

Desequilibrio financiero, desajuste laboral: el caso español

Juan Ignacio Palacio Morena
Universidad de Castilla-La Mancha

Resumen

La actual crisis tiene su origen en un desequilibrio financiero con epicentro en Estados Unidos. Dicho desequilibrio ha afectado en mayor medida a Europa por su mayor debilidad para responder al reto que supone la integración del sistema productivo a escala mundial (globalización). La clave de la competencia reside ahora en el conocimiento que permite el control y asimilación de la abundante información disponible. Ello acrecienta la capacidad de innovación propia y crea más empleo y de mayor calidad. La economía europea, y la española muy especialmente, han optado por un modelo de crecimiento en que perviven numerosos segmentos donde existe escasa competencia y baja productividad. Esto se trata de compensar mediante una paulatina reducción de costes laborales y la importación de capital tecnológico. Se requiere un cambio de rumbo que introduzca mayor competencia en los distintos mercados de bienes y servicios mediante una adecuada regulación. Esa es la principal vía para acrecentar la demanda de trabajo. A su vez, se requiere una transformación del sistema educativo que colabore a que haya una participación social más activa y una oferta de trabajo más ajustada a la demanda.

Palabras clave

Competencia, innovación, desempleo, ajustes, regulación

Código JEL: J21, J64, G01

Juan Ignacio Palacio Morena
Universidad de Castilla-La Mancha
Departamento de Economía Española e Internacional, Econometría e Historia e Instituciones Económicas
Paseo de la Universidad, 2, Campus Universitario
02071 Albacete
E-mail: juan.palacio20@gmail.com

FINANCIAL IMBALANCE, LABOR MISMATCH: THE SPANISH CASE

Abstract

The current crisis has its roots in a financial imbalance with its epicentre in the United States. This imbalance has affected more to Europe for his greatest weakness to respond to the challenge of an integrating global production system (globalization). The key competition now resides in the knowledge that allows the control and assimilation of the wealth of information available. That is what increase innovation and create more employment and of higher quality. The European economy, especially Spain, have opted for a growth model with numerous segments where there is little competition and low productivity. This is offset by a gradual reduction in labour costs and an increase of technological capital imports. It requires a change of course to introduce more competition in the markets for goods and services through appropriate regulation. That competition is what enables a greater and higher quality employment demand. In turn, requires a transformation of the educational system, which enables a more active social participation, and tighter bid to demand requirements.

Keywords

Competition, innovation, unemployment, adjustments, regulation

JEL codes: J21, J64, G01



elroto.elpais@gmail.com

Desequilibrio financiero, desajuste laboral: el caso español

Juan Ignacio Palacio Morena
Universidad de Castilla-La Mancha

Introducción: economía financiera y economía real

Lo que distingue la crisis actual es que la acumulación de renta (el capital) y, por ende, las operaciones financieras se han convertido en el fin principal de la actividad económica. Se rompe así la lógica natural en la que ese lugar le corresponde a la producción. Cuando el capital está al servicio de la producción todo depende de cómo funcionan los mercados de productos y de factores, y si en estos hay realmente competencia. Sin embargo, cuando ocurre al revés lo normal es que no haya competencia en los mercados, porque esto es precisamente lo que permite una más rápida acumulación de capital.

La estructura productiva europea, y más en particular la española, presentan debilidades que dificultan el mantenimiento de su competitividad ante la creciente integración del proceso productivo a escala mundial (globalización). También frente a Estados Unidos, que ha sido el epicentro de la crisis actual de carácter financiero. Esto explica que sus efectos sobre la economía real estén siendo más intensos en Europa y más aún en España. El dato que ejemplifica mejor que cualquier otro esas peculiaridades es precisamente el alto grado de desempleo.

Esto ha llevado a deducir que una de las principales causas de la debilidad europea, y de la española muy en particular, si es que no es la fundamental, es la regulación laboral. Sin embargo, la demanda de trabajo es ante todo una demanda derivada. Depende de las necesidades de los mercados de productos (bienes y servicios). Por su parte, la oferta de trabajo está condicionada de forma decisiva por el sistema educativo o de formación. Éste es el que configura la estructura inicial de dicha oferta.

Es, por tanto, el modelo de crecimiento de la economía española, que configura las características básicas de su estructura productiva, el que explica, más allá de la crisis, la persistencia de un fuerte desajuste en el mercado de trabajo. De ahí que se analicen en primer lugar los principales rasgos distintivos de dicho modelo de crecimiento. A continuación se consideran los aspectos más importantes que condicionan la demanda de trabajo. El siguiente apartado aborda lo que se refiere a la oferta de trabajo. Finalmente, a modo de con-

clusiones, se realiza un balance, valorando la incidencia de las últimas medidas de reforma laboral.

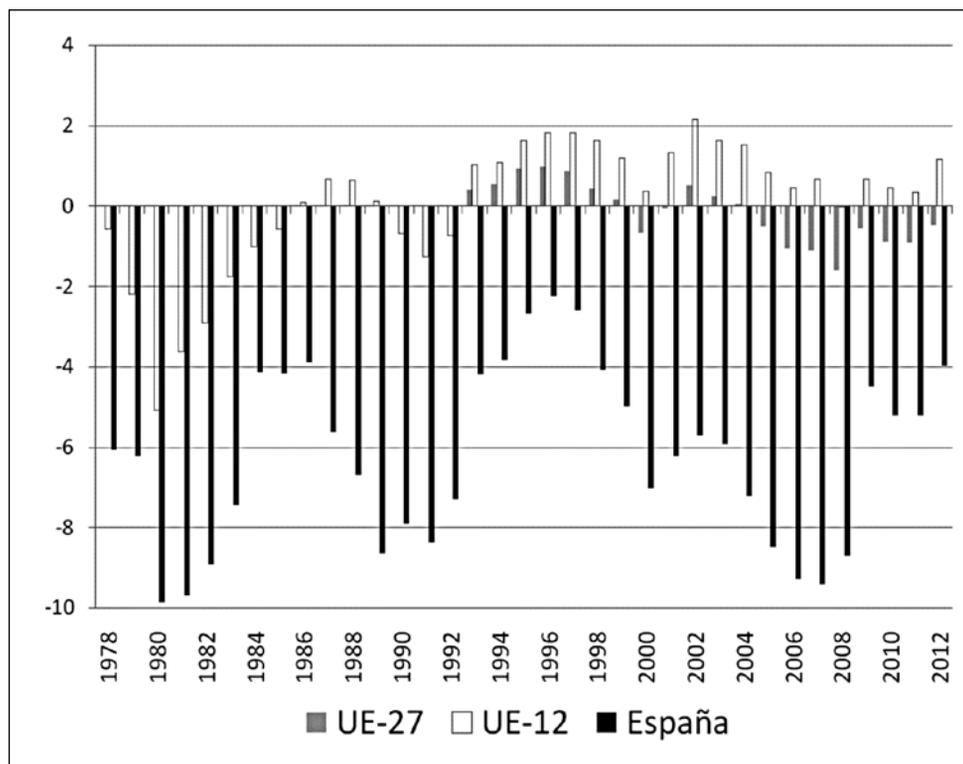
El modelo de crecimiento de la economía española

El principal hecho diferencial de la economía española no está tanto en que tenga un menor crecimiento o exista un freno en su apertura externa, sino en su escasa capacidad de innovación propia. Esto origina un déficit comercial crónico y una débil generación de empleo, que se arrastra desde muy atrás. Nos limitaremos a los últimos siete lustros, periodo coincidente con la reconstitución democrática española, la posterior integración en las instituciones europeas y el euro, y con el reto que supone la globalización. En esos treinta y cinco años el crecimiento de la economía española ha estado marcado, entre otras cosas, por la existencia de un déficit comercial persistente, muy superior a la media europea (gráfico 1).

El déficit tiende a aumentar en las fases de expansión y a disminuir en las de recesión, aunque a veces haya un cierto desfase. En los periodos de auge el incremento de las importaciones supera al de las exportaciones y ocurre normalmente al revés en las etapas de depresión. En el periodo 1978-1983, a pesar de ser una etapa de escaso crecimiento, el déficit es elevado debido a factores relacionados con el tipo de cambio y los elevados precios de la energía, que en distinto grado también afectan a los demás países de la Unión Europea.

Al relanzarse el crecimiento desde 1986 vuelve a agudizarse el déficit comercial, lo que sucede en mucha menor medida en el conjunto de Europa. La nueva recesión, a partir de 1992, permite frenar el déficit. Sin embargo, en contraste con el entorno europeo que consigue superávit, el saldo sigue siendo negativo. Esto es aún más llamativo en la nueva fase expansiva, 1998-2007, en que la Unión Europea y, en especial, la zona euro logran tener superávit, mientras que España no sólo mantiene sino que agudiza su déficit. Al llegar la crisis actual el desequilibrio comercial vuelve a reducirse, pero en 2012 se mantiene en el 4% del PIB, mientras que la zona euro tiene superávit y el déficit en el conjunto de la Unión Europea es casi nulo.

Gráfico 1. Saldo comercial UE-27, UE-12 y España (% PIB), 1978-2012



Nota: para la Unión Europea de 27 países sólo hay datos a partir de 1993. En la Unión Europea de 12 países hay una ruptura en la serie a partir de 1991, al integrarse la Alemania del este. Los datos del año 2012 son estimados.

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos de AMECO, Eurostat.

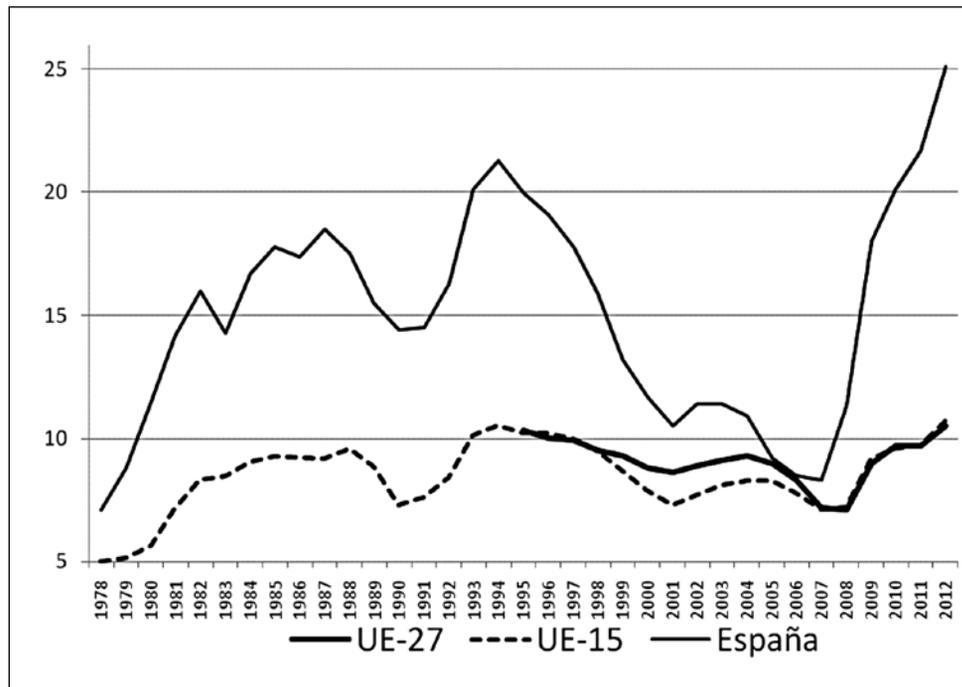
El modelo de crecimiento económico español se ha basado, cada vez más, en la importación de capital y tecnología, como medio de sostener la inversión y la exportación. Esta necesaria y positiva liberalización y apertura externa, al no ir acompañada de una suficiente mejora en el fomento de la competencia interna y la innovación propia ha provocado ese déficit comercial crónico y una insuficiente demanda de trabajo. Se ha llegado a pensar que la apertura al exterior era garantía suficiente para mantener el crecimiento. Se ignora así que no toda la economía, y en especial la pequeña y mediana empresa, puede sostenerse sin una mejora de la competencia que favorezca la capacidad de innovación. Y es que como advierte Machovec (1995), "desde una perspectiva neoclásica la transferencia de tecnología [mediante la importación] es una ruta legítima a un PIB más alto (...). Sin embargo, sin instituciones competitivas para difundir nuevos métodos y guiar la adaptación al cambio, la importación de tecnología será un error costoso"¹.

¹ "From a neoclassical perspective technology transfer is a legitimate route to higher GDP via upward shifts in mechanical production functions operating in an environment unaffected by Hayek's division-of-knowledge problem. However, without competitive institutions to diffuse new methods and to guide adaptation to change, imported technology will be a costly mistake" (Machovec, 1995, pág. 280)

La manifestación más patente de ese error es la escasa capacidad de generar empleo. España mantiene una elevada y persistente tasa de desempleo en el periodo 1978-2012. En ese periodo la tasa de paro de España ha sido aproximadamente el doble de la media del conjunto de la Unión Europea durante veinte años, y en los otros quince siempre se ha mantenido por encima de dicha media (gráfico 2). Además buena parte del empleo que se crea tiene un carácter precario, lo que hace que la contratación temporal sea también muy elevada. El porcentaje de empleo de duración determinada se sitúa en torno al 30% de los asalariados ocupados, el triple aproximadamente de la media europea, en gran parte del periodo que va desde 1978 hasta la actualidad.

El alto nivel de desempleo no es, por tanto, una consecuencia exclusiva de la crisis actual. Lo que resulta excepcional es el periodo 1999-2007, en el que la tasa de paro desciende a menos del doble de la media europea y llega casi a igualarla en el 2006. Esa "anormalidad" del periodo 1999-2007 está vinculada a un endeudamiento externo descomunal, posibilitado por la integración en el euro y la permanencia de un flujo positivo de fondos europeos. Esto permite incluso una entrada masiva de emigrantes que, por lo general, ocupan los puestos de trabajo de menor cualificación y remuneración. Con ello no sólo no se corrigen los principales problemas

Gráfico 2. Tasa de paro UE-27, UE-15 y España (%), 1978-2012



Nota: para la Unión Europea de 27 países sólo hay datos a partir de 1995. En la Unión Europea de 15 países hay una ruptura en la serie a partir de 1991 al integrarse la Alemania del este.

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos AMECO, Eurostat.

del modelo productivo español sino que se agravan. Se sigue confiando, ante todo, en la caída de los costes laborales y en la importación. El esfuerzo de innovación propia es muy escaso, persistiendo la falta de competencia en numerosos segmentos y sectores de la estructura productiva.

La inusitada creación de empleo del periodo 1998-2007 se explica, por tanto, por ese elevado endeudamiento. Eso permite que crezcan actividades escasamente competitivas donde se obtienen beneficios millonarios y sueldos comparables a los que se obtienen en empresas innovadoras y de alta tecnología en otras partes del mundo. El sector de la construcción es paradigmático en ese sentido. Consigue cebar la economía por el juego de las plusvalías o revalorizaciones de lo que la contabilidad nacional denomina activos no financieros no producidos (suelo, capital fijo u objetos de valor preexistentes que ganan valor en vez de perderlo).

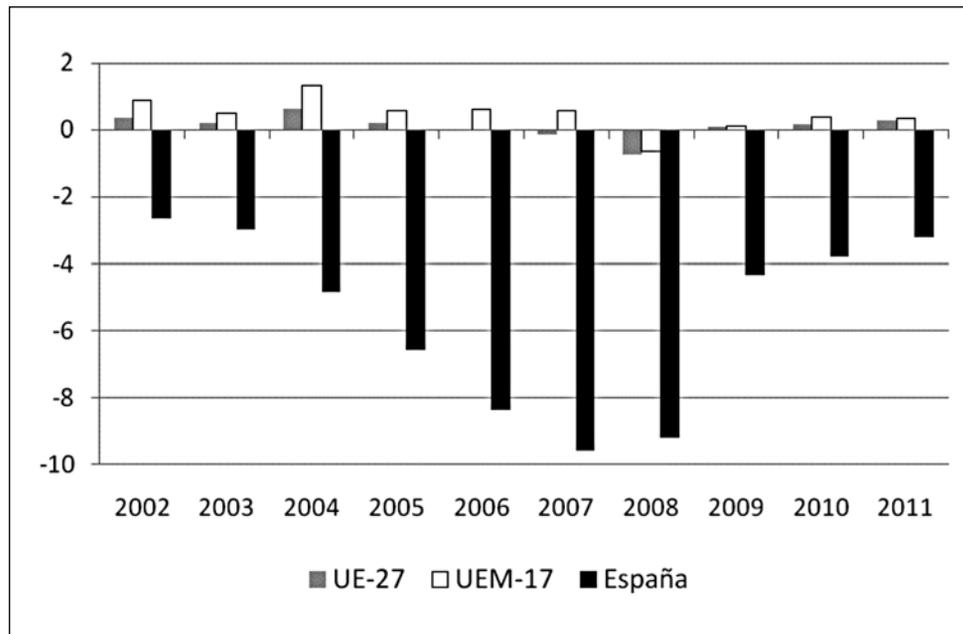
Es un modelo de crecimiento al revés. Primero se consigue renta a través de un endeudamiento desproporcionado. Esa renta aumenta la inversión y el consumo, y con ello se genera empleo y valor añadido o rentas primarias (salarios y beneficios). Como tiende a crecer más el empleo que el valor añadido en términos reales, la productividad apenas aumenta. No hay, por tanto, una mejora de la competitividad que eleve la productividad y aumente el valor añadido o rentas primarias, sino que éstas crecen por el efecto inducido de la renta prestada (endeudamiento).

Esto se aprecia claramente al comprobar la evolución del endeudamiento de la economía española en el periodo 1998-2007. Las familias y empresas aumentan notablemente su inversión superando con creces su ahorro. Esto provoca que el saldo negativo de la balanza por cuenta corriente y de capital, equivalente a la capacidad o necesidad de financiación de la economía española, crezca hasta casi alcanzar el 10% del PIB. El contraste con el conjunto de la Unión Europea y la zona euro es evidente, pues mantienen cierta capacidad de financiación, con la excepción del año 2008 (gráfico 3).

Ese endeudamiento proviene de las familias y empresas, lo que confirma el sentido y alcance del crecimiento de este periodo. Mientras que lo usual es que en los hogares el ahorro supere la inversión y tengan capacidad de financiación, el conjunto de las familias españolas tiene necesidad de financiación desde el año 2003, y ese endeudamiento continua aumentando hasta superar en el año 2007 el 4% de su renta disponible bruta (gráfico 4). La excepcionalidad de este comportamiento se comprueba al compararlo con el de la Unión Europea y la zona euro. El agregado de los hogares europeos mantiene en todo momento una cierta capacidad de financiación.

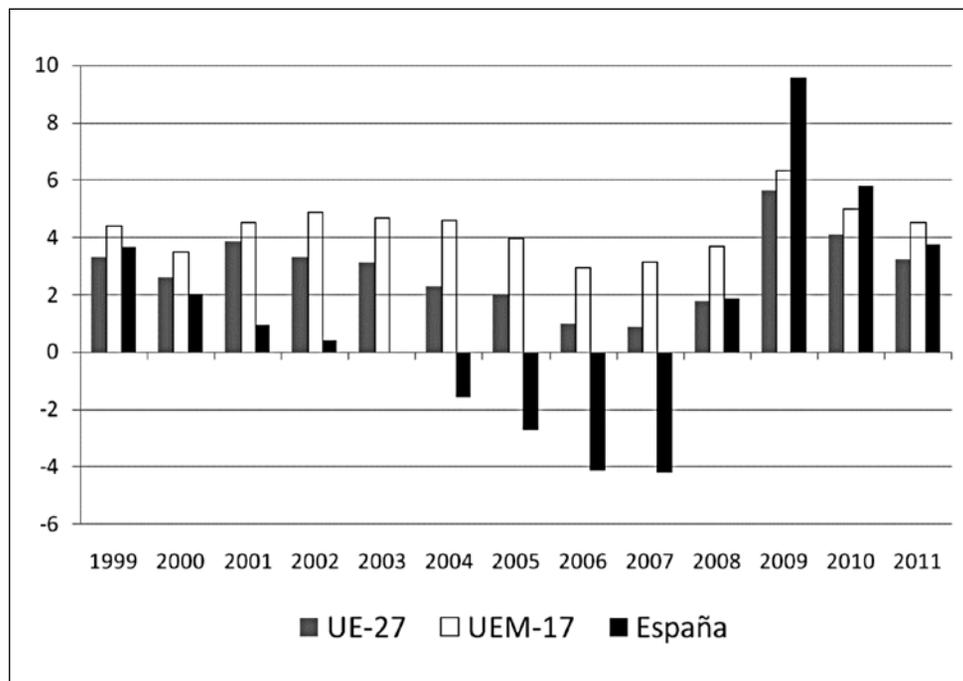
Con la crisis se produce una rápida recuperación al frenarse bruscamente la inversión e incluso el consumo, aunque en 2010 la caída de ingresos y la necesidad de devolución de las deudas reduce la capacidad de financiación. Esto se

Gráfico 3. Capacidad (+) o Necesidad (-) de financiación. Total economía, 2002-2011



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos AMECO, Eurostat.

Gráfico 4. Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación respecto a la Renta Disponible Bruta, Hogares, 1999-2011



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos AMECO, Eurostat.

acentúa aún más en 2011, volviendo a estar por debajo de la capacidad de financiación de los hogares del conjunto de la zona euro, aunque ligeramente por encima del conjunto de la Unión Europea.

Si el proceder de los hogares en España vulnera la lógica económica más elemental, mucho más desproporcionado aún es el endeudamiento de las empresas o sociedades no financieras (gráfico 5). Es normal que las empresas tengan necesidad de financiación. Lo insólito es que en el caso español esa necesidad se vaya acentuando cada vez más hasta llegar a superar el cien por cien de su renta disponible bruta en el 2007. El contraste con la media de la Unión Europea y la zona euro es demoledor. Las empresas en el conjunto de esas zonas consiguen tener capacidad de financiación del 2002 al 2005, y cuando vuelven a tener necesidad de financiación, el máximo, en 2008, es inferior al veinte por cien en la zona euro y al diez por cien en la Unión Europea.

También en este caso, las empresas frenan drásticamente su progresivo endeudamiento con la crisis y se alcanza incluso capacidad de financiación ante el parón de la inversión. En 2011 las empresas españolas superan incluso la media europea en capacidad de financiación. Esto demuestra que, a pesar de que muchas empresas desaparecen y otras mantienen un elevado nivel de deuda acumulada, buena parte de las empresas que permanecen consiguen elevados beneficios.

En las Administraciones Públicas ocurre lo contrario (gráfico 6). Entre 2001 y 2004 la Unión Europea y la zona euro tienen déficits crecientes y continúan con déficit del 2005 al 2007. España, sin embargo, consigue reducir su déficit hasta un punto insignificante y entre 2005 y 2007 llega a tener una capacidad de financiación significativa. Lo más llamativo es que eso no se consigue por una moderación del gasto público, que sigue creciendo, sino porque los ingresos aumentan en mayor proporción. Los ingresos públicos, en buena parte impulsados por el boom inmobiliario, se incrementan con los impuestos de transmisiones y plusvalías, y con los derivados del crecimiento del conjunto de la actividad económica.

Eso explica que al frenarse la inversión inmobiliaria, España retorna a una situación de necesidad de financiación de las Administraciones Públicas, muy superior a la que se produce en el resto de Europa. La caída de ingresos y el aumento del gasto público por prestaciones sociales, dispara el déficit, a despecho de la política de recortes que se inicia a partir de 2010. Este súbito endeudamiento público, a pesar del freno en el endeudamiento privado, hace que la economía española mantenga la necesidad de financiación respecto al exterior. Mientras, en el conjunto europeo, se consigue recuperar la capacidad de financiación, aunque sea muy levemente.

La excepcionalidad del periodo 1999-2007 se explica, en buena medida, porque la integración en el euro permite a España endeudarse sin que se devalúe su moneda. El superávit de la balanza por cuenta corriente y de capital de la zona euro permite la revaluación del euro, aunque el saldo exterior de la economía española sea negativo. La falta de conciencia de esta anomalía hizo creer que se vivía en una especie de reino de Jauja. Esto acentúa la sensación de desconcierto que ha provocado la crisis al constatar que los efectos sobre la economía real, y especialmente sobre el paro, están siendo más

profundos y duraderos que en la mayoría de los demás países de la Unión Europea.

Uno de los indicadores más significativos de la debilidad del modelo de crecimiento económico español es su baja productividad. Durante el periodo 1998-2007 la productividad aparente del trabajo apenas crece (gráfico 7), ampliándose la brecha respecto a la media europea. Desde 2008, al destruirse empleo con gran intensidad, se logra recuperar su crecimiento. Esto confirma el comportamiento anticíclico de la productividad en la economía española.

Algo semejante, aunque más agudizado, ocurre con la evolución de la productividad total de los factores (gráfico 8)². Esta variable tiene tasas negativas en España la mayor parte de los años, mientras en el conjunto europeo es positiva. Con la crisis se produce un cambio drástico. El brusco descenso del empleo en España, especialmente en 2009, hace que se eleve la productividad, justamente cuando en la Unión Europea cae intensamente. Los años siguientes la tasa de crecimiento de la productividad tiende a igualarse con la europea.

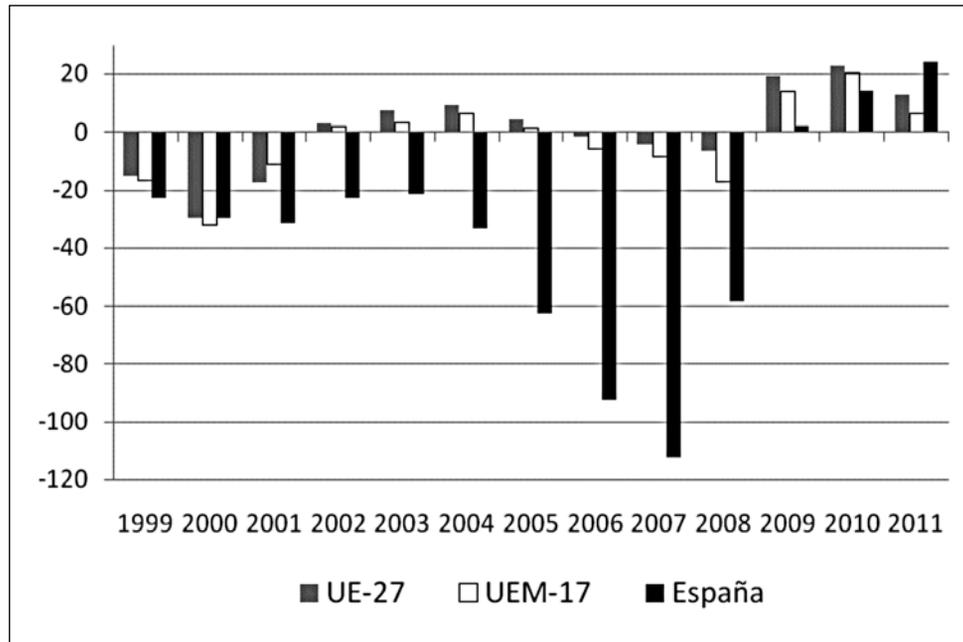
En cualquier caso, no es la diferencia en el nivel y evolución de la productividad el indicador más relevante de la fragilidad del modelo de crecimiento económico español. Una productividad inferior podría significar tan sólo que España no ha logrado aún completar su proceso de acercamiento a las economías más avanzadas de la Unión Europea y la zona euro. Que haya crecido mucho menos en el periodo 1998-2007 que en esas zonas, tiene al menos la contrapartida de que se crea mucho más empleo en esos años. Lo importante es si ese modelo de crecimiento es sostenible al sustentarse en la reducción de costes laborales para compensar de algún modo la baja productividad.

La posición teórica dominante parte de que la competencia consiste prioritariamente en ajustes de precios a corto plazo para tratar de maximizar el beneficio. Desde esa perspectiva, la evolución de los costes de producción, en especial de los costes laborales, debe adaptarse pasivamente a la de la productividad. La productividad, por su parte, depende de la tecnología existente en cada momento, que se supone que es única para cada producto o mercado y viene, por tanto, determinada exógenamente. Las empresas son precio-aceptantes cuando hay competencia y, en consecuencia, sólo pueden sobrevivir adoptando el modo más eficiente de producción e igualando el precio al coste marginal. De ahí que se suponga que las tasas de beneficio tienden a igualarse y derivadamente los costes marginales, incluido el coste laboral marginal, también tienen que tender a ser iguales.

Paradójicamente ese suele ser el comportamiento de las empresas menos competitivas. Éstas, al no ser capaces de innovar y mejorar su productividad, compiten exclusivamente en precios. Como, de hecho, eso les conduce a reducir sus beneficios a medio y largo plazo, tratan de obtener ventajas y aumentar sus beneficios consiguiendo que se restrinja la

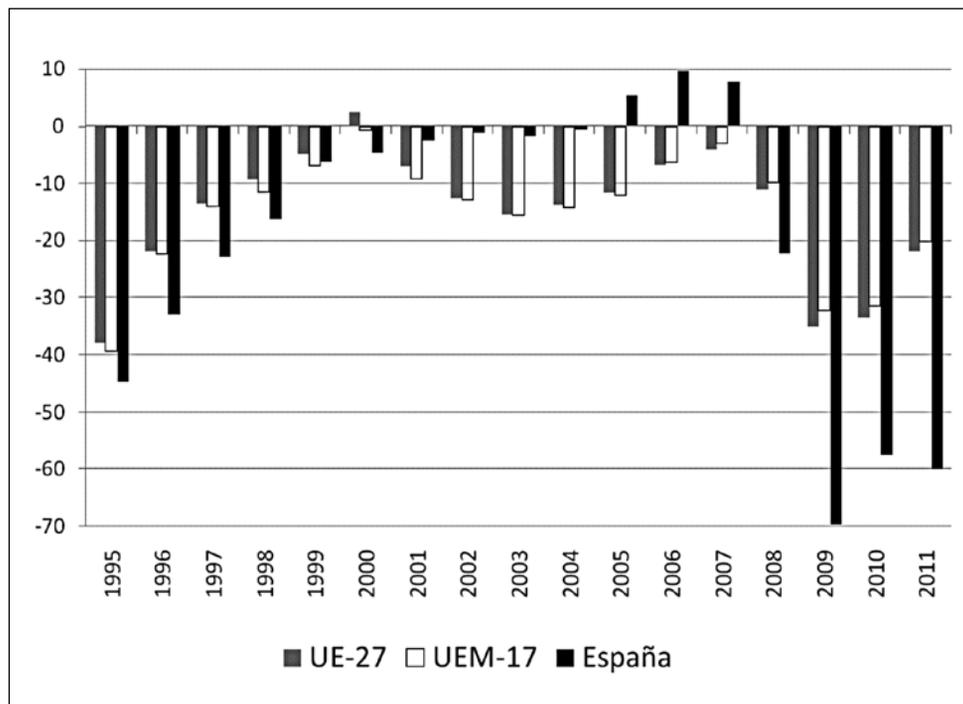
² La tasa de crecimiento de la productividad total de los factores se aproxima por el diferencial entre el crecimiento entérminosreales del producto (PIB) y el crecimiento de los inputs primarios (capital y trabajo) ponderados por su participación en la renta total.

Gráfico 5. Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación respecto a la Renta Disponible Bruta, Empresas no financieras



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos AMECO, Eurostat.

Gráfico 6. Capacidad(+) o necesidad (-) de financiación respecto a la Renta Disponible Bruta, Gobierno, 1998-2011



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos AMECO, Eurostat.

competencia. Las empresas que se desenvuelven en mercados realmente competitivos, rivalizan a través de la innovación y tratan de maximizar beneficios a largo plazo (periodo de amortización del capital fijo). Esa mayor capacidad de innovación propia es la que les proporciona ciertas ventajas competitivas y les permite elevar salarios y beneficios³.

En consecuencia una economía será más competitiva no cuando modera los costes laborales de las empresas menos eficientes, lo que no es sino una forma más de evitar la competencia, sino cuando fomenta la innovación y eso induce una espiral positiva de aumento de la productividad y, por tanto, de los salarios y beneficios del conjunto de las empresas. Como la verdadera competencia se basa en definitiva en la capacidad de innovación y ésta es necesariamente limitada y distinta para cada empresa, lo usual es que haya diferencias en las remuneraciones de los trabajadores y en las tasas de beneficio de las distintas empresas. Sin embargo, la competencia hará que esas diferencias tiendan a ser moderadas, pues no habrá restricciones a la entrada en el mercado ni discriminación en el acceso a los recursos y factores productivos.

Una economía más competitiva dará lugar, normalmente, a menores desigualdades en salarios y tasas de beneficio que otra menos competitiva; salvo el caso extremo de absoluta falta de competencia, propio de las economías que abolen o restringen gravemente el funcionamiento de los mercados mediante la total estatalización de las unidades de producción. Ese es el caso más evidente de ineficiencia, no porque no se permita el ajuste de los precios a los costes de producción, sino porque se acaba anulando la capacidad de innovación. Entonces puede haber pleno empleo, pero éste es insostenible porque la economía es cada vez más ineficiente. Es la competencia la que induce a la innovación y aumenta la demanda de trabajo, generando más empleo y de mayor calidad. A más competencia las diferencias en la remuneración de los factores productivos responden en mayor medida a su cualificación y rendimiento, evitando desigualdades excesivas e injustificadas al no estar relacionadas con la productividad real de los factores⁴.

Por lo general, no existe información sobre la productividad a ese nivel de desagregación. Por eso no es posible tener una medida más precisa de la desigualdad entre empresas según niveles de productividad. En su lugar se compararán las diferencias de productividad según tamaños de empresa, aunque eso puede encubrir importantes diferencias dentro de cada grupo de tamaño. La existencia de mayores diferencias relativas de productividad se interpreta como un signo de menor competencia en los mercados y, por tanto, como una causa fundamental de la menor demanda de trabajo. La hipótesis de

partida es, por tanto, que en un contexto de economías de mercado como el europeo, en los países donde existe menor competencia, en este caso España, habrá una diferencia de productividad más elevada entre empresas de distinto tamaño, lo que restringe la creación de empleo.

La demanda de trabajo en España

La demanda de trabajo es una demanda derivada. Eso significa que no depende sólo ni principalmente de la situación del mercado de trabajo, sino, sobre todo, de la de los mercados de productos (bienes y servicios), que son los que requieren mayor o menor empleo. Cuanta más competencia existe en los mercados de productos, mayor es la demanda de trabajo y a la inversa.

En España existe un segmento importante de empresas que sigue viviendo al amparo de la falta de competencia. No se trata sólo de algunas de las grandes empresas que dominan sectores estratégicos, especialmente sectores en red (energía, telecomunicaciones, intermediarios financieros) donde resulta difícil introducir más competencia. Existe un número significativo de pequeñas empresas que acaparan mercados locales al amparo de la arbitrariedad con que han podido actuar los ayuntamientos, más si cabe en términos relativos en los municipios pequeños. En los municipios grandes y comunidades autónomas se han creado también empresas e instituciones, algunas de ellas justificadas por tener carácter de servicio social, que funcionan al margen de cualquier tipo de competencia. Los casos de corrupción que aparecen en los medio de comunicación suelen casi siempre referirse a esos ámbitos donde están implicadas administraciones intermedias (comunidades autónomas y grandes corporaciones locales), pero con ello se oculta que hay prácticas muy extendidas que alcanzan hasta los municipios de menor tamaño.

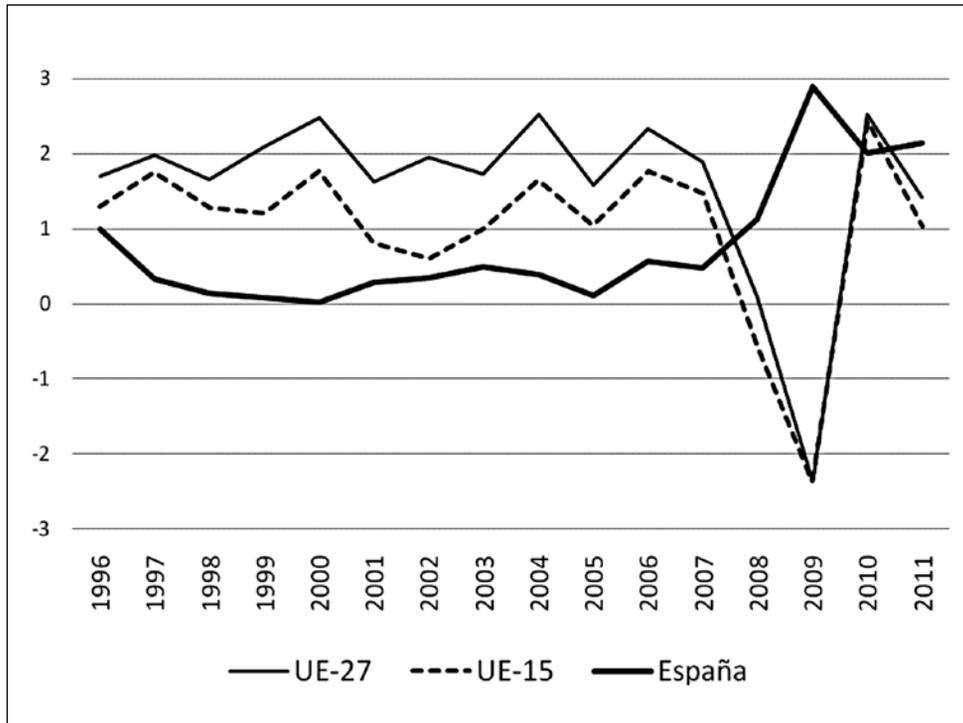
Aunque una parte de su economía, la más abierta a la competencia externa, ha respondido eficazmente a la liberalización, paralelamente se ha consolidado una base productiva poco eficiente protegida en mayor o menor grado de la competencia. A corto plazo eso conserva ciertos empleos, ese es a veces el argumento que se utiliza para justificar esas prácticas. Sin embargo, los puestos de trabajo que se mantienen son altamente ineficientes y desalientan o impiden la creación de más y mejor empleo, además de contribuir a que el gasto público sea más elevado y menos productivo.

La falta de competencia es difícil de detectar y de medir porque normalmente se ampara en prácticas que tratan de ocultarse y su alcance sólo puede analizarse para cada mercado específico. En cualquier caso, se puede afirmar que, por lo general, está asociada a mayores desniveles de productividad. La menor competencia facilita que las empresas que dominan los mercados tengan mayores beneficios y salarios, y que las más pequeñas sobrevivan, con bajos salarios y beneficios, a pesar de su baja productividad. Aunque los distintos grados de competencia según sectores determinan importantes diferencias en su productividad, éstas son aún mayores entre tamaños de establecimiento o empresa dentro de un mismo sector o mercado.

³ Una definición alternativa de competencia, construida sobre la discusión crítica del concepto neoclásico, en Palacio y Álvarez (2004) y Palacio (2011).

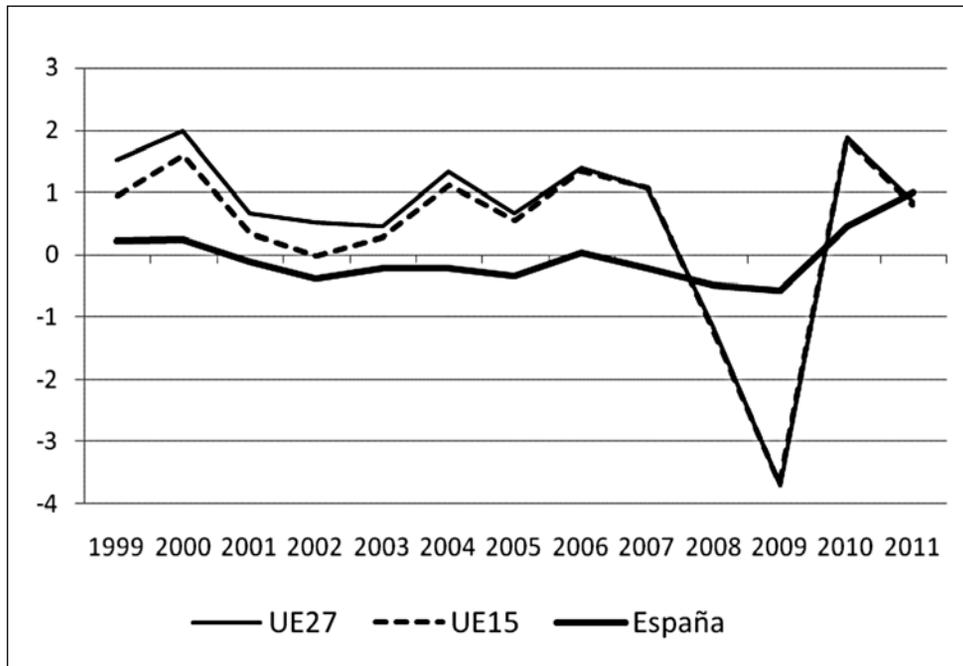
⁴ Cuando se mide la productividad a nivel agregado se utiliza un índice de precios que se corresponde con ese nivel de agregación. Para apreciar las diferencias de productividad entre sectores y entre empresas pertenecientes a un mismo sector o mercado hay que deflactar su valor añadido por un índice de precios propio de cada sector y empresa. De lo contrario, la productividad medida con el valor añadido a precios corrientes puede encubrir que las empresas o sectores con mayor productividad son las que, siendo menos competitivas, pueden imponer precios más elevados y remunerar mejor a sus factores productivos.

Gráfico 7. TAV (%) de la productividad aparente del trabajo (PIB por ocupado). 1996-2011



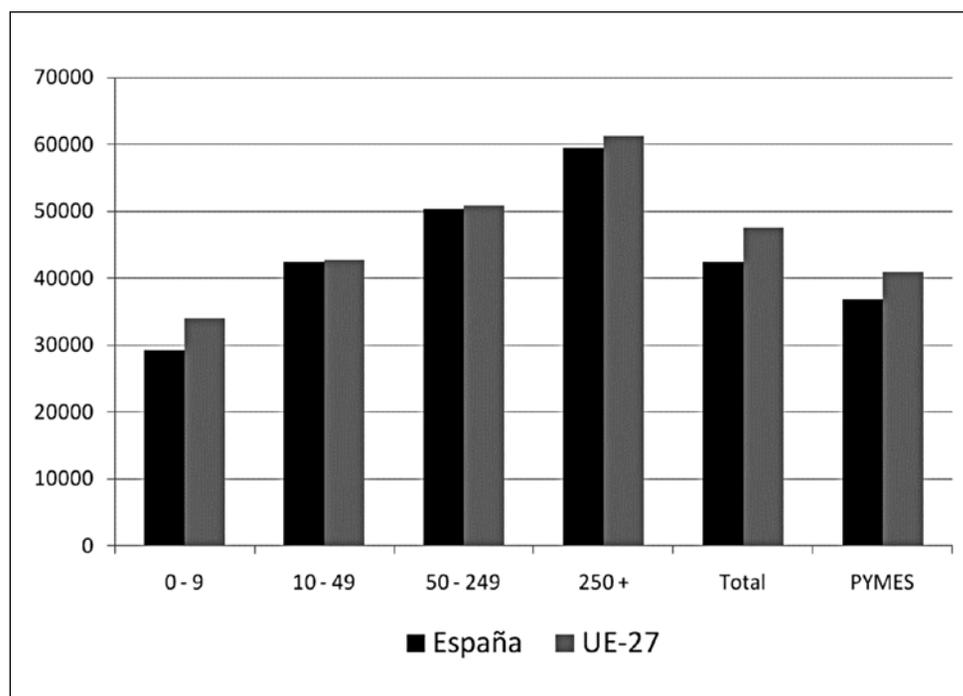
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos AMECO, Eurostat.

Gráfico 8. TAV (%) de la productividad total de los factores, 1999-2011



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos AMECO, Eurostat.

Gráfico 9. Productividad. Valor añadido por ocupado, año 2011



Fuente: Eurostat, Cambridge Econometrics, Ecorys.

Existe una amplia evidencia empírica que indica que la economía española tiene niveles de productividad inferiores a la mayoría de los países de la zona euro e incluso de la media europea, y que ese desfase se ha acentuado en el periodo de expansión 1996-2007. En cualquier caso, lo relevante desde la perspectiva apuntada es si existen mayores diferencias entre empresas, con independencia de que la productividad sea mayor o menor, o que crezca más o menos que la de otros países. La productividad es menor en España que en la media de la Unión Europea (UE-27) en todos los tramos de tamaño empresarial. Sin embargo, mientras que en las de mayor tamaño las diferencias no son muy elevadas, si lo son en las microempresas (gráfico 9). Esto corrobora que las diferencias de productividad entre las empresas más grandes y las más pequeñas es superior en España, lo que según la hipótesis que se ha señalado es un indicio de que existe menor competencia.

Los estudios que han descendido a desagregar el análisis a escala de empresas, considerando las diferencias por tamaños, coinciden en que en España las empresas de menor tamaño tienen un mayor peso relativo, que en el promedio de la Unión Europea, y que eso va asociado a una menor innovación. Así, por ejemplo, se señala en un informe de La Caixa (2012), donde se constata que desde una perspectiva internacional, la dimensión media de la empresa española es inferior a la de otros países con un grado de desarrollo similar. En dicho estudio se concluye que hay una asociación entre la dimensión de la empresa, la capacidad exportadora y el grado de flexibilización del mercado de trabajo.

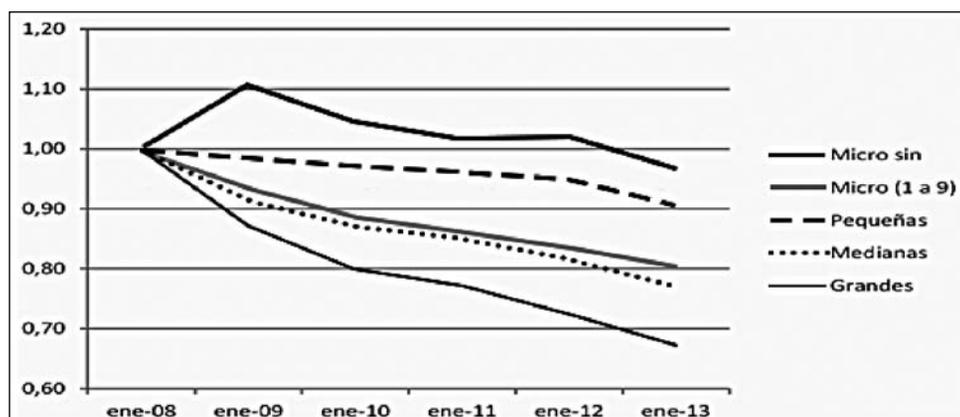
Fernández de Guevara (2011)⁵ se basa en una explotación propia de la base de datos del SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), y llega a conclusiones parecidas. Dado el mayor peso relativo de las pequeñas empresas y la menor capacidad innovadora del sistema productivo español, se plantea la necesidad de corregir ambos aspectos incentivando la innovación y el aumento del tamaño empresarial, lo que en definitiva supone un cambio de modelo productivo. Por eso se afirma que el cambio de modelo productivo se debería basar no sólo en la reorientación de la especialización hacia sectores con mayores niveles de productividad, sino que, además, se debería buscar que el conjunto de un sector converja a los niveles de productividad de las mejores prácticas observadas en el mismo. Se hace hincapié en la mejora de la productividad y de la cualificación y el aprovechamiento de la fuerza de trabajo disponible, en vez de insistir en la reducción de costes laborales, pues “la tradicional ventaja competitiva basada en costes de producción ha quedado erosionada”⁶.

La economía española en vez de avanzar por esa senda ha frenado el crecimiento de su productividad. Y lo que es más importante ha sido muy desigual entre sectores y más aún entre empresas dentro de un mismo sector. Además, se constata

⁵ En este trabajo hay una amplia referencia bibliográfica sobre los estudios que han descendido a un nivel de desagregación semejante, aunque basándose en fuentes distintas como son la Encuesta de Estrategias Empresariales o la Base de Datos de Demografía Empresarial construida a partir de la Central de Balances del Banco de España y el Directorio Central de Empresas del INE

⁶ Ibidem, página 95.

Gráfico 10. Evolución del empleo por tamaño de empresa, 2008-2013



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Índice valor: enero 2008 = 1,00

Cuadro nº 1: Diferencias de productividad, según tamaños de empresa, en Alemania y España (Microempresas = 100), año 2012

	UE-27 (*)	Alemania	España
Microempresas, 0-9 empleados	100	100	100
Pequeñas empresas, 10-49 empleados	127,8	103,1	145
Medianas empresas, 50-249 empleados	147	128,9	172,2
Grandes empresas, 250 o más empleados	178,8	159,8	203,4
Total PYMES	120,4	110,6	125,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat y para UE-27 (*) Estimaciones de Cambridge Econometrics para UE-27, año 2010

que las diferencias en la productividad total de los factores son mayores que las que se dan en la productividad del trabajo, lo que está vinculado a la diferente relación capital-trabajo. Estas diferencias presentan, además, una gran persistencia, de modo que pocas empresas cambian de franja según nivel de productividad (Fernández de Guevara, 2011). Esa heterogeneidad y persistencia en el comportamiento y resultados entre empresas se ha ratificado en numerosos estudios⁷.

Los datos más recientes disponibles corroboran la menor productividad de las empresas más pequeñas en España (cuadro nº 1). Sin embargo, lo verdaderamente relevante es que la productividad sigue siendo menor en todos los tamaños de empresa y que las desigualdades entre diferentes tamaños de

empresa son superiores en España que en la Unión Europea. Esto se ve igualmente al hacer la comparación con Alemania. En España el mayor salto se da entre la productividad de las microempresas y las pequeñas. En Alemania y en conjunto de la Unión Europea, por el contrario, el mayor salto se produce entre las medianas y las grandes empresas. Por tanto, lo que distingue el caso español no es tanto que haya un mayor número de empresas pequeñas o que éstas tengan menor productividad, sino que perviven un mayor número de empresas ineficientes al existir una menor competencia. Eso es lo que explica, más que cualquier otra cuestión, que en España se genere menos empleo y de peor calidad.

La crisis, al provocar una caída del empleo superior a la del valor añadido, ha hecho que aumente la productividad. La mayor destrucción de empleo se ha dado en las pequeñas, seguidas de las medianas y de las microempresas con asalariados (gráfico 10). El empleo en las microempresas sin asalariados inicialmente llega incluso a crecer. Ante la falta de perspectivas para encontrar un puesto de trabajo se opta

⁷ Los estudios sobre diferencias en tasas de beneficio y, en menor medida, sobre remuneraciones de los trabajadores entre empresas tiene una amplia tradición a nivel internacional. En España son más escasos, aunque empieza a haber también una creciente literatura al respecto. Sobre las diferencias en tasas de beneficio en España puede verse Córcoles (2009) y sobre las diferencias salariales Palacio y Simón (2004).

por hacerse autónomo. No obstante, pronto empieza también a descender el empleo en ese tipo de empresas pues la falta de ventas hace que el negocio no sea rentable y se acabe por cerrarlo. Las grandes empresas, a pesar de que también pierden empleo, si se mantienen tienden a aumentar aún más de tamaño.

No hay una regeneración del conjunto del sistema productivo. El relativamente reducido segmento de empresas competitivas se ha mantenido o ha mejorado incluso ligeramente su situación, fundamentalmente intensificando su presencia en el mercado externo (exportaciones) ante la atonía de la demanda interior. Sin embargo, las empresas exportadoras representan una pequeña parte del tejido empresarial. A pesar de que en 2010 ya había aumentado el porcentaje de empresas exportadoras, en ese año representan el 3,3% del total de empresas. Las empresas que exportan regularmente, un 35,4% de las empresas exportadoras y un 1,2% del total de empresas, acaparan un porcentaje muy elevado, superando el 90% del total de exportaciones⁸. Además estas empresas en la medida en que dependen de tecnologías de sus casas matrices o no encuentran en su entorno lo que necesitan acaban por generar tanto o más empleo fuera (importaciones) que dentro (exportaciones).

No puede, por tanto, pensarse que la exportación sea la principal vía para crecer y crear empleo. Por mucho que se fomenta y se incremente la exportación es prácticamente imposible que la mayoría de las empresas, que son de muy pequeño tamaño, se impliquen en la actividad exportadora. Por esa misma razón, al ser muy difícil incorporar a las microempresas, que son las que tienen más propensión exportadora que importadora, y hacer que las empresas españolas reduzcan significativamente su dependencia tecnológica del exterior, el incremento de la exportación, si no va acompañado de un esfuerzo de innovación propia, acabará por incrementar en proporción semejante o superior las importaciones⁹.

Las debilidades competitivas de España en un contexto de globalización se confirman también al analizar el peso relativo que tienen las diferentes actividades productivas según nivel tecnológico. Hay una clara desventaja no sólo de España sino del conjunto de la Unión Europea frente a Estados Unidos y otras áreas emergentes (O'Mahony y Van Ark, 2003)¹⁰.

El alto nivel de desempleo en Europa comparado con otras zonas, y de España dentro de Europa es fruto de la menor competencia o capacidad de innovación en sus mercados. En el periodo 1994-2007, España ha creado mucho empleo, alrededor de ocho millones de empleos, más de ciento cincuenta mil empleos de media por trimestre. Eso no ha sido fruto de que haya aumentado la competencia y derivadamente la productividad, pues ha crecido, sobre todo, en segmentos resguardados de la competencia exterior y escasamente innovadores.

⁸ Véase Consejo Económico y Social (2012), especialmente el cuadro 7, página 42 elaborado con datos extraídos del ICEX, *Perfil de la empresa exportadora española*.

⁹ Véase en este sentido el artículo de Lucio Fernández, Mínguez Fuentes y Álvarez Álvarez (2007)

¹⁰ Datos actualizados al respecto se encuentran en EU Klemsdatabase: <http://www.euklems.com>; y en Eurostat, Annual Data on HRST: <http://ec.europa.eu/eurostat>. Véase también Palacio (2012).

Se ha vuelto a apoyar, más que nunca, en un estancamiento de la productividad, una dependencia tecnológica creciente, que acentúa el déficit comercial, y una paulatina devaluación de los costes laborales, favorecida por la emigración masiva y el repunte de la temporalidad.

La insostenibilidad y fragilidad de ese crecimiento ha hecho que al llegar la crisis el empleo se destruya aún a mayor velocidad que con la que se creó. Desde el cuarto trimestre de 2007 hasta el primer trimestre de 2013, el número de ocupados ha disminuido en alrededor de tres millones ochocientas mil personas, más de ciento ochenta mil empleos menos de media por trimestre. Por su parte, el número de parados se ha incrementado en tres millones seiscientos mil, hasta alcanzar más de seis millones, y la tasa de paro se ha más que triplicado, pasando del 8,6% al 27,2%.

La desaparición de empleos ha afectado más a los segmentos en que más había crecido durante la expansión: emigrantes, varones, jóvenes, contratados temporales, ocupaciones de menor nivel de cualificación, empresas de tamaño intermedio y sectores como la construcción, la fabricación de productos metálicos y algunas otras ramas manufactureras, el comercio, el transporte y las actividades de los hogares como empleadores. Donde menos empleo se destruye es en ramas de servicios de carácter público, que llegan incluso a aumentar en los primeros años de la crisis, y en las empresas de tamaños extremos, micros y grandes empresas. Por niveles de formación los menos afectados son los vinculados a titulaciones profesionales. Los que tienen estudios oficiales de especialización profesional son los únicos en los que aumenta el empleo, lo que no ocurre siquiera con los de formación superior universitaria¹¹.

La oferta de trabajo en España

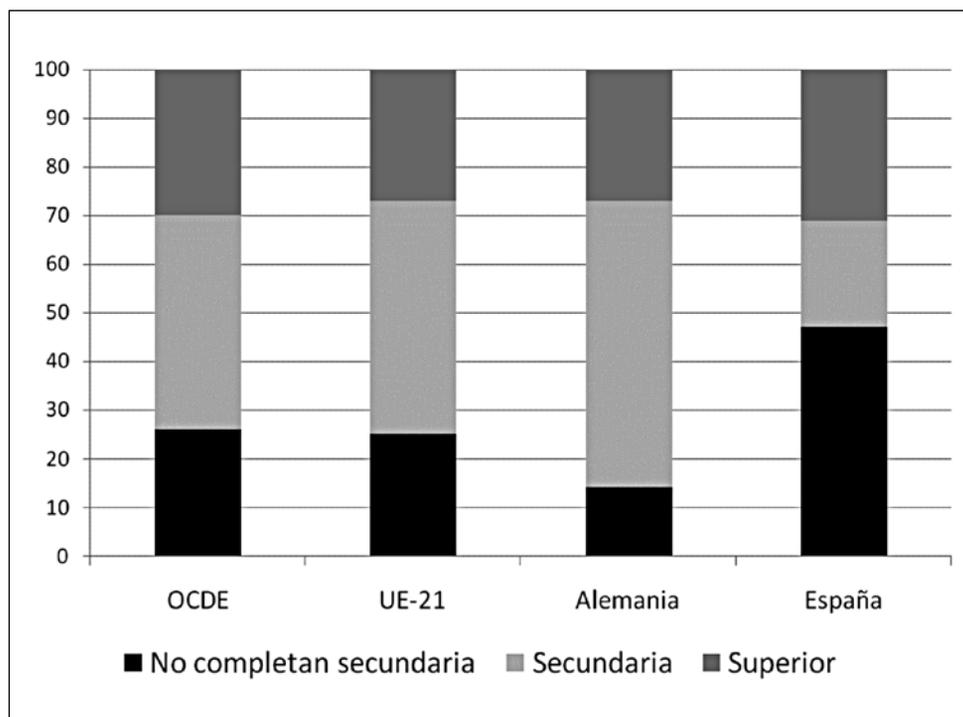
Si la demanda de trabajo está restringida por la débil competencia existente en numerosos segmentos de la producción, a su vez la oferta de trabajo no se adecua a las necesidades de la demanda. La oferta de trabajo viene definida, fundamentalmente, por el nivel de cualificación, asociado directamente al sistema educativo y a la formación en las propias empresas. En España aparece más polarizada que en cualquier otro país. En un extremo está concentrada en los que no llegan a completar la educación secundaria (47% de la población de 25 a 64 años en 2010) y en el otro en los que tienen educación superior (31%). España supera la media de la OCDE y la Unión Europea en ambos extremos (gráfico 11) y es el único país de la OCDE en el que tanto la población que no completa la secundaria como la que tiene educación superior supera la que se queda en el nivel de secundaria¹².

La mayor cualificación implica mejores posibilidades de empleo. Sin embargo España tiene tasas de paro más alto en los tres niveles de educación y la diferencia relativa respecto a la media europea y Alemania es más alta en los que tiene

¹¹ Véanse los datos de la Encuesta de Población Activa (INE). En ese mismo sentido puede verse el informe realizado por Rocha y Aragón (2012)

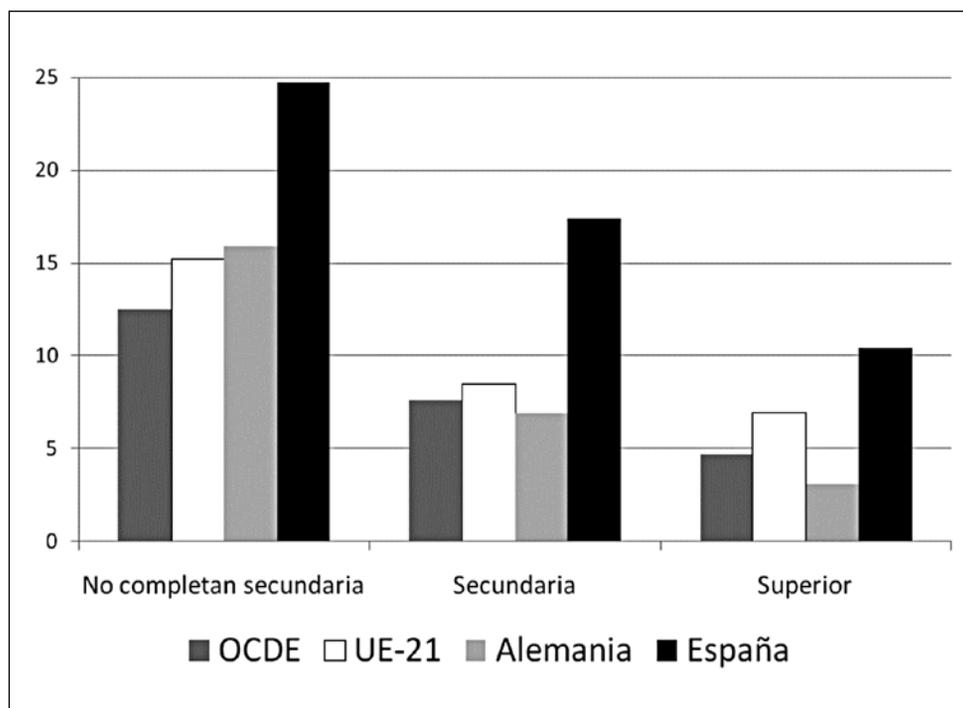
¹² Véase OECD (2012)

Gráfico 11. Distribución de la Población de 25 a 64 años según el máximo nivel de educación alcanzado, año 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de OECD, Education at a glance, 2012. OECD Indicators, septiembre 2012.

Gráfico 12. Tasas de desempleo de la población de 25 a 64 años, según máximo nivel de educación alcanzado, año 2010



Fuente: elaboración propia a partir de OECD, Education at a glance, OECD Indicators, septiembre 2012.

educación superior (gráfico 12). De hecho, no hay ningún país de la OCDE que tenga una tasa de paro de los titulados superiores más alta que la de España, mientras que la de los que no completan la secundaria es más elevada en Eslovaquia (40,8%) y la de los de secundaria está por encima en Estonia (18%)¹³.

Esta anomalía se manifiesta igualmente en los costes laborales. En los titulados superiores dichos costes están un 25% por debajo de la media de la OCDE, un 20% en los que completan la secundaria y en los que no completan la secundaria no llega al 18% (gráfico 13). Aunque en las remuneraciones y costes laborales relativos entre niveles de titulación influyen numerosos factores, la menor distancia de los titulados superiores respecto a los demás, en comparación con otras zonas o países, es un indicador del elevado grado de sobrecualificación de la oferta de trabajo existente en España. La polarización de la oferta de trabajo en cuanto a cualificación no se corresponde con los requerimientos de la demanda de trabajo y contribuye en ese sentido a aumentar el nivel de desempleo y el empleo precario que frena la productividad.

Hay, por tanto, un problema de sobrecualificación y de subcualificación, aunque predomina la sobrecualificación. La tasa de sobrecualificación, definida como el porcentaje de personas ocupadas con nivel de educación superior que están en puestos de trabajo de cualificación media o baja, es muy superior en España respecto a la media europea y en el caso de los nativos es el país con tasa más alta (cuadro 2).

El porcentaje de candidatos que se presentan a puestos de trabajo que exigen una titulación inferior a la que poseen es muy elevado en todos los niveles de cualificación (cuadro 3). Al comparar el año 2011 con el 2008 se observa que el número de ofertas de trabajo se ha reducido a la mitad mientras que el número de candidatos inscritos ha permanecido más o menos estable, por lo que se ha duplicado el número de candidatos para cada puesto (Infojobs, 2011). Ese número es especialmente elevado en las titulaciones superiores (Máster, Licenciado, Postgrado) y en algunas de grado medio (Formación Profesional de Grado Medio y Diplomado). Aunque también ha aumentado, sigue siendo inferior en las titulaciones técnicas (Ingenieros) y en Doctorado.

Con la crisis tienden a disminuir los desajustes entre la formación adquirida y la requerida, al menos inicialmente. Desde el punto de vista subjetivo porque, dada la situación del mercado de trabajo, hay una tendencia a que los sobrecualificados rebajen sus expectativas, y objetivamente porque los empleos que más desaparecen son los de baja cualificación. Así se apunta, por ejemplo, en Bancaja-Ivie (2012), García-Montalvo y Peiró (2011) y Dolado (2013), aunque el grado de sobrecualificación sigue siendo muy elevado. En Hernández y Serrano (2012) se señala la influencia sobre los salarios del desajuste entre el nivel de formación ofrecido y demandado.

El Observatorio de Inserción Laboral de los Jóvenes (Bancaja-Ivie) proporciona datos respecto al desajuste entre cualificaciones ofrecidas y demandadas entre los jóvenes (16 a 29 años). Los más recientes (Bancaja-IVIE, 2012) corresponden al año 2011 y se refieren a los jóvenes que se han incorporado en

los últimos cinco años al mercado laboral. La sobrecualificación está ligeramente por debajo del 25 por cien (cuadro nº 4). En García-Montalvo y Peiró (2009 y 2011) puede verse una explicación más detallada de los datos y la metodología seguida

Conclusiones: alcance de la reforma laboral

El fuerte desajuste del mercado de trabajo español hunde sus raíces en la escasa competencia de numerosos mercados de productos (bienes y servicios) y en la estructura de cualificaciones. La falta de competencia limita la demanda de trabajo. A su vez, las cualificaciones que se derivan, fundamentalmente, del sistema educativo, suponen una oferta de trabajo que no se ajusta a la demanda existente. Una insuficiente generación de empleo (demanda efectiva de trabajo), por debajo de la demanda potencial, junto a una oferta de trabajo inadaptada a esa demanda, determinan un nivel de desempleo elevado y persistente. En los últimos treinta y cinco años (1978-2013) la tasa de paro de España ha superado siempre la media europea y tan sólo en 2005 y 2006 se ha aproximado. En veinte de esos treinta y cinco años ha oscilado en torno al doble de dicha media. No es, por tanto, un problema achacable exclusivamente a la crisis actual, aunque ahora se ha agudizado.

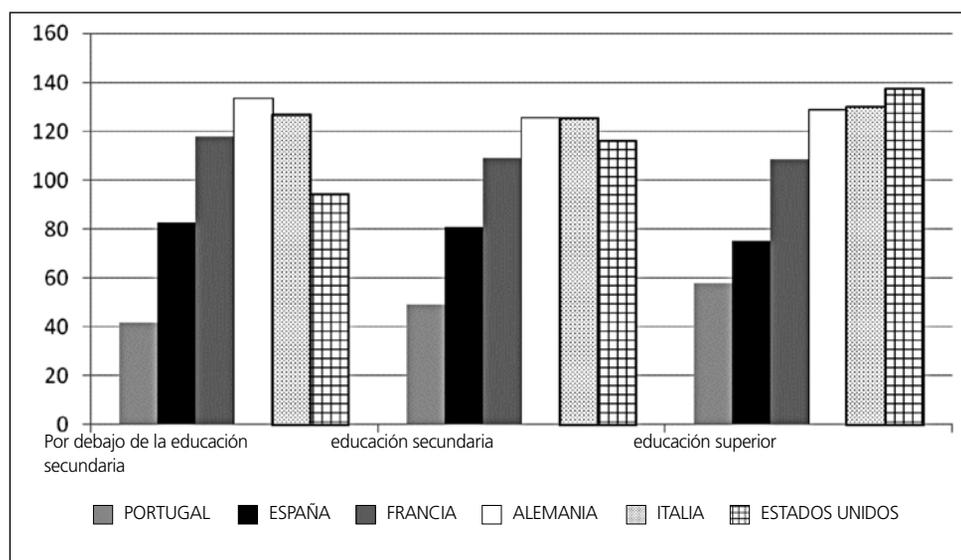
En los periodos de expansión, 1986-1991 y 1998-2007, especialmente en este último, se crea mucho empleo, por lo que parece que se han superado esas limitaciones. Es una falsa impresión, porque se consigue a costa de un estancamiento de la productividad y una precarización de las condiciones de trabajo. Por eso no sólo la tasa de paro es elevada, sino que también lo es la tasa de trabajo temporal. Ésta supera igualmente con creces la media de la Unión Europea y alcanza el triple de dicha media durante numerosos años. El modelo de crecimiento elegido ha optado por un paulatino, aunque errático, recorte de costes laborales, en vez de por una decidida apuesta por introducir competencia y mejorar la productividad.

La débil capacidad de innovación propia de la economía española es la causa fundamental de que tienda a generar poco empleo. Por eso, cuando consigue crearlo es a costa de un freno al crecimiento de la productividad y derivadamente de los costes laborales, y de un incremento del déficit comercial y el endeudamiento exterior. Lo que ha ocurrido en la última fase de crecimiento y en la posterior crisis corrobora plenamente este diagnóstico.

Las sucesivas reformas laborales, desde la primera gran reforma de 1984 hasta las últimas de los años 2011 y 2012, han tenido muy diversos contenidos y fines, pero en esencia han buscado reducir costes laborales por una u otra vía. Para ello se ha modificado la orientación de las subvenciones para el fomento del empleo, se han introducido medidas de flexibilización y se han impuesto recortes en las condiciones e indemnizaciones de despido, y en las prestaciones por desempleo. La última reforma laboral (Real Decreto Ley 3/2102 de 10 de febrero, Ley 3/2012 de 6 de julio y Real Decreto-Ley 20/2012 de 13 de julio) es muy negativa, no tanto por insistir en una desregulación que profundiza en la moderación de costes laborales de anteriores reformas, sino, sobre todo, porque desvirtúa aún más la negociación colectiva al priorizar los convenios de empresa.

¹³ Véase OECD (2012), páginas 130-31 y 134-35

Gráfico 13. Coste laboral anual por nivel de educación de la población de 25 a 64 años (media de la OCDE = 100 para cada nivel), año 2009



Fuente: elaboración propia a partir de OECD, *Education at a glance, OECD Indicators*, septiembre 2012.

Cuadro 2. Tasa de sobrecualificación de las personas de 25 a 54 años, año 2008

	Nativos			Extranjeros		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
EU27	19	19	19	34	32	35
España	31	33	29	58	57	59

Fuente: Eurostat (EurostatNewsrelease 180/2011, 8 de diciembre de 2011)

Cuadro 3. Desajuste entre candidatos y puestos de trabajo de cada nivel de estudios (porcentaje de candidatos y número de inscritos por vacante respecto al nivel de cualificación del puesto de trabajo)

	Estudios inferiores a los requeridos (infracualificación)	Mismo nivel	Estudios superiores a los requeridos (sobrecualificación)	Inscritos por vacante
Sin estudios		2	98	55
E. S. O.	2	20	78	59
F. P. G. M.	14	27	59	78
Bachillerato	14	27	59	49
F. P. G. S.	31	20	49	57
C. F. S.	27	21	52	52
Diplomado	31	20	49	77
Ing. Téc.	24	21	55	42
Licenciado	34	30	36	100
Ing. Sup.	31	29	40	50
Postgrado	-	42	58	85
Máster	-	37	63	131
Doctorado	-	32	68	46

Fuente: Infojobs (Informe Infojobs ESADE 2011. Estado del mercado laboral en España)

Cuadro 4. Adecuación entre las cualificaciones de los jóvenes (16 a 29 años) y las requeridas por los puestos de trabajo que ocupan, año 2011

	Ajuste	Sobrecualificación	Adecuado	Infracualificación
Hasta obligatorios	Subjetivo	11	85	3
	Objetivo	8	90	3
No obligatorios	Subjetivo	20	66	5
	Objetivo	25	69	4
Universitarios	Subjetivo	32	66	2
	Objetivo	35	64	-
Total	Subjetivo	24	72	4
	Objetivo	23	74	2

Fuente: Banca-Ivie, 2012. Por causa del redondeo las filas no suman 100 en todos los casos.

Nota: El ajuste subjetivo se basa en la propia percepción del encuestado sobre la adecuación entre su nivel de formación y las tareas que realiza en su puesto de trabajo. El ajuste objetivo se calcula por la diferencia entre el nivel de formación poseído por el joven y el nivel requerido para realizar las tareas del puesto de trabajo en cada empleo.

La prevalencia de los convenios de empresa y la suspensión de la ultraactividad, limitando a un año la prórroga de los convenios en el caso de que no haya acuerdo para establecer uno nuevo, deja desamparada a buena parte de las pequeñas y medianas empresas. Con ello se hace más difícil que las relaciones laborales progresen. Se impide de hecho una redefinición de los ámbitos funcionales de los convenios y la articulación entre los distintos niveles de negociación. Bien es verdad que sin medidas para fomentar la competencia en los mercados de productos, la negociación colectiva, en vez de colaborar a mejorar la competencia, se centra en repartirse las ventajas derivadas de la falta de competencia. De ahí que, aunque en sucesivos acuerdos marco entre patronal y sindicatos se ha planteado como una prioridad enriquecer el contenido de la negociación y establecer una mejor delimitación y coordinación de los ámbitos funcionales y geográficos de los convenios para conseguir mejoras de la productividad, la estructura de la negociación colectiva no se ha modificado sustancialmente y ha seguido centrada en la fijación del salario-hora,

Conseguir una mayor creación de empleo que rebaje la tasa de paro estructural y genere un crecimiento sostenible pasa, por tanto, por introducir mayor competencia en los mercados y recomponer la distribución de las cualificaciones de la fuerza de trabajo. Lo primero implica cambios en la regulación de los distintos mercados y en ámbitos que afectan a todos ellos como es la legislación sobre suelo y urbanismo o las tramitaciones administrativas. Lo segundo una profunda reforma del sistema educativo que devuelva a la educación secundaria finalidad propia en vez de ser ante todo un paso para acceder a la educación superior.

Son medidas de carácter microeconómico que para que sean eficaces requieren un cierto equilibrio macroeconómico, pero su instrumentación es más compleja que la de las políticas macroeconómicas. Exigen una coordinación desde el nivel europeo al local, pasando por el nacional y regional, para que su puesta en práctica, que necesariamente ha de ser descentralizada según los diferentes mercados (sectores) y espacios (hay mercados mundiales, nacionales, regionales y

locales) tenga cierta coherencia. Aunque caben soluciones parciales en cada uno de esos ámbitos, sólo pueden alcanzar mayor eficacia si se ordenan a escala europea. Algunas necesitan incluso crear regulaciones a escala mundial o reformar las ya existentes (Organización Mundial de Comercio, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización Internacional del Trabajo y demás instituciones de carácter mundial). En cualquier caso, el plano fundamental es el de la Unión Europea y tal y como está constituida resulta difícil una verdadera integración no ya bancaria, como se está planteando, sino económica, política y sociocultural.

Hay que subrayar que no es una labor que pueden realizar de forma exclusiva los Gobiernos, sino que esas medidas requieren una amplia implicación social. La regulación de los diferentes mercados en sus distintos ámbitos, para garantizar una mayor competencia, sólo puede hacerse con la implicación activa y permanente de empresarios y trabajadores. Son necesarias comisiones reguladoras o agrupaciones empresariales que asuman esas responsabilidades. En ese mismo sentido es fundamental una participación de los trabajadores, lo que sólo es posible con una negociación colectiva articulada desde el más alto al más bajo nivel. El desmantelamiento de los convenios de carácter sectorial, tratando de limitar la negociación a cada empresa, imposibilita de hecho esa tarea.

En cualquier caso, la dificultad no nace solamente de los intereses de los empresarios que se benefician de la falta de competencia, y los de los trabajadores de esas empresas, que también se aprovechan de ello consiguiendo mejoras laborales efímeras en vez de tener una estrategia más global y de largo plazo. Más importante aún si cabe es modificar la concepción imperante de la competencia. Mientras predomine la idea de que competir es tratar de maximizar beneficios a corto plazo mediante ajustes de precios y salarios, se asociará mayor competencia a desregulación. Sólo desde una concepción de la competencia como maximización de beneficios a largo plazo (periodo de amortización de capital fijo), que se basa en la innovación, se puede entender que la competencia exige una adecuada regulación, a la que debe contribuir la

negociación colectiva. Y es que como dijera Keynes, las ideas tienen tanta o más influencia que los intereses creados.

Se ha generado un cierto debate en torno a si la reforma laboral crea o destruye empleo. La creación de empleo depende, fundamentalmente, de que haya mayor competencia en los mercados de bienes y servicios, y de un cambio en el sistema educativo y en los sistemas de formación y organización del trabajo en la empresa, que favorezcan una mejora de la productividad del trabajo y del capital. Las medidas tomadas redundan todas en la dirección de abaratar los costes laborales. No contribuyen, por tanto, a la mejora de la productividad y, en consecuencia, si logran crear empleo será, una vez más, un empleo espurio.

Bibliografía

- BANCAJA-IVIE (2012): *Capital humano*, 140, Desajustes laborales y consecuencias. *Análisis de la sobrecualificación y la flexibilidad laboral. Observatorio de Inserción Laboral de los Jóvenes 2008*.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2012): *La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad*, Informe 02/2012.
- CÓRCOLES, D. (2009): *Persistencia en tasas de beneficio y factores determinantes: un análisis para las manufacturas españolas*, Tesis doctoral (mimeografiado, Universidad de Castilla-La Mancha).
- DOLADO, J. J. et al. (2013): "Youth Labour Market Performance in Spain and its Determinants: A Micro-Level Perspective", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1039, OECD Publishing <http://dx.doi.org/10.1787/5k487n5bfz5c-en>
- FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J. (2011): *La productividad sectorial en España: una perspectiva micro*, Fundación BBVA, octubre.
- GARCÍA-MONTALVO, J. y PEIRÓ, J. M. (2009): *Análisis de la sobrecualificación y la flexibilidad laboral. Observatorio de inserción laboral de los jóvenes 2008*, Bancaja-Ivie, Valencia.
- GARCÍA-MONTALVO, J. y PEIRÓ, J. M. (2011): *Crisis económica e inserción laboral de los jóvenes. Resultados del Observatorio de Inserción Laboral de los Jóvenes*, Bancaja-Ivie, Valencia.
- GUAL, J., JÓDAR, S. y RUIZ, A. (2006): "El problema de la productividad en España ¿Cuál es el papel de la regulación?", *Documentos de Economía La Caixa*, 1, junio 2006.
- HERNÁNDEZ, L. y SERRANO, L. (2012): "Overeducation and its effects on wages: a closer look at the Spanish regions", *Investigaciones Regionales*, 24.
- LA CAIXA (2012): *Informe Mensual*, mayo, La Caixa, pp. 18-58.
- LUCIO FERNÁNDEZ, J. J., MÍNGUEZ FUENTES, R. y ÁLVAREZ ÁLVAREZ, D. (2007): "El tamaño de la empresa exportadora e importadora española", en *Boletín Económico de ICE* 2.908, 1 al 15 de abril de 2007.
- MACHOVEC, F. M. (1995): *Perfect competition and the transformation of economics*, London & New York, Routledge.
- OECD (2012): *Education at a glance, 2012. OECD Indicators*, OECD Publishing (<http://dx.doi.org/10.1787/eag-2012-en>).
- O'MAHONY, M y VAN ARK, B. (2003): *EU productivity and competitiveness: An industry perspective*, European Commission, Luxemburg.
- PALACIO, J. I. (2012): "El marco económico de la reforma laboral", *Documentación Laboral*, 94, año 12, vol I, pp. 10-39
- PALACIO, J. I. (2011): "Estructura productiva, competencia e innovación", en DURÁN, A. (Coord.), *Ciencia e innovación. Reflexiones en un escenario de crisis*, Libros de la Catarata, Fundación 1º de Mayo, Escuela de Organización Industrial, Madrid, pp. 23-72.
- PALACIO, J. I. y ÁLVAREZ, C. (2004): *Mercado de trabajo: análisis y políticas*, Ed. Akal, Madrid, (capítulo IV, "Determinación de salarios y negociación colectiva").
- PALACIO, J.I. y SIMÓN, H. (2004): "Dispersión salarial entre establecimientos y desigualdad salarial" *Revista de Economía Aplicada*, 36 (vol. XII), pp. 47-81.
- ROCHA, F. y ARAGÓN, J. (2012): *La crisis económica y sus efectos sobre el empleo en España*, Fundación Primero de Mayo, colección Informes (www.1mayo.ccoo.es)
- TIMMER, M. P., INKLAAR, R., O'MAHONY, M y VAN ARK, B. (2011): "Productivity and economic growth in Europe: A comparative industry perspective", *International Productivity Monitor*, 21.