

Programa de Investigaciones Económicas
sobre Tecnología, Trabajo y Empleo

PIETTE

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

Av. Corrientes 2470 2º cuerpo, 2º piso of. 35
1046 Capital Federal
tel. 953 7651 - fax 953 9853
E-mail: postmaster@piette.edu.ar

Dirección postal:
Casilla de Correo 950 - Correo Central
1000 - Buenos Aires

Organizan:

- ❖ Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo (PIETTE del CONICET),
- ❖ Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL) del CONICET,
- ❖ Centro de Estudios Avanzados de la Universidad de Buenos Aires, Programa de Posgrado en Ciencias Sociales del Trabajo, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE),
- ❖ Asociación "Trabajo y Sociedad",
- ❖ Centre de Recherches et Documentation sur l'Amérique Latine (CREDAL, URM CNRS-Univ. Paris III)

DR. Michel HUSSON

*Economista, responsable del grupo "Empleo", del
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales
(IRES) de Francia*

S E M I N A R I O I N T E N S I V O D E I N V E S T I G A C I Ó N

EMPLEO:

MODELOS Y TRAYECTORIAS

D O C U M E N T O D E T R A B A J O

4 al 8 de agosto de 1997

Centro de Altos Estudios Franco-Argentino

Programa de Investigaciones Económicas
sobre Tecnología, Trabajo y Empleo

PIETTE

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

El PIETTE tiene sede en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL) del CONICET y trabaja en estrecha colaboración con el Programa Nacional Prioritario de Tecnología, Trabajo y Empleo (PRONAT-TE) de la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Nación y el Centre de Recherche et Documentation sur l'Amérique Latine (CREDAL) URA N° 111 au CNRS.

Supervisión técnica: Julio C. Neffa

Traducción: Irene Brousse

Corrección: Graciela Torrecillas

Diseño y diagramación: Irene Brousse

Agosto de 1997

El Programa PIETTE, con sede en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL) fue creado oficialmente el 19 de mayo de 1992, mediante Resolución del Directorio del CONICET, N° 594/92. El actual Director es el Dr. Julio César Neffa, Investigador Principal del CONICET en el CEIL y del CNRS en el CREDAL (Centre de Recherches et Documentation sur l'Amérique Latine, URA N° 111 au CNRS, Universidad de París III).

El Programa concentra su actividad en el estudio sistémico de las interrelaciones generadas entre las innovaciones tecnológicas -derivadas de la investigación científica básica y sus aplicaciones- y las innovaciones organizacionales dentro de las empresas productoras de bienes y de servicios. El objetivo es facilitar una gestión eficiente y competitiva de las unidades de producción así como condiciones adecuadas para el uso y reproducción de la fuerza de trabajo. Esta delimitación del campo temático comprende naturalmente las articulaciones entre los sistemas científico, productivo y educativo en lo que se refiere a las clasificaciones y calificaciones profesionales.

EMPLEO: MODELOS Y TRAYECTORIAS

Índice

I. Empleo y macroeconomía: (tomado de Husson, Michel, "Dynamiques comparées de l'emploi", <i>La Revue de l'IRES</i> , 6, 1991)	3
II. El aumento del desempleo en Europa (tomado de Husson, Michel, <i>Misère du capital. Une critique du néolibéralisme</i> , Syros, 1996, cap. 3)	23
III. Del salario al empleo (tomado de Husson Michel, "Du salaire à l'emploi: une relation complexe", <i>La Revue de l'IRES</i> , 7, 1991)	39
IV. Progreso técnico y empleo (tomado de Husson, Michel, "Du ralentissement de la productivité", <i>La Revue de l'IRES</i> , 22, 1997)	45
V. Reducción del tiempo de trabajo (tomado de Husson, Michel, <i>Misère du capital. Une critique du néolibéralisme</i> , Syros, 1996, cap. 8)	63

I. EMPLEO Y MACROECONOMÍA

in HUSSON, Michel, "Dynamiques comparées de l'emploi",
La Revue de l'IRES, 6, 1991.

LAS TENDENCIAS DE LA PRODUCTIVIDAD: UNA UBICACIÓN

La productividad del trabajo de la que hablaremos es simplemente la relación entre la producción y el empleo, es decir, la inversa del contenido en empleo de la producción. Su evaluación constituye en consecuencia uno de los factores principales que conviene tomar en cuenta para comprender las diferencias de performances de un país a otro. El cuadro 1 precisamente hace aparecer una gran diversidad de evolución. Durante la década, la productividad del trabajo evolucionó en una curva de 1% para Estados Unidos a 3% para Japón. Esta diferencia de dos puntos es importante: si los Estados Unidos hubieran tenido, por ejemplo, el mismo incremento de productividad que Japón, habría perdido 3,6 millones de empleos en lugar de crear 18 millones entre 1979 y 1989. En sentido inverso, con la productividad de los Estados Unidos, Japón habría creado 20 millones de empleos en lugar de 6,5 millones. Es obvio que estos cálculos no tienen otro sentido que el de indicar la gran sensibilidad de las creaciones de empleo con relación a un ritmo de productividad promedio calculado a diez años.

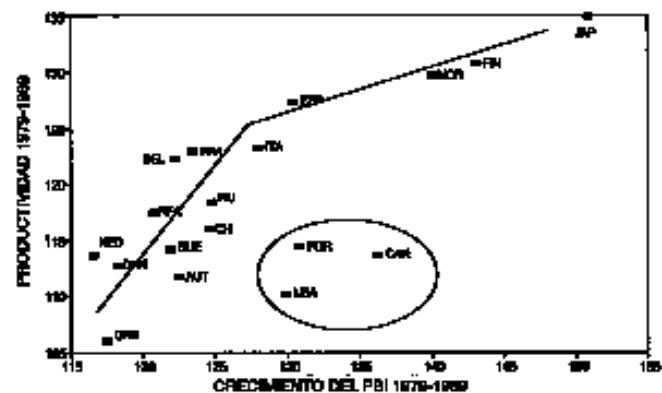
Cuadro 1: Evolución de la productividad de 1979 a 1989

	Total	Industria	Diferencial de productividad
Austria	1,1	3,9	2,8
Bélgica	2,0	3,0	1,0
Canadá	1,3	2,1	0,9
Dinamarca	1,2	4,2	3,0
España	2,4	3,0	0,6
Finlandia	2,7	3,0	0,2
Francia	2,1	2,6	0,5
Grecia	0,6	0,7	0,1
Italia	2,1	3,4	1,3
Japón	3,0	3,5	0,4
Noruega	2,6	2,9	0,3
Países Bajos	1,3	1,3	0,0
Portugal	1,4	2,1	0,7
RFA	1,6	2,2	0,6
<u>Gran Bretaña</u>	<u>1,7</u>	<u>4,3</u>	<u>2,6</u>
Suecia	1,3	2,3	1,0
Suiza	1,5	4,3	2,8
Estados Unidos	1,0	3,7	2,7

Tasa de crecimiento anual promedio en %

Existe una cierta correlación entre el crecimiento de la producción y el de la productividad: los países que crecen más rápido tienen incrementos de productividad más rápidos, pero América del Norte (y Portugal) son una clara excepción a este principio (gráfico 1). Esta relación, que se podría asimilar a una ley de Kaldor-Verdoorn transversal, basta para recordar que no se puede razonar *caeteris paribus*: las performances relativas de producción y productividad no pueden considerarse como independientes.

Gráfico 1. Productividad y crecimiento



Si se elige centrar el interés únicamente en la industria, se pueden realizar un cierto número de constataciones en cuanto a la posición relativa de los países. Existe en primer lugar un vínculo positivo entre las performances de productividad en la industria y en el conjunto de la economía, con la excepción de cinco países, entre los cuales están Estados Unidos y Gran Bretaña, que se caracterizan por un crecimiento más rápido de la producción industrial, paralelamente con una progresión moderada de la productividad global. Así, los Estados Unidos ven crecer la productividad en 3,7% en la industria, contra 1% solamente en el conjunto de la economía.

Para captar mejor las tendencias de mediano plazo, se utilizará un modelo muy simple, que hace intervenir dos ecuaciones:

$$(1) \text{Log } N = a \text{Log } N^* + (1-a) \text{Log } N-1$$

$$(2) \text{Log } N^* = \text{Log } Q - \text{Log } PR^*$$

N Empleo

N* Empleo deseado

Q Producción

PR* Productividad tendencial

La primera ecuación se interpreta así: se postula que el nivel de empleo N se ajusta con retraso a un nivel de empleo deseado N^* . La segunda ecuación indica cómo este empleo deseado se deduce del volumen de producción Q y de la evolución de la productividad tendencial del trabajo PR^* . La formulación más simple consiste después en postular que esta productividad tendencial es simplemente una función lineal del tiempo TT , y se introduce esta tercera ecuación:

$$(3) PR^* = c.TT + d$$

Combinando las relaciones (1) a (3), se obtiene el modelo que será finalmente sometido a estimación econométrica:

$$(4) DLN = a.DQN + b.TT + c$$

N Empleo

Q Producción

TT Tiempo

DLN $\text{Log } N = \text{Log } N-1$

DQN $\text{Log } Q - \text{Log } N-1$

b - ca

c - da

El parámetro a se llama velocidad de ajuste. Cuanto más cerca está a de la unidad, más rápido es el ajuste. Se puede definir también un plazo de ajuste promedio $(1 - a)/a$. La productividad tendencial será identificada según $c = -b/a$.

Esta formulación reducida está desprovista de numerosos atributos posibles para una relación de empleo. No incluye ni consideración de la duración del trabajo, ni plazos de corrección de errores, y ninguna modulación de la productividad tendencial. Esto no es grave, por una parte porque el modelo de base incorpora los efectos que, en la práctica, son tomados en cuenta en las simulaciones y previsiones: un ciclo de productividad para la coyuntura, un trend para el mediano plazo. Por otra parte, se trata esencialmente de detectar las evoluciones a mediano plazo de la productividad, y no es necesario multiplicar los efectos parásitos.

El método seguido aquí fue el de realizar una estimación de la forma canónica en un período móvil de 12 años, razonable en la medida en que se trata de estimar dos parámetros. Se dispone entonces de una serie de estimaciones de la velo-

cidad de ajuste y de la productividad tendencial en el período 1976-1989: el mismo ejercicio se aplicó a diez países, a nivel de la economía en su conjunto, y al de la industria. En general las formulaciones son sólidas y no plantean mayores problemas.

En dos países, Austria y Japón, no fue posible identificar un ciclo de productividad a nivel del conjunto de la economía, y sólo se eligió un ajuste en un trend. En algunos casos, hubo que alargar un poco el período de estimación para asegurar la significatividad de los coeficientes y para “tragar” ciertas rupturas. No se utilizó ningún test refinado, como el del CUSUM -por cumulative sum- que sirve para testear la hipótesis de estabilidad de los coeficientes (Maurel 1990). Sólo se controló que la productividad tendencial evolucionara de la misma manera como la productividad efectiva a mediano plazo. El único país en el que esta proximidad está mal garantizada es el caso francés (para la industria).

Pero lo esencial era separar bien el efecto del ciclo de productividad de la productividad tendencial. Las ecuaciones de empleo, aún las más simples, se caracterizan en efecto por la dificultad de distinguir una ruptura de la productividad tendencial de un encadenamiento de ciclos productivos en baja cuando interviene en un contexto de crecimiento más lento: si la productividad disminuye su velocidad al mismo tiempo que la producción, no se puede saber inmediatamente si eso resulta de una caída de la productividad tendencial o del efecto de la disminución de la producción. Es por eso que los estudios que introducen una ruptura en el trend de productividad llevan a resultados frágiles. Para zanjar esta cuestión, es necesario un plazo que permita el ajuste a un crecimiento duraderamente más lento. Admitiendo que se haya detectado una ruptura, queda interpretarla en los términos de la ecuación. Surge entonces una nueva fuente de incertidumbre: ¿cuál es el coeficiente modificado? ¿Se trata de la tendencia de la productividad, o de la velocidad de ajuste, o de una modificación de los dos? Este problema no es abstracto ya que es sobre tales esquemas de interpretación que desembocan los análisis econométricos. En un estudio reciente de los determinantes de la productividad (Zaidman Crépon 1989), dos investigadores del INSEE proponen el siguiente resultado: “... los parámetros estimados pueden interpretarse en términos de plazos de ajustes y de tasas de progreso técnico. Antes de 1980, son respectivamente de 3,7 años y 5,2% por año; después de 1980, de 1,1 año y 2% por año. Una fuerte reducción del plazo de ajuste del empleo acompaña la caída de la tasa de progreso técnico”.

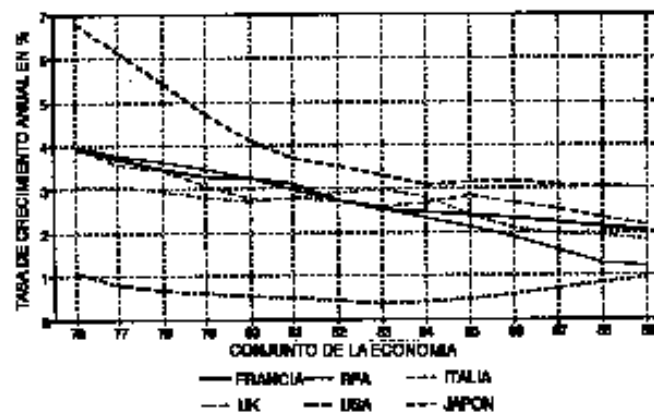
Es por esto que los resultados referidos a la velocidad de ajuste no serán explotados aquí. Otros trabajos (Maurau Oudinet 1988, Oudinet 1990) muestran que se pueden detectar las inflexiones en la gestión del empleo de las firmas o inclusive las transformaciones del funcionamiento del mercado de trabajo a partir de las velocidades de ajuste. Las estimaciones obtenidas se sitúan de manera razonable en relación con otros trabajos (cuadro 2). Sin embargo, la lectura de este cuadro suscita algunos interrogantes sobre la estabilidad de los resultados. De todos modos, supondremos que la consideración de los plazos de ajuste toma en cuenta correctamente el conjunto de los efectos parásitos, para permitir obtener estimaciones “limpias” de la dinámica de la productividad tendencial.

Cuadro 2. El ajuste del empleo en la industria. Plazo promedio de ajuste en años

	Nuestra estimación	Maurau Oudinet 1988	CEPIH OFCE 1990	Le Dem Lerais 1990	Maurel 1990
Estados Unidos	1,2		0,7	0,8	
Japón	4,1		19,0	2,5	
Alemania	0,4	0,5	1,6	6,4	
Francia	4,8	0,8	3,8	0,8	1,5
Italia	2,5		8,3		
Gran Bretaña	0,7	0,9	2,6	1,3	

El resultado masivo que aparece entonces es el de un descenso de la productividad tendencial, que se encuentra en todos los países (gráfico 2). Los cuatro principales europeos presentan una evolución relativamente parecida; Francia ocupa una posición intermedia, mientras que Estados Unidos y Japón definen los límites superiores e inferiores, que tienen tendencia a acercarse.

Gráfico 2. Productividad tendencial



El cuadro 3 prolonga estos resultados detallando la contribución de la industria a la evolución de conjunto. Desde este punto de vista, hay que señalar dos evoluciones notables. La primera es el incremento de productividad en la industria en el caso de los Estados Unidos y de Gran Bretaña. La segunda es la desaparición del diferencial de productividad en Japón donde, en la última década, las productividades tendenciales crecieron paralelamente en la industria y en el resto de la economía; esta inflexión corresponde a un retroceso muy claro en el dinamismo de la productividad industrial (cuadro 3).

Cuadro 3. Productividad tendencial (tasa de crecimiento anual en %)

	Total			Industria			Diferencial		
	1968	1978	VAR	1968	1978	VAR	1968	1978	VAR
	1979	1979		1979	1979		1979	1979	
Austria	4.1	0.9	-3.2	5.1	3.8	-1.3	1.0	2.9	1.9
España	5.2	2.5	-2.6	7.0	3.1	-3.9	1.8	0.6	-1.2
Francia	3.3	2.0	-1.2	4.0	2.9	-1.1	0.7	0.9	0.2
Italia	3.1	2.2	-0.9	4.1	3.6	-0.5	1.0	1.4	0.4
Japón	4.7	3.0	-1.7	8.3	3.1	-5.2	3.6	0.1	-3.5
RFA	3.4	1.2	-2.2	3.9	2.2	-1.6	0.5	1.0	0.5
Gran Bretaña	2.8	1.8	-1.0	3.6	4.6	1.0	0.8	2.8	2.0
Suecia	1.4	1.4	0.0	2.5	2.4	-0.2	1.1	1.0	-0.1
Estados Unidos	0.6	0.9	0.4	2.9	3.9	1.0	2.3	3.0	0.7

Variaciones en miles

LOS VÍNCULOS ENTRE PRODUCTIVIDAD Y EMPLEO

Desde el punto de vista contable, la evolución del empleo siempre es la diferencia entre las de la producción y la productividad. Si se admite que la productividad obedece principalmente a las tendencias tecnológicas y que la producción es arrastrada por la demanda, se dispone entonces de una teoría simple que postula que la evolución del empleo **resulta** efectivamente de este doble movimiento. El empleo sería estimulado por un crecimiento rápido de la producción, o por el contrario, por una menor progresión de la productividad. La disminución de la productividad, que se señaló antes, aparecería entonces como un medio para crear más empleos. Pero para llegar a esta conclusión optimista, es necesario que el salto que conduce de la relación contable a la lógica económica sea legítima.

Ya se señaló que los dos enfoques no eran equivalentes más que en el caso en que las evoluciones respectivas de la producción y de la productividad podían ser consideradas como independientes una de la otra. Ahora bien, esto no es lo que sucede.

En primer lugar existe una vinculación positiva entre productividad y produc-

ción. A corto plazo, el ciclo de productividad tiene como efecto amortizar las fluctuaciones del empleo con un coeficiente reductor respecto de las del empleo y, a mediano plazo, entra en acción la ley de Kaldor que expresa que un crecimiento más fuerte es la condición de obtención de incrementos de productividad más elevados.

Por otra parte, una disminución de la productividad beneficiará al empleo sólo si no está compensada por una disminución aún más fuerte de la velocidad del crecimiento. Ahora bien, tales mecanismos de compensación pueden resultar de dos bucles macroeconómicos.

El primero se refiere a la competencia: si una firma o un país ve disminuir la velocidad de sus incrementos de productividad, esto se traducirá en una presión hacia la alza sobre sus costos y después sus precios. La competitividad se degradará, su parte de mercado bajará, y la progresión de la producción se reducirá en proporciones que, a mediano o largo plazo, pueden anular el efecto positivo sobre el empleo, e inclusive anularlo absolutamente si la firma quiebra. Este efecto de oferta debe colocarse en la balanza, con su impacto directo sobre el empleo.

Un segundo bucle puede también contrabalancear los efectos a priori favorables de una caída de la productividad. En efecto, esta última implica una degradación de las condiciones de rentabilidad, que pesará sobre la acumulación del capital y, por lo tanto, sobre el crecimiento a mediano plazo.

Si la disminución de la velocidad de la productividad proviene de una disminución de la velocidad de la acumulación, de un envejecimiento de los equipamientos, se estará además en presencia de una pérdida de competitividad no precios, en función del retraso para incorporar las innovaciones más recientes. Este último punto constituye por otra parte, la objeción fundamental a la propuesta planteada hace algunos años, que consistía en favorecer combinaciones productivas más favorables al empleo encareciendo por medio de medidas fiscales el costo del capital en relación con el del trabajo (sobre este debate, ver Nasse 1982).

De este análisis se desprende esta proposición esencial: **la disminución de la velocidad de la productividad beneficiará más aún a las creaciones de empleo en la medida en que esta disminución de la velocidad pueda operar en sectores protegidos de la competencia, y que sea compensada desde el punto de vista de sus repercusiones sobre la rentabilidad.** Esta proposición lleva lógicamente a distinguir la industria y el resto.

UN ESQUEMA EXPLICATIVO EN DOS DIMENSIONES

LA INDUSTRIA Y EL RESTO

Desde el punto de vista de la estructura del empleo, el período se caracteriza por un movimiento de retroceso relativo del empleo industrial, e inclusive absoluto, en el conjunto de los países de la OCDE si se deja de lado a Japón. Los empleos creados fuera de la industria tienen como función compensar, y superar, las supresiones registradas en la industria (cuadro 4).

Cuadro 4. El peso del empleo industrial

	Proporción del empleo industrial en %		Variación del empleo entre 1979 y 1989		
	1979	1989	Industria de la ind.	Fuera de la ind.	Total
Francia	25.4	21.2	-902	1013	111
RFA	27.3	25.3	-348	1104	756
Italia	31.8	26.2	-963	1764	801
Gran Bretaña	28.3	19.6	-1945	3307	1362
Estados Unidos	20.8	16.3	-1610	19726	18116
Japón	24.5	23.9	1223	5267	6490

Esta constatación llevó a una serie de pronósticos sobre la sociedad de servicios, posindustrial, etc., en la que los servicios, debido a una demanda en fuerte progreso y una productividad que crece con menor rapidez, tendrían por función natural crear empleos y por lo tanto, a largo plazo, resolver el problema del desempleo. Esta tesis fue objeto de una presentación sistemática bajo el título evocador de "Los servicios contra el desempleo" (Gaspard 1988). Una vez más, no entraremos en el debate de fondo, y nos limitaremos a examinar si este esquema permite comprender mejor las performances relativas de los países.

Bajo su forma más simplista, este enfoque implicaría una correlación negativa entre la creación de empleo y la producción industrial, y positiva con la producción

no industrial. Ahora bien, lo que ocurre es exactamente lo inverso: los países donde de la producción industrial aumentó más rápido entre 1979 y 1989 son los que registraron el menor aumento del desempleo en este período (gráfico 3). El test econométrico, que se refiere a 16 países (España y Dinamarca fueron retirados) confirma esta vinculación:

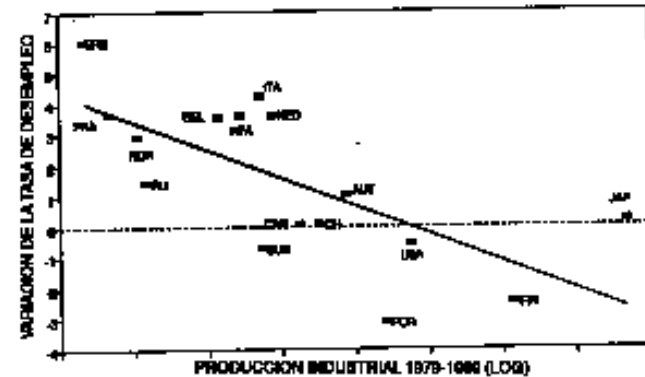
$$DTCHO = -18,24 * Ln(PIND) + 89,13 \quad R^2 = 0,49$$

(3,6) (3,7)

DTCHO Variación de la tasa de desempleo entre 1979 y 1989

PIND Aumento del PBI 1979-1989

Gráfico 3. Desempleo y producción industrial



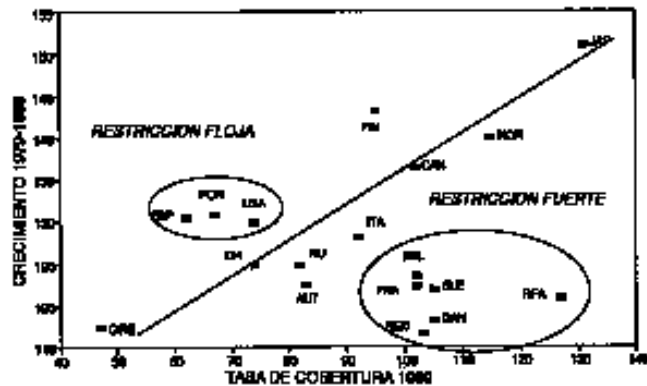
Esta vinculación, que ya había sido establecida para un período diferente (Rowthorn Glyn 1990) significa que, para retomar el título de un libro reciente "la industria importa" (Cohen Zysman 1987). El hecho de que los empleos se creen en los servicios no implica que estas creaciones de empleos sean independientes del crecimiento de la producción industrial, y menos aún que haya sustitución entre los dos grandes sectores.

Este resultado se explica por sí mismo de dos maneras. En primer lugar, existen complementariedades directas entre industria y servicios: muchas creaciones de empleos en los servicios son inducidas en realidad por la actividad industrial, es-

pecialmente debido a la tendencia de las firmas industriales a externalizar un cierto número de funciones.

Esta vinculación remite también a la articulación entre restricción exterior y crecimiento: como es a nivel de la industria que se determina en lo esencial la competitividad relativa de las economías, la capacidad para distender la restricción externa, y por lo tanto, crear empleos en el sector no industrial, depende del dinamismo de la producción industrial. Sin embargo, el vínculo no es unívoco, como lo muestra el gráfico 4. Existe una vinculación central entre el crecimiento y la tasa de cobertura de cada país: *caeteris paribus*, es posible crecer más rápido si se ocupan posiciones de fuerza en el mercado mundial. Pero esta restricción es menos fuerte para algunos países, especialmente para Estados Unidos, que se beneficia con el privilegio específico de crecer al precio de un déficit creciente, validado más o menos automáticamente debido a su posición dominante. En el otro extremo de la escala, la restricción se ejerce de manera más estrecha sobre varios países europeos (Francia, Bélgica, RFA, Suecia), en el sentido en que con tasas de cobertura promedio -o excelentes en el caso de RFA-, sus tasas de crecimiento se sitúan por debajo de las de los países menos performantes en el mercado mundial.

Gráfico 4. Crecimiento y restricción exterior



PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y DIFERENCIAL DE PRODUCTIVIDAD

Esta revisión de diferentes análisis muestra claramente que no existe una explicación unidimensional. No se encuentra un vínculo unívoco para explicar las performances de empleo, cualquiera sea la variable explicativa tomada en consideración: el empleo no puede vincularse directamente al crecimiento, a la competitividad, a la moderación salarial, a la productividad, a la flexibilidad, etc. En muchos casos, se llega al resultado obtenido por Boyer cuando examina los efectos de las reglamentaciones del empleo: *“se podría imaginar una curva en U que vincule la protección del empleo y el empleo: en las dos extremidades de la curva, fuertes estímulos llevan a la economía hacia una situación de casi pleno empleo, mientras que en un sistema mixto, el desempleo puede persistir en un mediano período”* (Boyer 1990b).

Esta observación podría generalizarse sin problemas al conjunto de las variables explicativas. En efecto, en la mayoría de los casos, se llega a una configuración que se puede representar efectivamente con una curva en U (gráfico 5) en el que Japón y Estados Unidos, que obtienen los mejores resultados en materia de empleo, parecen obtener estos resultados comparables a partir de dispositivos diametralmente opuestos, cualquiera sea la variable “X” considerada.

En la mayoría de los casos, la CEE, que obtiene los peores resultados de empleo, se sitúa en una situación intermedia. Finalmente, algunos países aseguran la transición entre estos tres polos: Gran Bretaña a menudo se acerca a Estados Unidos, mientras que Suecia está cerca de Japón en algunos criterios, pero el lugar de estos países intermedios es menos estable que la configuración tripolar de conjunto.

Gráfico 5. La “curva en U” del empleo



En estas condiciones, todas las proposiciones demasiado unicasales engendran inmediatamente su conjunto de contra-ejemplos. La desregulación ha llevado a numerosas creaciones de empleo en Estados Unidos, pero la performance de los países escandinavos se obtuvo mediante otros medios. Los éxitos registrados en el mercado mundial pueden explicar las evoluciones relativas de Japón y Europa, pero ¿por qué entonces RFA sólo realizó performances mediocres en materia de empleo, sin hablar del déficit norteamericano?

Sin embargo, los análisis referidos al rol específico de la industria y a los efectos ambiguos de una disminución en la velocidad del incremento de la productividad tienden a sugerir un modelo de dos dimensiones que se podría presentar de la siguiente manera. Habría dos maneras de tener buenos resultados en materia de empleos para un país:

- **la vía de la competitividad** consiste en asegurar a la industria del país una tasa de crecimiento sostenido que le permita distender la restricción externa e inducir creaciones de empleos más grandes en los otros sectores de la economía.
- **la vía de la segmentación** consiste en desconectar el crecimiento de la productividad en el sector no industrial y en el sector industrial. Esta desconexión permite convertir al sector protegido en una reserva de empleos sobre la base de una productividad que progresa con menor rapidez.

Este modelo admite un test econométrico simple que puede escribirse de la siguiente manera:

$$N = a_0 + a_1 \text{ PIND} + a_2 \text{ DIF}$$

N Índice de evolución del empleo 1979-1989

PIND Índice de evolución de la producción industrial 1979-1989

DIF Índice de evolución del diferencial de productividad 1979-1989

Se realizaron diferentes tests, de los que resumiremos las principales conclusiones. Sobre los 18 países estudiados, dos, Canadá y Grecia, resultan sistemáticamente refractarios. Finalmente se eligió una estimación referida a 16 países, pero en la que se reforzó el peso de los más grandes. Previamente, se verificó que el valor explicativo de la producción industrial era superior a la del PBI, lo que sucede claramente ya que el coeficiente de correlación pasa de 0,41 a 0,65. Se llega finalmente a la siguiente relación:

$$N = 45,06 + 0,283 * \text{PIND} + 0,240 * \text{DIF}$$

(5,2) (6,1) (4,4)

R2 = 0,65 16 países ponderados

N Índice de evolución del empleo 1979-1989

PIND Índice de evolución de la producción industrial 1979-1989

DIF Índice de evolución del diferencial de productividad 1979-1989

Para verificar la proximidad de las dos relaciones, presentamos aquí el resultado obtenido sin ponderación en 14 países, después de haber retirado a Suiza y Dinamarca.

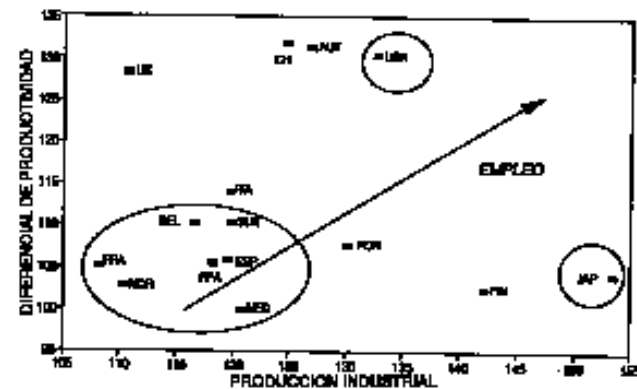
$$N = 51,87 + 0,272 * \text{PIND} + 0,193 * \text{DIF}$$

(3,4) (3,3) (2,0)

R2 = 0,56 14 países ponderados

El examen del gráfico 6 permite ilustrar el esquema propuesto. Se encuentra la estructura de curva en U con los Estados Unidos y Japón que se sitúan más alto para las creaciones de empleos, pero el gráfico hace aparecer claramente que este mismo resultado se obtuvo a partir de un dosaje diferente de los dos determinantes del empleo: Estados Unidos jugó sobre todo la carta de la segmentación (diferencial de productividad elevada), mientras que Japón basó su performance sobre todo en el crecimiento de la producción industrial. Europa está doblemente penalizada, a la vez por un diferencial de productividad débil, y un crecimiento de la producción industrial débil.

Gráfico 6. La doble determinación del empleo



Así se confirma un esquema que combina dos dimensiones de la dinámica del empleo. Evidentemente esto no representa una explicación definitiva, pero proporciona un eslabón intermedio hacia una explicación sintética.

La jerarquía en el crecimiento industrial remite evidentemente a la posición relativa de cada país frente a la restricción externa, y por lo tanto, a un sistema complejo de explicaciones que apunta a dar cuenta de la competitividad industrial (Chesnais 1990), de la que vimos que no puede reducirse a la competitividad-precios, volviendo a encontrar así un resultado ya sólidamente establecido (Mathis, Mazier, Rivaud-Danset 1988).

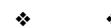
También el diferencial de productividad constituye una variable intermedia que remite de hecho a la maleabilidad de cada sociedad. El modelo norteamericano ya reveló algunas claves en cuanto a las condiciones sociales de creación de empleos en el sector no industrial: el elemento esencial es un aumento de las desigualdades de salarios entre los dos sectores (Harrison, Bluestone 1990).

Este enfoque confirma los resultados de un modelo “a la Baumol” (Baumol, Battey-Blackmann, Wolf 1985) y las intuiciones de Gorz (Gorz 1988) en cuanto a la no neutralidad social del crecimiento del empleo en los servicios, hecho posible por un progreso menos rápido de la productividad. Por otra parte, es por esto que forzosamente, las dos “vías” no pueden combinarse entre ellas, ni insertarse en cualquier entorno social.

Este esquema permite volver a encontrar la doble restricción de competitividad y rentabilidad señalada antes, y que se puede enunciar de esta manera. En suma, las creaciones de empleo deben responder a una doble condición: no deben pesar sobre la competitividad externa o llevar a una agravación de la restricción externa, y si se realizan en el sector protegido, deben acompañarse con salarios reducidos, ya que si no, se corre el riesgo de pesar sobre la rentabilidad a través del engrosamiento de la parte de los salarios en el ingreso.

Este modelo, que se podría calificar de posfordista, permite situar mejor las raíces de una paradoja aparente. Mientras todo el mundo se pone de acuerdo para subrayar la amplitud del proceso de mundialización de la economía, al mismo tiempo se observa el peso considerable de las especificidades nacionales en las regulaciones económicas y sociales de cada país.

El esquema que distingue sector industrial expuesto y sector protegido permite articular estas dos tendencias: si la internacionalización tiende a homogeneizar las condiciones de la actividad económica en el sector expuesto, cada formación social organiza de manera específica las relaciones entre los dos sectores. La capacidad de volverlos autónomos es una variable central desde el punto de vista del empleo.



CONCLUSIÓN: DE LO MACROECONÓMICO A LO SOCIAL

Esta rápida revisión no abandonó el ámbito de la macroeconomía y, sin embargo, desembocó en un cierto número de resultados e hipótesis mejor definidas que constituyen pistas para un trabajo ulterior.

Desde el punto de vista del método, este enfoque confirma nuestro punto de partida, que consistía en suma en rechazar la opinión según la cual quince años de crecimiento lento le habrían quitado toda pertinencia al enfoque macroeconómico. Como hace veinte años, no existen problemas económicos que puedan resolverse de manera estrictamente económica, y en efecto, es el gran error de los críticos de la macroeconomía pensar que el alcance limitado de sus respuestas es una novedad.

Para convencerse, es posible referirse al estudio clásico del crecimiento francés realizado por Carré, Dubois y Malinvaud (1972). La publicación incluye en anexo un texto titulado “Factores sociológicos del crecimiento” concebido como un “Cuestionario a nuestros colegas sociólogos”. Parte de una constatación de relativa ignorancia: *“nuestro estudio nos ha mostrado que la actividad de la mano de obra y el capital productivo sólo explicaban muy parcialmente los progresos de la producción francesa. Sobre una tasa de crecimiento de 5% al año, el residuo no explicado de esta forma alcanzó 4% al año”*. La mitad aproximadamente de este residuo puede explicarse por la formación, la movilidad profesional y la modernización de los equipos. Finalmente *“el resto del residuo puede explicarse por una intensifi-*

cación en el esfuerzo de trabajo, por una mejor organización de la producción (...), por las economías ligadas a un volumen de producción acrecentado sin cesar, y finalmente, por los progresos de las técnicas”. Y los economistas se vuelven entonces hacia sus colegas sociólogos para plantearles preguntas que aparentemente no entran en el campo de su propia disciplina, por ejemplo: “¿se puede llegar a la conclusión de una intensificación del trabajo proporcionado por la mano de obra de 1950 hasta hoy? Si sí, ¿esto se debe a una supervisión más estricta de los trabajadores o a la aceptación espontánea de un esfuerzo más sostenido?”.

Este texto muestra, si fuera necesario, que la validez del enfoque macroeconómico era igualmente restringida hace veinte años que en nuestros días, y que los problemas de articulación entre “economía” y “sociología” se planteaban de la misma manera.

En cuanto a los enfoques microeconómicos, tampoco aquí se puede hablar de novedad: la necesidad de articular encuestas de terreno y nivel global no data del período reciente, y nada permite afirmar que la diversidad en el comportamiento de las firmas constituye una novedad. En todo caso, eso no le quita nada a la validez de un enfoque macroeconómico por la simple razón de que es a este mismo nivel que aparecen un cierto número de fenómenos: nada es más macroeconómico que una tasa de desempleo.

Ciertamente la misma noción de desempleo es muy vaga, lo que por ejemplo permite comprender por qué la tasa de desempleo es, contra toda expectativa, más baja en México que en París. En cuanto a la población activa, es una pura construcción estadística. Todo esto no impide que la tasa de desempleo y su evolución constituyan hechos económicos cuya validez no podría cuestionarse.

En consecuencia, no es posible dar cuenta de un fenómeno de naturaleza macroeconómica sin establecer las mediaciones que vinculan los diferentes niveles de análisis. Esto no significa que las causas últimas del desempleo sean exclusivamente de orden económico, sino que las determinaciones sociales se manifiestan, se expresan a través de **variables económicas intermedias**.

Intentamos en este estudio tratar dos de esas variables intermedias, la **competitividad industrial** y el **diferencial de productividad**, mostrando que es la manera en que se combinan la que permite dar cuenta de las performances relativas de

los países. Esto no implica en absoluto que estas variables puedan por sí mismas tener un tratamiento extra-económico. El diferencial de productividad remite evidentemente a la estructura de cada formación social, y en última instancia, a lo que se podría llamar su “**segmentabilidad**”: encontramos así la “dimensión societal” pero esta vez de manera articulada con la dimensión económica.

II. EL AUMENTO DEL DESEMPLEO EN EUROPA

in HUSSON, M., *Misère du capital. Une critique du libéralisme*,
Syros, cap. 3 “Génération chômage”

GENERACIÓN DESEMPLEO

La concepción liberal del mundo se basa en la idea de que el “mercado” es la solución de todos los desequilibrios. Si éstos subsisten, sólo pueden provenir de los obstáculos que se ponen a su funcionamiento. El desempleo no puede tener otra causa más que la resistencia de los salarios a la baja, y, en estas condiciones, la problemática teórica de los neoclásicos se limita a proponer modelos que apuntan a dar cuenta de esta “rigidez”. En el interior de este marco estrecho, pueden desplegarse sin limitaciones verdaderos tesoros de imaginación formalizada. El desempleo provendría, por ejemplo, de la “incompletud del contrato de trabajo”: según la teoría llamada del “salario de eficiencia”, los empleadores estarían obligados a pagar a sus asalariados por encima de su productividad para asegurar su entusiasmo por el trabajo. Otros sitúan la fuente del desempleo más bien en la connivencia que se establecería entre los patrones y los asalariados empleados, a costa de los desempleados: estos últimos, llamados *outsiders*, se verían privados de empleo a causa de los *insiders*. O bien, se plantea la idea de que los seguros de desempleo son demasiado elevados y desalientan la búsqueda de empleo; esta teoría, bautizada *job search*, inspira directamente las tomas de posición recientes de organismos tan variados como la OCDE o el Banco de pagos internacionales. Se gasta una

energía increíble en calcular las tasas de desempleo “naturales” o “de equilibrio” para constatar que siguen de cerca la evolución real de la tasa de desempleo, que no pierde nada de su misterio. Pero el mejor de todos los hallazgos teóricos es sin duda el que consiste en decir que el desempleo actual depende del desempleo pasado: una vez rebautizado “hysteresis”, puede dar lugar a soberbios trabajos modelizados. Se podrían ignorar estas innombrables variaciones en torno a una lectura unidimensional, inclusive monomaniaca, de la crisis, que se refieren manifiestamente a un mundo imaginario. Pero esta visión lleva a recomendaciones muy brutales de política económica y representa el sustrato supuestamente científico del pensamiento económico dominante. Es necesario entonces tomarlo en serio, y, como la crítica científica de un dogma es en el fondo imposible, lo mejor es proponer una crítica basada en la observación de la realidad.

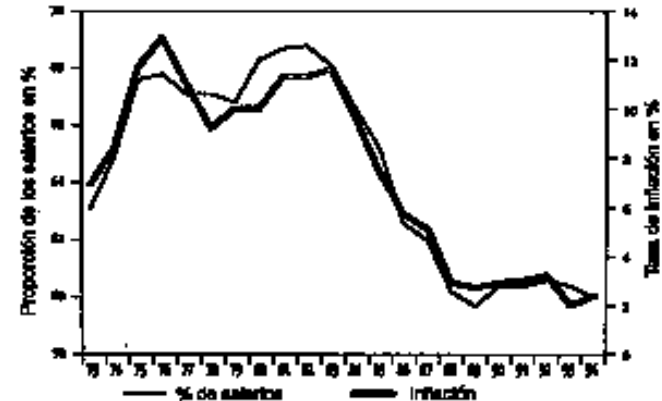
La observación de partida es simple: entre 1982 y 1994, la proporción de los salarios en el valor agregado de las empresas bajó de 69% a 60%, lo que representa un desplazamiento considerable, mientras que la tasa de desempleo pasaba de 8% a 12,4%. ¿Cómo explicar que la austeridad salarial no haya tenido los efectos benéficos esperados sobre el desempleo? Si creemos la teoría dominante, esta moderación salarial debería haber provocado la creación de empleos por múltiples canales: caída de la inflación, resurgimiento de la inversión, mejora de la competitividad, aumento relativo de la demanda de trabajo.

LA CAÍDA DE LA PROPORCIÓN DE SALARIOS

El primer blanco de las políticas de rigor aplicadas en Francia a partir de 1982-83 era la inflación, presentada como fuente de desequilibrio económico y principal obstáculo para la vuelta al crecimiento. Se plantea entonces el tema de la “desindexación salarial”, para situar la fuente de la inflación en un vínculo demasiado rígido y a menudo institucionalizado entre el aumento de los salarios y la inflación anticipada, de tal modo que la inflación se autosostiene y al mismo tiempo se acelera. En realidad, la desconexión que se trataba de hacer no era entre salario (nominal) y precio, sino sobre todo entre salario (real) y productividad. En efecto, es notable constatar que la desaceleración de la inflación coincide con una caída sensible de la proporción de los salarios (ver gráfico 1). La tasa de inflación se lleva así

de 10-12% a comienzos de los años 1980 a 3% en 1987, mientras que la proporción de los salarios baja al mismo tiempo de 69% a 60% del valor agregado de las empresas! Esta recordación es necesaria en la medida en que los discursos neoliberales parecen dar por sentado que Francia habría expresado una preferencia por el salario contra el empleo. Es fácil verificar que esta idea, que desempeñaba un papel central en el famoso informe Minc (1994), simplemente no corresponde a la realidad.

Gráfico 1. Inflación y proporción de los salarios



Este bloqueo salarial persiste para el conjunto del último ciclo. Entre 1987 y 1994, el poder adquisitivo del salario neto sólo aumentó en un 0,3% por año para los obreros calificados, un 0,1% para los obreros no calificados y los empleados, y fue constante para los mandos medios y las profesiones intermedias. El aumento del salario neto promedio es de 0,7% y refleja sólo los efectos de estructura. La recuperación de 1994 no modificó estas tendencias, ya que el retroceso del poder adquisitivo varía entre -1,5% para los mandos medios y -0,4% para los obreros (Bayet, 1995). El salario mínimo (SMIC) parece un buen indicador de evolución pro-

medio del poder adquisitivo, ya que perdió 0,7% en 1994, después de un retroceso de 0,8% en 1995. Desde este punto de vista, el famoso 4% otorgado en julio de 1995 no es más que una recuperación.

La devaluación de la norma salarial asume formas muy variadas. Pasa también por la presión para bajar los salarios de los jóvenes en el momento de la incorporación, que de esta manera perdieron 6,3% de su poder adquisitivo entre 1991 y 1994, así como por el menor aumento a lo largo de la carrera (DARES 1995c). Finalmente, el aumento del trabajo a tiempo parcial acentúa el retroceso salarial. Cuando por ejemplo se enuncia que el salario neto promedio es de 122.230 FF (20.380 Us\$) por año en 1994 (132.890 FF para los hombres y 103.510 FF para las mujeres), este promedio sólo se refiere a los empleos de tiempo completo y deja de lado a 15% de los asalariados, entre ellos una aplastante mayoría de mujeres. Ahora bien, el aumento del tiempo parcial es justamente un medio, no sólo de “compartir” el trabajo, sino también de bajar el salario considerado como un ingreso. A partir del momento en que el tiempo parcial es objetivamente impuesto (y es el caso en una proporción muy superior a las respuestas de las encuestas que integran la dura ley del mercado), también se trata de una reducción impuesta de salario. Si se volvieran a hacer las estadísticas negándose a dejar de lado a aquellas y a aquellos que no tienen un empleo de tiempo completo, se constataría que el bloque salarial es aún más neto.

AUSTERIDAD SALARIAL E INVERSIÓN

Recordamos el teorema del canciller Helmut Schmidt, según el cual “los beneficios de hoy son las inversiones de mañana y los empleos de pasado mañana”. Toda la política llamada de “desinflación competitiva” efectivamente se basó en la hipótesis de este encadenamiento virtuoso que llevaba a presentar la crisis y el aumento del desempleo como momentos penosos, pero necesarios, en un proceso de destrucción creadora, de cambios tecnológicos (y de restablecimiento de la tasa de beneficio), que permiten volver a un crecimiento creador de empleos. Una moderación salarial transitoria era la condición necesaria para sentar las bases del despeque de una economía reestablecida. Este discurso sigue sosteniéndose, como si el efecto de los cambios debiera estirarse indefinidamente, pero han pasado casi vein-

te años, y es tiempo de establecer un primer balance desde el punto de vista de los efectos sobre la inversión.

Es fácil establecer una constatación: el restablecimiento de la tasa de margen de las empresas no llevó a una recuperación de su tasa de inversión. Esta última se situaba a comienzos de 1970 en un nivel históricamente elevado de 22% del valor agregado. Con la entrada en la crisis, bajó regularmente hasta alcanzar un punto de porcentaje bajo de 17% en 1983-84. Después, en la segunda mitad de los años 1980, se abrió una fase que parecía darle la razón al análisis liberal: la tasa de inversión se recuperaba, al mismo tiempo que la tasa de margen, hasta alcanzar 19% en 1990. El comienzo de los años 90 representa un giro importante, ya que zanjó un debate central de política económica referido a la naturaleza de esta recuperación. ¿Se trataba, de acuerdo con las tesis neoliberales, del regreso a un crecimiento sostenido o por el contrario de un fenómeno coyuntural? Los acontecimientos mostraron que en realidad se estaba dando una vuelta del ciclo. Los últimos años se caracterizan por una configuración particular: por un lado, la recesión produce una caída brutal de la tasa de inversión, que representa, en 1994, sólo un 16% del valor agregado de las empresas; por otro, la tasa de margen resiste al retroceso de la actividad. En resumen, el restablecimiento de la rentabilidad no es condición suficiente para obtener una inversión dinámica. Como la primera parte del teorema de Schmidt resultó invalidada por los hechos, la segunda, referida a las creaciones de empleo, queda en estado virtual, más aún en la medida en que la forma que adopta la inversión industrial apunta a suprimir empleos más que a acrecentar las capacidades.

SALARIOS Y COMPETITIVIDAD EXTERIOR

Una de las mayores objeciones a cualquier política de empleo que corra el riesgo de inflar directa o indirectamente la masa salarial es la de la competitividad. Tratando de crear empleos sin tomar en cuenta las restricciones exteriores, se corre el riesgo de perder más, debido a la degradación de la competitividad-precio resultante de un aumento demasiado rápido de los costos salariales unitarios. En sentido inverso, tampoco se puede esperar crear muchos empleos gracias a un aumento de competitividad, principalmente por tres razones. La primera es que este tipo

de política, que consiste en bajar los costos salariales unitarios gracias a un aumento de los salarios inferior al de la productividad, sólo modifica la competitividad relativa si los países competidores no hacen lo mismo. Ahora bien, Francia se sitúa desde este punto de vista en el promedio. Los datos de la Comisión europea muestran que los costos salariales unitarios reales bajaron un 13,2% entre 1980 y 1995 en el caso francés, contra 13,6% para el promedio de la Unión europea, 9,8% en Japón y 0,8% en Estados Unidos. Sobre esta base real, es necesario que la política de cambio no absorba el beneficio de la austeridad salarial. Teniendo en cuenta la complejidad de esta cuestión, no se dispone de estudios cuantificados sistemáticos, más aún en la medida en que su procesamiento es por naturaleza convencional. Pero es evidente que las recientes depreciaciones del dólar y de varias monedas europeas tienen como efecto reducir una ventaja relativa de por sí bastante pequeña. Finalmente, se intercala un tercer elemento, a saber el comportamiento del margen de ganancia de los exportadores que pueden o no hacer repercutir en los precios las bajas de costo unitario. Los datos publicados por el INSEE muestran un comportamiento de margen más ofensivo respecto de los interlocutores europeos que en dirección del resto del mundo. En resumen, la mejora de la competitividad-precios de la economía francesa es evaluada por el INSEE como un incremento de 4,5% entre 1987 y 1994, lo cual es poco.

La mejora del saldo exterior, sin embargo, es mucho más clara, lo que indica que se basa esencialmente en una moderación del crecimiento del mercado interior, que a su vez remite a la moderación salarial. Pero el impacto global sobre el empleo es difícilmente perceptible y se puede decir que la economía francesa presenta un doble aspecto bastante sorprendente, ya que combina el desempleo y el excedente. Esta característica, por otro lado, había estado en parte en el origen de la especulación contra el franco en julio de 1993, y muestra que el modo de obtención del excedente comercial no es favorable al empleo.

COSTO DEL TRABAJO Y EMPLEO

El discurso dominante persiste, sin embargo, en considerar que el costo del trabajo es todavía muy elevado, y que una baja extra permitiría crear empleos. El efecto esperado es el de una elección de combinación productiva capital/trabajo más favorable al empleo, si el costo relativo del trabajo baja. Parece que se está de

acuerdo en afirmar que el salario directo se sitúa en un nivel conveniente, pero que las cargas sociales son excesivas. Esta posición plantea entonces dos tipos de cuestión: ¿sobre qué mecanismos se puede contar para decir que una baja en el costo del trabajo es creador de empleos? Y sobre todo, ¿de acuerdo con qué orden de magnitud?

El primer punto es muy controvertido porque en el caso francés es difícil exhibir una ecuación econométrica que establezca de manera rigurosa la existencia de una fuerte sensibilidad del empleo al salario (Husson 1994b y 1995a). Los efectos de sustitución entre trabajo calificado y trabajo no calificado aparecen con claridad (Maurin y Parent 1993, Mihoubi 1994), pero no sucede lo mismo para la sustitución capital/trabajo. Un reciente informe oficial, sin embargo muy favorable a las tesis neoliberales, se ve obligado a tomar algunas precauciones, por otra parte rápidamente olvidadas: "A pesar de las dificultades metodológicas planteadas por los trabajos presentados, parece que hoy en día, aún en datos franceses, se puede concluir que existe una cierta sensibilidad a mediano plazo de la demanda de trabajo a su costo" (Maarek 1994).

De todos modos, una única ecuación no podría bastar para apreciar el efecto de las medidas de política económica sobre el empleo que apuntan a reducir el costo del trabajo. Aún si la demanda de trabajo es sensible al costo, hay que asegurarse de que una baja demasiado importante del salario no tenga un efecto recesivo que compensaría, e incluso en exceso, los efectos favorables sobre la oferta. Es difícil zanjar este debate sin pasar por los modelos macroeconómicos. En efecto, imaginemos una baja de los salarios de 10% que produzca, con el "buen" coeficiente en la ecuación de empleo, un aumento de 5% de los empleados. Creer que este cálculo casero implica que tal descenso en los salarios va a crear efectivamente empleos en la misma proporción, es dar prueba de un simplismo lamentable. Basta plantear dos o tres preguntas para ver que la baja de los salarios puede tener también otras consecuencias. El descenso de 5% del costo unitario puede asignarse a un restablecimiento de los márgenes de ganancia, a un desendeudamiento o a una caída de los precios, y el impacto sobre el comercio exterior no será el mismo en cada uno de estos casos. La masa salarial distribuida va a bajar inmediatamente en un 10%, progresivamente compensada por un suplemento de incorporaciones (pero ¿con qué plazo?): el efecto sobre la demanda global va a ser muy fuerte, a menos que sea compensado por un incremento del poder adquisitivo vinculado con la caída de los precios, pero una vez más ¿en qué plazo? ¿Cuál será el efecto resultante sobre la inversión, si se toma en cuenta un posible restablecimiento de los márgenes y el re-

proceso de la demanda? ¿Cuál es finalmente el efecto sobre el empleo si estas medidas de política económica se adoptan simultáneamente en varios países? Tomadas separadamente, cada una de estas cuestiones es relativamente simple, pero con bastante rapidez se llega a un grado de complejidad que justifica la utilización de un modelo que permita calibrar de manera intelectualmente controlada el efecto global de los diferentes encadenamientos.

Tal ejercicio fue efectivamente llevado a cabo en los debates del XI Plan que condujeran a testear la proposición del Grupo Empleo de instituir una “franquicia” de 1000F para el cálculo de las cotizaciones sociales de los empleadores (CGP, 1993a). Las estimaciones del número de empleos que esta medida permitiría crear a mediano plazo varían, según las estimaciones, entre 70.000 y 250.000. Es relativamente poco y es bastante fácil comprender por qué: teniendo en cuenta su modo de financiación, una medida de este tipo representaría una transferencia neta hacia las empresas y reduciría el poder adquisitivo de los hogares, y por lo tanto, la demanda interna. La conclusión general de la OFCE es clara: “Habría que considerar pérdidas masivas de poder adquisitivo de los hogares mucho más importantes para obtener una baja significativa del nivel de desempleo” (Confais *et alii* 1993).

Otra idea de moda es instituir sobre el salario mínimo una reducción de 20% para los jóvenes. Una vez más, esta proposición se apoyaba en un estudio económico proveniente de la OCDE (Bazen y Martin 1991), del que sin embargo era fácil mostrar la gran fragilidad (Husson 1991b). Un escenario establecido por el INSEE (Cette *et alii* 1993b) da una estimación bastante prudente: “Nuestras cifras indican, con sus incertidumbres, que la instauración de un salario mínimo para los jóvenes, inferior en un 20% al salario mínimo para los adultos, podría llevar a mediano plazo (al cabo de cinco a diez años), a la creación de aproximadamente 100.000 empleos.” Una vez más, estas estimaciones también son frágiles y se basan en hipótesis *ad hoc* (Husson 1994b). Lo que es llamativo, en todo caso, es que inclusive con la mejor voluntad del mundo, no se hacen aparecer rendimientos muy elevados para este tipo de medidas. El proyecto de salario mínimo para jóvenes se sometió por otra parte a una crítica práctica, ya que debió retirarse después de manifestaciones callejeras.

El debate no se limita entonces a la pura teoría. Y menos aún cuando las medidas de reducción del costo de trabajo no existen solamente en proyecto, sino que desde hace quince años han dado lugar a una sucesión de dispositivos que instituyen exoneraciones de cargas sociales. Las experiencias existen entonces, y el retro-

ceso es ampliamente suficiente para realizar un primer balance. Es lo que hace un estudio reciente del Comisariado General del Plan (CGP 1995): muestra que a fines de 1994, 5,7 millones de asalariados (tres de cada diez) estaban en un dispositivo que permitía una exoneración, total o parcial. Estas medidas responden, desde mediados de los años ‘80, a una “lógica de descenso permanente del costo promedio de trabajo”, y su costo para el presupuesto de la seguridad social debería ser para 1995 del orden de 25 mil millones de francos. Pero los resultados son decepcionantes desde el punto de vista de la creación neta de empleos. Los estudios microeconómicos realizados sobre las medidas de exoneración temporal muestran que el efecto neto varía entre 20% y 40%. El peso de los efectos de sustitución es por lo tanto muy importante: dicho de otra manera, este tipo de medida, más que aumentar globalmente el volumen de trabajo, lleva en lo esencial a modificar los criterios de redistribución entre diferentes categorías de asalariados según edad, sexo, nivel de calificación, etc.

Otro estudio también del ministerio de Trabajo (DARES 1995b) estima que, en los dos últimos años, las medidas de política de empleo habrían creado 230.000 empleos y permitido así “evitar” 172.000 desocupados, si sólo se toman en cuenta los empleos subvencionados. El rendimiento de este tipo de medidas es débil: para bajar en 200.000 por año el número de desocupados, habría que crear cada año más de 500.000 empleos subvencionados. A ese ritmo, el desempleo se habría terminado en veinte años. Después de varios años de aplicación de los dispositivos más diversos, parece que la política de empleo no ha logrado “enriquecer” realmente el contenido del crecimiento en términos de empleo. Contribuyó sobre todo a crear, entre el puro desempleo y el empleo estándar, lo que se ha podido llamar el “halo” de situaciones intermedias de empleo precario. Inventando tales status, la iniciativa pública legitimó y alentó un proyecto de flexibilización que, en muchos aspectos, es un proyecto de deconstrucción de la relación salarial.

¿ UN DESEMPLEO DE ADAPTACIÓN A LAS TECNOLOGÍAS?

Las explicaciones del desempleo colocadas bajo el signo del neoliberalismo chocan con la experiencia práctica: se tomaron medidas inspiradas en este enfoque teórico sin frenar el aumento del desempleo masivo. Para comprender este aumento, hay que dirigirse hacia otras concepciones. El enfoque dominante, hace algunos años, era el del “derrame”, que puede remitirse a un pronóstico, formulado sobre todo por Sauvy (1980): es cierto que la automatización y las reestructuraciones del

aparato productivo destruyen empleos, pero forzosamente los recrean en otra parte. Esta manera de ver las cosas llevaba a considerar el desempleo como un inconveniente, evidentemente, pero también como el precio a pagar por un cambio tecnológico fundamental y una adaptación generalizada a un nuevo modo de crecimiento de la economía. En este esquema, los desocupados son principalmente inadaptados (e inclusive inadaptables): no tienen las calificaciones requeridas para integrarse en la nueva organización del trabajo, en la que se postula que los empleos calificados ocupan un lugar determinante. Para reabsorber tal desempleo se necesita tiempo: tiempo para formar a los trabajadores, para reciclarlos, o simplemente tiempo para que envejecan.

Este catequismo de la compensación ejerció su dominio a lo largo de los años 80, y esta publicidad de la empresa Philips de la época lo resume bien: “Siempre se necesitarán hombres [...]sin duda menos que antes en los talleres, pero [...] más que antes en el proceso previo y el posterior [...]. Es el conjunto de la sociedad industrial el que debe adaptarse al progreso. Las máquinas automatizándose, los hombres evolucionando y recalificándose.” Esta teoría de la compensación había sido formulada por otra parte en la época de Marx, y este denunciaba ya toda su “fritivolidad” en *El Capital*: “Cuando una parte del fondo de salarios se convierte en máquinas, los utopistas de la economía política pretenden que esta operación, desplazando obreros hasta ese momento ocupados debido al capital así fijado, libera al mismo tiempo un capital de igual magnitud para su empleo futuro en alguna otra rama de la industria. Hemos mostrado que no pasa esto; que ninguna parte del antiguo capital se vuelve disponible para los obreros desplazados, sino que ellos, por el contrario, se vuelven disponibles para los nuevos capitales, si los hay” (Marx, III). La cuestión todavía está abierta hoy en día. Y los hechos llevaron desde el optimismo de Sauvy a un cierto pesimismo que hace del desempleo la consecuencia directa de los cambios tecnológicos.

Este discurso es sostenido con un énfasis particular por Jacques Robin, que nos anuncia la existencia de un “cambio tecnológico informacional mal conocido”. El tono solemne propio de los grandes iniciados se adopta a menudo en estos textos que funcionan como una revelación: algo fundamental está pasando y no nos damos cuenta. Pero a menudo es para caer en clichés a la moda, cuyo gran postulado de

base se expresa de esta manera: “El cambio informacional va a continuar creciendo tomando caminos inéditos. Pero se puede prever con certeza que cada vez producirá más objetos, bienes y servicios con cada vez menos trabajo humano” (Robin 1995). Este postulado se acompaña con un corolario que establece que, teniendo en cuenta la profundidad de las transformaciones en marcha, sería absurdo contar con el crecimiento para hacer aumentar el empleo. La única salida pasa entonces por “un nuevo proyecto de civilización” basado en dos pilares, una reducción general de la duración del trabajo, y un enriquecimiento del tiempo liberado.

Retomemos estas diferentes etapas del razonamiento. El punto de partida es una concepción tecnologista del movimiento económico, en el que la escasez del empleo y por lo tanto el aumento del desempleo, serían el producto directo de las transformaciones de los métodos de producción. Ahora bien, esta tesis es falsa, y es relativamente fácil mostrarlo. Basta considerar el cuadro 1, que establece un balance del contenido del crecimiento en empleo.

Cuadro 1. De la producción al empleo

		“Antes” 1960-1973	“Después” 1982-1994
(1)	PIB	5,4	1,9
(2)	Productividad del trabajo	5,3	2,1
(3) = (1) - (2)	Volumen de trabajo	0,1	-0,2
(4)	Duración del trabajo	-0,5	-0,3
(5) = (3) - (4)	Empleo	0,6	0,1
(6)	Población activa	0,8	0,5

Tasa de crecimiento anual promedio en %

Fuente: INSEE

El cuadro distingue dos subperíodos: la “edad de oro” de los años de expansión (1960-1973) y la fase neoliberal (1982-1994). Se verifica fácilmente que se oponen desde el punto de vista del crecimiento económico o del PBI: 5,4% por año “antes” de la crisis, y 1,9% “después”. Se verifica al mismo tiempo que el aumen-

to del desempleo no puede imputarse al aumento de la población activa, ya que éste era más fuerte “antes”. Pero el resultado más llamativo es que la productividad registra una disminución paralela a la del crecimiento del PBI, ya que su ritmo de aumento cae de 5,3% “antes” a 2,1% “después”. Si el aumento del desempleo fuera el producto directo de cambios tecnológicos y de cambios radicales en la organización del trabajo, se debería observar por el contrario una aceleración de la productividad del trabajo en los años recientes.

Sin duda existen problemas de medición, pero la diferencia es tan neta que no puede reducirse a esto. Fundamentalmente, la baja del ritmo de creación de empleos debe imputarse a dos inflexiones: por una parte, un retroceso del volumen de trabajo que resulta de una desaceleración del crecimiento un poco más marcada que la de la productividad; por otra, una menor reducción de la duración del trabajo. Se puede verificar que diferencias menores en porcentaje, acumuladas por varios años, bastan para engendrar performances muy divergentes respecto del desempleo. Razonando de manera contable para fijar órdenes de magnitud, se puede mostrar así que si el proceso de reducción de la duración del trabajo hubiera continuado a un ritmo equivalente al del período 1960-1980, la tasa de desempleo habría podido estabilizarse en su nivel de 1982. Es cierto que el año 1982 registró una reducción sensible de la duración del trabajo (del orden del 5%) con el paso a una duración legal de 39 horas y a la quinta semana de vacaciones pagas. Pero este movimiento ya era una recuperación necesaria destinada a absorber retroactivamente los efectos de un muy claro retroceso del volumen del trabajo, que pasó en algunos años (de 1975 a 1980) de 37 a 34 mil millones de horas.

LOS DETERMINANTES DEL DESEMPLEO MODERNO

La proposición según la cual el vínculo entre crecimiento y empleo estaría distendido debe examinarse a la luz de esta constatación. Remite principalmente a la existencia de un “stock” de desempleados acumulado desde hace quince años: para reabsorber esta masa considerable de subempleo, se necesitarían tasas de crecimiento que están fuera del alcance o implicarían un crecimiento por el crecimiento mismo, absurdo. Los órdenes de magnitud son relativamente simples de establecer: habría que “obtener alrededor de 300.000 a 350.000 empleos más por año

durante veinte años para esperar erradicar el desempleo, o por lo menos durante diez años, si se considera que una tasa normal, no comprimible, sería del orden del 6%” (Lebaube 1993). Decir que la reducción de la duración del trabajo es el eje principal de la lucha contra el desempleo no es entonces quedarse satisfecho con las bajas tasas de crecimiento actuales, que podrían efectivamente ser más elevadas, sino tomar en cuenta la amplitud de las dificultades acumuladas, y comprender la necesidad de medidas que no extiendan desconsideradamente en el tiempo la reabsorción del desempleo.

Pero esto tampoco implica que la evolución del empleo esté absolutamente desconectada del crecimiento. Esta tesis es simétricamente falsa, y en el fondo es reaccionaria. Se la utiliza por ejemplo en los análisis de los empresarios metalúrgicos, para afirmar que una reducción de la duración del trabajo no podría crear empleos debido a las reservas de productividad disponibles. Aquí también es fácil mostrar que los hechos han derrotado este enfoque. En efecto, si existieran tales reservas de productividad, no se produciría creación de empleos en los momentos de expansión del ciclo: bastaría hacer trabajar más a la mano de obra y reabsorber de manera indolora estos “sobreefectivos”. En realidad, siempre existe una fuerte sensibilidad de los empleos respecto del crecimiento, cuyo ciclo reciente es una buena ilustración: 355.000 empleos fueron destruidos entre marzo de 1991 y marzo de 1994, 322.000 se crearon después entre marzo de 1994 y marzo de 1995 (Gissot y Méron 1995). La recuperación reciente es entonces relativamente rica en empleos, sin por eso lograr algo más que borrar los efectos de la recesión de comienzos de los años 1990.

Es sobre todo la naturaleza de los empleos lo que cambia. En efecto, lo que hay que subrayar es el impresionante aumento en importancia de los empleos subvencionados, cuyo número pasa de 1 a 1,7 millones de 1991 a 1994. Se trata de un gigantesco efecto de sustitución: los empleos “normales” retroceden en beneficio de los empleos “subvencionados”, entre los que hay que contar principalmente los CES (contratos empleo-solidaridad) para el sector no mercantil y, en el sector privado, medidas como los CRE (contratos de vuelta al empleo) o los contratos de aprendices (DARES 1995b). En un período más largo aún, la distribución de la población activa hace aparecer un retroceso impresionante de la proporción de empleos asalariados estándar (cuadro 2).

Cuadro 2. Estructura de la población activa

	1970	1994
Asalariados estables	76,0%	55,0%
No asalariados	21,5%	12,0%
Desempleados	2,5%	12,0%
Precarios		21,0%

Fuente: INSEE

Esta constatación subraya la necesidad de interrogarse sobre la naturaleza de los empleos que vienen a “enriquecer” el crecimiento, más aún si la evolución espontánea de la economía no lleva a un retroceso significativo del desempleo. Los últimos trabajos realizados conjuntamente por la OFCE y el CEPPI para el horizonte 2002 le asignan a Francia, como por otra parte a muchos otros países, un crecimiento “demasiado débil, pero virtuoso”. La tasa de desempleo no retrocedería de manera significativa ya que se situaría en 10,6% en 2002, contra 11,4% actualmente. Por otra parte, hace ya varios años que las previsiones de mediano plazo envían un mensaje análogo: hace dos años, por ejemplo, los trabajos prospectivos del XI Plan convergían para anunciar una tasa de desempleo degradada, a mediano plazo, y en el mejor de los casos constante del 10%. Ahora bien, como lo indicaba el informe del Grupo empleo, “el mantenimiento de la tasa de desempleo en el nivel actual no constituiría un *statu quo*, significaría sobre todo un endurecimiento del problema del desempleo de larga duración, de las dificultades crecientes de inserción de los jóvenes, una regresión del reconocimiento del derecho de las mujeres al empleo, y finalmente una dualización mayor de la economía. Es por esto que no es posible quedarse satisfecho” (CGP 1993b).

En estas condiciones, el ajuste del empleo pasa necesariamente por una reducción del tiempo de trabajo, aunque sólo sea por el aumento del desempleo, que después de todo es una forma extrema. Si se razona sobre el período abierto en 1982, se constata al mismo tiempo un retroceso del volumen de trabajo y una débil baja de la duración promedio del trabajo calculada sobre los empleos de tiempo completo. Esto implica que la reducción del tiempo de trabajo ocurre, pero que no se realiza de manera uniforme. La extensión del trabajo de tiempo parcial constituye su

principal modalidad. La Dirección de investigación del Ministerio de Trabajo propuso recientemente una reevaluación de la duración del trabajo, a partir de fuentes más detalladas y de la consideración de los diferentes tipos de horarios (DARES 1995a). Este estudio muestra que la duración del trabajo promedio bajó un 2,9% en el conjunto del período 1987-1994 (es decir 0,4% por año) y que esta baja promedio debe imputarse en lo esencial (1,9%) al aumento del trabajo a tiempo parcial, el resto corresponde principalmente a un ligero retroceso de las horas extras.

Esta importancia del papel desempeñado por el tiempo parcial lleva a introducir aquí la dimensión de la división sexual del trabajo, en la medida en que las mujeres son las primeras involucradas en el tema del tiempo parcial. La evolución del empleo de las mujeres hace aparecer un cuadro contrastado: el aumento del desempleo no impidió que la tasa de actividad de las mujeres progresara regularmente, ya que pasó de 38% en 1973 a 43% en 1983, y 48% en 1993. Pero este aumento tomó principalmente la forma de creación de empleos de tiempo parcial: en 1994, 28% de las mujeres asalariadas ocupan un empleo de tiempo parcial, contra 16% en 1981. Esta proporción llega a 35% entre las mujeres de menos de 25 años. Tales modificaciones en la estructura de empleos implican evoluciones aún más fuertes si se examinan los flujos de empleos netos.

Así, entre 1983 y 1993, se constata que el número de empleos ocupados por hombres baja a 432.000, mientras que los empleos femeninos aumentan a 826.000. Pero más del 90% de estos empleos netos creados son empleos de tiempo parcial, y este movimiento, hasta entonces sensible al ciclo coyuntural, no se modificó con la recuperación económica reciente. El trabajo a tiempo parcial, por otra parte, es alentado por medidas de apoyo que tuvieron bastante éxito: en 1994, 220.000 contrataciones de empleados de tiempo parcial (entre 16 y 32 horas por semana) se beneficiaron con una reducción de 30% de las cargas sociales.

UN DESEMPLEO CAPITALISTA

El capitalismo es un sistema económico que prefiere no producir ... antes que producir sin beneficio. Así se podría condensar en una fórmula nuestra comprensión del desempleo. Es el fruto envenenado de una verdadera negación de la pro-

ducción, de un rechazo del capitalismo que consiste en no satisfacer un cierto número de necesidades (y por lo tanto, en no crear los empleos correspondientes) antes que tener que hacerlo en condiciones de rentabilidad que no alcancen las normas corrientes. Se prefiere negarle a una franja cada vez más extensa de la sociedad el derecho al empleo, a falta de lugares propicios para la acumulación de capital.

Este enfoque se inscribe de manera coherente en el marco teórico que acabamos de definir a grandes rasgos. El mecanismo esencial, en nuestra opinión, es la divergencia creciente que se instala entre la estructura de la demanda social y las exigencias de rentabilidad. Desde este punto de vista, se puede decir que se cierra el paréntesis fordista y que el capitalismo regresa a su normalidad histórica, que consiste en limitar al mínimo la difusión de los incrementos de productividad, ya sea bajo la forma de aumentos de salario o de disminución del tiempo de trabajo. El aumento de las desigualdades es desde entonces una pieza maestra de este esquema, ya que constituye la condición que permite asegurar un crecimiento del empleo no asalariado. La crisis es entonces una crisis estructural extremadamente profunda, que expresa una pérdida progresiva de legitimidad de los criterios de eficacia capitalistas. Teniendo en cuenta las posibilidades abiertas por los niveles de productividad ya alcanzados, el cálculo económico que tome en consideración sólo los criterios de rentabilidad, lleva actualmente a una situación sub-óptima. La aplastante mayoría de la sociedad podría alcanzar un nivel de bienestar superior, si existiera otra distribución de las riquezas.

El período de crisis actual es a la vez clásico e inédito. Ultra clásico, porque la desreglamentación, suprimiendo poco a poco todo lo que permitía enmarcar el funcionamiento del capitalismo, tiende a restablecer el juego “normal” de sus contradicciones, del que el retorno del ciclo es un síntoma significativo. Completamente inédito, ya que se trata de una crisis de los principios esenciales del capitalismo más que de una perturbación coyuntural, una crisis del valor trabajo, para decirlo en resumen. Finalmente, esta crisis reviste también la forma inédita de una mundialización reforzada.

III. DEL SALARIO AL EMPLEO

in HUSSON, Michel, “Du salaire à l’emploi: une relation complexe”,
La Revue de l’IRES, 7, 1991

DEL SALARIO AL EMPLEO: UNA RELACIÓN COMPLEJA

Estos últimos meses reapareció el bastante tradicional discurso sobre la reducción de los salarios como medio para crear empleos. Este discurso nos parece doblemente peligroso: en el plano científico, se apoya sobre resultados frágiles, que a su vez se basan en una metodología incierta. En cuanto a las recomendaciones de política económica que se deducen, insisten sobre un diagnóstico parcial y remedios inadaptados, cuyas implicaciones sociales se subestiman. Es el proyecto de este artículo desarrollar esta doble afirmación.

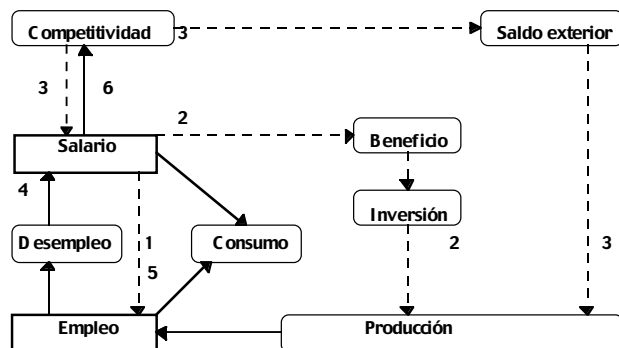
Desde el punto de vista metodológico, trataremos de mostrar -o más bien de recordar- la naturaleza compleja de los lazos existentes entre salario y empleo, que en ningún caso pueden reducirse a una relación unívoca. Propondremos después una lectura crítica detallada de los argumentos empírico-concretos que figuran en una gran cantidad de estudios recientes. Finalmente, postularemos como conclusión algunos elementos de interpretación sobre el modelo socio-económico asociado a las recomendaciones recientes en materia de flexibilidad salarial.

UN ENFOQUE GLOBAL DE LAS RELACIONES ENTRE EMPLEO Y SALARIO

En esta primera sección, comenzaremos proponiendo una presentación “algebraica” que no prejuzgue la importancia relativa de los diferentes efectos, basándo-

se en la estructura común al conjunto de los modelos macroeconómicos. Esto no implica que estos modelos representen el alfa y el omega de la ciencia económica, pero introducen un cierto número de vinculaciones simples que todo razonamiento global debe, por lo menos, considerar. **Los modelos permiten identificar cinco vinculaciones, o cadenas de determinaciones, entre empleo y salario: tres tienen un efecto negativo (menos salarios, más empleos), dos por el contrario juegan en sentido inverso.** Finalmente, se introducirá una última relación, que funciona fuera del modelo. Estas seis relaciones están representadas en el gráfico 1.

Gráfico 1



1. El efecto de sustitución describe la influencia del costo relativo de los factores sobre la combinación productiva elegida. El principio es el siguiente: toda alza de salario relativamente al costo del capital modifica la relación capital-trabajo en un sentido desfavorable al empleo. Esta relación aparece en la escritura de las funciones de producción y hace intervenir magnitudes relativas: el costo relativo del trabajo, y el ratio capital-trabajo. Toda versión reducida, del tipo “la baja del salario favorece el empleo” supone implícitamente que las otras magnitudes (costo del capital y volumen del capital) se mantienen constantes.

2. El efecto Kalecki describe otra forma de influencia del salario sobre el empleo, mediatizada por toda una serie de determinaciones. Una baja del salario empieza por mejorar la tasa de beneficio. Esta mejora juega favorablemente sobre la acumulación de capital, que a su vez, aumenta la producción, y por lo tanto, el empleo. El vínculo entre salario y tasa de beneficio es evidentemente de orden contable, si se hace abstracción de los efectos secundarios posibles en el modo de obtención de la baja de salarios. La relación entre beneficio y acumulación, bajo esta forma, remite a los trabajos de Kalecki. El resto tiene que ver con un keynesianismo estándar: la inversión se multiplica, y los empleos también. También se puede reconocer en esta vinculación -aquí bautizada kaleckiana por reverencia a un economista al que se usa más de lo que se le rinde homenaje- el precepto que en su momento fue llamado “Teorema de Schmidt”, y que se enunciaba así: *“los beneficios de hoy son las inversiones de mañana y los empleos de pasado mañana”*.

3. El efecto de competitividad es bien conocido y hace las delicias de los discursos más simplemente contruidos: si los salarios bajan, los precios de los productos nacionales bajarán y la restricción exterior se aflojará, ya que el país exportará más e importará menos.

Estos tres efectos contribuyen a establecer una relación inversa entre salario y empleo: más salario, menos empleos. Pero si fueran los únicos que intervienen, el único problema económico planteado sería el de medir la intensidad de la vinculación. En realidad, las cosas son más complicadas, debido a la existencia de otras tres vinculaciones que funcionan en sentido inverso.

4. El efecto Phillips establece una vinculación inversa entre desempleo y salario, en la medida en que una menor tensión sobre el mercado de trabajo produce un alza de los salarios. Si se admite que una baja inicial de los salarios favorecerá las creaciones de empleo, éstas a su vez engendrarán un movimiento de alza del salario que reducirá, o incluso eventualmente anulará, los efectos de la baja inicial. Aquí tenemos una fuerza de revocación importante.

5. El efecto “mercados” debe recordarse. Casi quisiéramos disculparnos por tener que formular tales evidencias: los salarios no son simplemente una “carga” para las empresas, también son un ingreso para los asalariados. Toda baja de salarios induce una baja de la demanda final que pesará sobre el nivel de la producción y por lo tanto afectará el nivel de empleo.

6. El efecto de calidad agrupa aquí, para simplificar la exposición, el conjunto de lo que se designa con la expresión competitividad no-costo y que en realidad se sitúa fuera del modelo, o, más exactamente, está incorporada en los principales coeficientes del modelo. Este efecto describe la posible influencia de la elección de una combinación productiva relativamente más rica en trabajo, pero que no integra las innovaciones tecnológicas más recientes, sobre la competitividad global de una economía. Da cuenta de una posible relación positiva entre salario y competitividad, en la medida en que el alza de salarios resulte de una elevación de las calificaciones.

Se habrá notado que esta presentación esquemática postula una reversibilidad exacta de las diferentes relaciones entre salario y empleos. El discurso pasa entonces sin dificultad del balance retrospectivo - *“los salarios demasiado elevados desalentaron las creaciones de empleos”* - a las recomendaciones: *“una baja de salarios debería permitir un crecimiento más rico en empleos”*. En la mayoría de los efectos considerados, este postulado no es realmente shockeante, aún cuando se puede plantear la cuestión de una eventual asimetría: según juegue a la alza o a la baja, un mecanismo económico no tendrá necesariamente la misma intensidad. Pero también se pueden imaginar situaciones de irreversibilidad estricta, en las que no se puede rehacer a la inversa un camino recorrido en cierta dirección. El mejor ejemplo es el de los métodos de producción en la industria: es cierto que se puede modular, el ritmo de introducción de las innovaciones, pero es más difícil imaginar un movimiento de “des-sustitución” que vuelva a métodos anteriores, de menor intensidad de capital y con más mano de obra.

¿QUÉ SALARIO DE “EQUILIBRIO”?

Esta enumeración de los diferentes efectos posibles lleva a interrogarse sobre la noción misma de “salario de equilibrio” que a menudo aparece en los textos de vocación normativa: la razón, como la teoría, llevarían a alinear el salario sobre este salario de equilibrio. Por el contrario, sería posible explicar toda una serie de disfuncionamientos económicos por el no respeto de esta regla de oro. No se trata aquí de analizar en detalle el estatus de esta noción, sino más bien de interrogarse sobre su coherencia. Si la presentación propuesta hasta ahora corresponde al grado de complejidad efectiva de la realidad económica, entonces debe deducirse que

existen por lo menos tres maneras de definir el salario de equilibrio.

La única noción generalmente retenida es la de un salario de equilibrio definido como el que asegura la igualdad de la tasa de desempleo con la **tasa “natural” de desempleo**. Toda desviación de la tasa de desempleo más allá de su nivel natural (que por otra parte no necesariamente es nulo), es índice de un exceso de salario respecto de su nivel de “equilibrio” definido, por ejemplo, por la productividad marginal de los asalariados. Pero este discurso sigue siendo abstracto, ya que es difícil de definir rigurosamente la tasa de desempleo natural que además demuestra una propensión marcada a desplazarse de acuerdo con la coyuntura, lo que corresponde mal a la imagen que se puede tener de la Naturaleza.

Una segunda acepción posible del salario de equilibrio consiste en definirlo como el que asegura el **equilibrio del comercio exterior**, siguiendo aquí el efecto llamado de competitividad. La formulación es relativamente compleja y hace intervenir más parámetros. Pero si se elige una referencia bastante natural, suponiendo que la tasa de cambio conserva la paridad del poder adquisitivo y que la tasa de margen permanece constante (los precios varían así como los costos unitarios), entonces la regla es que los costos salariales unitarios deben variar como los de los competidores. Dicho de otra manera, fuera de los períodos de recuperación o de ofensiva competitiva, el salario debe aumentar como el de los competidores, excepto por el diferencial de productividad. Esta regla sólo se aplica al sector expuesto a la competencia internacional, de tal manera que se pueden imaginar diversos grados de desconexión de los salarios del sector protegido y por lo tanto de autonomía.

Finalmente, la última definición del salario de equilibrio, que los economistas de la oferta tienen tendencia a olvidar, se refiere a los salarios como “mercados”: **si debe haber “equilibrio”, también debe asegurar la adecuación entre distribución de los ingresos y estructura de la oferta**. La norma natural es a mediano plazo la de una proporción constante de los salarios en el ingreso nacional, porque garantiza que el crecimiento de la producción engendre su propia demanda salarial. El salario de equilibrio debe crecer como la productividad.

Si esta última norma no se respeta, y si, por ejemplo, la aplicación de políticas de moderación salarial lleva a un retroceso de la proporción de los salarios, entonces es necesario que, en otra parte del circuito, otro elemento sufra una distorsión

compensadora, por ejemplo, la proporción de ingresos no salariales o la tasa de ahorro. Pero entonces ya no se está en una verdadera situación de equilibrio, en la medida en que la prolongación indefinida de estas tendencias es imposible: debe existir un límite inferior a la proporción de los salarios y de la tasa de ahorro.

Si se vinculan estas tres nociones de equilibrio, es fácil convencerse de que su compatibilidad no es en absoluto algo garantizado: el nivel de salario que permite alcanzar la tasa natural de desempleo no tiene ninguna razón para ser la misma que resulta de las otras normas, de la misma manera que la compatibilidad internacional de las normas nacionales no podría garantizarse *a priori*.

Para resumir los resultados útiles de estos breves recordatorios, basta con insistir nuevamente en **la naturaleza compleja y contradictoria de la relación salario-empleo**: compleja, porque toma canales más o menos indirectos que hacen intervenir muchos comportamientos intermedios; contradictoria, porque este vínculo puede funcionar en los dos sentidos.

Para verificar que la relación salario-empleo no puede reducirse a la relación 1, se puede observar nuevamente el gráfico 1. La noción de “*salario de equilibrio*” no puede definirse de manera unívoca, y las recomendaciones óptimas deberían resultar del **dosaje inestable y empírico de varias normas de validez parcial**, más que de la aplicación sistemática de un precepto absoluto como: “*mínimo de salario, máximo de empleo*”.

IV. PROGRESO TÉCNICO Y EMPLEO

in HUSSON, Michel, “Du ralentissement de la productivité”,
La Revue de l'IREC, 22, 1997

DE LA DESACELERACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD

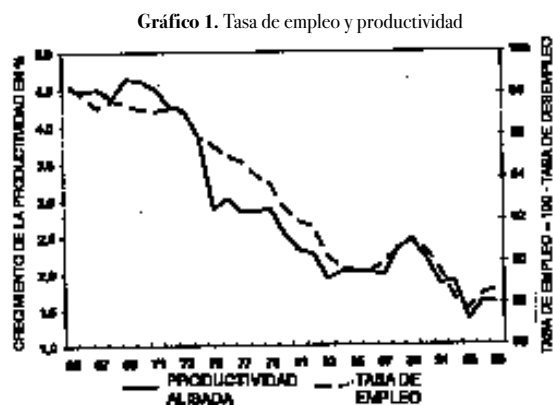
Uno de los problemas económicos mayores del período actual, el de las relaciones entre empleo y productividad, toma la forma de una paradoja. Por un lado, se desarrolla un discurso según el cual las innovaciones tecnológicas (así como las transformaciones de los procesos de trabajo) estarían en el origen de incrementos considerables, reales y potenciales, en términos de productividad del trabajo directo. Por otro lado, las estadísticas muestran no una aceleración de la productividad promedio del trabajo, sino por el contrario una **desaceleración** que afecta a todas las economías, y concierne al conjunto de los sectores. Esta coyuntura se bautizó “paradoja de Solow”, a partir de un artículo de 1987 en el que el premio Nobel de economía subrayaba que se podían ver en todas partes los efectos de la informatización, salvo en las estadísticas de productividad¹. Por otra parte, esta constatación de una desaceleración de la productividad no es nueva: ya en 1979, Denison consideraba que existía un misterio en eso (Denison 1979). Pero el misterio aumentó y tomó la forma de una disminución de la productividad concomitante con la emergencia de nuevas tecnologías y métodos de organización del trabajo. Este artículo se propone examinar este fenómeno a partir de un enfoque a la vez sectorial y comparativo, de los tres grandes países europeos².

¹ “*You can see the computer age everywhere but in the productivity statistics*”, Solow (1987).

² Este trabajo se basa en la primera parte de un estudio realizado para el Comisariado General del Plan

LAS DIMENSIONES DE UN PROBLEMA ECONÓMICO

La idea según la cual el aumento del desempleo masivo es el resultado directo de las mutaciones tecnológicas parece hoy en día una explicación evidente, que por otra parte puede llevar a conclusiones variadas. Sin embargo, es fácil verificar que este vínculo directo no puede establecerse. Basta con examinar el gráfico 1 que compara dos curvas que representan una la tasa de empleo (dicho de otra manera el complemento sobre el 100% de la tasa de desempleo), y la otra la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo –“alisado” para borrar las fluctuaciones coyunturales. Si se admite el esquema convenido según el cual las innovaciones tecnológicas se traducen a la vez en un crecimiento de la productividad y en una baja de la tasa de empleo (dicho de otra manera, un alza de la tasa de desempleo), entonces esas dos curvas deberían evolucionar en sentido inverso. Ahora bien, es evidentemente lo contrario lo que sucede: la tasa de empleo y la productividad del trabajo evolucionan según un paralelismo llamativo. Para resumir, tenemos a la vez una desaceleración de la productividad y un aumento del desempleo. Esta simultaneidad no es una casualidad. Pero basta para reducir a nada las pretensiones de un esquema explicativo demasiado simple, en el que demasiada productividad sería causa de desempleo.



UN FENÓMENO GENERAL

“En todos los países de la OCDE, el crecimiento tendencial de la productividad de la mano de obra aminoró, a menudo muy fuertemente, alrededor de 1983 respecto del nivel alcanzado en los años 60” (Johnson 1995). Para el conjunto de los países de la OCDE, el aumento de la productividad del trabajo es así de 4,4% entre 1960 y 1973, y sólo de 1,6% entre 1973 y 1992. Aún cuando en la mayoría de los países la productividad sigue progresando más rápido en el sector manufacturero que en el de los servicios, el mismo tipo de ruptura puede observarse: antes de 1973, el aumento de la productividad del trabajo promedio de un grupo de 14 países es de 5% por año en la industria manufacturera. En el período 1980-1990, es sólo de 3,1%. La desaceleración de la productividad es entonces un fenómeno extendido ampliamente.

Hay que señalar de entrada que se podría hablar de enigma más que de “paradoja”, tantos son los obstáculos con los que chocan las explicaciones de esta desaceleración. Como lo subrayan con razón Englander y Gurney (1994) en un copioso estudio llevado a cabo en la OCDE: *“ya que la desaceleración de la productividad posterior a 1973 tiene veinte años, las explicaciones del crecimiento a largo plazo de la productividad deben permitir también comprender esta desaceleración”*. Sin embargo, es necesario constatar que los resultados de este estudio están formulados de manera bastante dubitativa. Pasando revista a los diferentes factores considerados, los autores multiplican reservas y matices.

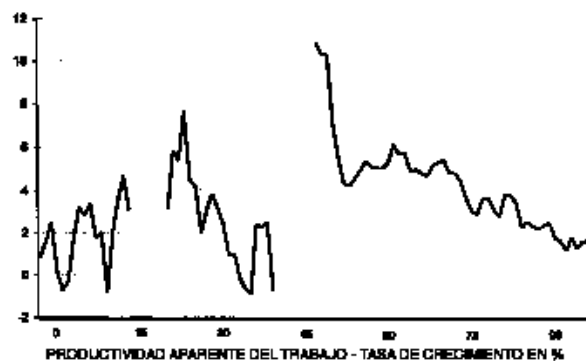
Así, la educación interviene en los niveles de productividad pero *“con efectos a largo plazo probablemente bastante débiles sobre las tasas de crecimiento”*. La inversión física debería desempeñar un papel, pero *“pocas observaciones sugieren la existencia de efectos externos importantes”*. Podemos *“interrogarnos sobre la confiabilidad de los análisis empíricos”* que hacen jugar un papel central a la infraestructura. La investigación y desarrollo tienen consecuencias importantes pero *“su evolución en el curso de las dos últimas décadas no permite explicar la desaceleración de la productividad posterior a 1973”*. Los efectos saludables que el comercio y la competencia ejercen sobre la innovación *“constituyen una explicación arroyante”* pero, desgraciadamente, *“los resultados econométricos que confirman estas hipótesis son limitados”*. Se puede sostener *“la opinión”* de que *“las aminoraciones coyunturales de la actividad”* pueden tener efectos a mediano plazo, pero *“los elementos de prueba son limitados”*. En cuanto a la búsqueda de rentas, es *“difícil cuantificar sus efectos”* de los que sólo se sabe *“según elementos puntuales de infor-*

mación” que se trata de prácticas corrientes. La tarea no es fácil, ya que incluso los economistas de la OCDE tienen problemas para encontrar una explicación convincente.

UNA PUESTA EN PERSPECTIVA

La misma idea de desaceleración de la productividad del trabajo³ plantea un problema de periodización: ¿cuál es el período de referencia, cuál es el período estudiado? Como se trata de una comparación internacional, conviene armonizar lo más que se pueda el recorte temporal escogido. No es inútil inscribir previamente las performances recientes en una perspectiva más larga, y utilizaremos aquí el trabajo muy productivo de Villa (1994) que permite disponer de datos históricos sólidos. El gráfico 2 ilustra claramente la alternancia de fases de fuerte crecimiento y de desaceleración de la productividad que corresponden a los “grandes ciclos de la coyuntura” (Kondratieff 1992), a las “fases de desarrollo capitalista” (Maddison 1982) o, para retomar la terminología marxista, a las “ondas largas” (Mandel 1995). Una primera ola comenzó hace un siglo con la “Gran Depresión” que termina en 1895 y se prolonga hasta mediados de los años 30 (la inmediata posguerra prolonga la expansión de la “Belle Epoque”). Le sigue una fase recesiva de desaceleración de la productividad.

Gráfico 2. Un siglo de productividad en Francia



³ En la totalidad de este trabajo, la productividad “a secas” remite, excepto si se menciona lo contrario,

La Segunda Guerra mundial representa, desde el punto de vista que nos ocupa aquí, una ruptura sin precedente histórico. Durante el período de reconstrucción de la inmediata posguerra, la productividad alcanza picos que corresponden evidentemente al grado preexistente de destrucción del aparato productivo. El aumento de la productividad no se mantiene en estas cifras récord, pero sin embargo se estabiliza en un nivel sin precedentes, de más de 5% por año. Estos “Treinta Gloriosos” (1946-1974) representan un prodigioso salto hacia adelante, ya que la productividad (horaria) se multiplica por 4,7 mientras que sólo se había duplicado entre 1896 y 1939! Los últimos veinte años marcan una nueva desaceleración casi tendencial⁴ que representa en el fondo una “vuelta a lo normal”. Es la segunda constatación que conviene subrayar, y es llamativo observar que el aumento de la productividad horaria entre 1976 y 1995 es de 2,6% mientras que el promedio de los últimos cien años es de 2,7%⁵.

Un nuevo examen del gráfico 1 permite distinguir tres fases en el interior del último tercio del siglo (1960-1993).

- La fase I es la de los años de expansión, que va de 1960 a 1974 y se interrumpe más o menos brutalmente con la primera recesión generalizada de 1975-1976. Será entonces el período de referencia, aquel respecto del cual se aprecia la desaceleración de la productividad.
- La fase II, que va de 1974 a 1980 y se intercala entre las dos recesiones generalizadas de 1974-1975 y 1980-1982, es en muchos aspectos una fase de transición entre dos modos de crecimiento relativamente estabilizados. Se caracteriza por un ritmo de aumento de la productividad intermedio, orientado a la baja.
- La fase III corresponde al período actual, dominado por regulaciones neoliberales. Su delimitación exacta es evidentemente arbitraria, debido sobre todo a la mayor ciclicidad que la caracteriza. Como los últimos datos sectoriales disponibles se refieren al año 1993, que por otra parte es un año con una recesión muy fuerte, se decidió hacer comenzar esta fase en 1980, que es un punto bajo del ciclo, para no forzar el rasgo. Esta fase se caracteriza por un ritmo de aumento de la productividad particularmente mediocre.

⁴ El gráfico 1, que utiliza un alisamiento exponencial de la productividad, exagera sin embargo este rasgo borrando las fluctuaciones cíclicas muy marcadas de los últimos años.

⁵ Respectivamente 1,9% y 2,1% para la productividad per cápita. lo que quiere decir que la reducción de la duración del trabajo supera en muy poco el promedio del siglo: 0,6% entre 1976 y 1995, en lugar de 0,58% para el total del siglo!

Se tratará entonces de comparar las fases I y III intentando comprender las configuraciones empleo/productividad, a partir de una descomposición que el cuadro 1 resume para el caso francés.

Cuadro 1. Una descomposición de la creación de empleos

	Empleo	=	Producción	-	Productividad horaria	-	Duración del trabajo
1960-1973	+0,6%	=	5,4%	-	5,3%	-	+0,5%
1982-1994	+0,1%	=	1,9%	-	2,1%	-	+0,3%

La descomposición obtenida siempre se verifica, ya que se trata de la definición misma de la productividad horaria del trabajo. Permite entonces comprender mejor la diferencia entre los dos subperíodos. El paso de uno a otro hace aparecer claramente las siguientes evoluciones:

- una clara desaceleración de la productividad horaria del trabajo;
- una desaceleración concomitante del crecimiento del PBI, del mismo orden de magnitud;
- una tendencia menor a la baja de la duración del trabajo (que contribuye positivamente, pero menos, al crecimiento del empleo);
- en resumen, una ligera desaceleración del ritmo de creación de empleos.

Se puede precisar este balance en tres puntos. Hay que recordar en primer lugar que el paso del pleno empleo al desempleo masivo no puede explicarse por un crecimiento más rápido de la población activa, dicho de otra manera por las entradas al mercado de trabajo. En efecto, éste pasa de 0,8% por año a 0,5% por año entre los dos sub-períodos considerados.

La segunda observación es que los decimales cuenta n. El ritmo de creación de empleos no era tan elevado cuando prevalecía el pleno empleo, ya que no alcanzaba más que 0,6% por año. Y bastó que este ritmo bajara a 0,1% para caer en el desempleo masivo. Para representarse mejor las razones de este resbalón, basta sumar este “pequeño” déficit anual de empleos de 0,5% (que hoy representa el equivalente anual de 100.000 empleos): en veinte años, esto hace “un vacío a cubrir” de un poco más de 10%, lo que corresponde al crecimiento de la tasa de desempleo

entre los dos subperíodos.

Se verifica finalmente que el aumento del desempleo no puede imputarse directamente a una aceleración de la productividad, sino que resulta de una desaceleración simultánea del crecimiento del PBI, de la productividad, de la reducción del tiempo de trabajo, y de la acumulación, año tras año, del déficit de empleos resultante. Es entonces sobre el conjunto de esta configuración que hay que dar cuenta.

ALGUNAS OBSERVACIONES DE MÉTODO

Antes de entrar en lo central del tema, conviene mencionar los intentos de explicación que tratan de convertir al fenómeno en un efecto de óptica y lo remiten a problemas de medición o a efectos de estructura. Es cierto que el punto de partida es una constatación estadística desprovista de ambigüedad: la productividad aparente del trabajo aumentó menos rápido en el curso de esta década que en la década anterior, y aún menos que en los años 60. Frente a un fenómeno casi universal, la primera cuestión que debe plantearse es saber si no se trata de un problema de medición (Oliner & Sichel 1994). Con un producto nacional en el que los servicios ocupan una parte creciente, en el que la inmaterialidad del producto es cada vez más frecuente, la desaceleración de la productividad podría venir de una subestimación sistemática del “volumen” de producto, debido a convenciones inadaptadas o por lo menos insuficientemente adaptativas.

Varios especialistas de la cuestión trabajaron en este tema en el marco del *Technology Economy Program* (OCDE 1991), y sobre todo uno de los grandes especialistas de esta cuestión, Griliches (1992 y 1994). El problema de la innovación y la calidad en cuanto a la medición del producto, especialmente en los servicios, dieron lugar a una abundante literatura, cuya conclusión provisoria parece ser que, más allá de estas dificultades evidentes, la desaceleración parece ser una realidad que no se reduce a un problema de medición. Así, las recientes modificaciones de la medición de la productividad en los Estados Unidos (Kunze *et alii* 1995, Cooper & Bernstein 1995) conllevan cambios bastante considerables de los resultados registrados por la industria manufacturera, sin por eso hacer desaparecer las rupturas.

La definición del volumen de actividad en los sectores de servicios sigue siendo un enorme taller teórico (Gadrey 1992) que hace difícil, por extensión, la medición de la evolución de la demanda final (Inman 1985, Wiczorek 1995). La dis-

tribución entre industria y servicios que sugiere esta observación remite a una referencia clásica, el modelo de Baumol (1985) que caracteriza al sector de servicios con tasas de productividad inferiores. Una primera línea de análisis consistiría entonces en dar cuenta de la desaceleración global de la productividad del trabajo mediante un efecto de estructura. Pasando de la industria a los servicios, el empleo se habría asociado progresivamente a potenciales de productividad inferiores. Y las modificaciones de las estructuras de empleo son efectivamente de una gran amplitud (Castells & Aoyama 1994). Al mismo tiempo, se constata un rápido aumento de la proporción de personas altamente calificadas en el empleo. Este se explica tanto por los desplazamientos de la demanda doméstica como por el aumento de la oferta de graduados y la baja de sus salarios relativos (Goux & Maurin 1995). Este movimiento, por otra parte, no es incompatible con un aumento absoluto de los empleos de bajo salario poco calificados y por lo tanto a priori asociados a bajos niveles de productividad (Rosenthal 1995).

Aún cuando esta línea de explicación no agota el fenómeno observado, invita a utilizar una distribución muy global en dos grandes sectores. El primero es el de la industria manufacturera (“*industria*” o *sector 1*)⁶; el segundo sector elegido (“*no industria*” o *sector 2*) agrupa al resto de la economía sin la agricultura. Este segundo conjunto es evidentemente heteróclito, ya que contiene servicios de tipo industrial, servicios de tipo relacional y el sector no mercantil. Esta gran distribución es por lo tanto forzosamente arbitraria y deberá completarse con una descomposición sectorial más detallada. Se justifica más bien por el lado de la relativa homogeneidad del sector manufacturero, y la necesidad de testear una idea bastante evidente según la cual la desaceleración de la productividad sería en parte el resultado de un retroceso del peso de la industria en el conjunto de la economía. Ahora bien, esta partición simplista permite desde ya hacer aparecer un resultado de importancia: como lo ilustra el cuadro 2, la desaceleración de la productividad afecta igual, si no más, al sector manufacturero que al resto de la economía.

⁶ Este sector incluye las IAA (industrias Agrícolas y Alimentarias) que sólo el aparato estadístico francés “saca” del resto de la industria manufacturera, especialmente en las encuestas que se hacen en

Cuadro 2. Crecimiento de la productividad del trabajo

	Francia			Alemania			Gran Bretaña		
	60-74	74-80	80-93	60-74	74-80	80-93	60-74	74-80	80-93
Total	4,7	2,4	1,8	3,9	2,4	1,6	2,5	0,9	2,0
Industria	6,3	3,4	2,4	4,5	2,6	1,3	3,4	0,1	4,5
No industria	3,2	1,5	1,3	2,7	1,8	1,5	1,9	1,1	1,0

La distinción entre productividad horaria y productividad per cápita puede recordarse aquí. La primera magnitud relaciona el producto con el número de horas de trabajo correspondientes, la segunda con los ocupados empleados. No se debería utilizar más que la productividad horaria, que corresponde a una medición más precisa del gasto (*input*) de trabajo, ya que no es tributaria de las variaciones de la duración del trabajo. Las diferencias acumuladas entre las dos magnitudes son evidentemente considerables. Entre 1896 y 1995, la productividad horaria se multiplicó por 13,4 y la productividad per cápita por 7,5; la diferencia se explica por una reducción de cerca de la mitad (44%) de la duración del trabajo. En el período estudiado (1960-1993), estos coeficientes de evolución son respectivamente 3,3 y 2,7. Se acercan, en la medida en que la duración del trabajo bajó 20%, pero sería mejor utilizar una medición de productividad horaria. Si no se lo hace en lo que sigue, es esencialmente por razones de disponibilidad de información sobre la duración del trabajo, especialmente a nivel sectorial. Esta restricción se explica por una relativa falta de interés de los economistas estadísticos por esta magnitud, a menudo considerada como no correspondiente al campo de la economía, pero también por dificultades metodológicas particulares relativas a ciertos estatus de trabajo (no asalariado, de tiempo parcial, etc.). La hipótesis obligada no es entonces ignorar la duración del trabajo, sino suponer que su evolución es suficientemente uniforme desde un punto de vista sectorial e internacional.

PARA UNA DETERMINACIÓN ESTRUCTURAL DE LA PRODUCTIVIDAD

Uno de los resultados importantes del modelo “kaldoriano” aquí presentado es que la productividad no depende únicamente de la sustitución capital/trabajo sino también del crecimiento de la demanda. Esta constatación hace necesaria toda una

serie de ajustes. Conduce en primer lugar a introducir una distinción importante entre dos modos de sustitución capital/trabajo, que sugieren los resultados empíricos. La misma evolución del capital per cápita -magnitud que sirve para medir la sustitución capital/trabajo- puede cubrir en efecto situaciones contrastantes, según que este aumento remita más bien a una aceleración de la acumulación o a un freno del empleo. Aunque estos dos componentes coexisten inevitablemente, conengamos en hablar de sustitución capital-trabajo regresiva si se obtiene principalmente por reducción de personal, mientras que se hablará de sustitución progresiva en el caso de que se acompañe con una fuerte acumulación. El ejemplo típico de una sustitución regresiva lo proporciona la industria británica a partir de 1980, en la que se constata un fuerte retroceso de ocupados acompañado por un aumento casi nulo del stock de capital.

EL CIERRE PRODUCTIVIDAD/ACUMULACIÓN

A más largo plazo, sin embargo, esta distinción se borra y la renovación del stock de capital es portadora de incrementos de productividad, por incorporación de las más recientes innovaciones tecnológicas. Es lo que se ha podido verificar a partir de una formulación simple, análoga al modelo en el que nos situamos, pero en donde el crecimiento del stock de capital figura esta vez al lado de una simple tendencia temporal. Con la excepción de la industria británica una vez más, se verifica fácilmente que la productividad tendencial se explica en gran parte por la del stock de capital, incluyendo los sectores no-industriales.

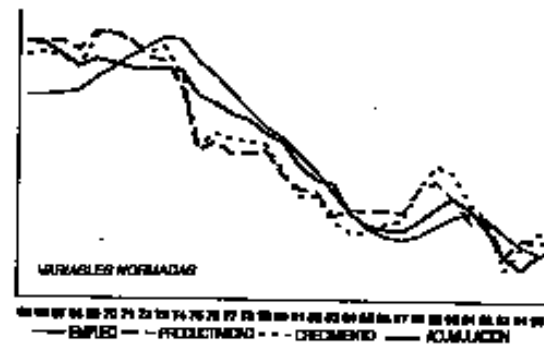
Se dispone así de una doble lectura. A nivel de los grandes sectores, la desaceleración de la productividad remite a una desaceleración de la acumulación. A nivel sectorial, la importancia de esta desaceleración se explica por la doble dinámica de la demanda y la sustitución capital/trabajo. La combinación de estas dos lecturas lleva a atribuir una importancia decisiva al vínculo entre productividad y acumulación del capital. Pero plantea otro interrogante, en la medida en que las dos principales variables explicativas, es decir acumulación y crecimiento, no son independientes. La acumulación, medida por la tasa de crecimiento del capital, efectivamente puede explicarse directamente por el crecimiento de la demanda, según un modelo llamado de acelerador. Y, para complicar todavía más las cosas, también se

dispone de una modelización alternativa, que vincula la acumulación a la tasa de beneficio. Ahora bien, es fácil mostrar que la evolución de la tasa de beneficio depende, en gran medida, de la productividad.

Se llega así rápidamente a la constatación de que la productividad remite a una determinación compleja. El crecimiento juega directamente sobre la productividad, pero también indirectamente a través de su incidencia sobre la acumulación del capital. En cuanto al beneficio, contribuye a determinar la formación de capital, y a través de él, la productividad. El gráfico 3 ilustra bien estas interdependencias aproximando la evolución de cuatro variables esenciales de la dinámica económica:

- tasa de empleo: es el complemento a 100 de la tasa de desempleo;
- productividad: tasa de crecimiento alisada de la productividad del trabajo;
- crecimiento: tasa de crecimiento alisada del PBI;
- acumulación: tasa de crecimiento alisada del stock de capital fijo.

Gráfico 3. De un régimen de crecimiento al otro



Estas cuatro variables están tomadas de tal manera que hacen aparecer un perfil común, cuya interpretación salta a la vista. Se pasa, cualquiera sea la variable

examinada, de un régimen de crecimiento a otro. Hasta 1973, productividad, crecimiento, acumulación, están en un nivel elevado, así como la tasa de empleo. La década que va desde 1974 a mediados de los 80 puede interpretarse como un período de transición que lleva a todas las variables a un nuevo nivel, netamente inferior al anterior (y que admite más fluctuaciones). Se tiene a la vez menos empleo, menos crecimiento, menos productividad, y menos beneficios. Esta periodización es la misma adoptada al comienzo, pero se ve mejor hasta qué punto se aplica al conjunto de las principales magnitudes macroeconómicas.

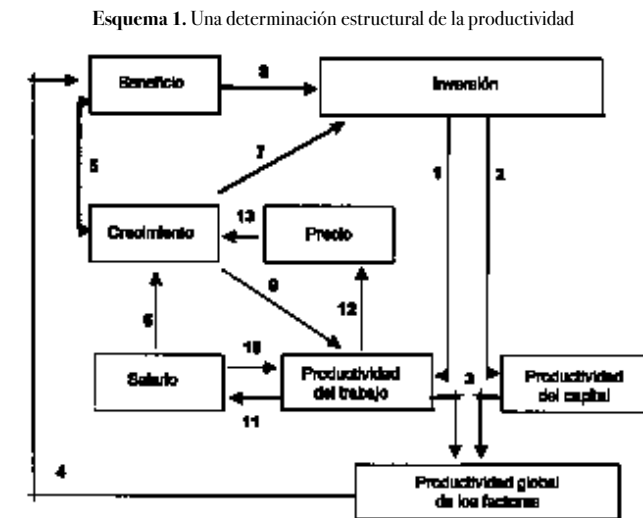
No se puede explicar la desaceleración de la productividad fuera de este movimiento de conjunto, y hay que plantear un enfoque ampliado que ya no resulte únicamente de una lógica de optimización de las combinaciones productivas, como en la teoría neoclásica de la producción. El hecho de que la sustitución capital/trabajo no basta para dar cuenta de la evolución de la productividad del trabajo lleva a abandonar este marco estrecho que en el fondo es el del equilibrio. Es cierto que se puede mantener una lectura tecnológica de este vínculo privilegiando el punto de vista de la oferta, y estaría justificado hablar de “ley de Fabricant”, como nos invita a hacer Le Bas (1991). Pero esta relación debe incluirse a fin de cuentas en un modelo ampliado en el que su modificación lleva al desplazamiento hacia abajo de la tasa de crecimiento de equilibrio (Boyer 1987, Boyer & Coriat 1987). Conviene entonces adoptar una visión más “smithiana”, que vincule las performances de productividad con la extensión del mercado y, después, a las transformaciones en la demanda entre las que se encuentra evidentemente la transición desde la industria hacia los servicios y también la noción de saturación relativa de la demanda de bienes manufacturados. En otras palabras, los incrementos de productividad no requieren simplemente de innovaciones tecnológicas sino de bienes que las incorporen y de una demanda creciente que garantice su salida. Esta intuición fue desarrollada por Appelbaum y Schettkat (1995), que hacen de la elasticidad-precio de la demanda de los bienes de consumo duradero, y de su cambio, un factor clave en lo que ellos llaman “el fin del círculo virtuoso”. En el mismo registro, Caracostas (1995) emite la hipótesis de que es la ausencia de innovaciones de productos la que obstaculiza la emergencia de un nuevo ciclo largo.

Las condiciones de emergencia de la productividad no son entonces únicamente técnicas, y no se puede prescindir de un cierre sobre la demanda que pasará también por los vínculos entre salario real y productividad (Bosworth & Perry 1994). El

crecimiento de la productividad es en efecto la condición de un crecimiento de los salarios reales, y por lo tanto, de un componente importante de la demanda. Esta línea de reflexión dio lugar a un ensayo interesante de modelización (Coriat & Boyer 1989) en torno a una intuición central que establece un puente entre productividad y distribución: “Parecería que existe una forma de “dualidad” entre las trayectorias tecnológicas y los sistemas de remuneración” de tal modo que “el mismo sistema tecnológico puede tener efectos opuestos sobre el empleo y la estabilidad en función del sistema de remuneración del que se trate”.

UN ESQUEMA GENERAL DE DETERMINACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD

Razonemos sobre un “modelo” general, ilustrado por el esquema 1.



El punto de partida consiste en decir que existe un potencial importante de incrementos de productividad asociado al esfuerzo de inversión que se puede detectar a nivel de la fase final de la producción, ya se trate de bienes o de servicios. Pe-

ro la realización de este potencial de productividad supone importantes gastos de trabajo indirecto: si se toma en cuenta el conjunto de estos *inputs* en trabajo, se puede observar que la productividad aparente del trabajo que trata de tomar en cuenta la integralidad del gasto de trabajo progresa más lentamente (relación 1).

Este aumento de la productividad del trabajo, por otra parte, es costoso en inversión y se acompaña con un achicamiento, e inclusive un retroceso de la productividad del trabajo (relación 2).

El efecto resultante de una tendencia sostenida a la sustitución capital-trabajo en cuanto a la eficacia productiva debe evaluarse desde el punto de vista de la productividad global de los factores (relación 3).

Se puede mostrar que la evolución relativa de la productividad global de los factores y del salario es la que determina la evolución de la tasa de beneficio (relaciones 4 y 5). Se sabe que la parte de los salarios evoluciona en función de la evolución relativa de la productividad del trabajo y del salario real: esta constatación resulta directamente de la definición de la parte de los salarios sobre el ingreso total. La formulación muy simple, elegida aquí, permite establecer un resultado menos inmediato según el cual la tasa de beneficio depende de la evolución comparada del salario real y de la productividad global de los factores. Esta propiedad justifica el interés de la noción de productividad global de los factores, que es más englobante que la de productividad del trabajo, de la misma manera que la tasa de beneficio es un mejor indicador de rentabilidad que la tasa de margen.

Esta última relación 5 entre salario y tasa de beneficio introduce un efecto de retroalimentación: todo objetivo de mantenimiento o restablecimiento de la tasa de beneficio se enuncia -a productividad global dada de los factores- como la fijación de un límite superior a la progresión máxima del salario.

El objetivo así definido desde el punto de vista de la progresión de los salarios contribuye -mediante diversos intermediarios (tasa de ahorro, dinamismo de los ingresos no salariales)- a determinar la progresión del producto, según un efecto de demanda casi contable (relación 6).

La progresión de la demanda introduce a su vez un efecto sobre la dinámica de la inversión (relación 7).

De la misma manera, la evolución de la tasa de beneficio puede influenciar la formación de capital (relación 8).

La ley llamada de Kaldor-Verdoorn introduce una relación complementaria entre el crecimiento y la productividad del trabajo (relación 9).

La evolución de la productividad del trabajo contribuirá, especialmente a nivel sectorial, a determinar la evolución del salario real (relación 10).

También puede jugar una relación inversa, en la medida en que la evolución del salario determinará en parte la de la productividad del trabajo: es la relación 11 que pasa también por la determinación de la forma de la inversión.

La productividad contribuye fuertemente a la determinación de los precios relativos (relación 12) que a su vez contribuirán a determinar el dinamismo y la orientación sectorial del crecimiento (relación 13). La elasticidad del consumo respecto de los precios es un poderoso medio de orientación de la demanda hacia los sectores de fuerte productividad y puede contribuir así a la implementación de un círculo virtuoso.

Es el conjunto de este esquema el que hay movilizar, para inscribir los principales resultados que surgen de este estudio comparativo.

UNA SÍNTESIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

La desaceleración de la progresión de la productividad del trabajo es un fenómeno objetivamente detectable, que caracteriza al conjunto de los sectores y las economías nacionales, con la notable excepción de la industria británica en los años 80. Esta tendencia es aún más marcada en la medida en que se acompaña con un aumento de la velocidad de ajuste del empleo.

Una primera lectura de este fenómeno consiste en vincular la evolución de la productividad del trabajo al ritmo de sustitución capital-trabajo, según el paradigma neoclásico. Este modelo no ofrece explicación coherente del fenómeno pero permite sobre todo identificar las especificidades nacionales: Alemania sigue de cerca el modelo estándar; en Francia la productividad retrocede fuertemente en la industria, a pesar del mantenimiento del ritmo de la sustitución capital/trabajo; en

cuanto a Gran Bretaña, registra un auge de la productividad industrial sin esfuerzo marcado de inversión.

La aplicación del modelo de sustitución permite sin embargo discernir un alza reciente del progreso técnico autónomo y sugiere una interpretación en la que los incrementos de productividad asociados a las nuevas tecnologías queden en estado virtual, en ausencia de otras condiciones económicas.

Esta primera aproximación lleva por otra parte a relativizar la tesis de la recuperación económica, que no puede dar cuenta de las especificidades de los tres grandes países europeos, ni de la conjunción de una desaceleración confirmada en Europa, mientras que en Estados Unidos la productividad vuelve a crecer.

La ampliación del modelo de base hacia un enfoque “kaldoriano” y el paso a los datos sectoriales lleva a resaltar el factor faltante, es decir la influencia del crecimiento de un sector dado sobre sus incrementos de productividad. De manera muy marcada, y más allá de las especificidades nacionales, son los sectores que más netamente han sufrido la desaceleración general del crecimiento los que también registraron una desaceleración de la productividad, y su comportamiento propio de inversión no interviene más que secundariamente.

En tal esquema, ya no hay lugar para una explicación que hace del costo del trabajo el determinante principal del contenido en empleo del crecimiento, dicho de otra manera, de la productividad. Su desaceleración no puede imputarse a la del salario, y es el enfoque sectorial comparativo el que permite establecer el sentido de esta determinación mostrando la confusión posible entre costo salarial y precio relativo sectorial.

Si se combinan las dos dimensiones de este enfoque de la productividad, temporal y sectorial, se llega a una determinación compleja que se puede resumir hablando del paso de un régimen de crecimiento a otro. Durante los años de expansión, productividad, acumulación y rentabilidad se combinan positivamente. En el curso de la última década, estos elementos diferentes siempre están estructuralmente codeterminados, pero tienen su punto de equilibrio en un nivel inferior de performance económica: menor crecimiento, menores incrementos de productividad, menor tasa de acumulación.

Falta aquí una tasa de transición de uno a otro de estos modos de acumulación,

y en consecuencia, una investigación complementaria sobre la posibilidad de una vuelta a un punto de equilibrio más elevado. El presente estudio permite sin embargo mostrar los factores contradictorios que pesan sobre la situación actual. Diversos indicios, es cierto que frágiles aún, sugieren la existencia de un progreso técnico autónomo latente y por lo tanto, de importantes incrementos de productividad virtuales. Pero la movilización de estas potencialidades chocaría con un triple límite:

- la insuficiencia de la acumulación representaría un freno a la difusión de las nuevas maquinarias y equipos y al rejuvenecimiento rápido del stock de capital;
- la imbricación creciente entre industria y servicios por el lado de la producción podría continuar duraderamente, tirando hacia abajo las performances globales de productividad;
- el dinamismo insuficiente de la demanda refuerza el efecto anterior y agregaría un factor específico de inadecuación entre mercados y oferta productiva, a la vez por la baja de la elasticidad de la demanda a los precios de los nuevos productos, y por desplazamiento de la demanda social hacia los servicios de menor productividad.

En resumen, las paradojas de la productividad provendrían en el fondo de una asimilación demasiado rápida entre performance técnica y productividad social del trabajo.

V. REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO

in HUSSON Michel, *Misère du capital. Une critique du néolibéralisme*,
Paris, Syros, cap. 8.

Si se admiten las grandes líneas de análisis del capitalismo contemporáneo desarrolladas hasta aquí, se está frente a una situación que no es fácil. La fantástica palanca que pudo ser la esperanza de una sociedad mejor, y que siguió funcionando incluso cuando los modelos disponibles estaban en decadencia, fue arrastrada en su debacle. Las experiencias de gestión social del capitalismo se hundieron con la crisis y contribuyeron a impedir que se considerara el mismo principio de soluciones radicales. Ahora bien, son tales soluciones las que requiere la profundidad sin precedentes de la crisis social en la que estamos cayendo. Se necesita tiempo para reconstruir una nueva utopía movilizadora, pero también hay que actuar inmediatamente, planteando perspectivas inmediatas. En efecto, sería un error pensar que basta con retirarse del mundo y construir *ex nihilo* un proyecto de sociedad ideal, que se convertiría en virtud de su misma evidencia en un instrumento de convicción y movilización. Las cosas no suceden así. Otro error, simétrico, sería creer que existen atajos, arreglos amistosos que permiten esquivar y solucionar con suavidad las enormes contradicciones de nuestras sociedades. El camino del renacimiento de un proyecto alternativo es exigente: se trata de combinar una visión no edulcorada de la situación con perspectivas inmediatamente movilizadoras. Este enfoque refundador debería poder articularse en torno a dos ideas: la primera con-

siste en reafirmar que los trabajadores y el conjunto de los ciudadanos tienen derechos, que deben establecerse o restablecerse, protegerse y traducirse en hechos. La segunda idea es que la economía debe ponerse al servicio de las necesidades sociales y no a la inversa.

Hay que (re) afirmar resueltamente entonces un cierto número de derechos, empezando por el derecho al empleo, para cada miembro de la sociedad, es decir la garantía de que la contribución social de cada uno pueda ser reconocida y correctamente remunerada en su debida proporción. Hay que apuntar explícitamente a la abolición del desempleo, que es el instrumento principal de una formidable discriminación social. Todos los debates sobre la superación del trabajo asalariado, las maravillas de la plena actividad y del tiempo liberado no deben constituir un obstáculo, ya que no podrán plantearse correctamente hasta que todo el mundo esté presente para discutirlos. Es por eso que la reducción generalizada del tiempo de trabajo es el eje de una salida igualitaria de la crisis social.

Hay que defender y extender el principio de la protección social. No se le debe dejar el concepto de seguridad a los especialistas en seguridad, porque la exigencia de seguridad es una dimensión esencial de toda civilización. Vivir en la inseguridad es vivir replegado sobre sí mismo, en la angustia de los otros y del mañana. Una sociedad desarrollada y rica, una buena sociedad, se define por las garantías que le ofrece a cada quien. La de poder acceder a una fuente de ingresos, pero también la de poder disponer de un alojamiento, de beneficiarse con servicios de salud y educación de calidad, un entorno que garantice condiciones agradables de vida. Es sobre esta base que pueden después desarrollarse los dones, expresarse las pasiones. Proporcionar a todos sus miembros las condiciones para una vida digna está completamente al alcance de los países más desarrollados. Es por eso que la razón económica debe volver a ponerse de pie: el sistema económico debe respetar esta restricción, antes que cualquier otra consideración.

Este imperativo pasa por la defensa de los salarios, pero también urgentemente por la institución de salarios garantizados decentes, que no sean una limosna. El razonamiento debe ser el siguiente: si la sociedad está tan mal hecha que no es capaz de brindarle un empleo a todos, entonces por lo menos debe garantizarles los medios para una existencia decente. Es por eso que el movimiento obrero debe re-

formular un cuerpo de reivindicaciones no sólo sobre los salarios, sino también sobre las jubilaciones y los ingresos de aquellos y aquellas a los que se priva de actividad. Es la condición para que el movimiento social se haga cargo del destino de los excluidos. Es al mismo tiempo una condición fundamental para el renacimiento del movimiento sindical.

La furia neoliberal trata de hacer creer que todo marco jurídico es por definición un corsé que bloquearía el dinamismo y la innovación social, manteniendo temibles “rigideces”, responsables de todos nuestros males. La realidad, evidentemente, es bien diferente: el capitalismo contemporáneo está cada vez menos encuadrado y vuelve a una especie de estado salvaje, de tal modo que nuestras sociedades constituyen en muchos aspectos una forma moderna de barbarie. Hay que invertir este proceso, porque la codificación de las relaciones sociales -y especialmente de la relación salarial- acompaña necesariamente el progreso hacia una sociedad más humana que no se base en la lucha de todos contra todos. Por otra parte, no se puede fundar la eficacia de una economía en el derecho absoluto de los directores de empresa a hacer lo que quieren con la fuerza de trabajo. Sin siquiera hablar de equidad, esta práctica lleva a una involución del crecimiento económico y representa un fermento extremadamente peligroso de descomposición social.

Se ha podido ver que una de las dimensiones principales de la actual crisis se debe a la incapacidad del capitalismo para responder plenamente a las necesidades sociales en toda una serie de ámbitos, principalmente salud y asistencia, educación, vivienda y transportes. Estos sectores son el blanco favorito de los programas de restricciones presupuestarias para reducir el déficit fiscal; son también aquellos en los que se piensa para el desarrollo de empresas intermediarias que proponen sus servicios, por ejemplo, de ayuda a las personas de edad o de rehabilitación de viviendas antiguas. Pero la brecha entre las aspiraciones y la respuesta de la sociedad mercantil se hace más grande y acentúa los efectos de distorsión: una demanda potencial importante no logra volverse solvente, debido a la misma evolución de la distribución de los ingresos. En cambio, de hecho se alientan los gastos referidos a los bienes industriales, que a menudo sirven para compensar la no consideración de necesidades fundamentales. La ofensiva ideológica contra la intervención del Estado y contra la misma noción de servicio público contribuyó a reforzar estas

tendencias, que ahora hay que revertir. Si se admite que una sociedad moderna debe garantizar la salud y el confort del conjunto de sus miembros, entonces conviene darle una imagen positiva a los modos de satisfacción socializados de un cierto número de necesidades elementales. El sector público (empresas nacionales, bancos y colectividades locales) debe contribuir, inclusive mediante la creación de empresas públicas que apunten a la satisfacción de las necesidades masivas en sectores de tecnología media y avanzada.

Estos principios parecen haber perdido hoy en día su legitimidad, y uno de los grandes éxitos de la ofensiva ideológica neoliberal es sin duda el de haber logrado dejar de lado, como arcaísmos, un cierto número de aspiraciones elementales. Actualmente, se ha convertido en norma vivir en la inseguridad y la desigualdad desde el punto de vista del ingreso, la vivienda, el acceso a la salud., etc. Pero se trata de una estafa bastante extraordinaria, en la medida en que esta argumentación no se basa en ningún elemento objetivo. El pretendido arcaísmo del Estado de bienestar no debería disimular la realidad del proceso que nos devuelve a relaciones sociales anteriores a su implementación. En cuanto a las exigencias de la eficacia económica, no se ve muy bien cómo, ni con qué plazo, el bloqueo de los salarios y la erosión de todos los derechos llevarían a una situación en la que se podría esperar vivir mejor.

EL EJE DE LA REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO

La reivindicación de una reducción del tiempo de trabajo es para nosotros el eje central que condensa este enfoque que apunta a establecer un puente entre necesidades inmediatas y proyecto de transformación social. Estos dos aspectos se refuerzan mutuamente: en el contexto actual, las medidas de urgencia necesitan de una utopía, y, recíprocamente, ningún proyecto radical puede emerger en frío sin tener un anclaje en las prácticas cotidianas.

La reducción del tiempo de trabajo se sitúa en el núcleo de tal enfoque, y, sin embargo, plantea múltiples reservas y objeciones. Esta gran idea sólo se abre camino con lentitud y dificultad, porque el contenido concreto que puede tomar es un tema abierto del debate social. Sería más justo considerar que de todas maneras se

produce una reducción del tiempo de trabajo, y que la cuestión es saber cómo opera. Esta reducción puede efectuarse *de manera excluyente* (algunos trabajan mucho, cada vez más, mientras que otros no pueden acceder al empleo) o *de manera igualitaria*, por una reducción uniforme y generalizada que permite a todos y a todas trabajar menos.

La objeción más inmediata consiste en decir que esta elección no existe y que se basa en una aritmética simplista. Este punto de vista no es exclusivo de los empresarios; también es desarrollado, por ejemplo, por Alain Supiot: “Este enfoque toma al trabajo como un dato simple y cuantificable cuyo reparto podría contribuir a resolver el desempleo, cuando parecería más juicioso comenzar interrogándose sobre el significado y las transformaciones del trabajo en nuestra sociedad” (Supiot 1993). Tal crítica no nos parece aceptable. No porque sea inútil interrogarse sobre las transformaciones del trabajo, sino porque tal método remite finalmente a introducir una noción de “inempleabilidad” en gran medida arbitraria.

En efecto, ¿qué impide decir que el 10% de la reducción del tiempo de trabajo es un 10% más de empleos y 10 puntos menos de desempleo? Además de la compensación salarial y la productividad inducida, sobre las que volveremos, existe un argumento de segundo orden, según el cual la creación de 100 empleos no baja en 100 el número de desempleados porque aquella creación incita a entrar al mercado de trabajo a personas que se habían retirado. La población activa aumenta por ejemplo en 30, y el desempleo sólo baja en 70. Este “efecto de flexión”, conocido desde hace tiempo por los economistas, es un revelador del subempleo subterráneo que se agrega al desempleo oficialmente relevado. Modula la relación entre empleo y desempleo, pero estas dos magnitudes no se recortan por eso.

El principal argumento de Supiot -y de muchos otros- es de naturaleza diferente: si la “regla de tres” no funciona, es porque el trabajo no es homogéneo, poco maleable, y no se puede “repartir” a voluntad. Dicho de otra manera, los que piden un empleo no poseen las mismas características que los que lo ocupan. Se abre entonces la puerta a la temática de la “inempleabilidad”, según la cual existiría una heterogeneidad fundamental e irreductible en el interior de la población activa. En caso de reducción del tiempo de trabajo, se notaría que las contrataciones compensatorias serían imposibles debido a la insuficiente calificación de los desocupados,

y se postula implícitamente que este “desajuste” (*mismatch*) tampoco puede ser reabsorbido por una política de formación. En ese caso, efectivamente, la reducción del tiempo de trabajo no es una respuesta al desempleo, y además es una medida peligrosa ya que puede resultar en una mayor intensificación del trabajo.

Felizmente, esta presentación no corresponde a la realidad. Una de las características del desempleo contemporáneo es por el contrario, que afecta en gran medida a trabajadores con buena calificación, ya sea jóvenes o de más de cincuenta años. Las mujeres a las que se les impone el tiempo parcial no son competentes la mitad del tiempo e incompetentes la otra. Lo mismo para los empleados temporales, los contratos de duración determinada, etc. Si esta tesis fuera cierta, no se comprendería cómo el pleno empleo fue alguna vez posible, en una época en la que el nivel medio de formación era menos elevado. Y sobre todo, es imposible considerar la situación como fija, como si ninguna política de formación fuera capaz de reducir las eventuales faltas de calificación.

Admitamos inclusive que queda un núcleo duro de real inempleabilidad, que por otra parte, es en gran medida el resultado de un largo período de desempleo masivo: en efecto, éste provoca trayectorias de marginalización y desemboca a veces en situaciones difícilmente reversibles. Los resultados del ingreso mínimo de inserción (RMI) muestran así que la inserción choca no sólo con el endurecimiento del mercado de trabajo, sino también con estados de auténtica exclusión. Hay ahí un terreno abierto a la innovación social para inventar medios de inserción; la experiencia muestra que no se trata de una tarea imposible, con la condición de crear estatus suficientemente codificados, en lugar de utilizar el argumento de la inempleabilidad como palanca de desestabilización del conjunto de los asalariados. La mayoría de los trabajadores sin empleo son perfectamente “empleables”, a cambio de un eventual esfuerzo transitorio de formación y de puesta en nivel.

Finalmente, la concepción puramente cuantitativa del trabajo, característica del enfoque macroeconómico, no es tan basta y abstracta como parece. Si bien no implica obligatoriamente que todas las horas de trabajo sean perfectamente intercambiables, da por sentada en cambio la “plasticidad” a mediano plazo de la fuerza de trabajo, que permite sostener que el desempleo no está ligado a una ausencia de ajuste de la oferta a la demanda. Porque de eso se trata toda esta construcción: la

causa última del desempleo sería una calificación inadaptada de la mano de obra a las necesidades de las empresas. Tal interpretación es simplemente insostenible hoy en día, después de una generación de desempleo masivo. Y, paradójicamente, es en esta crítica “sociológica” de un enfoque demasiado “economista” del trabajo que se encuentra una concepción rígida, que consiste en plantear lo exactamente contrario de una hipótesis de perfecta plasticidad, y postular una separación absolutamente rígida entre los que tienen un empleo y el resto. El cuantitativismo de la macroeconomía sólo se ha “superado” aparentemente, en beneficio de un individualismo metodológico impresionista y a fin de cuentas profundamente reaccionario, porque el único fundamento objetivo de una inempleabilidad absoluta remite a un determinismo biológico.

Es entonces perfectamente legítimo razonar sobre el “reparto del trabajo”, con la condición de examinar conjuntamente las modalidades prácticas de su aplicación, especialmente bajo el ángulo de la formación. Es por eso que sostenemos con firmeza la idea de que tiene sentido construir un indicador como la “duración uniforme de trabajo que garantiza el pleno empleo”, que se obtiene dividiendo el volumen de trabajo por la población económicamente activa (Husson, 1994a). En 1990, una distribución estrictamente igualitaria del volumen de trabajo entre todos los miembros de la población económicamente activa (que implica entonces la supresión del desempleo y del tiempo parcial) hubiera llevado a una duración del trabajo equivalente a 34 horas semanales en lugar de las 39 actuales. Si se prolonga este cálculo al horizonte 2000, suponiendo por ejemplo que el volumen de trabajo permanezca constante y que la población activa aumente 0,5% por año, se llega, con estas hipótesis (relativamente optimistas desde el punto de vista del empleo), a una nueva baja de 5% de la duración de referencia. En resumen, la duración del trabajo que garantiza el pleno empleo sería del orden de 32 horas por semana en el año 2000.

Este objetivo sólo se inscribiría en una tendencia secular que acompaña el progreso de la productividad y de la que constituye uno de los modos de utilización. La velocidad de este movimiento puede variar con los ritmos económicos largos. Así, la duración del trabajo bajó 0,8% por año entre 1896 y 1931, 0,4% entre 1949 y 1973, 1% entre 1973 y 1979, 1,2% entre 1979 y 1986 (Marchand y Thélot, 1991).

Ahora bien, y es una verdadera paradoja, la duración del trabajo está bloqueada desde 1982, y la mayoría de las proyecciones, como las que se realizaron en el marco del XI Plan, razonan con el supuesto de una duración del trabajo constante. La hipótesis de un “crecimiento más rico en empleos”, que por ejemplo se encuentra en el Libro blanco sobre los proyectos de la Unión Europea implica una extensión del tiempo parcial. El “tiempo elegido” es una modalidad de reducción del tiempo de trabajo que representa una alternativa a una medida generalizada, explícitamente rechazada, en la lógica de la mayoría de los informes oficiales sobre el tema, como los de la OCDE o los de la “Mesa redonda de los industriales europeos” (*European Round Table*). En otras palabras, es cuando el desempleo se instala en el largo plazo, convirtiéndose en el mayor problema social, que se prohíbe utilizar uno de los parámetros claves de la creación de empleos. Conviene examinar otros argumentos invocados para justificar tal elección.

EL CONTENIDO EN EMPLEOS DE LA REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO

En el caso francés, esto supone volver al pasaje a 39 horas en 1982. A pesar de todo lo que puede tener de específico, constituye una experiencia a magnitud real. Las estimaciones realizadas en caliente (Marchand *et alii*, 1983, Frank y Trégoat, 1984) se situaban en una curva de 15.000 a 70.000 creaciones de empleos, mientras que las estimaciones surgidas de los modelos se situaban más bien cerca de 200.000 a 300.000 creaciones de empleos al cabo de tres años (Oudiz *et alii*, 1979). Esta diferencia entre los modelos y los efectos medibles de la ordenanza de 1982, se explica sobre todo por la no compensación salarial y por la reducción de la duración de utilización de los equipamientos: se subraya así la importancia de estos dos parámetros. Pero sobre todo hay que tomar en consideración las inflexiones muy claras de la política económica que inmediatamente siguieron al paso a las 39 horas: bloqueo de los precios y salarios, freno de la actividad económica. La realidad es una variante compleja en la que la reducción de la duración del trabajo sólo es un elemento. Tomando distancia, las estimaciones más restrictivas son objeto de reevaluación. Así, un trabajo reciente de la OFCE (Gubian *et alii*, 1992) propone un punto de vista más matizado, que consiste en cuestionar la idea de que los in-

crementos de productividad hayan absorbido en lo esencial el efecto favorable sobre el empleo de la reducción de la duración de trabajo. Otro estudio (Cette, 1992) estima en 145.000 el número de empleos creados y revisa hacia arriba el número de trabajos ocupados después de la medida.

Desde esta fecha, los acuerdos sobre la reducción del tiempo de trabajo no se firmaron más que en situaciones muy particulares, por ejemplo cuando el empresario considera necesario conceder una reducción de la duración para obtener la aceptación de horarios atípicos necesarios para el alargamiento de la duración de utilización de los equipos; o cuando los representantes de los asalariados, confrontados con despidos anunciados, aceptan una compensación salarial parcial acompañando la reducción de la duración del trabajo (Bloch-London *et alii*, 1994). El acento puesto sistemáticamente en la descentralización de la negociación y, desde el punto de vista de la intervención pública, en convenciones con las empresas, responde al principio a una exigencia legítima: hay que situarse cerca de las condiciones concretas de organización y producción y de las situaciones de mercado, particularmente heterogéneas. Pero el balance de los últimos años permite medir mejor las consecuencias de tal opción: nos situamos así en un nivel en el que, excepto por circunstancias particulares, los actores a nivel local no pueden percibir directamente el interés de una reducción de la duración del trabajo que no puede apreciarse más que a un nivel más global, debido a las mismas externalidades sociales que pone en juego. Es por eso que la reducción del tiempo de trabajo no puede representar un progreso y un medio de hacer retroceder al desempleo, salvo cuando se trata de un dispositivo universal y obligatorio, que por esto debe tomar la forma de una ley-marco que precise las modalidades, aunque después abra, pero solamente después, la posibilidad de negociaciones que traduzcan sus principios generales al nivel de cada realidad profesional. No hay que temer el reproche del estatismo que este enfoque recibía a comienzos de los años 80, cuando se nos prometía que la negociación descentralizada nos permitiría llegar sin problemas a las treinticinco horas en... 1985. Los hechos ya mostraron la inconsistencia de tal estrategia como para que no se vuelva a ella.

Con la condición de fijar claramente las modalidades, la reducción del tiempo de trabajo es entonces la herramienta principal, no la única, de una ofensiva técnica

ca contra el desempleo. Desde el punto de vista de los estudios técnicos, la referencia actualmente disponible es el estudio de la OFCE, según el cual el paso a las 35 horas podría crear entre 1,8 y 2,5 millones de empleos al cabo de 5 años (Confais *et alii*, 1993). Es un resultado considerable que parece más optimista que otros trabajos, como los llevados a cabo en torno al XI Plan, y cuya estimación se situaba más abajo: entre 1 y 1,2 millones de empleos creados. La discusión en torno a estas estimaciones divergentes no es sólo técnica, ya que permite subrayar el rol de parámetros particularmente decisivos. El estudio de la OFCE está así acompañado por una hipótesis central según la cual la reducción de la duración del trabajo no produce incrementos duraderos de productividad que vendrían a contrarrestar los efectos sobre el empleo. Es un punto esencial: en el caso contrario, la reducción del tiempo de trabajo correría el riesgo de ser sólo una palanca que permitiera una intensificación extra del trabajo; en otras palabras, garantizar la misma carga de trabajo sin nuevas incorporaciones. Se trata por otra parte de una fuente importante de retención, inclusive de desconfianza de los asalariados, especialmente de la industria, que conocieron tal mecanismo en 1982, y viven en un contexto de débil crecimiento y de reducción continua de ocupados.

El análisis detallado de los proyectos debería permitir establecer mejor la distinción entre la reducción del tiempo de trabajo y la organización del trabajo: esta última, bajo el amparo de la reducción, consiste de hecho en evitar incorporaciones y no en crear empleos. Esta reflexión debería contribuir a obtener una formulación óptima de la reivindicación que permita vencer las retenciones, convencer y movilizar. Hay que aprender a interrogar desde este punto de vista a los proyectos de reducción del tiempo de trabajo que florecen a diestra y siniestra. Uno de los más elaborados es sin duda el de la semana de cuatro días (Larrourou, 1995), que brinda la oportunidad de elaborar un detalle preciso de los parámetros importantes. La duración del trabajo pasa de 39 a 32 horas y baja entonces en un 18%. La baja del salario compensatoria es de 5%, y los ocupados aumentan en un 10%. Gracias a la supresión de las cotizaciones de desempleo, todo esto es posible sin aumento del costo salarial unitario, que inclusive podría bajar ligeramente. Este modelo requiere sin embargo algunas observaciones. La primera es que las cifras sobrestiman el reciclaje de las cotizaciones sociales, evaluadas en un 8,8% de la masa salarial. Ahora bien, el informe 1993 de la Unedic estima “en 16,7 mil millones

de francos el rendimiento de un punto de tasa de cotización sobre los salarios”. Como las recaudaciones de Unedic son de 133 mil millones de francos, esto significa 8 puntos. ¿Pero 8% de qué? Basta echar una ojeada a la Contabilidad nacional para obtener la respuesta: las sociedades pagaron 1.657 mil millones de salarios y remuneraciones brutas a los que se agregaron 575 mil millones de cotizaciones de los empleadores. Es entonces 8% de la masa salarial sin las cotizaciones de los empleadores (133/1657), pero solamente 6% de la masa salarial total. Además, como la medida crea sólo 10% de empleos, el número de desocupados baja un poco más de la mitad, de tal manera que no se puede reasignar la integralidad de las cotizaciones de desempleo. A fin de cuentas, ya no es 8,8%, ni 8%, ni siquiera 6%, sino 3,8%: falta 5% de financiamiento. Pero esto no es lo más importante, ya que la cuestión primordial es aquí la de la productividad inducida, fácil de calcular: la duración del trabajo baja en un 18% y los ocupados aumentan un 10%, de tal manera que el número total de horas trabajadas baja en un 10%. Pero esto quiere decir también que la productividad del trabajo debe aumentar 10%, y como se trata de incrementos instantáneos vinculados a la reorganización del trabajo, esto implica una intensificación proporcional considerable, ya que equivale a cuatro veces los incrementos promedio de productividad anuales.

Una constatación igualmente importante se desprende del examen comparado de los estudios disponibles: es que el famoso problema de la “compensación” salarial no es finalmente tan central como se piensa habitualmente. El hecho de trabajar 35 horas pagadas como 39 no tiene únicamente los efectos negativos a los que el “sentido común” económico remite inmediatamente: este desplazamiento tiende a pesar sobre la competitividad de las empresas pero también representa un latigazo para la demanda, y el efecto de esta reactivación compensa en parte el aumento del costo salarial. Esta reactivación parece sana en general, en la medida en que se acompaña de una mejora del saldo de comercio exterior y del saldo presupuestario. Por otra parte, aquí se tiene un margen de maniobra que generalmente se subestima. Muchos razonamientos económicos actúan en efecto como si el desempleo fuera gratuito. Ahora bien, todo retroceso del desempleo libera fuentes de “autofinanciamiento”: reducción de los seguros de desempleo y aumento de las cotizaciones salariales y de los impuestos pagados por los nuevos incorporados. El ministerio de Trabajo publicó recientemente una evaluación del costo del desem-

pleo así definido (DARES 1994). Para el año 1991, las indemnizaciones por desempleo propiamente dichas representan 100 mil millones de francos, pero hay que agregar 180 mil millones de costos correspondientes a lo que se deja de percibir en cotizaciones sociales e impuestos. Toda política anti-desempleo libera así nuevos recursos para las administraciones públicas, que podrían devolverse en la forma de una baja en las cotizaciones a las empresas efectivamente creadoras de empleos. Este autofinanciamiento no es integral, pero presenta el interés suplementario de poder asociarse a un dispositivo simple que permitiría a la vez controlar la realidad de las creaciones de empleos y modular el impacto del paso a las 35 horas según la situación financiera inicial y el tamaño de las empresas.

Sin embargo, el paso a las 35 horas no basta para asegurar una vuelta inmediata al pleno empleo, tan importante es el “stock” de subempleo acumulado debido a políticas inadaptadas, o adaptadas a otros objetivos. Se puede decir, para simplificar, que no suprimiría en el mejor de los casos, es decir con medidas de acompañamiento convenientes, más que la mitad del desempleo. La otra mitad debería ser progresivamente absorbida por la asignación prioritaria de los incrementos de productividad a venir a la reducción del tiempo de trabajo, del orden de una hora semanal cada año. Se llegaría en el año 2000 a una tasa de desempleo casi nula, con una duración del trabajo del orden de 30 horas por semana. Este escenario parecerá evidentemente utópico, pero constituye un punto de referencia insoslayable. Porque la cuestión no es tanto saber si hay que reducir o no el tiempo de trabajo, sino saber cómo se hará esta reducción. O bien de manera discriminatoria, privando a algunos de un pleno acceso al empleo, y especialmente a las mujeres, condenadas al tiempo parcial, o por el contrario distribuyendo de manera igualitaria las ganancias de un progreso global de la productividad. Todo el resto, en el fondo, no es más que adorno de una elección fundamental de sociedad.

EL ARGUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD

En cuanto se trata de imaginar una política económica alternativa, se choca con el famoso problema de la restricción externa. Se trata de un mecanismo bastante simple en su principio: cada vez que los precios o la producción de un país aumentan más rápido que los de los vecinos, su posición comercial tiende a degradarse.

En un caso, el alza de los precios le hace perder la competitividad, en el otro el aumento de las importaciones y la saturación de las capacidades de exportación juegan sobre las cantidades compradas y vendidas.

Nadie niega la existencia de esta restricción, más o menos fuerte según los países. Las lecciones que pueden aprenderse parecen bastante simples: basta con no aumentar los precios y no hacer crecer la economía más rápido que los vecinos y competidores. Esta aparente sabiduría tiene de curioso que si todo el mundo se muestra “razonable” al mismo tiempo, tarde o temprano se desemboca en una situación en la que nadie crece. Es exactamente lo que pasa con la recesión actual. La manera óptima de manejar la restricción externa no es evidente ni natural.

Si, además, a la vez se quiere ser competitivo y tener una moneda fuerte, hay que comprimir los salarios y en el número de ocupados aún más que los vecinos: eso es lo que paga la moneda fuerte, a falta de superioridad tecnológica particular. Y es la política, extremadamente costosa desde el punto de vista del desempleo, que se llevó a cabo en Francia con los primeros ministros Barre entre 1978 y 1981, y después Bérégovoy entre 1985 y 1993, con el pretexto de costo de trabajo demasiado elevado. “En el curso de los últimos años, la moderación salarial contuvo el aumento del salario real muy por debajo del de la productividad, de tal modo que los costos salariales unitarios bajaron un punto por año entre 1980 y 1991 respecto de nuestros siete principales interlocutores” (CGP, 1993b).

El costo salarial tuvo una evolución muy moderada en Francia, y esto no impidió el aumento del desempleo. El último estudio sintético, terminado poco antes de la liquidación del CERC, confirma desde este punto de vista tres resultados indiscutibles. En primer lugar, el costo horario de la mano de obra (incluyendo cargas sociales) se sitúa en Francia en una posición intermedia: es inferior en 25% a Alemania, pero superior en un 15% a Italia, a Estados Unidos o a Japón. En segundo lugar, se constata que el salario relativo de los obreros es particularmente bajo en Francia, lo que contradice el argumento principal de los que quisieran cuestionar el salario mínimo (SMIC). Finalmente, no existe vínculo mecánico entre salario y rendimientos económicos: “Los países en donde los costos salariales aumentaron más rápidamente, como Japón o la RDA, también son los que, en el curso de los últimos treinta años, tuvieron fuertes excedentes comerciales” (CERC, 1992).

La baja de los salarios no es un medio para crear empleos. Para ser competitivo, hay que tener sobre todo productos de calidad, avances tecnológicos, y esto supone una mano de obra calificada y pagada en función de una productividad promedio elevada. Querer mejorar la posición bajando salarios es una estrategia que no corresponde a la realidad del mercado mundial. De todas maneras, el debate actualmente está superado: a falta de una demanda solvente, ninguna exoneración de cargas sociales podría convencer a las empresas de incorporar personal.

Si la reducción del tiempo de trabajo no está acompañada por una baja de salarios, choca por lo menos potencialmente con el argumento de la competitividad. La manera de tratar esta cuestión tiene varios tiempos. Hay que empezar relativizando el razonamiento que consiste en decir que un alza de los precios lleva a pérdidas de mercados y reducciones de empleos, de tal manera que la reducción del tiempo de trabajo es una política “mamarracho”. Si este efecto existe, no es del mismo orden de magnitud que el potencial de creaciones de empleos de una reducción del tiempo de trabajo correctamente llevada a cabo. Ningún modelo econométrico es capaz de exhibir una variante tan negativa: si estuviera disponible, no es necesario aclarar que se la habría difundido ampliamente!

Pero nuestra hipótesis de trabajo es que el paso inmediato a las 35 horas puede financiarse sin aumento de los costos unitarios de producción. El alza de los salarios puede no repercutir en un alza de precios. Hay que imponerle a las empresas el funcionar con una proporción de salarios más elevada, que puede ser compensada por la baja de las cargas financieras, la retrocesión de las economías realizadas sobre el desempleo, así como por el efecto de la reactivación sobre el costo unitario de producción. La objeción de la competitividad no desaparece por eso, en la medida en que la reactivación del consumo salarial amenaza el equilibrio de la balanza comercial. Hay que tener respuestas listas para esta eventualidad y para las objeciones que se presenten. Se puede por ejemplo contemplar la posibilidad de una reactivación en parte preasignada, es decir en la que el ingreso distribuido se gastará necesariamente en sectores que apelan a las importaciones, por ejemplo los equipamientos colectivos y la vivienda. Sin embargo, la verdadera respuesta a mediano plazo es la extensión a nivel europeo de un verdadero plan de lucha contra el desempleo.

CONCLUSIÓN

EL EMPLEO EN LOS MODELOS MACROECONÓMICOS

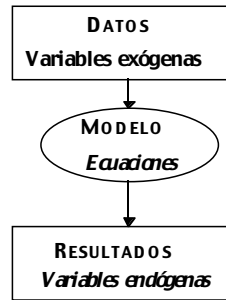
in Michel Husson, “L’emploi dans les modèles macro-économiques”,
La revue de l’IRES, n° 23, invierno de 1997

Este artículo es una prolongación de trabajos anteriores dedicados a la relación salario-empleo (HUSSON, 1991 y 1995). Se propone ampliar la problemática al funcionamiento general de los modelos macroeconómicos y parte del diagnóstico pesimista realizado por estos modelos en ocasión de un estudio de evaluación de políticas de empleo de la DARES (Direction de l’Animation de la Recherche, des Etudes et des Statistiques del Ministerio de Trabajo de Francia) en 1996. El diagnóstico era que un aumento de los salarios no conduciría a la creación de empleos. Esta propiedad, común al conjunto de modelos actualmente en uso, se contraponen con la intuición según la cual una reactivación de la demanda proveniente de los salarios podría contribuir a un retroceso del desempleo. Hay que examinarla, y el único modo de hacerlo es proponer un enfoque crítico de los modelos, que permita detectar mejor las condiciones de obtención de tal resultado y su ámbito de validez.

EL FUNCIONAMIENTO GENERAL DE UN MODELO

Un modelo es un conjunto de ecuaciones que, a partir de una cierta cantidad de datos y de hipótesis, permiten simular la evolución de magnitudes económicas. El esquema 1 resume este funcionamiento y señala tres nociones importantes.

Esquema 1. Arquitectura del modelo



Las variables exógenas están dadas desde el exterior del modelo. Puede tratarse de variables extraeconómicas, por ejemplo, climáticas o demográficas, aunque lo exterior al modelo está constituido principalmente por el Estado y el “resto del mundo”. Un primer conjunto de variables exógenas describe la política económica del Estado, que se supone exterior al núcleo de la economía: variables de política fiscal, presupuestaria o monetaria, pequeñas modificaciones del Salario Mínimo (el SMIC = Salario mínimo interprofesional de crecimiento), etc. Un segundo conjunto se refiere al resto del mundo y, especialmente, a la coyuntura de los principales países con los que se mantienen relaciones comerciales. La primera condición de funcionamiento de un modelo es que cuente con variables exógenas; los ejercicios que permite realizar dependen, entonces, de esas hipótesis establecidas por fuera del modelo. Cuando el modelo es utilizado “en estática comparativa” se introduce la evolución virtual de una u otra variable exógena, y se comparan los resultados así obtenidos con los del planteo central antes de introducir la variante, dicho de otra manera, con la simulación obtenida antes de la introducción de esta modificación.

Las variables endógenas son los verdaderos productos del modelo, que calcula a cada una por medio de una ecuación donde aparecen otras variables endógenas, variables exógenas o variables retrasadas, calculadas, a su vez, para el período anterior al de la simulación. El núcleo del modelo es, pues, un sistema de ecuaciones que permite calcular las variables endógenas.

Algunas de esas ecuaciones son inertes, ya que se trata de relaciones de definición o de equilibrios contables. En un modelo simplificado, al ahorro, por ejemplo, se lo define como la diferencia entre el ingreso y el consumo. Las ecuaciones verdaderamente importantes son las que identifican un “comportamiento” económico a partir de estimaciones econométricas. Es allí donde aparece el trabajo de modelización, que se realiza en dos tiempos. En primer lugar, hay que disponer de una “teoría”, que consiste en decir, por ejemplo, que los hogares consumen una proporción dada de su ingreso. Entonces, la econometría permite objetivar esta relación teórica eligiendo el valor aritmético de los coeficientes que conducen, a partir de una especificación dada, a la mejor simulación de las magnitudes observadas.

Hay que introducir ahora una observación importante en cuanto a la significación del test econométrico. Siempre se puede calcular el valor de un coeficiente, pero la teoría econométrica permite, por medio de algunas hipótesis, definir un intervalo de confianza. Si este intervalo es desmesurado, significa que al valor del coeficiente se lo conoce con poca precisión. Y si resulta verdaderamente demasiado insuficiente, se dice que el coeficiente asociado no es significativo. Esto equivale a decir que la “teoría” inicial queda invalidada, en todo caso a causa de la variable explicativa cuyo coeficiente no es significativo. Por lo tanto, no se puede construir un modelo de cualquier manera, y una parte de la legitimidad del ejercicio es la sanción empírica que lleva a rechazar algunas formulaciones.

Por el contrario -y este es un punto decisivo- el hecho de satisfacer el test econométrico no significa que la “teoría” esté “verificada”. Sólo puede decirse que no está invalidada, pues la econometría permite únicamente establecer una presunción de causalidad. La primera razón de esta limitación es que la prueba econométrica no hace más que verificar un vínculo del tipo de la correlación, que sería igualmente verificado si se invirtiera la variable explicada y la variable explicativa. Métodos más recientes tratan de estrechar el margen de incertidumbre introduciendo una concepción cronológica de la causalidad, según la cual la causa debe preceder al efecto. Pero este empirismo metodológico se adapta con dificultad a determinaciones más estructurales y conduce, con frecuencia, a un resultado desconcertante, según el cual la “causa” y el “efecto” son susceptibles de intercambiar sus papeles de un subperíodo a otro. Finalmente, el test econométrico no es discriminante,

ya que puede muy bien validar dos teorías alternativas; en ese caso, debe hablarse de incapacidad para discernir entre dos esquemas explicativos.

Estas críticas, sin embargo, no deben hacer olvidar el aporte de los modelos. En tanto sistema de ecuaciones, incluso simple, el modelo funciona como algo que comprueba la coherencia de la estructura de representación elegida. En primer lugar, permite eliminar las redundancias, que consisten en escribir dos veces la misma ecuación, una vez al derecho y la otra al revés. También permite identificar la presencia de dicotomías que harían que una variable o un grupo de variables recibiera todas las variaciones, sin efecto de retorno sobre el núcleo del modelo. El modelo es, entonces, un instrumento muy exigente de coherencia.

Recuadro 1. La estructura canónica de los modelos: siete variables, once efectos

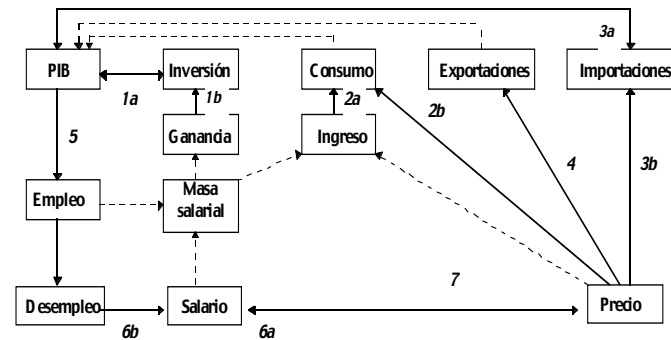
- 1. Inversión**
 - 1a. Acelerador: la inversión crece con la producción;
 - 1b. Rentabilidad: la inversión crece con las ganancias.
- 2. Consumo**
 - 2a. Ingreso: el consumo crece con el ingreso;
 - 2b. Liquidez: el consumo decrece con el incremento de los precios.
- 3. Importaciones**
 - 3a. Demanda: las importaciones aumentan con la demanda;
 - 3b. Competitividad: las importaciones aumentan con el incremento de los precios internos.
- 4. Exportaciones**
 4. Competitividad: las exportaciones bajan con el incremento de los precios.
- 5. Empleo**
 5. Productividad: el empleo aumenta con la producción.
- 6. Salarios**
 - 6a. Indexación: los salarios aumentan con los precios;
 - 6b. "Phillips": los salarios bajan cuando la tasa de desempleo aumenta.
- 7. Precios**

LA ESTRUCTURA CANÓNICA DE LOS MODELOS

Bajo la complejidad aparente de los modelos aplicados, sus mecanismos esenciales se apoyan realmente sobre un número pequeño de comportamientos. Las más importantes propiedades de los modelos pueden comentarse alrededor de las siete variables principales: la inversión, el consumo, las importaciones, las exportaciones, el empleo, los salarios y los precios. Otras variables son, sin duda, esenciales, pero se deducen de las precedentes a partir de relaciones que no tienen ningún efecto económico importante.

La modelización de estas siete variables fundamentales introduce once efectos elementales cuya combinación basta para determinar el funcionamiento general de un modelo. El recuadro 1 resume la manera en que esas variables se modelizan en las ecuaciones correspondientes del modelo y establece el catálogo de los once efectos básicos. El esquema 2 propone otra representación de esta estructura canónica. Los once efectos elementales están representados allí por las flechas numeradas, mientras que las flechas punteadas indican una determinación de tipo contable.

Esquema 2. Funcionamiento del modelo



LA REACTIVACIÓN SALARIAL VISTA POR LOS MODELOS

El estudio de la DARES (1996) sobre las políticas de empleo utiliza una batería de variantes elementales realizadas con el modelo Mosaïque (CUBIAN *y* *alli*, 1992). La principal enseñanza que se puede extraer es que todo aumento de salarios se resuelve más o menos rápidamente en una caída de empleos. Este resultado puede interpretarse a partir del esquema 2. El efecto de un aumento de salarios sobre el consumo (relación 2a), sobre el PIB y, finalmente, sobre el empleo (relación 5) corresponde, en efecto, a la idea que nos hacemos de una reactivación por la demanda, que debería, en sí misma, ser favorable al empleo. El significado de la variante consiste en decir que, a fin de cuentas, terminan ganando los efectos compensatorios también inducidos por el aumento de los salarios. En efecto, el empleo ha retrocedido en 30.000 personas al cabo de cinco años y, al cabo de diez, en 40.000 (Cuadro 1).

Una buena parte de esos efectos pasa por la formación de los precios, descrita en la relación 7. Tal relación dice que todo aumento de salarios, al cabo de un cierto tiempo, repercute en los precios. El alza de los precios inducida por un aumento de 1% en los salarios es -según Mosaïque- de 1,3% al cabo de 5 años y de 1,7% al cabo de diez; tal alza de precios anula en diez años la mitad del poder de compra obtenido. El efecto sobre la demanda se reduce entonces otro tanto, pero no se anula totalmente en lo que se refiere al consumo de los hogares, que hacia el final del período resulta 0,24% más elevado.

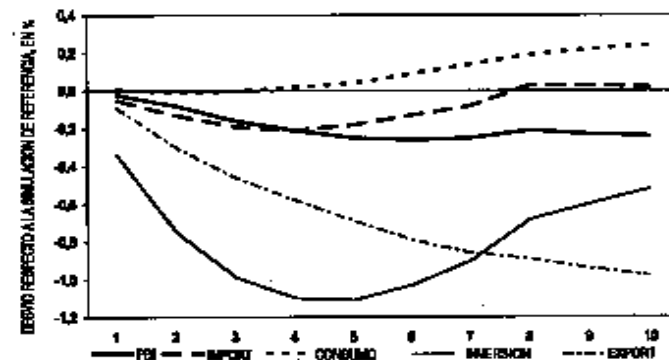
Cuadro 1. Efecto de un alza de 1% en los salarios según el modelo Mosaïque

Desvío en % a la simulación de referencia	Año 1	Año 5	Año 10
PIB	-0,02	-0,25	-0,24
Importación	-0,05	-0,18	0,02
Consumo	0,01	0,04	0,24
Masa salarial real	0,83	0,61	0,32
Inversión	-0,34	-1,11	-0,52
Exportación	-0,09	-0,69	-0,98
Precios	0,34	1,33	1,73
Salario real	0,84	0,76	0,52
Empleo (en miles)	-1,50	-29,50	-40,10
D empleo (en miles)	1,00	19,90	28,30

Esta pérdida proviene del hecho de que el alza de los precios hace bajar, de entrada, a los otros componentes de la demanda (ver gráfico 1). El movimiento es particularmente pronunciado en lo que se refiere a la inversión, que baja enseguida a causa de la pérdida de rentabilidad que representa el aumento de los salarios. El ciclo de la inversión lleva a una reactivación relativa, aunque queda de manera permanente por debajo de la simulación de referencia.

El aumento de los precios también va a pesar sobre la competitividad. En efecto, las relaciones entre los precios se modifican de manera tal que para una misma demanda, interna o externa, se tiende a importar más (relación 3b) y a exportar menos (relación 4). En lo que se refiere a las importaciones predomina el efecto de volumen (relación 3a), por lo menos en un primer momento, de modo que el saldo exterior se degrada, principalmente por el lado de las exportaciones. Este efecto es el más visible, pero no alcanza para explicar el resultado final, que no se modifica sensiblemente si se supone que los tipos de cambio son flexibles, lo que equivale a eliminar el efecto de competitividad. Al examinar más de cerca el funcionamiento del modelo se descubre la importancia de otro efecto, llamado de liquidez real, que vincula negativamente el consumo de los hogares con la inflación (relación 2b). Entonces, el aumento de los salarios trae consigo un aumento en los precios que pesará negativamente, y de manera bastante fuerte, sobre la demanda, ya que a largo plazo un alza de los precios de 1% hace caer la proporción del consumo en el ingreso en 0,8%.

Gráfico 1. Variante salarios



Finalmente, el efecto Phillips tiende a aumentar la inflación: la mejora inicial del empleo hace bajar la tasa de desempleo y favorece un nuevo crecimiento de los salarios que, una vez más, va a resolverse en inflación.

Esta variante relativa a los salarios moviliza todas las relaciones del modelo, cuyo funcionamiento adquiere un cierto grado de complejidad, a pesar de la rusticidad de las relaciones básicas. También se ve que el resultado global depende del calibrado de cada uno de los efectos y de la ponderación que el modelo les atribuye. Tal resultado puede y debe ser criticado, lo que supone un rodeo metodológico con el fin de definir la posición exacta de esta crítica, que se refiere tanto a los modelos como a las encuestas. No podemos invocar sus resultados cuando nos gustan, y decretar que no tienen ningún sentido cuando nos disgustan. De la misma manera, no se puede criticar a los modelos sin antes esforzarse por delimitar con precisión el alcance de sus resultados.

EL SESGO CONSERVADOR DE LOS MODELOS

Retomando una expresión utilizada hace ya veinte años por Rosanvallon (1977), el funcionamiento de los modelos supone un “sesgo conservador” cuyas razones metodológicas hay que comprender. Existe fundamentalmente una correspondencia entre las condiciones técnicas de funcionamiento del modelo y su incapacidad para percibir tanto los desequilibrios como las transformaciones estructurales.

LAS RESTRICCIONES TÉCNICAS DE CONSTRUCCIÓN DE LOS MODELOS

La estructura elemental de los modelos descripta en el esquema I puede vincularse con una particular lectura de la dinámica económica, alrededor de dos ideas esenciales que corresponden a los ingredientes necesarios para la propia elaboración de un modelo.

En primer lugar hay que efectuar una división entre lo exógeno y lo endógeno, entre lo que es exterior al modelo y, por lo tanto, al funcionamiento de la economía, y lo que constituye el núcleo de esta economía. Un modelo perfecto, que tienda a

una determinación total, un modelo sin variables exógenas y, por lo tanto, sin “exterior”, no tendría sentido. Describiría una historia única y acabada, ya que la única proyección posible sería conocida en el mismo momento en que el modelo estuviera terminado. De alguna manera, es hacia tal “ideal” que nos conduce la crítica hecha por la escuela llamada de la “nueva macroeconomía clásica”, es decir, la afirmación según la cual no existen leyes económicas en el sentido propio del término, sino simples regularidades estadísticas que pueden conocerse, pero no explicarse.

Luego hay que disponer de relaciones invariantes, cuyos coeficientes tomen un valor aritmético que se supone constante y que, en todo caso, no varía cuando se hace un ejercicio de simulación o de proyección.

Sin esos dos ingredientes no se puede construir un modelo macroeconómico en el sentido en que esta herramienta es habitualmente definida. Se pueden elaborar maquetas, modelos teóricos “algebraicos”, pero que no pueden invocar una validación empírica y pierden, por eso, su carácter operacional. Se trata, una vez más, de condiciones técnicas. Pero ocurre que inducen una homología con un cierto tipo de representación de la economía. En su núcleo se encuentran comportamientos fundamentalmente estables; las únicas perturbaciones provienen del exterior, tal como ha sido definido. La trayectoria de la economía resulta entonces de los “shocks exógenos” y del impacto de las medidas tomadas por un Estado regulador o, por el contrario, perturbador. A fin de cuentas, toda modificación endógena de las relaciones económicas básicas está excluida de este tipo de metodología. Pero, después de todo, es la hipótesis de base sin la cual no se puede contar con un modelo.

La necesidad técnica de relaciones invariantes delimita, en consecuencia, la validez de los resultados obtenidos con ayuda de modelos. No pueden entonces, por definición y no por inadvertencia, testear una variante estructural ya que están contruidos sobre una hipótesis de invariancia estructural. Tomemos el ejemplo de las exportaciones. La ecuación básica contiene dos parámetros esenciales. El primero expresa la capacidad de las exportaciones del país considerado para responder a la demanda mundial; surge de la observación de la evolución, en el pasado, de su participación en el mercado internacional. Otro coeficiente describe la sensibilidad del volumen de exportaciones a los precios relativos; refleja la reacción pro-

medio de las exportaciones, registrada en el pasado, a tales movimientos de precios. La econometría, repetimos, no es más que una técnica que permite elegir de la mejor manera el valor de esos dos coeficientes.

Los dos parámetros reflejan la competitividad estructural de un país. Por ejemplo, Alemania se caracteriza por tener una sensibilidad a los precios inferior a la de Italia, porque el aumento de calidad o de especialización de sus productos predomina sobre el argumento de los precios. El coeficiente que se refiere a los volúmenes refleja, por su parte, la mayor o menor adecuación entre la especialización de la oferta -sectorial y geográfica- y la dinámica de la demanda mundial.

Todo ejercicio realizado con modelos supone que esos dos coeficientes son constantes. Dicho de otra manera, que los determinantes de la competitividad no precio son fijos. Esto no quiere decir que los modelos ignoren esas características estructurales, especialmente de un país a otro cuando se trata de modelos internacionales. Quiere decir que, para funcionar, las deben tomar como datos. Toda crítica basada en la idea de que el modelo funciona con una estructura dada equivoca su objetivo, ya que un modelo no puede funcionar de otra manera. Ciertamente, queda lugar para una crítica externa, pero ésta, por ser externa, no puede anular los resultados del modelo. Retomando el ejemplo de la competitividad, tienen razón quienes señalan que los modelos razonan con una especialización dada, pero esto no puede usarse como argumento para rechazar la medición que proponen del efecto de competitividad precio, tanto más cuanto que es uno de los que generan menos debate entre los econométricos. Es cierto que, muchas veces, estos ignoran, o fingen ignorar, los límites intrínsecos de sus ejercicios y contribuyen a plantear el debate en términos que tienden a reforzar su monopolio. Frente al discurso de los modelos no quedarían más que dos posturas posibles: aceptarlos tal cual son o rechazarlos en bloque como no significativos.

LA TENTACIÓN DEL EQUILIBRIO

El punto de vista que hemos adoptado aquí reivindica, por el contrario, un enfoque metodológico que consiste en no reprochar a los modelos el adoptar hipótesis sin las cuales no podrían existir. Esto equivale a reconocer que no podemos es-

perar de su utilización resultados que, por su esencia, son incapaces de producir. Pero esta posición no dispensa de llevar un poco más lejos la reflexión sobre las consecuencias y los límites inherentes a la estructura de los modelos. La invariancia de los comportamientos es una exigencia técnica, pero que también introduce una referencia implícita al equilibrio o, para ser más precisos, al crecimiento equilibrado. Imaginemos una variante global donde todas las variables exógenas presenten una evolución regular: los volúmenes y los precios crecen a una tasa constante, mientras que las proporciones fundamentales, los tipos de cambio reales, los precios relativos, etc. se mantienen constantes. En un mundo así, el modelo debe engendrar un crecimiento equilibrado. En el caso contrario, va a hacer aparecer evoluciones caóticas o explosivas que no son admisibles. Serían, en efecto, el indicio de una modelización mal controlada que engendraría “ruidos” independientes de todo shock exógeno y que reduciría la confiabilidad operacional del modelo, ya que se torna imposible ubicar la fuente de tal pérdida de rumbo o de tal fluctuación.

Es una manera de recordar que el modelo es un objeto matemático y puede analizarse con una metodología específica que no mantiene relaciones directas con el análisis económico. En algunos casos, la inestabilidad de las soluciones, el salto no controlado entre dos soluciones diferentes, o la incapacidad del algoritmo de resolución para converger hacia una solución (que sin embargo existe), pueden remitir a una formulación económicamente inaceptable. El ejemplo típico es el del equilibrio precios-salarios. En la estructura canónica de los modelos, los precios dependen de los salarios y viceversa. Si uno no se cuida puede correr el riesgo de escribir casi la misma vinculación, una vez en un sentido y otra vez en el sentido opuesto. Entonces, si una de las ecuaciones se vuelve casi redundante, se tiende hacia la indeterminación del sistema de ecuaciones. El estudio de la divergencia del modelo permite identificar la dificultad y tratarla, por lo menos desde un punto de vista instrumental, alargando la estructura de retraso, lo que equivale a “exogenicizar” una buena parte de las ecuaciones correspondientes.

Pero no siempre ocurre así. En otros términos, una formulación satisfactoria desde el punto de vista teórico, y validada económicamente, puede muy bien no corresponder a las exigencias de estabilidad matemática del modelo. Y es allí donde se encuentra la referencia al crecimiento equilibrado. Para que el modelo matemático sea estable es necesario que describa variaciones (a merced de lo exógeno)

que vienen a “enroscarse” alrededor de un “sendero” regular. Y la manera más simple de alcanzar este resultado es introducir especificaciones que hagan referencia a valores-objetivos constantes. Esta observación nos lleva a introducir la noción de variable-pivote. Designaremos así a un cierto número de proporciones claves para las cuales se postula que son constantes a largo plazo. Tales variables son numerosas, pero nos interesaremos principalmente en dos de ellas que desempeñan un papel especial en la dinámica económica a mediano plazo.

La tasa de margen describe la distribución primaria del valor agregado. Si dejamos de lado los impuestos, el valor agregado se reparte entre las ganancias y los salarios. Se llama tasa de margen a la proporción de las ganancias en el valor agregado. Evoluciona en relación inversa a la proporción que corresponde a los salarios. Esta magnitud desempeña un papel clave en la formación de los precios, que se describe siempre en los modelos a partir de un comportamiento marginal muy simple. Se calcula un costo unitario de producción, cuyo componente más significativo es el costo salarial, luego se agrega una tasa de margen “deseada”. Este procedimiento define un precio “deseado” al que el precio efectivo se ajusta con retraso.

La propensión a consumir de los hogares describe la distribución de su ingreso disponible según los principales usos posibles: de un lado el consumo, del otro el ahorro. La tasa de ahorro varía en sentido inverso a esta propensión a consumir.

Estas dos magnitudes deberían “normalmente” ser constantes a mediano plazo. Desde el punto de vista de la modelización, se ve bien por qué: toda variación continua de una de estas variables-pivotes sostenida durante demasiado tiempo conduce a derivaciones inaceptables. Potencialmente, por lo menos, un modelo donde la tasa de margen tiende a cero o a uno conduce a una inestabilidad inadmisibles. Pero esta exigencia remite a consideraciones más teóricas, en el sentido de que la “oferta de teoría” es limitada. No hay en el mercado explicaciones teóricas satisfactorias que permitan explicar las deformaciones continuas de una y otra razón. Se puede llegar, incluso, a sugerir que no existe en realidad ninguna teoría que dé cuenta del nivel de la tasa de margen o de la propensión a consumir. Hay teorías que dicen que la tasa de margen es constante pero no se sabe por qué debe alcanzar ese determinado nivel. En realidad, existen explicaciones disponibles, pero no hacen más que desplazar el problema. Por ejemplo, se puede decir que la tasa de margen deseada es más elevada, *ceteris paribus*, cuando la inversión es elevada. In-

cluso si estas magnitudes varían juntas, lo que no ha ocurrido durante la última década, esta desviación simultánea llevaría al mismo problema de inestabilidad a mediano plazo o, al menos, a un problema de deformación continua.

LA DIFÍCIL MODELIZACIÓN DE LA TRANSICIÓN

En el fondo, estas consideraciones llevan a plantearse la siguiente cuestión: ¿cómo se pueden modelizar variables, a partir de teorías que postulan que son constantes, cuando en realidad no lo son? ¿No es, acaso, retomando una fórmula de Marx (1858), querer imponer “al capital una reivindicación que le es extraña y que no se desprende de su naturaleza”?

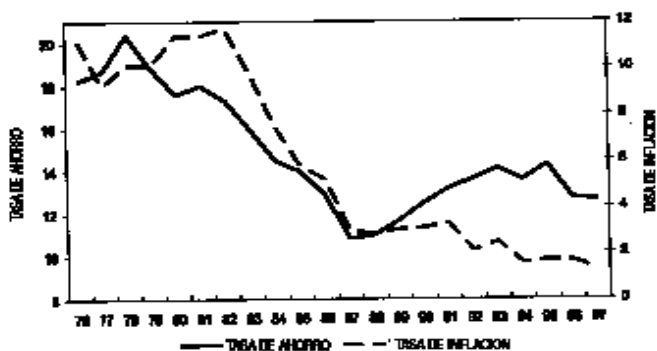
Lo que queremos mostrar aquí, en todo caso, es que una parte importante de las propiedades actuales de los modelos, y especialmente su pesimismo en materia de reactivación salarial, se desprende de la manera en que los modelos simulan las inflexiones de esas dos magnitudes centrales que son la tasa de ahorro y la tasa de margen.

AHORRO DE LOS HOGARES Y EFECTO DE LIQUIDEZ REAL

El gráfico 2 muestra que la tasa de ahorro ha tenido amplias fluctuaciones. Su evolución está marcada por una fuerte caída entre 1978 y 1988, equivalente a cerca de diez puntos del ingreso disponible de los hogares. Para explicar esta variación, los modelos hacen intervenir a la inflación.

A priori, y es un buen ejemplo de la maleabilidad de la oferta teórica, se puede pensar que este efecto funciona en los dos sentidos. Si los hogares prevén una prolongación, incluso una aceleración de la inflación, pueden elegir consumir más, o consumir antes, de manera de anticipar el alza de los precios, con lo que su tasa de ahorro va a bajar. El efecto de liquidez real funciona en sentido inverso y privilegia el hecho de que la inflación reduce la riqueza real de los hogares, quienes, entonces, van a aumentar su tasa de ahorro con el fin de reconstituir el valor real de su liquidez. De manera más general, se puede considerar que el consumo de los hogares está determinado no solamente por el ingreso corriente sino también por su riqueza. A falta de estadísticas confiables sobre los activos de los hogares, se medirá este efecto por la inflación.

Gráfico 2. Tasa de ahorro e inflación



Es evidente que el efecto de liquidez real así medido es quien gana, y la mayoría de los modelos explican la caída de la tasa de ahorro por la caída de los precios: el retroceso de la inflación habría aumentado la riqueza de los hogares y los habría incitado a consumir una fracción creciente de su ingreso. Tal vinculación, aun cuando sea frecuentemente ignorada, tiene evidentemente un papel central en las propiedades de los modelos. Todo aumento de precios tendrá como consecuencia un aumento de la tasa de ahorro y será, por lo tanto, un freno importante para el consumo, efecto que se trasladará inmediatamente al PIB y al empleo. Junto con la competitividad precio y, tal vez, antes que ella, es el canal principal del efecto negativo de una alza de salarios sobre el empleo. Ahora bien, la amplitud de este efecto es discutible desde muchos puntos de vista.

En primer lugar, funciona en sentido inverso al de la evolución observada recientemente y permite sacar a luz una hipótesis implícita de la modelización, que se refiere a la simetría de los efectos. Se supone que un alza de los precios tiene un efecto del mismo tamaño, pero de signo opuesto, sobre el comportamiento del ahorro, que una baja de los precios. Ahora bien, esta hipótesis no está verificada, incluso está invalidada por la experiencia reciente. En efecto, la tasa de ahorro de los hogares empezó a aumentar entre 1990 y 1995 sin que se pueda, evidentemente, imputar a una aceleración de la inflación ese cambio de comportamiento. Más recientemente, el año 1996 estuvo marcado, de manera contraria, por un retroceso de la tasa de ahorro, sin el cual el crecimiento hubiera sido aún más mediocre.

Pero, una vez más, ese movimiento no puede explicarse por el movimiento de los precios. El gráfico 2 ilustra perfectamente esta desconexión entre tasa de ahorro y precios que ya lleva seis años.

Esta desconexión encuentra su símil econométrico en el hecho de que las ecuaciones de los modelos no funcionan desde entonces (BONNET y DUBOIS, 1995). Dicho de otra manera, desde hace cinco o seis años, las ecuaciones de los modelos están “atados” a “variables de brecha” crecientes, de las cuales el gráfico 3 permite hacerse una idea. Este gráfico compara la evolución de la propensión a consumir de dos simulaciones econométricas. La primera fue estimada con una lógica cercana a la de los modelos, para el período 1968-1990. Se la ha hecho funcionar hasta 1996 y se ha constatado una brecha creciente entre la simulación y la evolución efectiva de la propensión a consumir. Esta brecha está calculada año por año y, por lo tanto, subestima la que probablemente se encuentra en los modelos, a causa de la regresividad de las ecuaciones, que hace que el error de un año se transmita a los años siguientes. Las estimaciones econométricas consignadas en el recuadro 2 permiten verificar que los precios intervienen con un coeficiente importante. A mediano plazo -o dicho de otra manera, haciendo jugar los retrasos- una caída de 10% en la tasa de inflación trae consigo un alza de 7,5% en la propensión a consu-

Recuadro 2. Dos ecuaciones del consumo

Estimación 1: 1968-1990

$$PROP = 31,6 + 0,67 PROP-1 - 0,55 TRD - 0,25 INFLA - 0,53 \Delta TCHO$$

(3,1) (6,0) (7,7) (2,4) (1,3)

R2 = 0,951 DW = 2,36 Error estándar = 0,74

Estimación 2: 1968-1996

$$PROP = 24,0 + 0,74 PROP-1 - 0,51 TRD - 0,10 INFLA - 0,76 \Delta TCHO$$

(2,5) (6,9) (7,0) (1,2) (2,3)

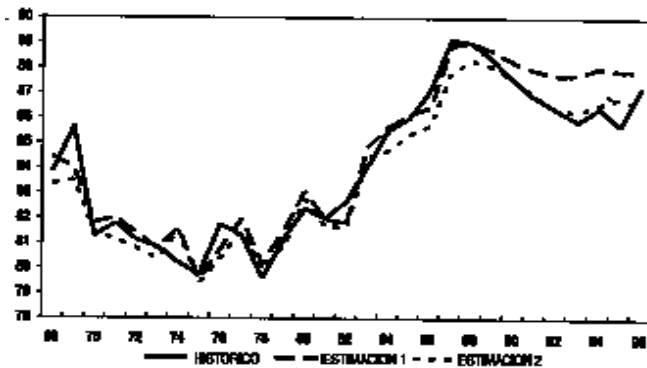
R2 = 0,937 DW = 1,87 Error estándar = 0,80

PROP	Propensión a consumir
PROP-1	Propensión a consumir del año anterior
TRD	Tasa de crecimiento del ingreso disponible real
INFLA	Tasa de inflación
$\Delta TCHO$	Variación de la tasa de desempleo

mir, lo que corresponde prácticamente a las variaciones registradas entre 1981 y 1987.

La segunda estimación se refiere al conjunto del período 1968-1996. Se verifica que en ella no "pasa" tan bien el aumento de la propensión a consumir ocurrido entre 1984 y 1988, aunque suministra una simulación más fiel del conjunto del período. La comparación entre las dos ecuaciones confirma la grilla de lectura inicial, ya que el coeficiente de la tasa de inflación pierde su significación, lo que corresponde a la constatación de una desconexión entre inflación y consumo después de 1990. Otros trabajos (CADIOU 1995, SICSIC y VILLETTELE 1995) concluyen en el mismo sentido señalando el carácter atípico del período 1986-1990. Sin embargo, todo el problema consiste en que es en este período cuando aparece el efecto de liquidez real, período al que tenemos entonces el derecho de considerar también atípico. Además, la segunda estimación permite hacer aparecer un efecto negativo de las variaciones de la tasa de desempleo, que traduce un comportamiento transitorio de ahorro de precaución.

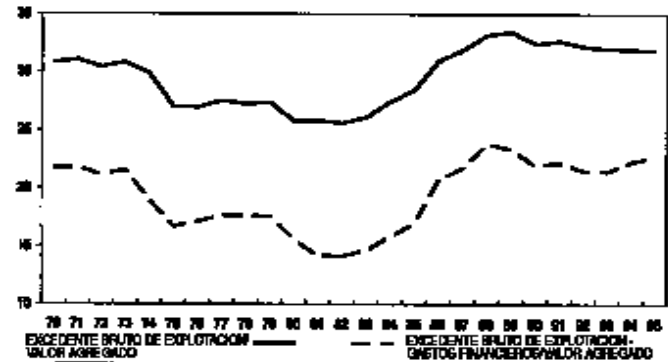
Gráfico 3. Propensión a consumir



LA MODELIZACIÓN DE LA TASA DE MARGEN

La tasa de margen es otra de las variables pivotes esenciales para la representación modelizada de la economía. Describe la distribución del valor agregado y desempeña un papel central en la modelización del equilibrio precios-salarios. El comportamiento de referencia en la formación de los precios consiste en aplicar una tasa de margen deseada al costo unitario. Como los salarios experimentan, al menos en parte, la repercusión de la evolución de los precios, se obtiene lo que se ha convenido en llamar un equilibrio precios-salarios. Esta especificación plantea problemas teóricos de indeterminación, pero la cuestión que aquí nos interesa es otra y se refiere al nivel de tasa de margen deseada. Ya hemos tenido ocasión de decir que la formulación básica supone que esta tasa de margen deseada es constante. Ahora bien, el examen, incluso rápido, del gráfico 4 permite constatar que tal representación no se conforma a la realidad empírica. La tasa de margen de las empresas -definida como la relación entre el excedente bruto de explotación y el valor agregado de las empresas- ha tenido fluctuaciones importantes. Fue superior a 30% antes de la recesión de 1975 y luego retrocedió hasta el 26% en 1983. Se restableció sensiblemente y alcanzó el 33% en 1988, y después se estabilizó alrededor de un nivel algo superior al existente al comienzo de los años setenta.

Gráfico 4. Tasa de margen de las empresas

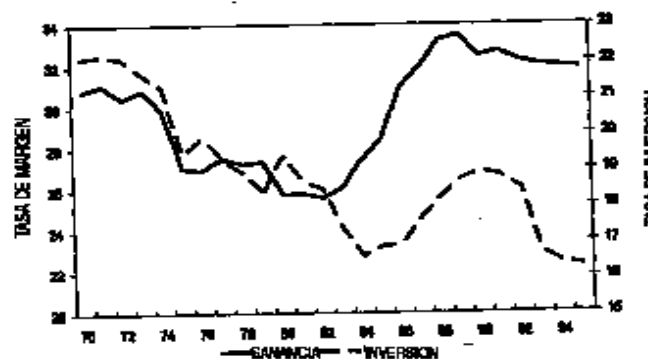


El período 1983-1988 vuelve a ser particularmente importante. Puede interpretarse como una fase de transición entre dos niveles de la tasa de margen, separados en alrededor de seis puntos de valor agregado, lo que no deja de ser importante. Este movimiento corresponde esencialmente a un proceso de desindexación de los salarios, no tanto en relación a la inflación (este no es un punto unánime en los modelos) sino, y sobre todo, en relación a la productividad. En efecto, se pasa de una regla de aumento del salario proporcional a la productividad a una norma de simple mantenimiento del poder de compra. Lo que equivale a decir que también ha cambiado la norma de la tasa de margen. Si los precios no hubieron hecho más que reflejar la desaceleración del costo salarial conforme al modelo estándar, se hubiera debido observar un mantenimiento de la tasa de margen y, por lo tanto, una desaceleración todavía más rápida de la inflación, a causa de un aumento del salario real inferior a la productividad. Para un salario real dado, el modelo básico supone que todos los incrementos de productividad son afectados a bajar los precios. La realidad muestra que han servido para otras cosas, tanto para una disminución del endeudamiento de las empresas, como para restablecer las tasas de margen.

¿Cuáles son las explicaciones propuestas para reducir la brecha entre el modelo y la realidad? Son principalmente dos, ambas insuficientes. La primera se inscribe en el discurso de moda sobre la financiarización y consiste en decir que la tasa de margen necesaria sube necesariamente con las tasas de interés reales. Veamos la lógica del razonamiento: si el costo de la inversión -que su supone medido por la tasa de interés- aumenta, entonces hay que obtener un margen de ganancia mayor para una tasa dada de inversión. Este razonamiento se apoya en una confusión entre tasa de interés y cargas financieras efectivamente soportadas. Se intercala entre las dos la estructura de financiamiento del capital: debería resultar evidente que las cuentas de una empresa no endeudada son neutras respecto de las tasas de interés, y que la sensibilidad de las empresas depende de su grado de endeudamiento. Ahora bien, el retraso del pensamiento (y de los datos) sobre los comportamientos patrimoniales lleva a ignorar el hecho de que el movimiento de disminución del endeudamiento de las empresas ha compensado muy rápidamente el aumento de las tasas de interés. La comparación de las dos curvas del gráfico 4 permite verificarlo. La tasa de margen sin considerar los gastos financieros sigue un perfil absolutamente parecido a la tasa de margen calculada antes de restar los gastos financie-

ros. Su restablecimiento, entre 1983 y 1988, es todavía más marcado. Esta razón se obtiene considerando los gastos financieros netos, dicho de otra manera, la diferencia entre los intereses y los dividendos recibidos por las empresas y los pagados en el mismo período. Esta consolidación es necesaria si se quiere evitar un efecto óptico consistente en no tener en cuenta el aumento de las participaciones cruzadas y del crédito entre empresas.

Gráfico 5. Ganancias e inversión



La segunda explicación que adoptan algunos modelos consiste en decir que la tasa de margen de referencia se ha elevado a causa de un incremento de la inversión. Esta explicación tampoco se sostiene durante mucho tiempo, y el gráfico 5 permite comprender por qué. La tasa de inversión, que expresa a la inversión como proporción del valor agregado, sigue efectivamente la evolución -hacia abajo- de la tasa de margen hasta el comienzo de los años ochenta. El restablecimiento de la tasa de margen parece, por lo menos en un primer tiempo, empujar hacia arriba a la inversión, con algo de retraso. Pero, en realidad, sólo se trataba de un movimiento cíclico que se invierte en 1991. A mediano plazo la tasa de inversión esboza más bien una ligera caída. Contrariamente a lo que anunciaba la primera parte del teorema de Schmidt, las ganancias de ayer no han sido las inversiones de hoy.

Las explicaciones propuestas para explicar el aumento de la tasa de margen no están empíricamente verificadas, lo que arroja una duda importante sobre el funcionamiento de esta relación. En el período observado, la desaceleración de los salarios no ha repercutido sobre los precios. Resulta delicado, entonces, utilizar tal ecuación para establecer que cualquier movimiento de salarios lo hará en adelante. En el caso de un alza de salarios se puede, incluso, dar vuelta el argumento de la competitividad. Si la presión del mercado mundializado es tan fuerte, ¿por qué no concluir que una eventual alza de los salarios debería traducirse más bien en una caída de los márgenes? ¿Por qué no hacer del tipo de cambio efectivo un argumento de la tasa de margen? Esto permitiría comprender porqué la tasa de margen cae en el sector expuesto de un país con moneda fuerte como Alemania y se restablece, por el contrario, en los países que han devaluado, como Gran Bretaña e Italia. De cualquier manera, no se puede invocar una ecuación cuya lógica de base (tasa de margen constante) no logra explicar lo que ha venido pasando desde hace quince años. En cuanto a los argumentos subalternos, también pueden ser contestados. La caída actual de las tasas de interés debería hacer posible una caída de los márgenes, que no tendría ninguna razón para pesar indebidamente sobre la inversión, habida cuenta de las capacidades de autofinanciamiento de las empresas.

LA TEMPORALIDAD DE LOS MODELOS

Las observaciones anteriores conducen a una crítica interna de las propiedades actuales de los modelos, que podemos resumir como sigue. Los modelos resultan incapaces de explicar las inflexiones significativas de la tasa de margen y de la tasa de ahorro, cuya invariancia postulan a mediano plazo.

De manera general, tal dificultad se presenta cada vez que una razón no se mantiene constante. Un ejemplo típico es el de las importaciones. Durante las dos últimas décadas ha habido un aumento más rápido de las importaciones que el de la demanda interna. En consecuencia, una relación lineal entre esas dos magnitudes no puede funcionar. ¿Cómo tomar entonces en cuenta el aumento de esa tasa de penetración, dicho brevemente, de la apertura de las fronteras? Existen dos procedimientos. El primero consiste en decir que es la tasa de penetración -la proporción de importaciones en la demanda- la que está afectada por una tendencia: cada año

esta tasa de penetración aumenta x puntos del PIB. Es la formulación elegida en *Mosaïque*, que evidentemente incorpora también otros argumentos. Pero hay otro procedimiento, elegido por *Metric*, que consiste en vincular las tasas de crecimiento de las importaciones y de la demanda por una elasticidad superior a la unidad. Un incremento de 1% del PIB conduciría a un alza de 1,3%, por ejemplo, en las importaciones.

Aparentemente, estas formulaciones responden a la misma preocupación, la de simular una penetración creciente de las importaciones. Una y otra satisfacen los tests econométricos y figuran en modelos realmente existentes. En el primer caso, la proporción entre importaciones y PIB es fija en un momento dado del tiempo. Toda variante que de lugar a un aumento de 1% del PIB traerá consigo un variación de 1% en las importaciones. Con la segunda formulación, la variación virtual con relación a la situación de referencia es asimilada a las variaciones observadas en el tiempo. Un suplemento de PIB de 1% se traduce en un aumento más que proporcional de las importaciones, en este caso, de 1,3%. Este coeficiente, que es el que utiliza *Metric*, trae consigo un crecimiento de las importaciones de 30% con relación a la otra formulación. La econometría no permite zanjar la cuestión entre las dos ecuaciones. La teoría tampoco: en un caso, se supone que existe un movimiento autónomo hacia la apertura de las fronteras que puede provenir de medidas institucionales que el modelo no hace más que registrar. En el segundo caso, por el contrario, se hace intervenir un efecto de escala, donde la extensión del mercado interno es lo que origina que se recurra más a las importaciones. Y, sin embargo, la restricción externa aparecerá con fuerza desigual.

El tiempo de los modelos admite por lo menos dos dimensiones: el tiempo histórico de las evoluciones observadas, y el tiempo “transversal” de las evoluciones virtuales. Ahora bien, el uso corriente de los modelos los confunde, y admite que una variante -es decir, un desplazamiento virtual- es un movimiento de la misma naturaleza que una evolución temporal. Es un primer postulado absolutamente cuestionable.

Esta dificultad está en el centro de nuestra discusión de la tasa de ahorro y de la tasa de margen, y se complica en la medida en que los modelos tratan de explicar la transición de un valor de referencia a otro de manera realmente endógena; dicho

de otra manera, por el juego de otras variables del modelo y no por transformaciones exógenas. Nos vemos entonces confrontados al riesgo de hacer desempeñar un papel desmesurado a las únicas variables disponibles. El efecto de liquidez real suministra un ejemplo perfecto de este error metodológico, pero también pueden mencionarse otros. Hemos tenido ocasión de mostrar en otro trabajo (HUSSON, 1995) que por una modelización errónea del empleo -haciendo referencia a una productividad creciente con una tasa constante, cuando en realidad decrece- fue que se pudo hacer aparecer un efecto significativo de la evolución del costo del trabajo. De la misma manera, las ecuaciones de precios “sobre-reaccionan” a variaciones de salarios porque están estimadas en un período de aumento de la tasa de margen. Podemos ver que todos estos problemas tienen, de alguna manera, la misma forma estructural. Los modelos son, por su naturaleza, herramientas concebidas para sistemas económicos relativamente estables en el tiempo. Tienen dificultades para explicar los fenómenos de transición entre dos modos de crecimiento.

EL CONTRASENTIDO DE LA TASA DE DESEMPLEO NATURAL

El pesimismo de los modelos en materia de reactivación salarial es con frecuencia invocado para justificar la pertinencia de la noción de tasa de desempleo de equilibrio. En los modelos teóricos de inspiración neoclásica desarrollados desde hace varios años se trata de definir la tasa de desempleo mínima que garantice la no aceleración de la inflación (NAIRU, *Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment*) o del salario (NAWRU, *Non Accelerating Wage Rate of Unemployment*). El estudio ya mencionado de la DARES (1996) hace explícitamente referencia a esta noción para interpretar el efecto negativo que tiene sobre el empleo un aumento de los salarios:

“Estas relaciones de formación de salarios y precios determinan un nivel de desempleo de equilibrio de la economía, que es una función del ritmo tendencial de la productividad y de parámetros de las relaciones entre los salarios y sus factores explicativos. Una política que no modifique los determinantes del desempleo de equilibrio no puede modificar de manera duradera el nivel de desempleo: la caída inicial que siga a la puesta en práctica de esa política será seguida por un crecimiento más o menos rápido(...) Este encadenamiento inflacionario se traduce en pérdi-

das de competitividad y, por ende, en una disminución del crecimiento, de los ocupados y, en suma, por un crecimiento del desempleo que contraría la caída inicial y que en un cierto plazo hace volver el desempleo a su punto de partida.”

Sin entrar en una discusión profunda sobre la noción de tasa de desempleo de equilibrio (véase STERDYNIAK *y allí*, 1977), querríamos sólo mostrar que esta lectura del funcionamiento del modelo es errónea. La primera razón es que la tasa de desempleo de equilibrio se define a partir de dos ecuaciones, la de los precios y la de los salarios. La idea de que el funcionamiento global del modelo llevaría “al desempleo en un cierto plazo a su punto de partida” es lógicamente incoherente, pues no se ve de qué manera podría funcionar el conjunto de ecuaciones para que, a fin de cuentas, la tasa de desempleo vuelva a ser la resultante de la confrontación de sólo dos ecuaciones.

Por otro lado, en ninguna parte de los modelos está escrito que la tasa de desempleo se ajusta a una tasa de equilibrio. El desempleo se deduce de la población activa, a quien se supone más o menos exógena, y del nivel de empleo, por un efecto de flexión. En cuanto al nivel del empleo, resulta del funcionamiento del conjunto del modelo y, en consecuencia, nada permite afirmar que los diferentes efectos se neutralizan “en un cierto plazo”, cualquiera sea la política adoptada. Esta lectura ultraconservadora del modelo descansa sobre una mala comprensión de su funcionamiento, y de una importación indebida de la noción de tasa de desempleo natural. Esta no puede tener sentido más que en un modelo teórico abstracto, pero no tiene ningún papel específico en los modelos empíricos, en los cuales se podría mostrar, por otro lado, que la formación de los precios y de los salarios es, en el fondo, poco compatible con la ortodoxia neoclásica.

LAS VERDADERAS RAZONES DEL PESIMISMO SALARIAL DE LOS MODELOS

El ejercicio de la DARES tiene el interés de suministrar una batería de variantes básicas útiles, que muestran, por ejemplo, que los resultados pesimistas no cambian si se introduce una variabilidad del tipo de cambio susceptible de eliminar los efectos de la competitividad precio. Este elemento no hace más que ir en el sen-

tido de nuestra tesis, consistente en que el pesimismo de los modelos resulta esencialmente de dos postulados que son, por un lado, una repercusión rápida e integral de los aumentos de salarios sobre los precios y, por otro, una sensibilidad extremadamente fuerte de la tasa de ahorro a los precios. Los efectos positivos sobre el empleo de una reactivación del consumo de los asalariados es compensada principalmente por un aumento de la tasa de ahorro, a causa del efecto de liquidez real. La competitividad externa tiene un papel secundario, así como el efecto ganancia sobre la inversión, que no debería pesar de manera significativa en una situación de autofinanciamiento elevado.

Nos encontramos entonces en una situación dudosa, en la cual los macroeconomistas no investigan suficientemente el funcionamiento de sus modelos. Están dispuestos a admitir que una de las ecuaciones principales, la que describe el consumo de los hogares, ha salido de pista desde hace por lo menos cinco años, sin haberse por eso preguntado si tal deriva no pesa sobre los resultados de las variantes que continúan presentando, de manera imperturbable, como “propiedades” intangibles de los modelos. Si se rehiciera la variante salarios con un consumo menos sensible a los precios, quedaría claro que este determinante componente recesivo sería eliminado en la misma medida.

Otra perspectiva de análisis que permitiría eliminar parcialmente las dudas consistiría en romper con la hipótesis subyacente de un hogar representativo, como si fuera posible agregar los comportamientos de los hogares que se endeudan junto con los que ahorran. Ahora bien, esta vía no ha sido explorada y la subexplotación de los datos, que están disponibles, viene paradójicamente a confortar -por defecto- la interpretación dominante. Se puede desarrollar exactamente el mismo argumento respecto de la tasa de margen, cuya modelización es particularmente pobre e incapaz de modular los efectos de la situación competitiva, contrariamente a todas las observaciones hoy disponibles. Y, una vez más, es muy evidente que una variante salarios sin repercusión integral en los precios produciría resultados cualitativamente diferentes. Entonces, queda lugar para trabajos de calibrado que permitirían -siguiendo las indicaciones sugeridas aquí- imputar mejor el resultado de un aumento de los salarios sobre el empleo.

LO QUE LOS MODELOS SABEN SOBRE EL EMPLEO

La crítica interna desarrollada hasta aquí no debe, sin embargo, llevar a un rechazo sistemático de los ejercicios modelizados, que pueden ser utilizados de dos maneras. Permiten calibrar los efectos económicos y detectar las restricciones estructurales.

EL CALIBRADO DE LAS VARIANTES

En lo que se refiere al empleo, el calibrado de las variantes examinadas a través de varios estudios, provenientes en particular del *Observatoire Français des Conjonctures Économiques* (OFCE), puede resumirse a grandes rasgos en torno a algunas ideas que presentamos de manera deliberadamente sintética.

- Una protección respecto a la competencia de países con bajos salarios no modificaría sensiblemente la dinámica del empleo en Europa.
- Una reactivación de los salarios en un solo país choca con efectos precio que anulan en parte su contenido en empleo. Por el contrario, una reactivación de los salarios coordinada a escala europea sería benéfica para el empleo.
- Una reactivación del crecimiento aumentaría sus efectos si estuviera coordinada a escala europea.
- Una caída del costo del trabajo llevaría, más que nada, a “hacer rotar” a los trabajadores entre los empleos antes que a crearlos.
- Una caída de las tasas de interés conduciría a creaciones de empleo, pero su potencial es relativamente reducido.
- La reducción del tiempo de trabajo es la única medida que permite hacer bajar rápidamente el stock de desempleados en una proporción significativa. Su eficacia crece con:
 - la proporción de empleos inducidos.
 - una reducción concomitante de los salarios.
 - un reciclado del costo del desempleo bajo la forma de reducción de los aportes patronales.
 - la generalización de estas medidas a nivel europeo.

El conjunto de estos resultados debería permitir concebir variantes óptimas que combinen los diversos ingredientes. Sin embargo, algunos efectos cruzados no han sido examinados hasta ahora. Tenemos, por ejemplo, la intuición de que una variante de reducción del tiempo de trabajo a nivel europeo sería menos sensible a las condiciones de compensación salarial que a nivel de un único país, pero no disponemos de una verificación empírica. Por otro lado, la sensibilidad de esos diversos ejercicios es raramente explotada de manera de hacer aparecer claramente lo que es esencial y lo que es accesorio, como puede mostrarse para la reducción del tiempo de trabajo.

UN CALIBRADO DE LA REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO

Los ejercicios disponibles hacen aparecer rangos bastante amplios, que van de lo simple a lo doble de un modelo a otro. El OFCE (Sterdyniak y alli, 1994) ha suministrado una estimación según la cual una reducción del tiempo de trabajo de 10% haría bajar la tasa de desempleo 6,6 puntos al cabo de ocho años (por ejemplo, de 11,6% a 5%). Pero si se consideran los ejercicios similares realizados en el marco del XI° Plan (Comisariado General del Plan - CGP, 1993) con diferentes modelos (Micro-DMS, Hermès, Amadeus, Mosaïque) los efectos sobre el empleo se reducen a cerca de la mitad (ver cuadro 2).

Cuadro 2. Efecto de una reducción de 10% en la duración del trabajo

	Repercusión sobre el empleo	Sin compensación salarial	Con compensación salarial
HERMES	50%	1.020.000	860.000
MIMOSA	100%	1.910.000	1.770.000

Tal disparidad parece ilustrar el carácter arbitrario e impreciso de este tipo de ejercicio, y los comentaristas apurados concluyen generalmente que hay una falta de confiabilidad en esos órdenes de magnitud. En realidad, si se intenta comprender las razones de esas diferencias, también se pueden explicar esas brechas y producir resultados complementarios. Puede percibirse el papel decisivo que tiene la elasticidad del empleo a una reducción de la duración, parámetro que en lo que sigue llamaremos "c". Pueden imaginarse tres casos:

- El modelo del OFCE postula que este coeficiente c es de 100%: toda reducción de la duración se compensa con un aumento de los ocupados, manteniéndose constante la productividad horaria. Estas variantes de Reducción del Tiempo de Trabajo (RTT) son las más optimistas;
- También se puede imaginar un modelo que postule, al menos a corto plazo, que el coeficiente c es nulo: toda reducción de la duración sería en este caso compensada por un aumento de la productividad horaria, manteniéndose los ocupados constantes. En este caso las variantes RTT serían evidentemente muy pesimistas en materia de empleo;
- Los otros modelos adoptan una vía intermedia, suponiendo que el coeficiente c está cercano a 50%: toda reducción de la duración se traduce, al mismo tiempo, en un aumento de los ocupados y en un aumento de la productividad horaria. Las variantes RTT son intermedias, ya que la caída en la duración del trabajo sólo repercute parcialmente en creación de empleos.

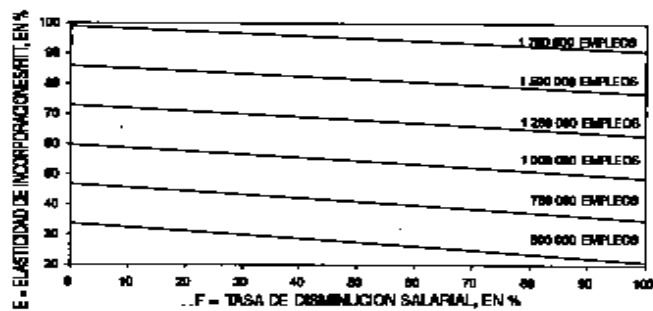
La mayor parte de los modelos acuerdan en que una reducción de los salarios facilita más creaciones de empleos pues permite neutralizar parcialmente el efecto indirecto del aumento de los salarios sobre el empleo. El contenido en empleo de una RTT depende entonces de la tasa de compensación salarial, que llamaremos f . Si f es igual a cero, significa que el salario horario es constante y que el salario per cápita se reduce en proporción a la reducción del tiempo de trabajo. Si f vale 100% hay, por el contrario, un mantenimiento del salario mensual.

A cada variante disponible puede asociarse un juego de hipótesis referidas a estos dos parámetros: e (grado de proporcionalidad de las incorporaciones) y f (tasa de compensación salarial). Puede deducirse de esto una fórmula aproximada de la cantidad de empleos creados por una reducción dada de la duración del trabajo, en función de esos dos parámetros esenciales. La cantidad de empleos creados crece con el grado de proporcionalidad de las incorporaciones y la tasa de disminución salarial. Pero este cálculo contiene una información empírica suplementaria de la mayor importancia, y es que la hipótesis sobre e (incorporaciones inducidas) modifica más los resultados que la hipótesis referida a la compensación salarial, que aparece como relativamente secundaria. Este ejercicio es muy aproximativo, pero el resultado es suficientemente claro como para ser recordado. El gráfico 6 ilustra este resultado, mostrando las combinaciones posibles de e y de f que conducen a crear el mismo número de empleos. La pendiente de este ábaco es débil, lo que quiere decir que el hecho de compensar o no, no cambia sensiblemente la creación

de empleos. Lo que resulta decisivo son las incorporaciones inducidas por la reducción del tiempo de trabajo. Tomemos como ejemplo un objetivo de creación de un millón de empleos. En caso de compensación salarial nula, se lo obtiene con una reducción del tiempo de trabajo de 10% para un valor de e cercano a 0,5. Esta es la hipótesis promedio de distribución en partes iguales entre creación de empleos y productividad inducida. Para alcanzar el mismo objetivo, pero manteniendo el salario per cápita, es suficiente un valor algo superior de e , 0,6 en lugar de 0,5. Por lo tanto, este es el parámetro que determina de manera principal el contenido en empleo de la variante.

En promedio, y considerando siempre un 10% de reducción del tiempo de trabajo, una variación de diez puntos de disminución salarial representa una creación de 20.000 empleos suplementarios; una variación similar del coeficiente de repercusión sobre las incorporaciones representa una creación de 180.000 empleos suplementarios. Es un orden de magnitud significativo, que permite afirmar que la compensación salarial es una cuestión relativamente subalterna en relación a la de las incorporaciones compensatorias. El modelo permite descubrir esto, aun cuando no sea capaz de anticipar el valor efectivo que podría adoptar el parámetro. Ese valor resulta de consideraciones que no son puramente económicas y que difícilmente podrían deducirse de la observación de un pasado que no ha conocido reducciones tan marcadas del tiempo de trabajo semanal.

Gráfico 6. RTT de 10% y creación de empleos



LOS MODELOS COMO INSTRUMENTO DE DETECCIÓN DE LAS RESTRICCIONES

Frente al pronóstico pesimista de los modelos sobre una reactivación por los salarios, deben evitarse dos actitudes extremas. La primera, que consiste en considerar este resultado como una ley económica absoluta, equivale a olvidar que tales propiedades sólo se establecen en un marco metodológico que no tiene, en realidad, nada de intangible. Pero la posición inversa, que decretaría que tales ejercicios de simulación son nulos y sin valor, dejarían de lado el hecho de que las propiedades de los modelos tienen "crédito" en la realidad económica. No se pueden barrer con el dorso de la mano las objeciones que presentan. En muchos casos permiten, como lo hemos visto, relativizar discursos convencionales y esclarecer restricciones.

Podemos tomar un ejemplo ya viejo que se refiere a la política de reactivación llevada a cabo en 1981 y 1982. Los obstáculos con que chocó esta política estaban bien identificados por los modelos de la época. Ninguno de los efectos perversos que aparecieron constituyó verdaderamente una sorpresa. Los modelos habían anticipado bien la degradación del comercio exterior y de las finanzas públicas, así como la caída de la inversión. Esto no significa que forzosamente esa política económica estuviera condenada al fracaso, sino que requería medidas de acompañamiento de orden estructural, tendientes a neutralizar un cierto número de comportamientos o a compensar sus efectos nefastos.

Las cosas no se presentan hoy de manera muy diferente y los modelos contemporáneos permiten identificar dos restricciones que pesan sobre una reactivación por los salarios, y que remiten -de cierta manera- a la distribución del ingreso. La rigidez de la tasa de margen corresponde evidentemente a un conflicto de distribución del valor agregado, y el mantenimiento de los precios es un medio para preservar la distribución inicial, aun cuando con esto se corra el riesgo de hacer retroceder el nivel de actividad. De la misma manera, el efecto de liquidez real describe, a su manera, un conflicto de distribución entre rentistas y asalariados, y los comportamientos patrimoniales de los modelos son una manera de describir una reacción de defensa de los ingresos financieros.

Por otro lado, se puede cuestionar esta modelización que, en el fondo, no es más que un procedimiento relativamente burdo para explicar la transición de un modo de crecimiento a otro. La estructura de los modelos tiende a privilegiar indebidamente el papel de las variables nominales en la explicación de esta transición, y existe una crítica fundamentada sobre el pesimismo de la variante salarial. Pero esta crítica no suprime el hecho de que, a su manera, los modelos describen restricciones reales, aun cuando hayamos mostrado que las exageraban. Dicho de otra manera, se puede pensar que su advertencia debe ser escuchada: toda política económica que conduzca a un crecimiento del costo salarial y que no esté acompañada por medidas más estructurales chocará, con bastante probabilidad, con comportamientos tendientes a restaurar la distribución del ingreso inicial. Sobre este punto, los modelos suministran, finalmente, indicaciones relativamente precisas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Appelbaum E. & Schettkat R. (1995a), «Emploi et développement économique des pays industrialisés: quelles relations?», *Problèmes économiques* n° 2420, 19 de abril.
- Appelbaum E. & Schettkat R. (1995b), «Emploi et productivité dans les pays industriels», *Revue internationale du travail* vol.134 n° 4-5.
- Baumol W.J. (1985), «Productivity policy and the service sector» in Inman.
- Baumol W.J., Batey Blackmann S.A., Wolff E.N. (1985), «Unbalanced Growth Revisited: Asymptotic Stagnancy and New Evidence», *American Economic Review*, vol.75, n° 4, September.
- Bayet A. (1995), «L'évolution des salaires dans le secteur privé», *INSEE Première* n° 393, juillet.
- Bazen S. & Martin J. (1991), «L'incidence du salaire minimum sur les gains et l'emploi en France», *Revue économique de l'OCDE* n° 16.
- Bloch-London C. y alii (1994), «Les processus locaux de partage du travail», *Travail et emploi* n° 59, abril.
- Bonnet X. y Dubois E. (1995), «Peut-on comprendre la hausse imprévue du taux d'épargne des ménages depuis 1990 ?», *Economie et Prévision*, n° 121.
- Bosworth B. & Perry G. (1994), «Productivity and Real Wages: Is There a Puzzle?», *Brookings Papers on Economic Activity*, 1 :1994
- Boyer R. (1987), *Formalizing Growth Regimes within a Regulation Approach*, Cepremap.
- Boyer R. & Coriat B. (1987), *Technical Flexibility and Macro Stabilisation*, Cepremap.
- Boyer R. (1990), «The Capital Labor Relations in OECD Countries: From the Fordist 'Golden Age' to Contrasted National Trajectories», Cepremap, Septiembre.
- Cadiou L. (1995), «Le mystère de la consommation perdue», *Revue de l'OFCE*, n° 53, abril.
- Caracostas P. (1995), «Long cycles, technology and employment: current obstacles and outlook», *STI Review*, OCDE.
- Carré J.-J., Dubois P., Malinvaud E. (1972), *La croissance française*, Le Seuil, Paris.
- Castells M. & Aoyama Y. (1994), «Vers la société de l'information: structures de l'emploi dans les pays du G7 de 1920 à 1990», *Revue internationale du Travail*, vol. 133, n° 1.
- CERC (1992), *Salaires et coûts de la main-d'oeuvre dans les principaux pays industriels*, Documents du Centre d'Etudes des Revenus et des Coûts n° 106.

Cette G. (1992), *Quelques éléments d'évaluation des effets sur l'emploi de la réduction de la durée du travail induite par l'ordonnance de janvier 1982*, note Banque de France n°92-50/1, 24 juin.

Cette G. *y alii* (1993), «Les effets sur l'emploi d'un abaissement du coût du travail des jeunes», *Document de travail INSEE* n°C 9319.

CGP (1993), *Choisir l'emploi*, Rapport du groupe Emploi du XI^e Plan, la Documentation Française.

CGP (1993a), *L'économie française en perspective*, Rapport du groupe Perspectives économiques du XI^e Plan, La Découverte/ La Documentation Française.

CGP (1993b), *Choisir l'emploi*, Informe del grupo Empleo del XI^e Plan, La Documentation Française.

CGP (1995), *Le financement de la protection sociale*, La documentation Française.

Chesnais F. (1990), «Present International Patterns of Foreign Direct Investment: Underlying causes and some implications for Brazil», comunicación en el Seminario Internacional «The International Standing of Brazil in the 1990s», Sao Paulo, 26-30 de marzo.

Cohen S.S., Zysman J. (1987), *Manufacturing matters. The myth of the post-industrial economy*, Basic Books, New York.

Confais E. *y alii* (1993), «Croissance française à l'horizon 2000: haut niveau de chômage ou réduction de la durée du travail?», *Revue de l'OFCE* n° 44, avril.

Cooper J.C. & Bernstein A. (1995), «Suddenly, the economy doesn't measure up», *Business Week*, 31 juillet.

Coriat B. & Boyer R. (1989), «De la flexibilité technique à la stabilisation macroéconomique. Un essai d'analyse» in Cohendet P. & Llerena P. (eds.), *Flexibilité, information et décision*, Economica.

DARES (1994), «Le coût du chômage indemnisé en 1991», *Premières synthèses* n° 75, novembre.

DARES (1995a), «Durée du travail et conjoncture», *Premières synthèses* n° 82, février.

DARES (1995b), «Premier bilan de l'emploi et du chômage en 1994», *Premières Synthèses* n°94, mai.

DARES (1995c), «Les salaires des jeunes à l'embauche», *Premières synthèses* n°93, mai.

DARES (1996), *40 ans de politique de l'emploi*, la Documentation Française.

Englander S. & Gurney A. (1994), «La productivité dans la zone de l'OCDE: les déterminants à moyen terme», *Revue économique de l'OCDE* n° 22, printemps.

ERT (1993), *Vaincre la crise*, Table ronde européenne des industriels, Bruxelles.

Frank J. & Trégoat J.-J. (1984), «Une politique active en matière d'emploi et de lutte contre le chômage a marqué 1982», Bilan de l'emploi 1982, *Bulletin mensuel des Statistiques du Travail*, supplément au n° 104.

Gadrey J. (1992), *L'économie de services*, La Découverte.

Gaspard M. (1988), *Les services contre le chômage*, Syros/Alternatives.

Gissot C. & Méron M. (1995), «Emploi et chômage en mars 1995», *INSEE Première* n° 389, juin.

Goux D. & Maurin E. (1995), «Les transformations de la demande de travail par qualification en France», Document de travail INSEE, juin.

Gorz A. (1988), *Métamorphoses du travail. Quête du sens*, Ed. Galilée, Paris.

Griliches Z., ed. (1992), *Output Measurement in the Service*, NBER, The University of Chicago Press.

Griliches Z. (1994), «Productivity, R&D and the Data Constraint», *American Economic Review* 84 (1).

Gubian A. *y alii* (1992), «Mosaïque : la nouvelle version du modèle OFCE trimestriel», *Observations et diagnostics économiques*, Revue de l'OFCE n° 40.

Harrison B., Bluestone B. (1990), «Wage Polarisation in the US and the 'Flexibility' Debate», *Cambridge Journal of Economics*, 14, pp.351-373.

HUSSON M. (1991), «Du salaire à l'emploi: une relation complexe», *La Revue de l'IRES*, n° 7, otoño.

Husson M. (1991a), «Dynamiques comparées de l'emploi», *La Revue de l'IRES* n° 6.

Husson M. (1991b), «Du salaire à l'emploi : une relation complexe», *La Revue de l'IRES* n° 7.

Husson M. (1994a), «Le volume de travail et son partage. Etude comparative de sept grands pays», *Problèmes économiques* n° 2365.

Husson M. (1994b), «Salaire-emploi : l'économétrie difficile», *Document de travail IRES* n° 94-01.

Husson M. (1994c), «Le contenu en emploi de la demande finale», *La Revue de l'IRES* n° 14.

Husson M. (1995a), «Emploi et coût du travail : les incertitudes de l'économétrie», *La Revue de l'IREES* n° 18

Husson M. (1995b), «Emploi et coût du travail: les incertitudes de l'économétrie», *La Revue de l'IREES*, n° 18, primavera-verano.

Husson M. (1996), *Productivité, emploi et structures de l'appareil productif. Une comparaison internationale*, Rapport pour le Commissariat Général du Plan (subvention n° 16/1994), IRES, septembre.

Inman R.P., édit. (1985), *Managing the service economy: Prospects and Problems*, Cambridge University Press.

INSEE (1996), *Structures et propriétés de cinq modèles macroéconomiques français*, Direction des Etudes et Synthèses Economiques, Document de travail G 9601.

Johnson K. H. (1995), «Productivity and Unemployment: Review of the Evidence» in OCDE.

Kaldor N. (1966), *Causes of the slow rate of Growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press.

Kunze K., Jablonski M & Klarquist V. (1995), «BLS modernizes industry labor productivity», *Monthly Labor Review*, juillet.

Larrouturou P. (1995), *Du temps pour vivre*, Flammarion.

Le Bas C. (1991), *La loi de Fabricant et l'évolution de la productivité des industries*, LESA, Université Lyon 2.

Maarek G. (1994), *Coût du travail et emploi : une nouvelle donne*, Rapport du groupe «Perspectives économiques», Commissariat Général du Plan, La Documentation Française.

Marchand O. & Thélot C. (1991), *Deux siècles de travail en France*, INSEE Etudes.

Marx K. (1858), *Fondements de la critique de l'économie politique*, Ed. Anthropos, 1967.

Marx K. (1960), *Le Capital*, Editions sociales, 1960.

Mathis J., Mazier J., Rivaud-Danset D. (1988), *La compétitivité industrielle*, Ed. Dunod.

Maurau G., Oudinet J. (1988), «Précarité et flexibilité : un essai de comparaison des industries européennes», *La Note de l'IREES*, n° 18, 4^e trimestre.

Maurel F. (1990), «Dynamique de l'emploi et tendance de la productivité dans les années quatre-vingt», *Economie et statistique* n° 237-238.

Maurin E. & Parent M.C. (1993), *Productivité et coût du travail par qualification*, 18^{ème} Journée des Centrales de Bilan.

Mihoubi F. (1994), «L'impact du coût des facteurs sur la substitution capital-travail», *Document d'études DARES* n° 3, Ministère du Travail, novembre.

Minc A. (1994), *La France de l'an 2000*, Ed. Odile Jacob.

Nasse P. (1982), «Note sur la substitution capital-travail et l'emploi», *Revue Economique*, Juillet.

OCDE (1991), *Technology and productivity*.

Oliner S.D. & Sichel D.E. (1994), «Computers and Output Growth Revisited : How Big Is the Puzzle ?», *Brookings Papers on Economic Activity*, 2 : 1994

Oudinet J. (1990), «Une approche économétrique des conditions d'emploi dans les grands pays industrialisés», Document CEDI, Université Paris-Nord.

Robin J. (1995), *Quand le travail quitte la société postindustrielle*, GRIT.

Rosanvallon P. (1977), Opinion de la CFDT, en *Le modèle FIFI dans la préparation du VI^e Plan*, La Documentation Française.

Rosenthal N.H. (1995), «The nature of occupational employment growth : 1983-93», *Monthly Labor Review*, juin.

Rowthorn B., Glyn A. (1990), «The Diversity of Unemployment Experience since 1973» in Marglin S.A. & Schorr J.B. (editors), *The Golden Age of Capitalism*, Clarendon Press, Oxford.

Sauvy A. (1980), *La machine et le chômage*, Bordas.

Sicsic P. y Villetelle J.P. (1995), «Du nouveau sur le taux d'épargne des ménages?», *Economie et Prévision*, n° 121.

Solow R. (1987), «We'd Better Watch Out», *New York Times Book Review*, July 12.

Sterdyniak H. y alli (1994), «Lutter contre le chômage de masse en Europe», *Revue de l'OFCE*, n° 48, enero.

Sterdyniak H. y alli (1997), «Le taux de chômage d'équilibre, anciennes et nouvelles approches», *Revue de l'OFCE*, n° 60, enero.

Supiot A. (1993), «Le travail, liberté partagée», *Droit social* n° 9/10, sept.-oct.

Verdoorn P.J. (1949), «Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro», *L'Industria*.

Villa P. (1994), *Un siècle de données macroéconomiques*, INSEE-Résultats n° 303-304, avril.

Wieczorek J. (1995), «La répartition de l'emploi entre secteurs, son évolution dans le monde, le déplacement dans les services», *Revue internationale du Travail*, vol. 134, n° 2.

Zaidman C., Crépon B. (1989), «L'essoufflement des gains de productivité», in *Les entreprises à l'épreuve des années 80*, INSEE, Paris.

SIGLAS

CERC Centre d'Etude des Revenus et des Coûts

CGP Commissariat Général du Plan

DARES Direction de la Recherche du Ministère du Travail

ERT European Round Table

INSEE Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques

IRES Institut de Recherches Economiques et Sociales

OCDE Organisation pour la Coopération et le Développement Economique