La crisis del empleo

Hacia las actividades no productivas

Arturo Damián Sanchis Serra

Visión Libros

Colección Ensayo de Socioeconomía

La crisis del empleo.

Hacia las actividades no productivas

Arturo Damián Sanchis Serra

Vision Libros

2010

La crisis del empleo.
Hacia las actividades no productivas
© Arturo Damián Sanchis Serra
© Editorial: Vision Libros
Calle San Benito 21 Local
Tel: 0034 91 3117696 url: www.visionlibros.com
Vision Libros es marca registrada de Vision Netware S.L.

ISBN: 978-84-9886-993-4
Descargado de: www.visionlibros.com

Diseño base cubierta: Marian González,
reflejandoelazul@visionnet.es

Maquetación: Verónica García
veronica@visionnet.es

Distribuye y produce:
Distribución de publicaciones C/ Magnolias 35 Bis, Local.
28029 Madrid.

Pedidos a: pedidos@visionnet.es
www.distribuciondigital.com

Reservados todos los derechos. Esta publicación no puede ser reproducida,
ni registrada, sin el permiso previo por escrito de los titulares del copyright.

Índice

1. El crecimiento y el empleo, ... 9
2. Flexibilidad de las relaciones laborales, ...31
3. Reorganización de los procesos productivos, ...63
4. Hacia las actividades no productivas, ... 119

1. El crecimiento y el empleo

Los efectos de la gran crisis de 2008 no serán los mismos para todas las economías. En Europa, las menos solventes, como las de los países bálticos, algunas mediterráneas y otras, en fase emergente, habrán de soportar el hundimiento de sus exportaciones y su demanda interna, y el éxodo de los capitales, con lo que los medios de financiación de sus déficits se harán escasos. No es el supuesto de China, que se beneficia de una balanza de pagos excedentaria, o de India, poco dependiente de los capitales extranjeros.

Las crisis financieras conllevan disminuciones de la capacidad productiva y de crecimiento por relación al periodo inmediatamente anterior. Los Estados deben hacer importantes esfuerzos presupuestarios para reducir la deuda. En casi todos los supuestos, es preciso potenciar las exportaciones al objeto de compensar el descenso de la demanda interna.

Pero, desde finales de los 70, el desarrollo basado en las exportaciones se ha hecho más y más difícil. Las estrategias de crecimiento necesitan políticas públicas fuertes orientadas a la regulación, la estabilización y la legitimación social de los mercados. El ámbito de acción es cada vez más diverso y se incrementan las relaciones negociales con actores no públicos. Las tecnologías de la información permiten la descentralización de la producción sin renunciar a la dirección centralizada ni a las probables economías de escala de las transnacionales. La descentralización progresiva

aumenta la importancia de los actores locales, un indicador del carácter contradictorio de las transformaciones del Estado contemporáneo.1 La intervención pública debe adaptarse a las condiciones de los mercados locales, concediendo una función relevante a los procedimientos crediticios de ayuda a los productos de exportación, con arreglo a planes de actuación estructural.

Ni el incremento de las inversiones ni las políticas industriales garantizan el crecimiento. Éste se produce gracias al concurso de muchos otros factores, entre los que cuentan, especialmente, algunos que no son de orden económico sino, más bien, social y político. Según la teoría de la regulación, la globalización presenta una gran diversidad de capitalismos, es decir, de modos de regulación. Subrayan los regulacionistas la diversidad de las vías (los modelos neoliberales o los socialdemócratas de los países nórdicos europeos, por ejemplo) que, en los países desarrollados, conducen a la economía del conocimiento, y las que muestran, para el crecimiento, las economías en desarrollo. De manera que "la desigual eficiencia macroeconómica de las economías se explica no por la proximidad respecto a un estado de competencia perfecta, sino por el grado de adaptación de las complementariedades institucionales nacionales por referencia a los movimientos de internacionalización y los cambios de las normas de producción". La teoría de la regulación escoge un enfoque no normativo acerca de la imbricación política, social, económica, científico-técnica y jurídica que toma en consideración las organizaciones e instituciones de los mercados interdependientes, en una trayectoria histórica de larga duración. Se ocupa, sobre todo, de las formas institucionales; en

1 HASSENTEUFEL, P., *Sociologie politique: l'action publique*, Armand Colin, Paris, 2008. MONNIER, E., *Evaluation de l'action des pouvoirs publics*, Économica, Paris, 1987, pp. 116 y sigs. RODRIK, D., *Nations et mondialization. Les stratégies nacionales de développement dans un monde globale*, La Découverte, Paris, 2008. Respecto del potencial de crecimiento que conllevan las políticas financieras orientadas al logro de un objetivo específico, en las economías en vías de desarrollo, HELLMANN, T., MURDOCK, K. y STIGLITZ, J., "La restricción financiera: hacia un nuevo paradigma", en AOKI, M., KIM, H.-K. y OKUNO-FUJIWARA, M. (comp.), *El papel del gobierno en el desarrollo económico del Asia Oriental: análisis institucional comparado*, FCE, México, 2000. HELEN, W. y RIDLEY, A., *Europe: the Challenge of Diversity*, Chattam House, London, 1985. DURAND, M., *Politiques économiques et sociales en Europe*, L'Harmattan, Paris, 1993

el caso del capitalismo, de la forma de competencia, la moneda y la organización de las relaciones salariales, que configuran la forma institucional de la relación entre el Estado y la economía. También es objeto de atención, por parte de los regulacionistas, la forma institucional de la organización de las relaciones exteriores. La teoría de la regulación atiende al carácter ontogenético de los modos contemporáneos de regulación, la localización institucional que otorga un carácter fundacional a los principios de acción de los agentes económicos, al objeto de la verificación, mediante una serie de instrumentos estadísticos, de la coherencia entre la lógica de las formas institucionales y los ajustes históricos observados. El procedimiento trata de prever episodios de crisis observando las variaciones en el comportamiento del modo de regulación vigente en una forma institucional. Y parece que resultó eficaz a la vista de su diagnóstico de la crisis del fordismo, o de la crisis japonesa de los 80, entre otros casos. Además, el método regulacionista parece especialmente adecuado para el análisis comparativo de las grandes crisis, que siempre son distintas entre sí. Hay crisis resultantes de choques exógenos, crisis de carácter cíclico, crisis de regulación a causa de los desajustes que ésta provoca en las formas institucionales, o crisis por desajustes internos de las formas institucionales, entre otros tipos.[2]

En cualquier caso, las condiciones del crecimiento exigen la consolidación de empresas nacionales fuertemente capitalizadas, cabezas de redes mundiales de producción, dotadas de medios tecnológicos y visiones estratégicas necesarias para esperar posi-

2 BOYER, R., "La théorie de la régulation: les capitalismes décryptés", en *Alternatives Economiques*, Hors-serie, n.73, 3º trim. 2007, p. 43. ID., *La théorie de la régulation. Les fondamentaux*, La Découverte, Paris, 2002. ID. y SAILLARD, Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, Paris, 2002. THÉRET, B., *Régimes économiques de l'ordre politique. Esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'Etat*, PUF, Paris, 1992. AMABLE, B. y PALOMBARINI, S., *L'économie n'est pas une science morale*, Raison d'agir, Paris, 2005. AGLIETTA, M. y REBÉRIOUX, A., *Les dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris, 2004. El crecimiento de las economías desarrolladas va de la mano de los ajustes y cambios del sistema financiero, que impone su lógica privativa. El gobierno de la financiación del crecimiento se ha trasladado del sistema bancario a los inversores institucionales (fondos de pensiones, forndos de inversión, etc.). *Vide,* AGLIETTA, M., *La globalisation financière*, La Découverte, Paris, 1999.

ciones de excelencia sectorial. Asimismo, el refuerzo constante de las ventajas comparativas de la economía nacional en el universo competitivo global, en virtud del equilibrio entre el rigor presupuestario y el potencial de crecimiento, lo que impone severos recortes en el gasto público y el aligeramiento de la presión fiscal. Las políticas públicas intentan atraer a inversores exteriores mediante ayudas y limitaciones de costes salariales, en una carrera hacia la mejor relación competitividad-coste. Estas medidas, y otras similares, deben acompañarse (se trata del punto de vista neoliberal) de significativas disminuciones de los costes laborales y los recursos energéticos, de la mejora de las infraestructuras, del incremento de las capacidades competitivas y de una mayor flexibilidad del mercado de trabajo. Lo que importa es la productividad, determinada, a menudo, por el acceso a tecnologías avanzadas. Ese hálito sin remedio, va de suyo, impone el dominio del principio de realidad que, en este supuesto, no es más que el de la inestabilidad permanente. No sólo para los trabajadores, también para los ejecutivos; incluso para los propietarios. Nadie puede sentirse seguro de nada. El objetivo empresarial es la consecución del beneficio, y a ello habrá que aplicarse por cualquier medio que no conlleve riesgos extremos. Milton Friedman lo expresó con acierto: the business of business is business. El objetivo de la inversión es la ganancia; también, su condición. En su ausencia, la empresa pierde su razón de ser. Al fin y al cabo, las cuestiones sociales o morales exceden el ámbito propio de la empresa: corresponden a la sociedad y al Estado.

Muchos estudiosos se muestran convencidos (por todos, Lester Thurow, o Stephen Cohen) de que el mercado global es un escenario de guerra abierta, por más que todos los participantes puedan lograr ganancias. Y en el terreno propio de las ventajas comparativas (productos de nueva creación, tecnologías de punta, etc.) los enfrentamientos se vuelven encarnizados. De ahí la perentoriedad del establecimiento, por parte de los Estados, de políticas industriales agresivas que procuren el acceso de los agentes nacionales a tales ventajas. Las políticas industriales (la política industrial consiste en un conjunto de ayudas públicas acompañadas de medidas proteccionistas orientadas al desarrollo de sectores prometedores) de los países del Sudeste asiático han sido innovadoras: han combinado las inversiones, cuidando la coordinación en varios sectores, con

medidas favorecedoras de la producción nacional, la adquisición de nuevas tecnologías y la formación del capital humano. Sin la presencia activa del Estado, única instancia capaz de poner en marcha proyectos a muy largo plazo, el desarrollo de tales países ni siquiera hubiese comenzado. En la misma UE, la estrategia de crecimiento de Irlanda consistió en atraer inversiones exteriores concentrando el esfuerzo en los servicios financieros, el sector químico y el farmacéutico. Las ayudas públicas, logísticas y financieras, se precipitaron para las empresas extranjeras (las inversiones procedentes del exterior empujaron al alza la tasa de crecimiento del PIB irlandés, que superó el 8% anual en el periodo de 1995 a 2000. La deuda pública descendió del 100% del PIB, en 1990, al 25%, en 2007), para las inversiones industriales que, además, fueron beneficiarias de un trato fiscal especialmente amable con los ingresos de las sociedades (unos impuestos que apenas llegaban a la tercera parte de la media de los vigentes en la UE). Irlanda hizo un buen uso de los fondos estructurales europeos (por ejemplo, el esfuerzo en educación ha permitido que más de una tercera parte de los jóvenes irlandeses de 25 a 34 años sean titulados universitarios).

Rodrik destaca los siguientes instrumentos de las políticas industriales de Japón, China y Corea del Sur, antes de la crisis: 1) La ventajosa utilización, para sus exportaciones, de la infravaloración comparada de sus monedas. 2) El control de sus entidades financieras, orientado a la remoción de obstáculos a la participación extranjera y a la concesión de créditos subvencionados a sectores preferentes de sus economías. 3) Una política industrial decidida a premiar a los sectores de vanguardia pensando en el largo plazo y en la oportunidad de acceso a ventajas comparativas; a este respecto, no dudaron en aplicar medidas proteccionistas, o ayudas directas, o incluso, condiciones especiales para las inversiones extranjeras (por ejemplo, en el caso de China, obligándoles a la transferencia de tecnologías). Estas políticas permitirán, a los países referidos, compensar el previsible descenso de la demanda exterior por el aumento de la demanda interna.[3] Las políticas macroeconómicas de los gobiernos asiáticos van logrando credibi-

3 RODRIK, D., *Nations et mondialization. Les stratégies nacionales de développement dans un monde globale*, La Découverte, Paris, 2008. DELÉAGE, J.-P. *et al.*, *Croissance, emploi et développement*, La Découverte, Paris, 2007.

lidad. Las perspectivas de crecimiento son sólidas y los flujos de capitales se orientan, de modo creciente, hacia la economía real.

Asimismo, parece cada vez más evidente una cierta recuperación del enfoque mercantilista por parte de las economías emergentes (Fernand Braudel lo había advertido: el mercantilismo es una magnífica escuela para las economías a la defensiva). Por ejemplo, la china, con su escenario de abundante movilización de mano de obra muy barata; diversos instrumentos proteccionistas; industrias de transformación para el logro de valor añadido; reingeniería invertida; desarrollo entre tendencias centrífugas y centrípetas; acumulación de excedentes exteriores, etc.[4] Los mercantilistas (que Adam Smith agrupó bajo la denominación de "sistema mercantil") defendieron el protagonismo de la maximización de los excedentes comerciales para la política económica, recurriendo a estrategias proteccionistas. Propugnaban una política industrial (organizada y supervisada por el Estado) orientada hacia la producción de bienes de calidad destinados a la exportación: el alzamiento de barreras contra la importación de productos acabados a favor de la importación de materias primas susceptibles de transformación en productos de alto valor añadido, la promoción de innovaciones técnicas e incluso la creación de una potente industria militar.[5] Los excedentes comerciales tenían una función política, la de hacer un Estado fuerte.[6]

Antes de las crisis de los subprime, el alto nivel de consumo de los países occidentales alimentaba las exportaciones de bienes industriales de los países asiáticos y algunos africanos, y la elevación de los precios de las materias primas (petróleo y gas, sobre todo) para beneficio de otros países del Caúcaso y Asia central. No obstante, aunque el endeudamiento familiar pudo camuflar la realidad de la pérdida progresiva de la capacidad de compra por causa de la debilidad de los salarios, sobre todo, la crisis advino cuando el debilitamiento de las posiciones de bienestar de las familias europeas ya había comenzado a manifestarse.

4 Un clásico, escrito en 1931, HECKSHER, E.F., *Mercantilism*, Routledge, London, 1994.

5 MINARD, P., *La fortune du colbertisme*, Fayard, Paris, 1998.

6 FOURQUET, F., *Richesse et puissance*, La Découverte, Paris, 2002.

Hasta bien entrado el 2008, las exportaciones de los países emergentes resistieron bien, a pesar de que la recesión ya había empezado en las economías más desarrolladas. Y aunque el decaimiento fuera del todo previsible, su demanda interna parecía capaz de compensar las pérdidas. Disponían, además, de impresionantes reservas de divisas que garantizaban su solidez financiera, y sus excedentes prestaban una confianza añadida en su economía productiva. No obstante, ya se mostraban los efectos de la ralentización de los intercambios mundiales, hasta el punto que el FMI preveía un incremento del 2,1% para 2009, cuando en los dos años anteriores había llegado al 7,2%. Los últimos meses de 2008 trajeron la caída de los precios de las materias primas, el petróleo, los productos agrícolas y los productos industriales básicos. Pocas economías exportadoras escaparon a la catástrofe, que afectó, sobre todo, a las africanas y latinoamericanas.

El debilitamiento de la capacidad de compra de los mercados más avanzados tendrá consecuencias para los países emergentes. Sus excedentes comerciales disminuirán y se verán forzados a estimular la demanda interna. Será el caso de China, que deberá prestar más atención a las demandas de mejora de la capacidad adquisitiva por parte de su población. En el último trimestre de 2008, las autoridades chinas reaccionaron bajando los tipos de interés y revisando a la baja las reservas obligatorias de los bancos al objeto de facilitar el crédito, abriendo nuevos proyectos de infraestructuras. Estas medidas se hacían más plausibles que en otros escenarios, gracias a una deuda pública por debajo del 5% del PIB, lo que también permitía el establecimiento de medidas, al fin, de protección social para su población. Mientras la economía mundial registró un crecimiento de un 5%, entre 2004 y 2006, la economía china creció por encima de un 10%, algo ciertamente chocante para un país con tantos pobres. En 2001, cuando ingresó en la Organización Mundial del Comercio (OMC), China tenía un excedente comercial en torno a los 22,5 millardos de dólares. A finales de 2006, había multiplicado esa cifra por más de 12. Las exportaciones llegaban hasta el 45% del PIB (Pero esta cifra no convierte a China en un país del todo dependiente del exterior. El crecimiento del PIB chino, en 2007, un 11,9%, se debió al concurso de las inversiones, un 4,6%, y del consumo, un 4,7%; el comercio exterior aportó el 2,6% restante. Y es que, en términos de valor

añadido, el impacto de las exportaciones en el PIB de ningún modo supera el 20%). El consumo y las inversiones dotaban a la economía china de un confortable colchón frente a la dureza del nuevo panorama de las transacciones mundiales. La economía china, en 2005, disponía de una tasa de ahorro que superaba su tasa de inversión, ya de por sí muy considerable (un 45% del PIB). No eran ajenas a este comportamiento las circunstancias peculiares de este país, que no podían sino reflejarse en el consumo: el escaso peso de la protección social, los bajos salarios y la concentración del ahorro en pocas manos. En 2005, el PIB chino se situaba muy cerca del 5% del PIB mundial (a pesar de su incremento espectacular, en 2008, el peso de la economía china no superaba el 6% del de la economía mundial, frente a un 22% de la zona euro y un 25% de Estados Unidos), con una economía cada vez más estable y menos dependiente de los mercados exteriores. Su crecimiento requiere cada vez menos esfuerzos inversores y su demanda interna mejora sin cesar. Al igual que la contribución de los servicios al PIB. Asimismo, se incrementa el peso del sector privado, especialmente visible en la creación de empleo, contando, eso sí, con la precariedad y semiclandestinidad de muchos puestos de trabajo. No obstante, las autoridades chinas parecen decididas a la integración del sector privado en las estructuras de la economía formal, aunque sólo fuere para beneficio de los ingresos fiscales y las cotizaciones sociales.[7]

Cuestión distinta, si bien no menos relevante, es la de la duración del ritmo actual de la inversión (que supone un 44% del PIB) si la debilidad de las exportaciones se convirtiera en tendencia, por una parte; y, por otra, habrá que tomar en consideración los efectos sobrevenidos por el estallido de la burbuja inmobiliaria y su corolario de pérdidas de inversiones y puestos de trabajo. Los problemas para China vendrán del incremento de los precios de las materias primas, la revalorización del yuan, la disminución de la capacidad crediticia y la elevación de los costes salariales (alrededor de un 15% para los próximos años) en función de las necesidades de mano de obra cualificada. Las consecuencias se reflejarán en un ritmo

7 ROCCA, J.-L., *La société chinoise vue par ses sociologues*, Les Presses de Sciences Po, Paris, 2008. LEE, S. y EYRAUD, F., *Globalization, flexibilization and working conditions in Asia and the Pacific*, OIT, Genève, 2008. *Alternatives Économiques*, hors-série, n.80-2009, p. 35 y ss.

de crecimiento que no puede bajar del 8% anual, el mínimo para que pueda atender al incremento de la población activa. Parece que China está en condiciones de mantener un crecimiento anual en torno al 8%, gracias, sobre todo, a la demanda sostenida (o al alza) del consumo y al esfuerzo inversor en infraestructuras. Las mejores opciones para la economía china pasan por la mejora de la capacidad de demanda de su mercado interior. Por el momento, la economía china se ha visto favorecida por el descenso de los precios de las materias primas, y las restricciones crediticias no han afectado a su economía.

Las teorías del crecimiento insisten en la idea de la existencia de una fuerte relación, y duradera, entre el crecimiento económico y el empleo. Puede que la economía y el empleo no anden al mismo paso, pero el crecimiento debería propiciar la creación de puestos de trabajo. Según el Institut nacional de la statistique et des études économiques (INSEE), existe una relación directa entre la evolución del PIB y la del empleo asalariado privado. Para la creación neta de empleo, Francia necesita una progresión del PIB de alrededor del 1%. Por debajo de esta magnitud, se destruye empleo. Siempre será difícil cuantificar los niveles "normales" de empleo. Pero no resulta descabellado esperar niveles compatibles con los objetivos de productividad fijados a largo plazo. En periodos de recesión, las empresas reducen la mano de obra, lo que entraña, entre otros efectos, decrementos de la productividad. Si el aumento del paro se explica, aunque sea en parte, por un elemento coyuntural, el crecimiento ha de proyectar resultados positivos. En las fases de aceleración, dicho en términos keynesianos, la productividad aumenta de nuevo. La recuperación permite poner freno a las regulaciones de plantillas. Pero no es posible fijar proporciones ni previsiones en términos cuantitativos; entre otras razones, porque los mercados laborales, con crecimiento o sin él, tienden, abiertamente, hacia las formas de flexibilidad. La experiencia del decenio pasado habla de la incapacidad de la economía española de generar empleo por debajo de un crecimiento económico del 2,5%. La producción por activo, en España, medida en euros constantes de 1995 (descontados los efectos de las alzas de los precios) se mantiene prácticamente sin variaciones desde 1996: 34.000 euros por persona empleada; 34.600, en 2004; una variación acumulada del 1,6% (En la UE de los 15, 43.500, en 1996; 47.700, en 2004: una variación