

CRECIMIENTO Y COHESIÓN SOCIAL: UN DEBATE ABIERTO Y NECESARIO... TAMBIÉN EN EUROPA

FERNANDO LUENGO Y LUCÍA VICENT*

RESUMEN:

El artículo analiza la relación existente entre crecimiento económico y cohesión social en los países que configuraban la Unión Europea 15, a lo largo de un dilatado periodo de tiempo (desde la década de los ochenta del pasado siglo hasta la actualidad). Esa relación se aborda desde dos perspectivas complementarias. En primer término, se considera la intensidad del crecimiento; en segundo lugar, se discute su impacto sobre dos variables centrales para la cohesión social: el empleo y los salarios. El texto concluye que el nexo entre ambos planos, lejos de lo que supone la economía convencional, ha sido, en esos años y en ese espacio económico, débil y ambiguo, lo cual obliga a un replanteamiento en profundidad de los contenidos y la calidad de los modelos de crecimiento implementados.

PALABRAS CLAVE:

Crecimiento; empleo; salarios; cohesión social.

TITLE:

Growth and social cohesion: An open and needed debate...also in Europe

ABSTRACT:

This article analyses the relationship between the economic growth and social cohesion along the countries that constituted the European Union 15, over a long term period (1880's-present). This relationship is studied from two complementary perspectives. On the one hand, growth's intensity is considered. On the other hand, the impact among two central variables for the social cohesion is discussed: employment and salaries. The text concludes that the correlation between both ideas, too different compared to what the usual economy is supposed to be, has been, in those years and in that economical space, both weak and ambiguous, which suggests that a deep change has to be made, in relation with the contents and the quality of the implemented growing models.

KEYWORDS:

Growth; job/employment; salaries/wages; social cohesion.

***Fernando LUENGO** es profesor de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid, miembro del Grupo de Investigación "Economía Política de la Mundialización" (Instituto Complutense de Estudios Internacionales) y del colectivo EconoNuestra.

Lucía VICENT es investigadora del Instituto Complutense de Estudios Internacionales y miembro del colectivo EconoNuestra.

Introducción y metodología

La relación entre crecimiento y cohesión social ha estado de manera continua en el centro de las controversias entre los economistas y también ha ocupado un lugar prioritario en el diseño de las políticas económicas. Este asunto, sin embargo, nunca ha alcanzado posiblemente tanta centralidad como en los años de crisis económica; no sólo porque el retroceso o el débil aumento del producto han tenido un evidente impacto social, sino porque, en un contexto de crecimiento débil persistente y, en algunos casos, a las puertas o incluso inmersos en una nueva y profunda recesión, se apela con carácter general a la recuperación del producto interior bruto (PIB) como vía —condición necesaria y suficiente— para mejorar la situación social.

Pues bien, a pesar de que, por supuesto, esta cuestión revista la mayor relevancia en la situación actual, se propone aquí, más allá de los evidentes efectos adversos provocados por el intenso retroceso de la producción y los asociados a las secuelas dejadas por la quiebra productiva y financiera de los últimos años, una reflexión de mayor calado estructural. Esta incluye un amplio periodo pre crisis, centrada en el análisis de las posibles fracturas existentes entre crecimiento y cohesión social.

Se ha optado pues, por trascender la crisis y sus impactos más inmediatos y visibles, para situar el debate, y las conclusiones que procedan, en el contexto de los periodos de relativa “normalidad” económica, cuando el PIB aumenta, con mayor o menor intensidad, con el propósito de captar mejor las tendencias estructurales de las economías analizadas.

En este trabajo, el nexo entre crecimiento y cohesión social, término poliédrico que admite (en realidad, necesita) múltiples aproximaciones, que trascienden con mucho los contornos propios de la economía, queda acotado a partir de dos planos básicos: la creación de empleo y el aumento del poder adquisitivo de los trabajadores. En otras palabras, el impacto social del crecimiento económico lo hacemos depender —aun siendo conscientes de que ni contiene ni agota esta problemática— de la generación de puestos de trabajo y de que dicho crecimiento tenga un impacto positivo sobre los salarios.

La hipótesis central a desarrollar en el texto es que el crecimiento económico en la Unión Europea (UE) no ha sido el pilar de la cohesión social en los dos ámbitos que aquí se analizan, el del empleo y el de los salarios. No sólo y no tanto por su debilidad como por su limitado y desigual impacto en la creación de empleos de calidad, así como en las remuneraciones de los trabajadores. Existiría de este modo un vínculo complejo, incluso contradictorio, entre crecimiento y cohesión social que ha recorrido la dinámica europea de las últimas décadas, habiendo cobrado especial relevancia en el período de más intensa globalización de los mercados. La existencia misma de dicho nexo dependería menos de la cantidad de crecimiento que de su contenido, de las relaciones de poder, del papel de los actores sociales y del perfil de los entornos institucionales donde estos operan.

Sabiendo que una adecuada constatación y fundamentación de esta hipótesis requiere un amplio trabajo de investigación, que supera los límites de este texto, nos limitaremos aquí a abordar una primera parte consistente en poner de manifiesto el núcleo empírico de la misma, dejando para un trabajo posterior la parte más analítica, donde se dará cuenta de los factores que explican la existencia de una brecha entre crecimiento y cohesión social.

El análisis se ciñe al grupo de países que integraban la UE antes de que se materializaran las dos últimas ampliaciones (UE15). Dos son las razones que explican esta decisión. En primer lugar, porque resulta especialmente interesante para el propósito de este trabajo centrar el debate en el grupo de economías que tienen una renta por habitante más elevada; economías que, en consecuencia, disponen de un aparato productivo más diversificado y sofisticado, y de un tejido social e institucional más denso y equilibrado. En segundo lugar, una razón más pragmática: para este grupo de economías existe mejor información estadística, en cantidad y calidad, para llevar a cabo el recorrido temporal requerido por el estudio.

El período seleccionado comprende desde 1980 hasta 2007, dividido en tres etapas: la primera década de los ochenta, los años noventa, y el período 2000-2007; si bien en algunos casos se presentan series más largas para contextualizar mejor la evolución de los agregados económicos. Asimismo, en todos ellos presentaremos la información estadística referida a los años de crisis (2008-2011).

Convencidos de que el análisis de las fisuras entre crecimiento y cohesión social necesitaba de una amplia dimensión temporal, se ha decidido situar el estudio antes de la introducción del euro (1999 y 2002) y de la aprobación del Tratado de Maastricht (1992), cuando se acuerdan las políticas de convergencia necesarias para la introducción de la moneda única. Esta decisión tiene que ver con una reflexión de índole más general: la naturaleza estructural de la actual crisis económica requiere ir más allá de las carencias y contradicciones generadas por la unión monetaria, aun reconociendo que su existencia ha intensificado los desequilibrios y asimetrías que ya estaban presentes en la dinámica comunitaria, reforzando la dinámica de financiarización de las economías europeas, una especialización productiva crecientemente desigual, una distribución cada vez más regresiva del ingreso y un progresivo debilitamiento de las instituciones, sobre todo en su vertiente redistributiva.

El texto se estructura alrededor de dos niveles de análisis entrelazados. El primero, más general, sitúa los vectores básicos de la argumentación económica; mientras que el segundo muestra la evidencia empírica de esa argumentación en la UE15. De esta manera, se pretende mostrar una lógica económica de carácter global, reconocible en otros espacios geográficos, asociada a la dinámica capitalista de las últimas décadas, y unas economías comunitarias cada vez más atrapadas en esa lógica.

La argumentación está organizada en tres apartados. Tras esta presentación, el primero se ocupa de analizar la relación, en términos generales, entre crecimiento y cohesión social; el segundo examina esa relación desde la perspectiva del empleo y los salarios; en el tercero se presentan las conclusiones más relevantes.

1. ¿El crecimiento como solución?

La amplitud y profundidad de la crisis económica internacional parece haber unido a los gobiernos —con referentes ideológicos bien dispares— en los esfuerzos por detener la caída del producto, primero, y por alcanzar de nuevo sendas de crecimiento, después. Como si la consecución de este objetivo instalara de nuevo a las economías en una normalidad bruscamente alterada por la debacle financiera.

La economía convencional, instalada básicamente en el paradigma neoclásico, descansa en un principio que, prescindiendo ahora de los matices, constituye el núcleo duro de su argumentación: el crecimiento económico contiene y resuelve la agenda social. Así, es como si el crecimiento en sí mismo facilitara o incluso asegurara alcanzar niveles crecientes de cohesión social, en una suerte de secuencia automática e inexorable, capaz de configurar un proceso de suma positiva donde, finalmente, todos son ganadores.

No estamos ante un razonamiento que haya surgido —aunque sí se ha reforzado— por las exigencias de una coyuntura particularmente adversa. En realidad la asociación entre crecimiento y cohesión social ha sido uno de los iconos más reverenciados de las economías basadas en el mercado (y también, por cierto, de las organizadas en torno a los sistemas de planificación centralizada). Alrededor de este fetiche han convergido muy distintas corrientes de pensamiento económico, las cuales han prevalecido en buena parte de los foros académicos y han impregnado en buena medida las políticas económicas aplicadas por los gobiernos.

Se sabe, claro está, que el proceso de crecimiento y los cambios estructurales que lo sostienen y lo acompañan tienen costes. Surgen nuevas actividades y algunas se refuerzan, mientras que otras pierden relevancia; ven la luz nuevos bienes y servicios, en tanto que otros experimentan una caída de su demanda o incluso desaparecen. Todo ello, naturalmente, implica costes sociales: empresas que cierran, empleos que se pierden, salarios que se reducen.

Estos costes serían, en todo caso, inevitables y, desde luego, inferiores a los que ocasionarían las políticas inerciales, las que tienen como objetivo preservar el statu quo, los costes de la “no reforma”, los costes del “no crecimiento o del decrecimiento”. De cualquier modo, el resultado final de distribuir unos y otros representaría una ganancia global de eficiencia. Dicha ganancia abriría un nuevo horizonte de dinamismo económico que, con un adecuado sistema de estímulos, un funcionamiento “flexible” de las instituciones y una gestión macroeconómica “prudente”, también se trasladaría a los grupos eventualmente perdedores, aquéllos que

hayan podido quedar excluidos de los beneficios del crecimiento o que hubieran padecido en mayor medida los costes de las reestructuraciones. Se generaría, así, un círculo virtuoso de largo aliento que enlazaría de manera automática el crecimiento y la cohesión social.

Obviamente, si se acepta esta línea argumental, si, en consecuencia, el crecimiento económico contiene y resuelve la agenda social, la cuestión teórica y práctica a resolver reside en la creación de las condiciones que aseguren el mayor aumento del producto posible, aplicando las políticas económicas que lo hagan máximo.

Antes de proceder a la presentación de la evidencia empírica al respecto del crecimiento, vale la pena enfrentar, siquiera brevemente, las posiciones de la economía convencional (y también de buena parte de la economía crítica) en materia de crecimiento y cohesión social con aquellos planteamientos que, desde parámetros estructurales sustancialmente diferentes, cuestionan desde la raíz la existencia de una relación virtuosa entre ambos niveles.

Se trata de un conjunto de enfoques, todavía relativamente periféricos en el pensamiento económico, pero de una importancia crucial y creciente. Su denominador común es que el crecimiento, en la actual senda depredadora, perjudica sobre todo a los grupos de población peor situados en la jerarquía de poder.

Desde esta perspectiva cabe interrogarse sobre el impacto social (y, por supuesto, la sostenibilidad) de un modelo económico cuyo objetivo central es aumentar la producción, sin tener en cuenta que el crecimiento destruye una parte del stock de riqueza acumulada, por un lado, y produce un conjunto de "externalidades" negativas, por el otro.

Todo ello, genera una factura cada vez más evidente y cuantiosa; posiblemente, su invisibilidad para el consumidor —alimentada por la incapacidad o por la nula disposición a proponer un debate que trascienda las exigencias y las hipotecas de los ciclos electorales— ha sido una de las piezas del consenso social productivista y consumista de las últimas décadas.

En cierto modo, todos pagan, de una forma u otra, ese proceso de descapitalización que comporta el crecimiento en su formato tradicional y actual. Pero, como ya está sucediendo, la mayor parte de los costes son soportados por los grupos sociales menos favorecidos. Esto es lo que acontece con algunos de los rubros de la factura ecológica, como la tendencia alcista de los precios de algunos insumos básicos, los procesos especulativos, la erosión de los suelos, la inundación de las tierras de cultivo, la contaminación de las aguas y el cambio climático.

Valgan estos breves comentarios para enfatizar que estos enunciados, en

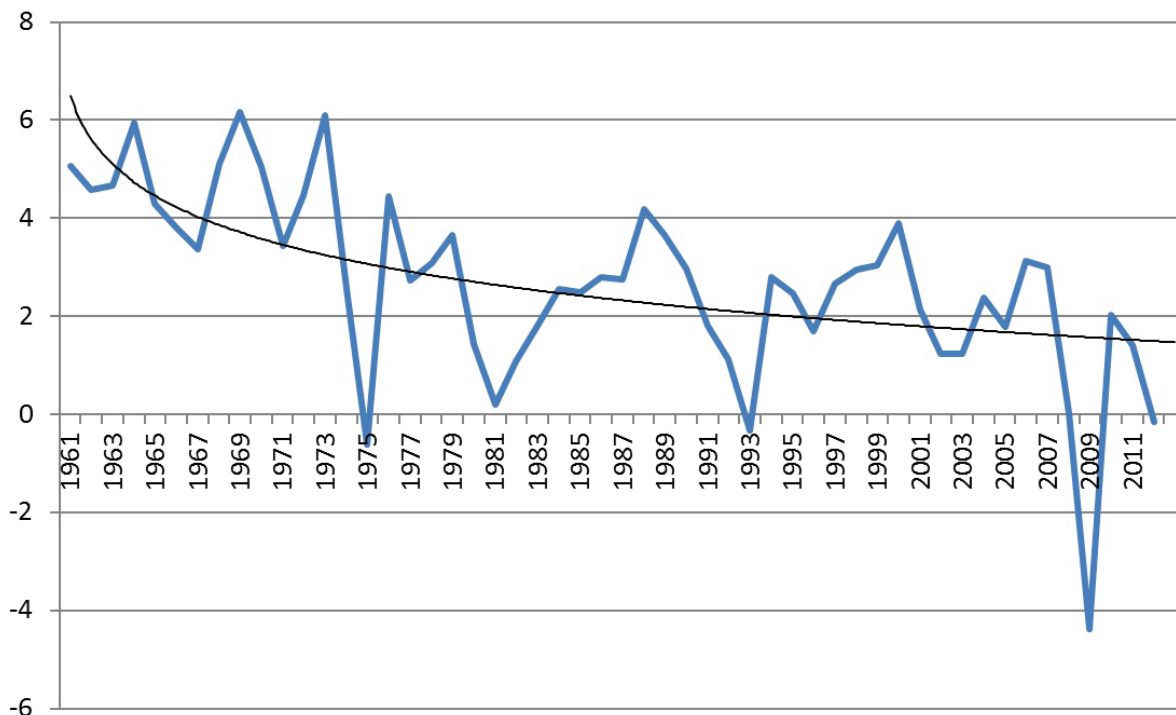
los que aquí no podemos entrar en profundidad, deben ocupar un lugar central en el debate de los economistas y en el diseño y ejecución de las políticas públicas, pues, con todos los matices y precisiones que procedan, representan una enmienda a la totalidad de las tesis que sitúan la cohesión social como la primera y más importante derivada de la cantidad de crecimiento.

Pasando a la evidencia cuantitativa, ¿qué balance ofrece la UE15 en el ámbito del crecimiento? Para contestar esta pregunta analizamos, por un lado, la evolución del agregado y, por otro lado, la de los países que integran el grupo.

Empezando por el conjunto de la UE15, en un escenario especialmente propicio, desde la perspectiva del paradigma teórico dominante, para proporcionar un fuerte impulso al crecimiento —más mercado, más globalización— los resultados obtenidos han sido, en términos generales, discretos (gráfico I). No sólo cuando se comparan con los registros de las dos décadas precedentes (años sesenta y setenta); también cuando se constata una marcada tendencia declinante, visible mucho antes del estallido de la crisis.

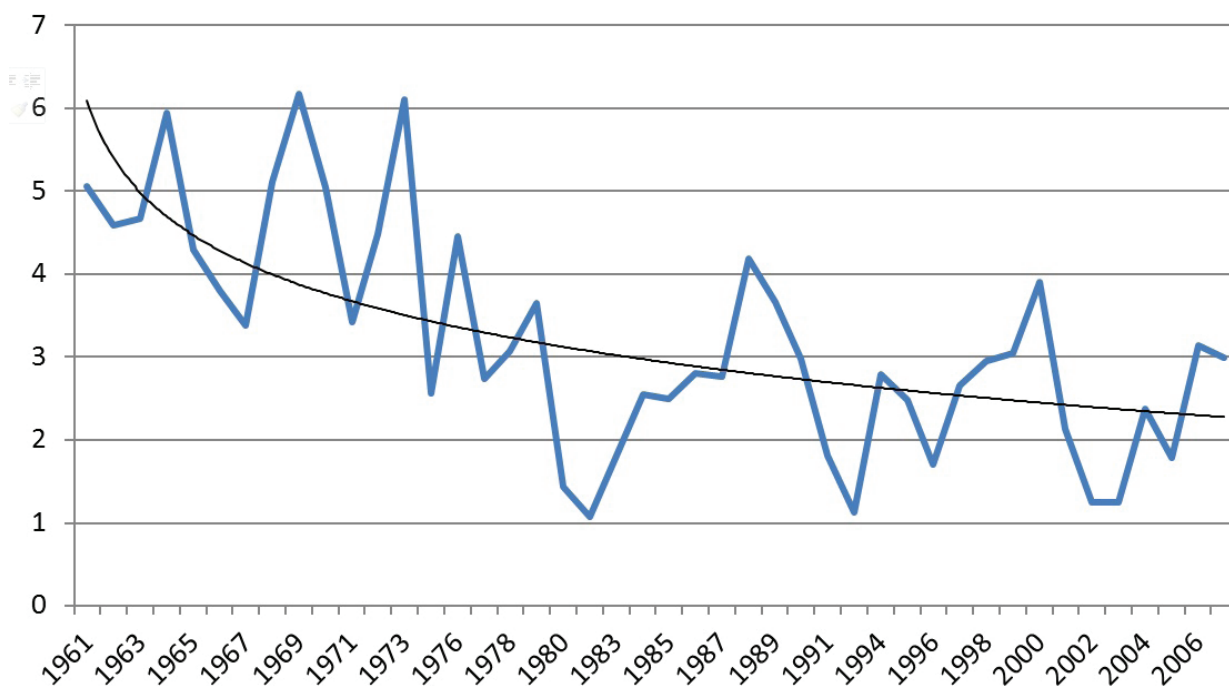
Si excluimos de la serie de datos los años donde se obtuvieron los peores resultados (1975, 1981 y 1993; en el primero y el tercero, con variaciones negativas en el producto) y el cuatrienio dominado por la crisis (2008-2011) se observa una tendencia estructuralmente similar a la apuntada por la serie estadística completa: una moderación de las tasas de crecimiento, que se sitúan en unos parámetros muy alejados de los obtenidos en los “años dorados”, y una pendiente negativa en la curva de tendencia.

Gráfico 1. Producto interior bruto a precios de mercado de 2005 (Tasa de variación media anual)
Serie completa



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AMECO.

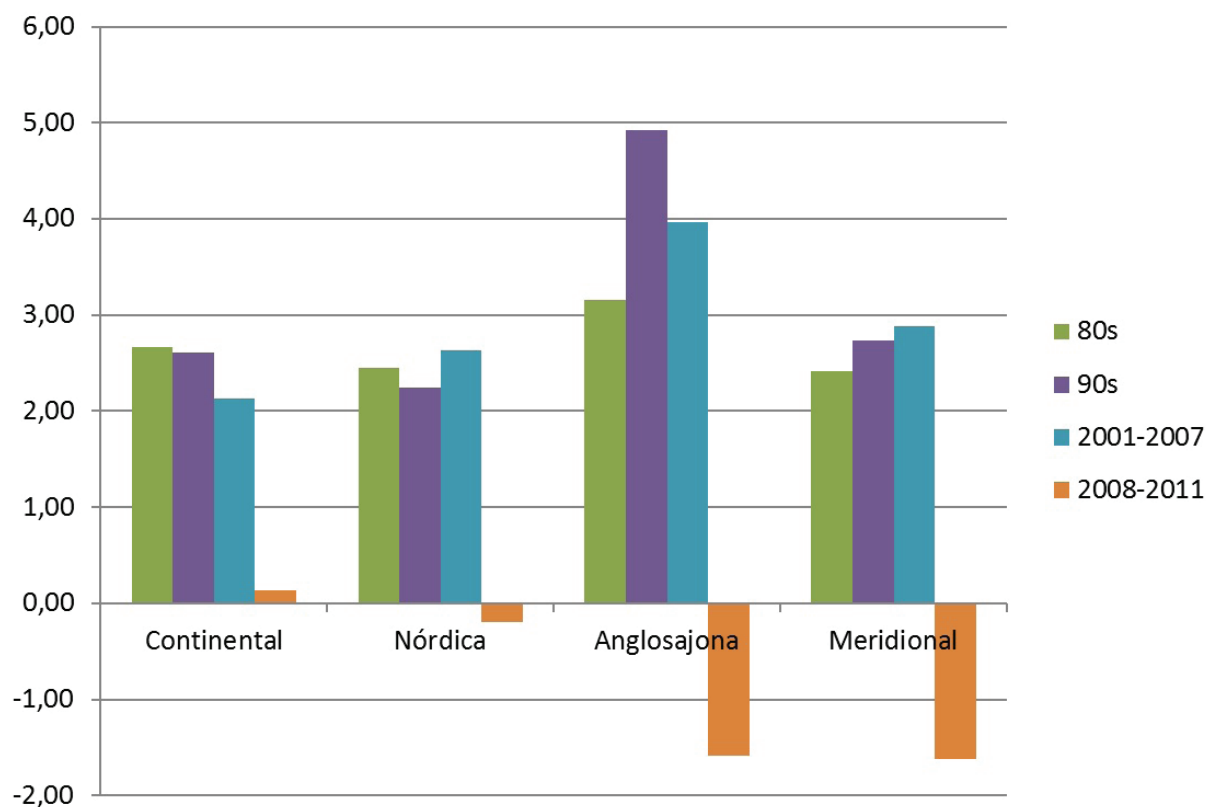
Serie depurada



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AMECO.

La revisión de lo ocurrido con el crecimiento de las 15 economías comunitarias ofrece, sin embargo, un panorama más complejo y matizado que el descrito. En efecto, se aprecia una marcada diversidad de trayectorias que introducen significativas correcciones a la tendencia estructural que acabamos de poner de manifiesto para el conjunto de la región (gráfico II).

**Gráfico 2. Producto interior bruto a precios de mercado de 2005
(Crecimiento medio acumulado en cada período)**



Fuente: *Op. Cit.*

El formato de intenso crecimiento en las décadas posbélicas, la paulatina moderación del mismo en las siguientes y la profunda crisis en los años más recientes, sólo se aprecia, en sentido estricto, en lo que podríamos denominar área continental. Alemania, Francia e Italia son los países que mejor se ajustan a esta tendencia, mientras que Bélgica, Luxemburgo, Holanda y Austria incorporan variantes a la misma, de mayor o menor intensidad.

Las otras áreas geográficas presentan un comportamiento menos tendencial que la continental: la nórdica mejora en el período 2001-2007 sus estándares de crecimiento respecto a las décadas precedentes; lo mismo sucede en la anglosajona en los años noventa, y en la meridional en esta misma década y en la siguiente, antes de la crisis. En los últimos años, en estas 3 áreas así como en 9 de los 15 países comunitarios, la tasa de crecimiento anual acumulativa registraba valores negativos.

La disparidad de resultados es más pronunciada desde la perspectiva de los

países que de las áreas (donde se recogen valores promedio). En los años ochenta, la distancia en tasas de crecimiento entre las economías más y menos dinámica (Luxemburgo y Grecia) era de unos 3 puntos porcentuales. En la década siguiente, la brecha entre las posiciones extremas (ocupadas en aquel periodo por Irlanda y Alemania) era de casi 6 puntos. En los años siguientes, el mayor dinamismo se encontraba en Irlanda, economía que crecía 4 puntos más que Portugal.

Además de poner de relieve las diferentes pautas seguidas por las economías comunitarias —que en los datos agregados quedan diluidas—, es importante considerar que, con la excepción de lo acontecido en los últimos años, estas han crecido a tasas que, si bien han quedado lejos de las obtenidas en las décadas de prosperidad, no pueden considerarse en absoluto insignificantes.

Parece claro, pues, que la información estadística apunta en dos direcciones, ambas de gran relevancia para la argumentación de este trabajo. En primer término, la UE15 y buena parte de las economías que integran este grupo se han deslizado progresivamente hacia una senda de crecimiento moderado del PIB, escenario muy distinto del contemplado por el pensamiento neoliberal. Podemos afirmar, en consecuencia, que si el crecimiento era considerado el motor de la cohesión social, este motor ha evidenciado una limitada e insuficiente capacidad de empuje.

Para el *mainstream* la interpretación del discreto balance cosechado revelaría el insuficiente compromiso de gobiernos, instituciones y actores sociales, en general, con las políticas liberalizadoras, lo que habría impedido la obtención de los dividendos esperados. Con este diagnóstico, la receta ha sido aplicar con mayor contundencia esas políticas. Receta que, en lo fundamental, se mantiene en la actualidad, a pesar de que la crisis económica actual ofrece una evidencia concluyente de que las políticas basadas en el “todo mercado” han colapsado.

En segundo término, esa tendencia al declive en la capacidad de crecimiento no ha impedido que, pese a todo, la UE15, con la excepción de lo acontecido en los últimos años, haya crecido a tasas que, si bien han quedado lejos de las obtenidas en las décadas de prosperidad, no pueden considerarse en absoluto insignificantes. Y mucho menos si tenemos en cuenta las obtenidas por algunas de las economías —la española, por ejemplo— que han registrado en algunos de los años considerados un notable dinamismo.

En este panorama tan lleno de contrastes donde conviven, dependiendo de los países y periodos considerados, dinámicas de moderado e intenso crecimiento, ¿qué balance social se ha obtenido? Contestar esta pregunta es el objeto de las páginas siguientes.

2. Crecimiento no es equivalente a cohesión social

Dos de los caminos a través de los que el crecimiento económico genera dividendos sociales son: a) permitiendo que la población disponga de más empleos y de

empleos de más calidad, y reincorporando a la actividad productiva a personas que eventualmente se encuentran desempleadas o han salido del mercado de trabajo, y b) aumentando la remuneración de los trabajadores y mejorando su capacidad adquisitiva en términos reales.

El bucle analítico donde se encuentra instalada la economía convencional sostiene que el aumento de la producción se traduce en una mayor demanda de empleo; en paralelo, esa mayor demanda presiona al alza los salarios, lo que, a su vez, alimenta la adquisición de bienes y servicios, estimulando, de esta manera indirecta, el empleo y las remuneraciones de los trabajadores.

2.1. ¿Más empleo, empleo suficiente?

Dado que la principal fuente de ingresos de la población consiste en las remuneraciones percibidas por su trabajo, el impacto del crecimiento sobre la cohesión social depende en gran medida del empleo creado. Este sería por lo tanto uno de los factores vertebradores de la política social; lo cual, por supuesto, no es en absoluto sinónimo de que dicha política consista, quede acotada, en la creación de empleo, concepción reduccionista que ignora que, además de sustentarse en la generación de puestos de trabajo, se proyecta en otras muchas direcciones que desbordan el mercado laboral e incluso los contornos de la economía. Y que ignora igualmente que una parte de los puestos de trabajo generados son de muy mala calidad.

En efecto, la cohesión social alude a un proceso multidimensional, que aquí no podemos analizar, cuyos perímetros se sitúan más allá de la frontera de la economía, extendiéndose entre otras a cuestiones como la igualdad de género, el acceso a la salud y la educación, la inclusión de las minorías y los procesos participativos, en la línea que proponen los informes del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. En otras palabras, los espacios sociales tienen vida propia, encuentran su justificación y legitimidad más allá de la economía; esto es, alrededor de la lógica social se generan derechos y capacidades cuyo despliegue hace que la vida de las personas sea digna y creativa.

Hecha esta importante puntualización, procede preguntarse sobre la trayectoria seguida por la dinámica ocupacional en la UE15. Entre 1995 y 2007, años para los que se dispone de información estadística del conjunto de países que integran la UE15, el nivel de empleo aumentó en un 16%, lo que significa una tasa media anual acumulativa del 1,2%.

Una adecuada evaluación de estos resultados obliga a la consideración de tres perspectivas. La primera, es la relación entre la evolución del empleo y del producto; la segunda, pasa por la evolución de la tasa de desempleo; y la tercera, consiste en examinar la calidad de los puestos de trabajo.

En lo que concierne al primero de los factores señalados, el PIB aumentó en idéntico periodo un 33,9%, a un ritmo promedio del 2,4%. Aparece aquí, en este

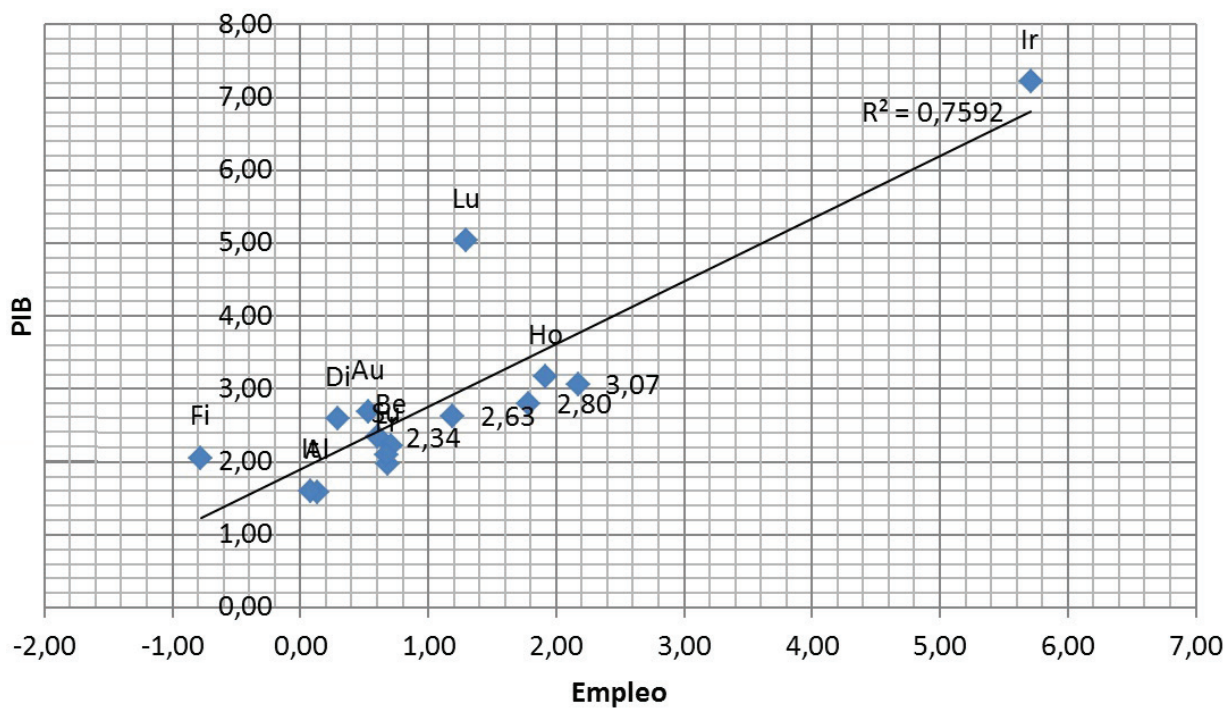
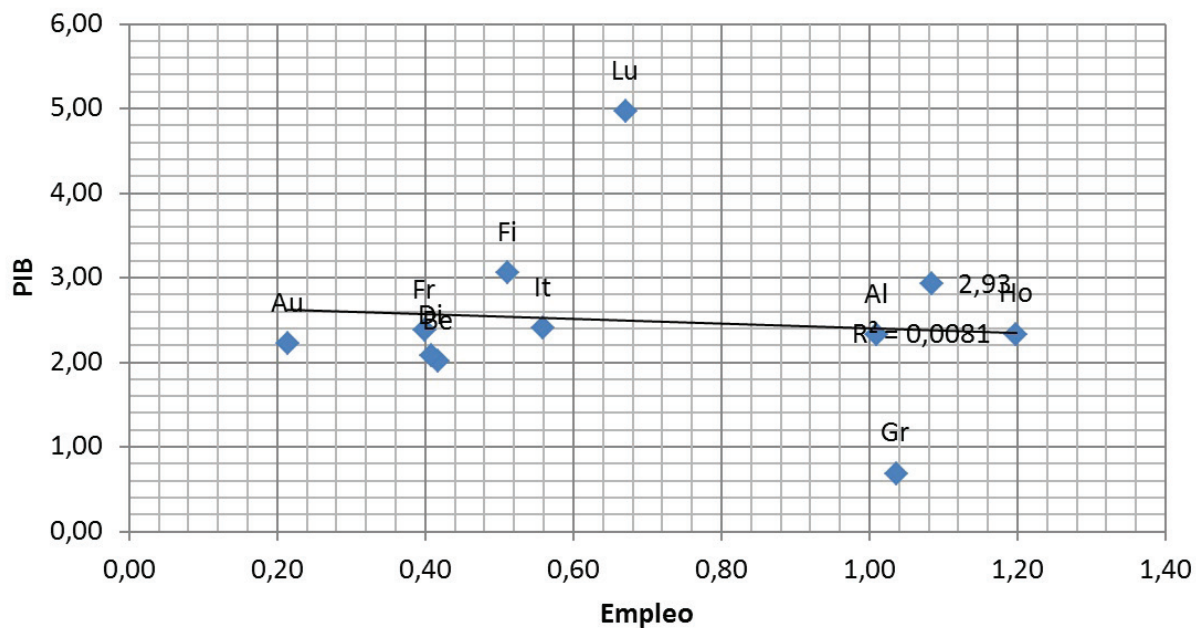
nivel de análisis agregado, uno de los nudos gordianos de nuestra argumentación: la existencia de una brecha entre el crecimiento y el empleo. Dicho en otras palabras, el determinante del aquél ha sido, en buena medida, los progresos alcanzados en la productividad laboral.

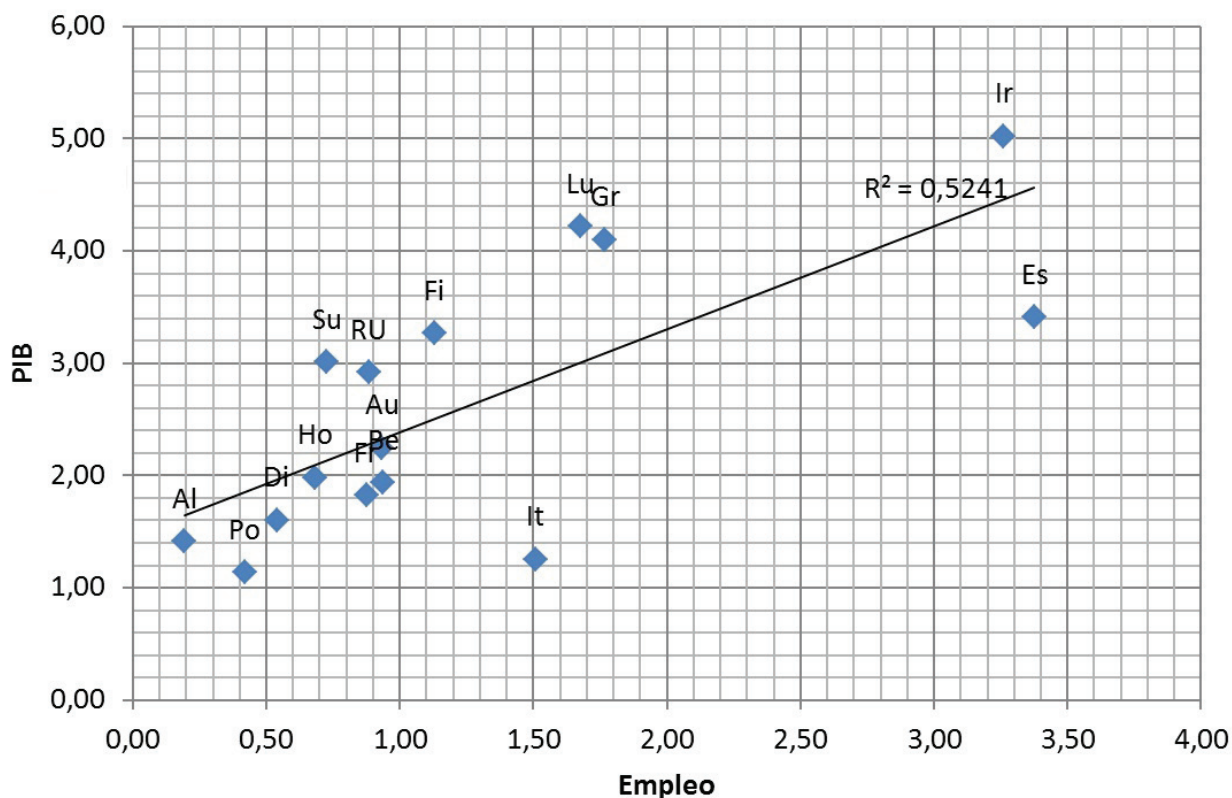
Para los años ochenta se dispone de información de 11 de los 15 países analizados (Bélgica desde 1981). Con la excepción de Grecia, economía en la que el número de puestos de trabajo progresa algo más deprisa que el producto, con el consiguiente deterioro de su productividad, en el resto se confirma la existencia de esa brecha.

Los datos correspondientes a los años noventa y al periodo 2000-2007 ya comprenden los 15 países comunitarios (Alemania, desde 1991). En ambos periodos se ha mantenido, en términos generales, la misma dinámica que en los años ochenta. Adviértase, sin embargo, que en algunos casos los aumentos en los niveles de empleo, aunque inferiores a los registrados en el PIB, son sustanciales. En los noventa, casi el 6% anual en Irlanda y cerca del 2% en Bélgica, Holanda y España. En el tramo 2000-2007, tanto en Irlanda como en España el crecimiento del empleo superó el 3% de promedio cada año, mientras que en Grecia, Luxemburgo e Italia se acercó al 2%; en este último país, como antes ocurriera en Grecia, el empleo creció con más intensidad que el producto.

La trayectoria seguida por las economías comunitarias confirma, en consecuencia, lo indicado en términos agregados para la UE15, en cuanto a la distancia entre la evolución del producto y el empleo (Grecia e Italia representan, en distintos momentos, excepciones a esta regla). Pero también destaca el hecho de que varias de estas economías han obtenido resultados notables en clave ocupacional, es decir, han generado un volumen significativo de puestos de trabajo. La cuestión reside más bien en su calidad y en la sostenibilidad de los modelos productivos desplegados.

**Gráfico 3. Relación entre PIB y empleo, 80s, 90s y 2000-2007
 (Crecimiento medio acumulado en cada período)**

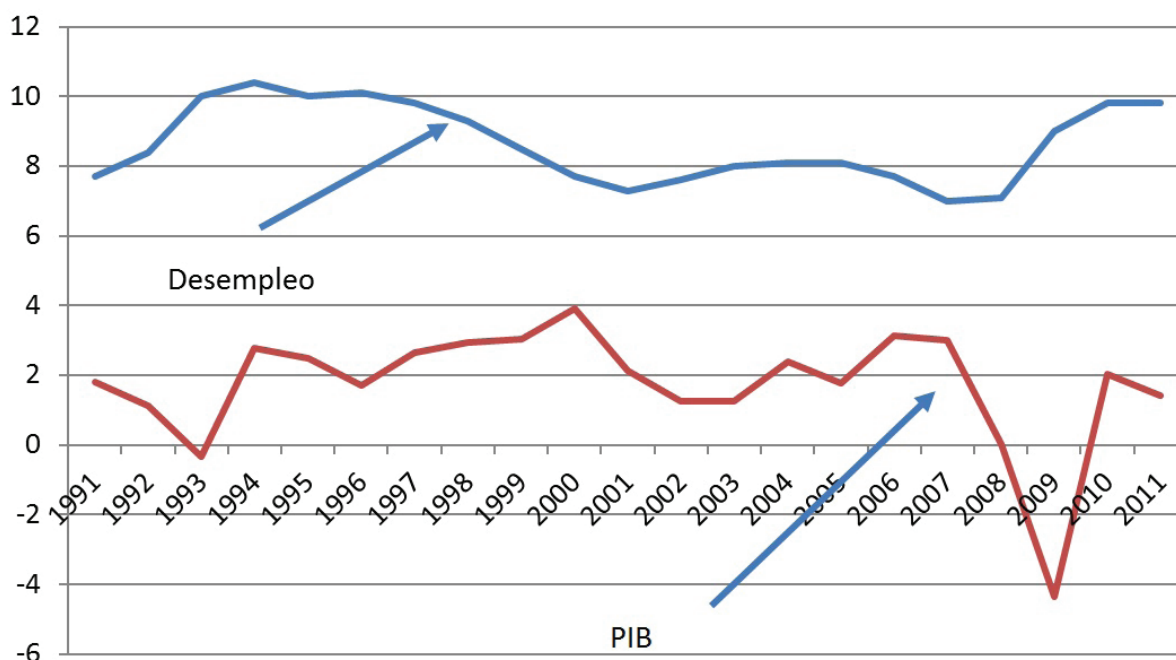




Fuente: *Ibidem*.

¿Cuál ha sido la evolución del desempleo? El gráfico siguiente compara las tasas de desempleo y el crecimiento económico de la UE15 para el período 1991-2011 (años para los que Eurostat ofrece información agregada de ambas magnitudes). Dos aspectos se solapan. Por un lado, el componente cíclico del desempleo (tiende a aumentar en los años de atonía y a reducirse en los de mayor dinamismo); por otro, su vertiente estructural, esto es, se mantiene en umbrales elevados, al margen del ciclo económico. Su nivel relativamente alto y la existencia de bolsas importantes (de difícil cuantificación) de economía sumergida desvelan con claridad las carencias en materia ocupacional presentes en el espacio comunitario. Esto quiere decir que el crecimiento obtenido en el período que nos ocupa, además de ser modesto, además de cosechar una limitada capacidad de empleo, no ha reducido de manera significativa y prolongada las cotas de desempleo.

Gráfico 4. Relación entre PIB y desempleo en la UE15, 1991-2011
(Tasa de variación media anual porcentaje de la población activa)



fuente: *ibidem*.

Quando se pone el foco en los países, nos encontramos con una situación muy dispar (cuadro 1). En los años ochenta, la brecha entre el que registraba más desempleo (España) y el que menos (Luxemburgo) era de casi 13 puntos porcentuales. En 2000-2007 la diferencia entre las dos posiciones extremas, ahora ocupadas por España (que se ha mantenido a la cabeza del *ranking* a lo largo de todo el período) y Holanda, era de unos 6 puntos.

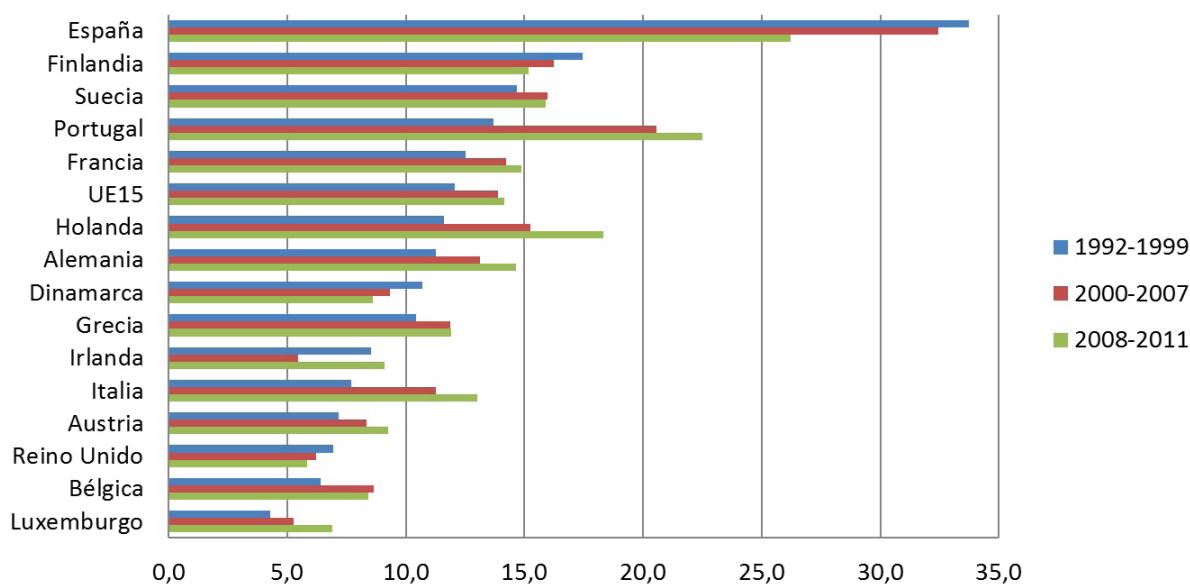
Cuadro 1. Tasa de desempleo (Porcentaje de la población activa)				
	80s	90s	2000-2007	2008-2011
Bélgica	9.27	8.50	7.86	8.18
Alemania		7.83	9.14	7.60
Francia	8.49	10.57	8.87	9.40
Italia	8.44	10.37	7.81	8.03
Luxemburgo	2.46	2.53	3.81	5.70
Holanda	7.95	5.11	3.59	4.08
Austria	2.74	3.92	4.49	4.78
Dinamarca	6.72	6.64	4.64	5.68
Finlandia	4.65	12.53	8.43	8.33
Suecia	2.51	7.60	6.70	8.13
Grecia	6.09	9.51	9.76	10.55
España	15.22	15.71	9.87	17.20
Portugal	7.28	5.52	6.56	9.28
Reino Unido	9.22	7.85	5.04	7.10
Irlanda	14.11	11.12	4.43	11.35

Fuente: *Ibidem*.

De cualquier modo, y esta es la tercera consideración que proponíamos, no se trata solo de la cantidad de empleo generada y del desempleo absorbido, sino de su calidad. Buena parte de los nuevos puestos de trabajo se caracterizan por sus bajos estándares; tanto por su mayor vulnerabilidad en cuanto a los ingresos relativos al puesto como por sus carencias en materia de condiciones laborales y derechos de los trabajadores. Estos empleos se encuadran, con eufemismo, en la categoría de la contratación “atípica”.

Las nuevas modalidades de contrato —temporales, a tiempo parcial, por obra y servicio— han adquirido relevancia y se han extendido, al margen de cuál sea el ciclo económico; al margen, incluso, del signo político del gobierno de turno. Así ha sucedido en la mayor parte de los países analizados con la contratación temporal (gráfico V), con las únicas excepciones de Finlandia y España. Precisemos que, con todo, nuestra economía lidera la temporalización de los contratos en la UE. Una evolución muy similar —tendencia general ascendente, con unas pocas excepciones— se observa en la contratación a tiempo parcial (gráfico VI).

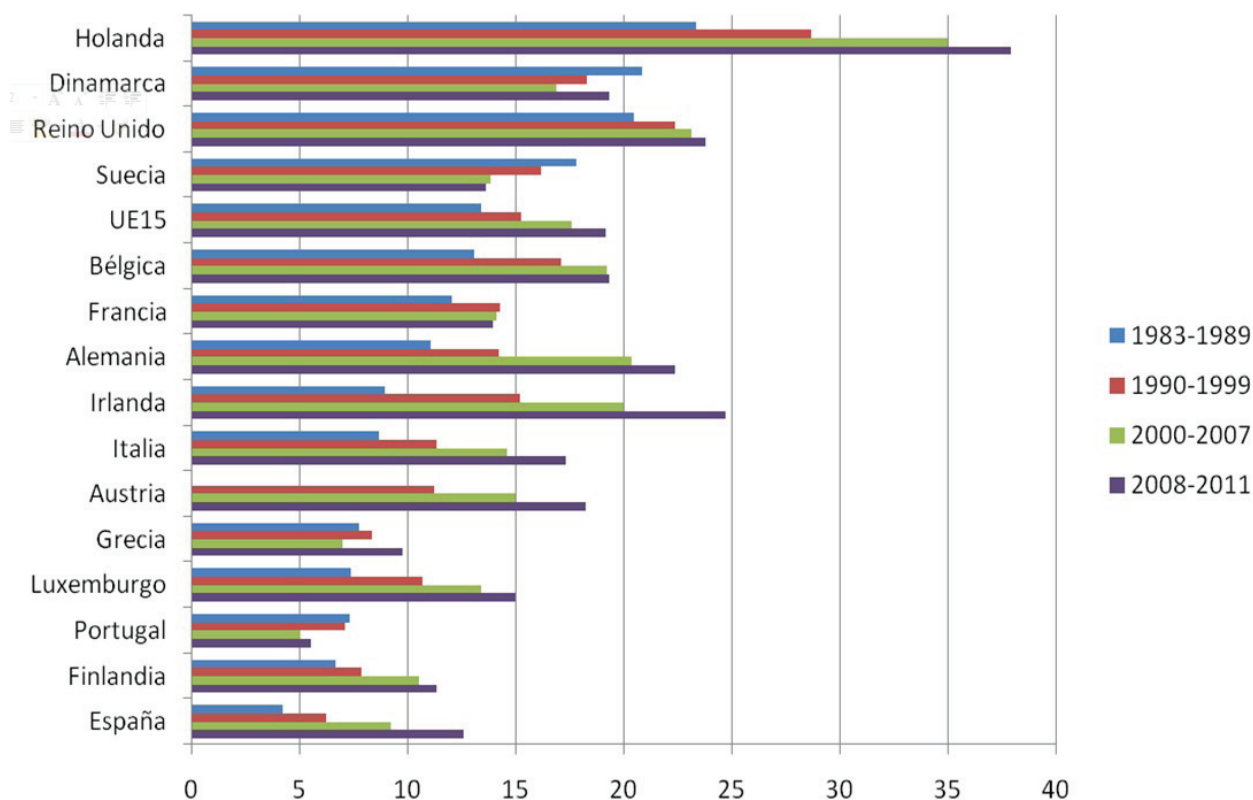
Gráfico 5. Trabajadores por cuenta ajena con contratos temporales (Porcentaje sobre el total de trabajadores por cuenta ajena)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Notas: Faltan los datos de Francia y Suecia para 1992, Austria para 1992 y 1993 y Finlandia desde 1992 hasta 1996.

**Gráfico 6. Trabajadores con contratos a tiempo parcial
(Porcentaje sobre el total de los trabajadores)**



Fuente: OCDE.

La situación que se acaba de describir matiza la trillada afirmación, a la que antes nos referimos, de que la creación de empleo es el camino a través del que los trabajadores comparten los frutos del crecimiento.

Desde esta perspectiva, el problema se habría desplazado desde los aspectos meramente cuantitativos de las políticas ocupacionales hacia aquellos que presentan una vertiente más cualitativa, en la línea de lo que la Organización Internacional del Trabajo ha denominado "Empleo decente". Este es un concepto que integra las remuneraciones de los trabajadores (aspecto en el que nos detenemos a continuación) y las características y los derechos asociados al puesto de trabajo y al tipo de contrato.

2.2. Austeridad salarial y desigualdad de ingreso

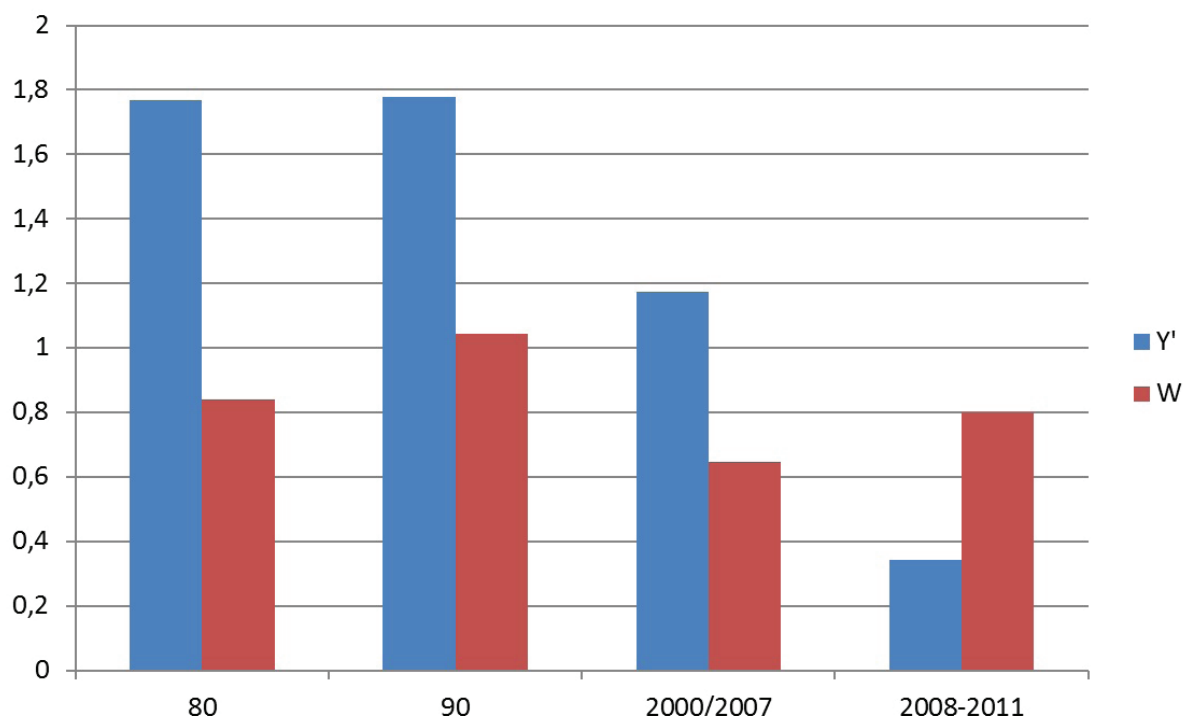
Como ya se ha apuntado, la economía convencional sostiene que el crecimiento económico, además de tener una repercusión positiva sobre los niveles de ocupación —presunción que hemos discutido en el apartado anterior— se traduce en salarios más elevados, como consecuencia del aumento en la demanda de trabajo por parte de las empresas y de la aparición de empleos de mayor calidad.

Lo cierto, sin embargo, es que desde la década de los ochenta los salarios reales de la población han progresado a un ritmo moderado. Sólo en la década de

los noventa superaron, ligeramente, el 1% de promedio anual. En los años previos y posteriores no se alcanzó esa cota.

El análisis del nexo entre la evolución de los salarios y la productividad del trabajo revela un asunto destacado de la dinámica económica. Durante las décadas doradas del capitalismo europeo el crecimiento de ambas variables estuvo relacionado. Por el contrario, en el período analizado ese vínculo se ha debilitado o incluso ha desaparecido, con el resultado de que los salarios se han descolgado de la trayectoria seguida por la productividad laboral (gráfico X). Ello es, por supuesto, compatible con que ciertas categorías de trabajadores puedan negociar subidas en sus remuneraciones que sigan, o superen, los objetivos de productividad de su empresa, todo ello en el marco de una negociación crecientemente descentralizada.

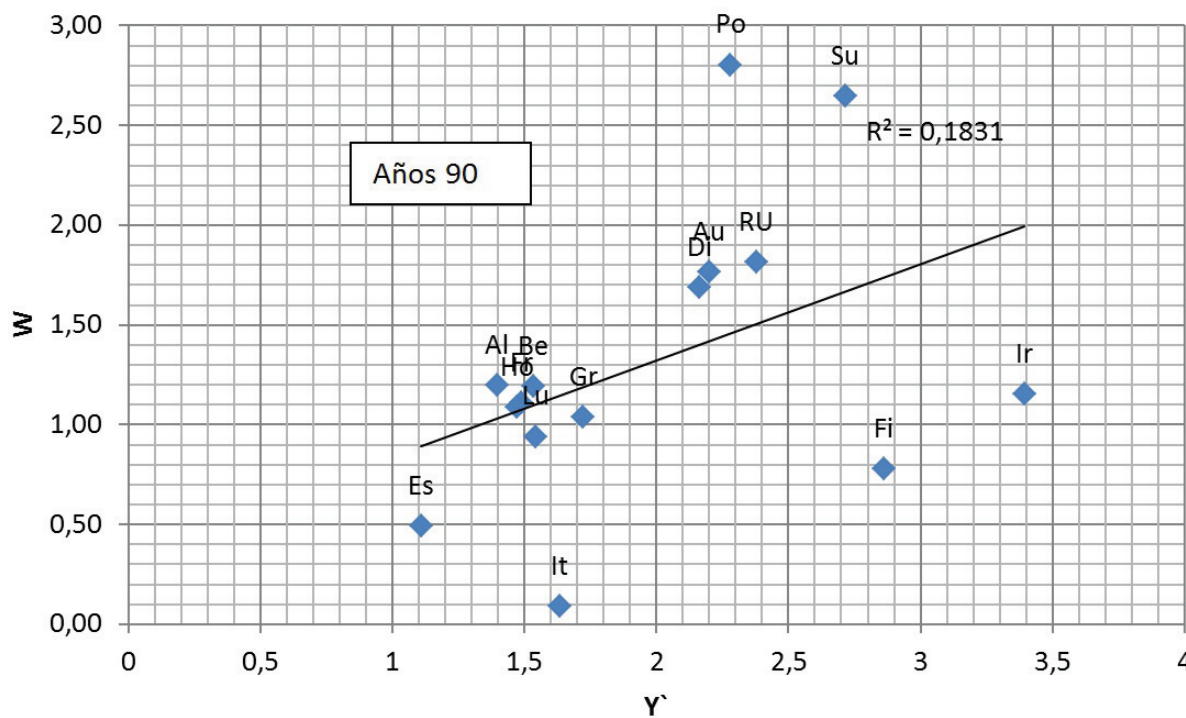
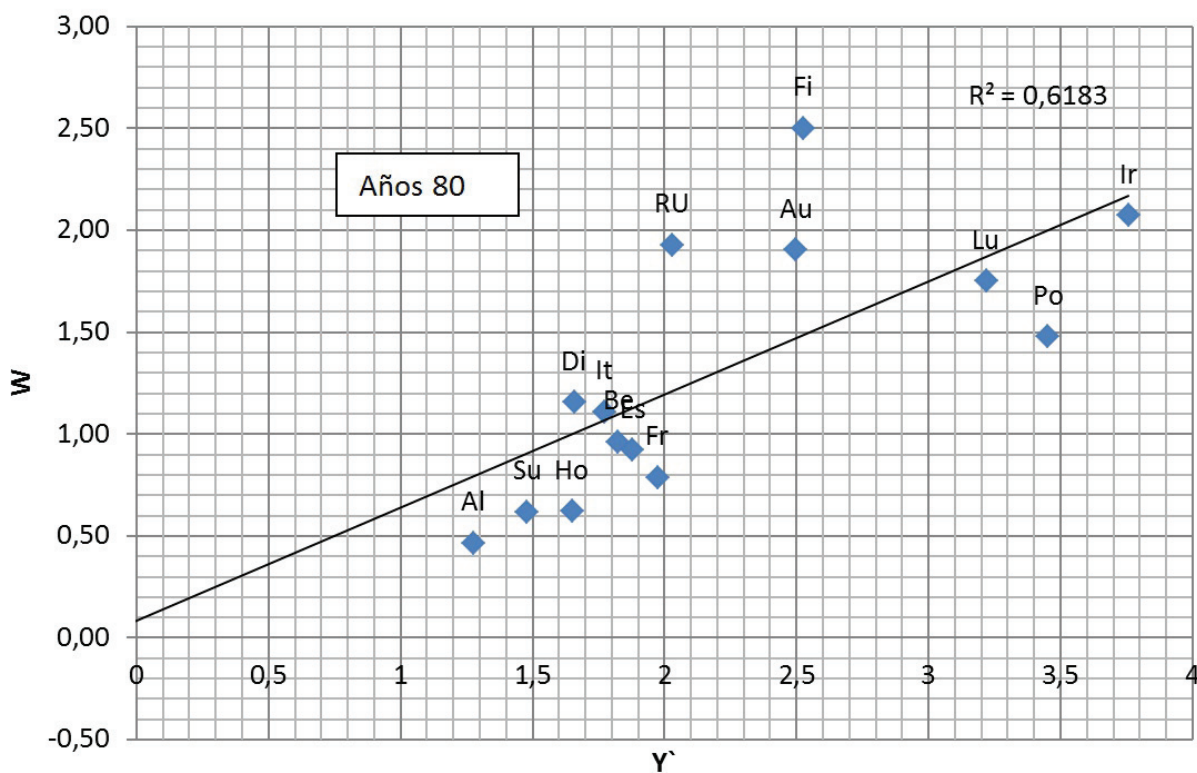
Gráfico 10. Relación entre la evolución de la compensación real por empleado y la productividad del trabajo en la UE15 (Crecimiento acumulado en cada período)

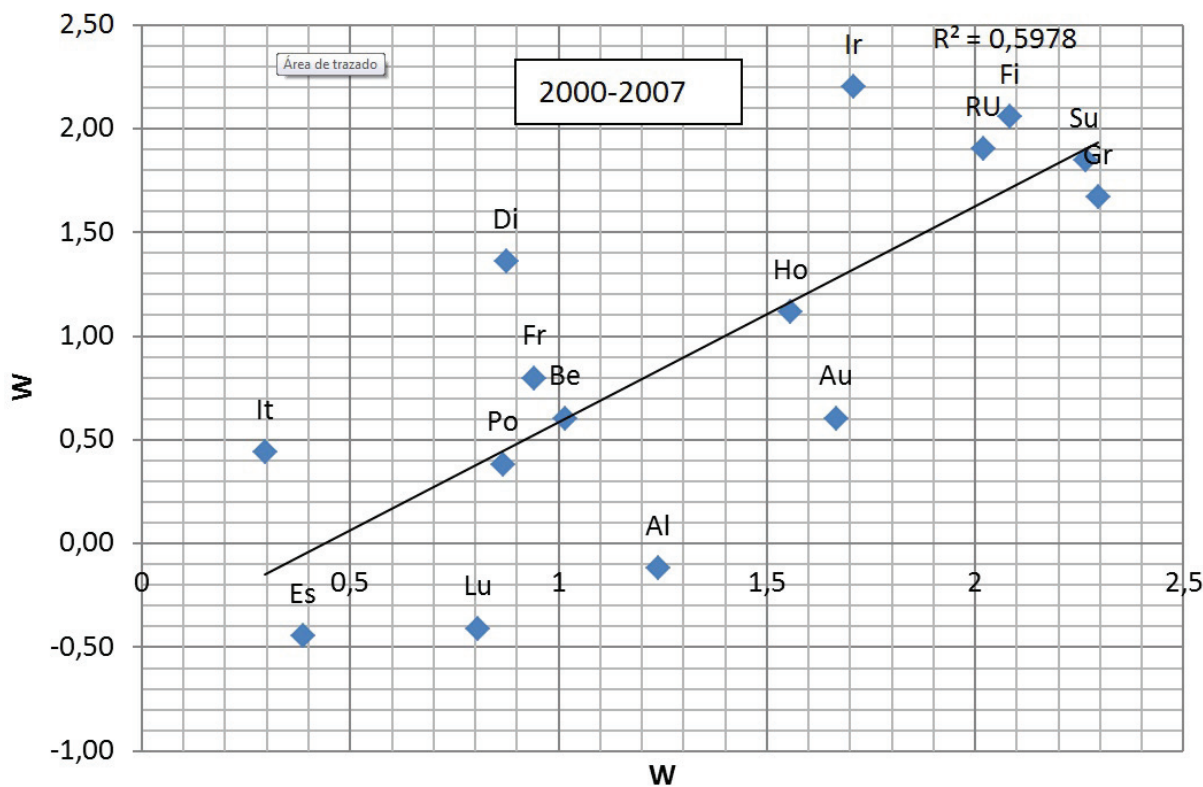


Fuente: Ob. Cit.

Esa tendencia general —la existencia de un retraso en el crecimiento de los salarios respecto al de la productividad del trabajo— queda, asimismo, confirmada en cada uno de los tres periodos para la mayor parte de las economías (gráfico XI). Las excepciones son Portugal, en la década de los noventa, e Irlanda, Dinamarca e Italia en los años 2000-2007.

Gráfico 11. Relación salarios-productividad. 80s, 90s y 2007-2011

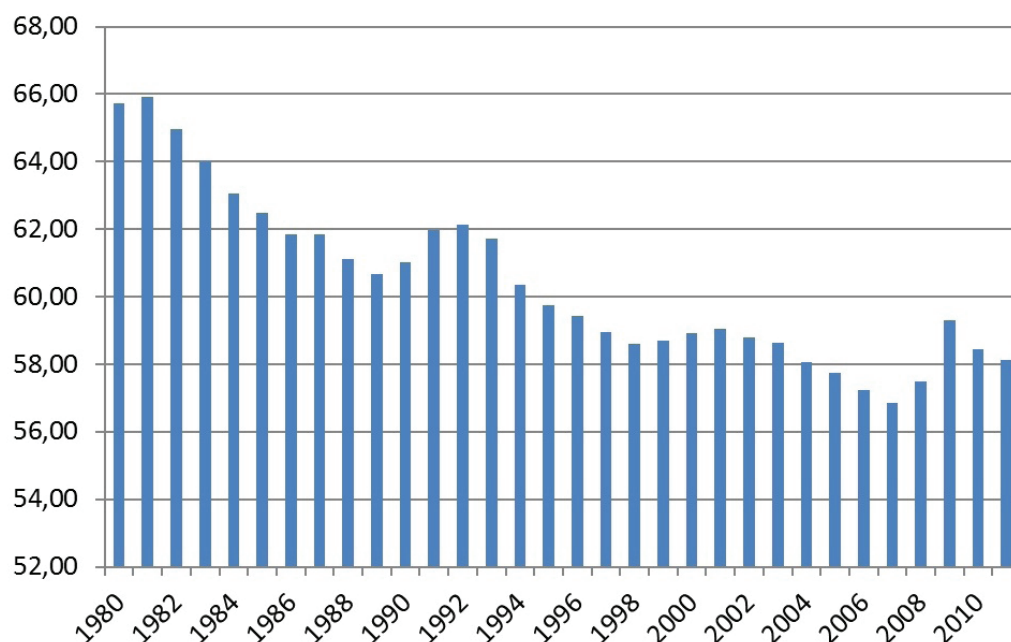




Fuente: *Ibidem*.

Como consecuencia de esa evolución, desde la década de los ochenta la parte de los salarios en el ingreso nacional ha mermado con carácter general en el conjunto de la UE15 y en la mayor parte de los países que la integran, incluidos aquellos que mejor simbolizaban el modelo de cohesión social que, al menos en teoría, impregnaba el proyecto europeo (gráfico IX). En abierta contraposición con esta tendencia, las rentas del capital han capturado una parte creciente del ingreso nacional, dando lugar a una dinámica fuertemente asimétrica.

Gráfico 9. Participación de los salarios en el PIB a precios de mercado, 1980-2011 (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO.

Al igual que señalamos con respecto al empleo (diversidad de contratos y calidad de los puestos de trabajo), la categoría salario, como todos los índices sintéticos que recogen valores promedio, es un verdadero “cajón de sastre” que contiene muy diferentes situaciones y dinámicas. Téngase en cuenta que en el cómputo de los ingresos salariales se incluyen las remuneraciones de los directivos y de otros colectivos que disfrutaban de posiciones privilegiadas. Un informe reciente de la Organización Internacional del Trabajo, “World of Work”, señala que si se comparan las retribuciones obtenidas por los directivos de mayor nivel de las grandes empresas —salarios pactados más stock options y diferentes bonus— y los salarios medios, los primeros percibían más de 100 veces el ingreso de estos. Esa misma organización afirma que esas retribuciones han aumentado y lo continúan haciendo muy por encima de la media de los ingresos salariales.

Todo ello refuerza la idea de que las retribuciones de los trabajadores de inferior cualificación, así como los que tienen contratos más inestables y precarios, han experimentado una profunda y continua degradación salarial. En efecto, con un crecimiento medio de los salarios tan exiguo (y en España una reducción de los mismos) como el que refleja la información estadística disponible, y teniendo en cuenta el amplio abanico retributivo existente, parece claro que amplios segmentos de la población trabajadora han visto cómo sus ingresos se estancaban o incluso retrocedían, llegando en algunos años a perder capacidad adquisitiva.

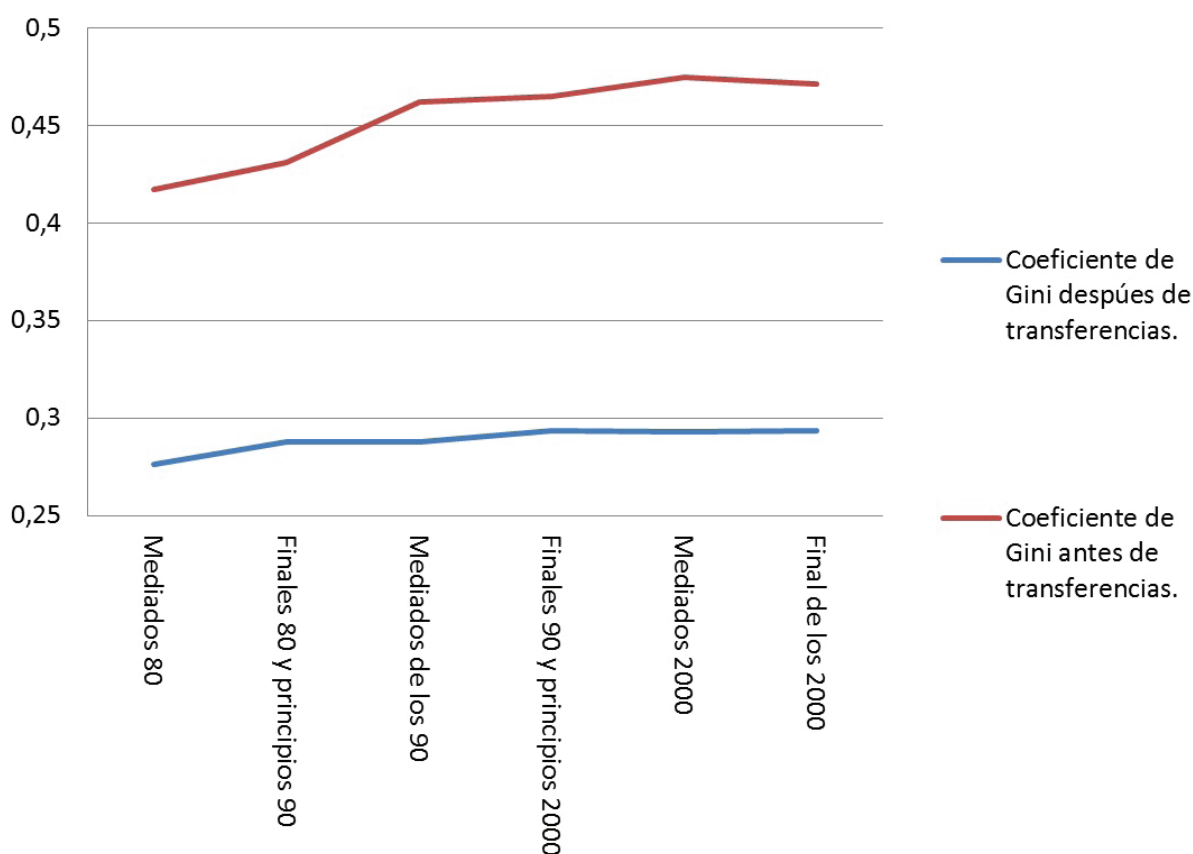
El resultado de esta dinámica —estancamiento de los salarios reales y pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores— es que la UE ha conocido un

incremento en la desigualdad y en los niveles de pobreza (gráficos VII y VIII). El número de personas privadas de los recursos necesarios para llevar una vida digna en los países donde habitan también ha experimentado un inquietante crecimiento. No sólo se encuentran aquí aquellos grupos excluidos de la actividad económica, sino, cada vez más, trabajadores instalados en segmentos precarios del mercado laboral.

En efecto, si bien es cierto que los desempleados y ciertas minorías situadas en el margen de la estructura social son los colectivos más vulnerables, ha emergido con fuerza la categoría de “trabajadores pobres”. Dicha categoría —ligada a la reconfiguración de los mercados europeos de trabajo— recoge la problemática de aquellos individuos que, a pesar de tener un trabajo, tienen un nivel de ingresos situado por debajo del 60% del ingreso medio nacional, lo cual les priva de un nivel de vida aceptable. Se trata de personas que, aun teniendo un empleo, se encuentran cerca o por debajo del umbral de la pobreza, lo cual de nuevo invita a reflexionar sobre la mala calidad de una parte sustancial de las nuevas ocupaciones, o, dicho en otros términos, sobre la virtualidad del empleo como vía para salir de la pobreza.

Cada año aumenta el valor de este indicador en los países objeto de nuestra atención, existiendo, al mismo tiempo, notables diferencias entre ellos. Sin considerar los datos desagregados por modalidad de contratación, se aprecia una considerable distancia entre los países comunitarios. Los valores de Italia, Luxemburgo, Portugal, España y Grecia revelan unas tasas que en el periodo actual superan a la media europea; casi la doblan. Debe ser apuntado, asimismo, que con la excepción de Holanda, en el resto de los países de la UE15 ha empeorado la incidencia de los trabajadores pobres, mientras que Suecia y Dinamarca ven aumentar fuertemente los bajos valores que registraban al comienzo del periodo.

Gráfico 7. Coeficiente de Gini, antes y después de transferencias



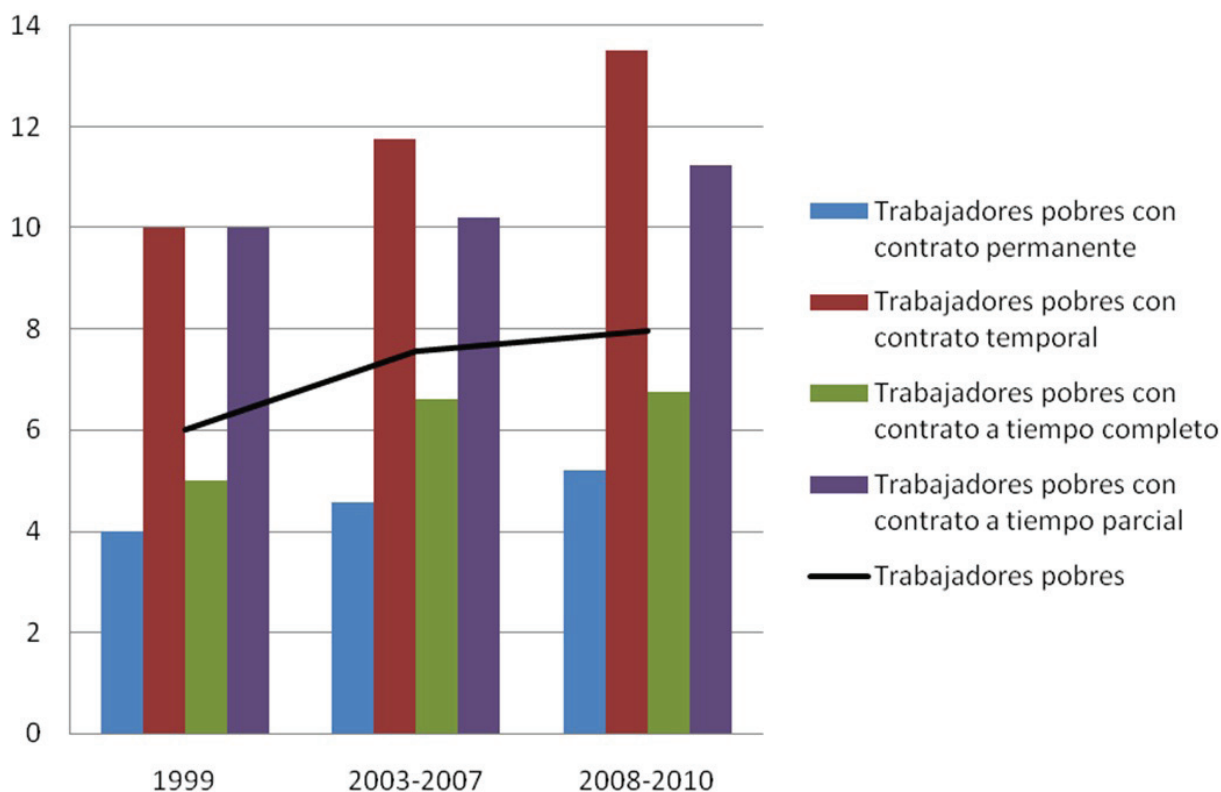
Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE.

Notas: Elaborado a través de la media simple de los datos presentados por cada país.

Existe limitación en los datos:

	Mediados 80	Finales 80 y principios 90	Mediados de los 90	Finales 90 y principios 2000	Mediados 2000	Final de los 2000
Gini después de transferencias	UE14 (sin datos de Portugal)	UE9 (sin datos de Austria, Bélgica, Grecia, Finlandia, Irlanda y Luxemburgo)	UE15	UE15	UE15	UE15
Gini antes de transferencias	UE10 (sin datos de Austria, Francia, Irlanda, Portugal y España)	UE7 (sin datos de Austria, Bélgica, Francia, Finlandia, Grecia, Irlanda, Luxemburgo y España)	UE12 (sin datos de Austria, Irlanda y España)	UE12 (sin datos de Austria, Irlanda y España)	UE13 (sin datos de Irlanda y España)	UE13 (sin datos de Irlanda y España)

**Gráfico 8. Trabajadores pobres, según modalidades de contratación, UE15
(Porcentaje sobre el total de los trabajadores por cuenta ajena)**



Fuente: Para el año 1999 los datos proceden de Eurostat chronos (ECHP 1999) y para el resto de años de Eurostat.

Nota: La definición de *trabajador pobre* engloba aquellos trabajadores que perciben unos ingresos inferiores al 60% de la mediana de los ingresos medios.

Para concluir: Otras miradas, otras políticas

La principal conclusión del trabajo es que la ecuación crecimiento igual a cohesión social no ha funcionado en la UE15, ni en la dirección ni tampoco en la intensidad pronosticada desde la economía convencional. En los dos planos donde hemos centrado la argumentación —empleo y salarios— se evidencian fisuras de desigual entidad, pero sin duda significativas, que contravienen la presunción de que existe un puente desde el crecimiento a la cohesión social. Dicho en otros términos, las ganancias que se derivan de ese crecimiento se reparten de manera desigual y, por esa razón, no garantizan per se más bienestar social; antes al contrario, dicho aumento puede discurrir en paralelo a la degradación de las condiciones de vida de la mayor parte de la población y, muy en especial, de los colectivos más vulnerables.

La dinámica económica ha creado poco empleo en términos netos, insuficiente para reducir de manera sustancial los niveles de desempleo. Los salarios han crecido, en el mejor de los casos, de manera moderada y se han apropiado de una limitada parte de los aumentos de productividad obtenidos. La desigualdad en la renta y la riqueza ha progresado y el número de pobres ha aumentado, también entre los que tienen un puesto de trabajo.

Naturalmente, este escenario debe ser matizado y concretado en cada uno de los países comunitarios, pero más allá de esas singularidades emerge como tendencia general un escenario de esas características, y lo hace en periodos previos a que la crisis se dibujase en el horizonte. De ahí la importancia y la necesidad de una reflexión que trascienda las urgencias de la coyuntura, para así situarse en los procesos estructurales que han configurado la dinámica económica comunitaria.

El análisis de las causas profundas de esta deriva es crucial, tanto desde el punto de vista de la reflexión teórica como de la implementación de las políticas económicas. Este debate ha quedado fuera de foco, cuando las economías comunitarias aún se encuentran atrapadas en la crisis y cuando las estrategias de rigor presupuestario han capturado las políticas económicas aplicadas por los gobiernos y por Bruselas. En este contexto, la reivindicación de políticas orientadas al crecimiento parecería ofrecer una salida al bucle "recesión-austeridad", cuya retroalimentación ha situado a varias de las economías del sur de Europa en una situación crítica. Es urgente, desde luego, impulsar un drástico viraje en la actual deriva. Dicho viraje, ahora, se ve favorecido por el reconocimiento por parte de algunos de los gobiernos más comprometidos en la aplicación de las denominadas políticas de austeridad y, sobre todo, por el triunfo del candidato socialista a la presidencia francesa, François Hollande. Cambio político que abre un escenario menos monolítico, más abierto, que amplía el espacio social, político y mediático para la consideración de otras políticas o, al menos, para la flexibilización de las actuales. Todo es, sin duda, positivo, pero claramente insuficiente, incluso puede desplegar una cortina de humo sobre aquellos problemas de índole estructural que han impregnado la dinámica económica europea. Invocar como objetivo supremo el retorno al crecimiento y la defensa de la Europa social pasa por alto que, como hemos puesto de manifiesto en el texto, el crecimiento de la Unión Europea en las últimas décadas se ha dado en paralelo a una importante fractura social.

¿Qué características deben tener los modelos productivos? ¿Cómo distribuir de manera equitativa las mejoras de la productividad? ¿Qué papel se reserva a los espacios sociales e institucionales? La superación de la crisis y el bienestar de la población dependerán de cómo se contesten estas y otras preguntas concernientes con la calidad y la sostenibilidad del crecimiento y con la distribución del ingreso y la riqueza.

Bibliografía:

- Aiginger, K. (2005): "Towards a New European Model of a reformed Welfare State: An alternative to the United States Model", *Economic Survey of Europe*, nº 1.
- Artus, P. (2010): "La fin du mythe de la convergence dans le zone euro", *Flash Économie. Recherche économique*, 22 de diciembre, Nº 695.
- Auer, P. (2006): «Perspectives. The Internationalization of Employment: A challenge for fair globalization?», *International Labour Review*, vol. 145, nº 1-2.
- Becker, F. (2011): "El factor institucional en la crisis económica española", *Revista del Insti-*

- tuto de Estudios Económicos. nº 2/2011, pp. 53-79.
- Boyer, R. (2012): "The Four Fallacies of Contemporary Austerity Policies: the Lost Keynesian Legacy", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 36.
- Burtless, G. (2007): "Globalization and income polarization in rich countries", *Issues in Economic Policy*, Abril, nº 5.
- Enderlein, H., Bofinger, P. et al (2012): «Completing the Euro. A road map towards fiscal union in Europe. Report of the Tommaso Padoa-Schioppa Group», *Notre Europe*.
- Felipe, J. y Kumar, U. (2011): "Unit labor costs in the Eurozone: The competitiveness debate again", *Working Paper. Levy Economics Institute*, nº 651.
- Flores, G. (2007): "Disparidades en la Unión Europea ampliada y política de cohesión", *Claves de la Economía Mundial*, ICEX-ICEI, Madrid.
- Freeman, Richard B. (2005): "Labour Market Institutions Without Blinders: The Debate Over Flexibility and Labour Market Performance", *International Economic Journal RIEJ*, vol. 19, nº 2, pp. 129-145.
- (2007) "Searching for the EU Social Dialogue Model", in Nicola Acocella and Riccardo Leoni (eds.), *Social Pacts, Employment and Growth: A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Physica-Verlag, Heidelberg.
- Gambarotto, F. y Solari, S. (2008): *European capitalisms and variety of core-periphery patterns*, 5th International Conference "Development in economic theory and policy". 10-11 de Julio de 2008.
- Georgescu-Roegen, N. (1971): *La ley de la entropía y el proceso económico*, Fundación Argentaria-Visor distribuciones, Madrid, 1996.
- Husson, M. (2011): "La nouvelle phase de la crise", *ContreTemps*, nº 9, 2011.
- International Labour Office (2009): *Global Wage Report Update*, ILO.
- (2010): *Global Wage Report 2010/11. Wage policies in time of crisis*, ILO.
- International Labour Organization (2008): "World of Work Report 2008. Income inequalities in the age of financial globalization", ILO, Ginebra.
- (2010): *World of Work Report 2010. From one crisis to the next?*, ILO. IILS, Ginebra.
- (2012): *Global employment trends 2012. Preventing a deeper job crisis*, International Labour Office, Ginebra.
- International Monetary Fund (2004): "Fostering structural reforms in industrial countries", *World Economic Outlook. Advancing Structural Reforms*, IMF, Washington D.C.
- Khor, M. (2000): "Globalization and the South: Some Critical Issues", *Discussion papers. United Nations Conference on Trade and Development*, nº 147.
- Klugman, J. E. A. (2002): «Poverty in the Transition: Social Expenditures and the Working-age Poor», *Innocenti Working Papers* (UNICEF), vol. 91, marzo 2002.
- Krugman, P. (1994): "Past and Prospective Causes of High Unemployment," *Economic Review* (Federal Reserve Bank of Kansas City), pp. 49-98.
- Lapavitsas, C. et al (2010): "Eurozone Crisis: Beggar thyself and thy neighbour", *RMF occasional report*, Marzo de 2010.
- Latouche, S. (2009): *La apuesta por el decrecimiento*, Icaria. Madrid.
- Martínez González-Tablas, A. (2000): *Economía política de la globalización*, Ariel, Barcelona.
- Matkovic, T., Sueur, Z. et al (2007): "Inequality, poverty, and material deprivation in new and older members of the European Union", *Croatian Medical Journal*, vol. 48, nº 5.
- Naredo, J. M. (2003): *La economía en evolución*, Siglo XXI, Madrid.
- Nickell, S., Nunziata, L. y Ochel, W. (2005): "Unemployment in the OECD since the 1960s: What Do We Know?", *The Economic Journal*, vol. 115.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) (2002): *OECD Employment Outlook*, OECD, Paris..

- (2006) *OECD Employment Outlook*, OECD, Paris.
- Onaran, Ö. (2009): "A crisis distribution", *Economic & Political Weekly*, vol. XLIV, nº 13.
- Pollin, R. (2008): *Is full employment possible under globalization?* Lecture organized by the National Jobs for All Coalition, Columbia University Seminars on "Full Employment, Social Welfare and Equity" and "Globalization, Labor and Popular Struggles".
- Rodrik, D. (2002): "Feasible globalizations", *Discussion Paper Series*, nº 3524, CEPR.
- Ruesga, S. (2010): «Un escenario de reforma laboral en España: modernización de la negociación colectiva», *Principios*, nº 17.
- Sapir, A. (2005): *Globalisation and the Reform of European Social Models*, Informe presentado en la European Union's Finance Ministers and Central Bank Governors (ECOFIN).
- Sapir, J. (2012): *Monnaie unique: L'heure du bilan*, CEMI-EHESS, IRSES-FMSH.
- Stockhammer, E. (2011): «Wage-led growth: An introduction», *International Labour of Journal Research*, 2011, vol. 3, nº 2.
- Stockhammer, E. (2009): *The finance-dominated accumulation regime, income distribution and the present crisis*, abril. Consultado en: <http://www.wu.ac.at/inst/vw1/papers/wu-wp127.pdf>.
- Wiklund, J. (2006): "Working document: Researching Growth – Challenges and Suggestions", *Jönköping International Business School (JIBS)*, Suecia.

R E L A C I O N E S I N T E R N A C I O N A L E S



Revista académica cuatrimestral de publicación electrónica
Grupo de Estudios de Relaciones Internacionales (GERI)
Universidad Autónoma de Madrid, España
www.relacionesinternacionales.info
ISSN 1699 - 3950