

**Boletín Internacional de Investigación Sindical**

**2011**

vol. 3

núm. 2

# Hacia una recuperación sostenible: por una política de crecimiento basada en los salarios

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, GINEBRA

Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2011  
Primera edición 2011

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a [pubdroit@ilo.org](mailto:pubdroit@ilo.org), solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En [www.ifrro.org](http://www.ifrro.org) puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

---

*Boletín Internacional de Investigación Sindical*  
Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2011

ISSN 2076-9865

relaciones laborales / negociación colectiva / determinación del salario / papel del sindicato / convenio colectivo / flexibilidad del trabajo / recesión económica / Grecia / empleo / desempleo / salario / política monetaria / recuperación económica / países desarrollados / países en desarrollo / distribución del ingreso / salario / países de la OCDE / productividad del trabajo / ingreso de los hogares / gasto de consumo / reembolso / Estados Unidos

*Datos de catalogación de la OIT*

---

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones y los productos electrónicos de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en oficinas locales de la OIT en muchos países o pidiéndolos a Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza. También pueden solicitarse catálogos o listas de nuevas publicaciones a la dirección antes mencionada o por correo electrónico a [pubvente@ilo.org](mailto:pubvente@ilo.org).

Vea nuestro sitio en la red: [www.ilo.org/publns](http://www.ilo.org/publns).

# Índice

175

*Prefacio*

Dan Cunhiah

177

*Editorial*

Pierre Laliberté

183

*Crecimiento basado en los salarios: introducción*

Engelbert Stockhammer

209

*La deuda apalanca la desigualdad*

Michael Kumhof y Romain Rancière

217

*Los efectos del crecimiento basado en los salarios  
sobre la productividad y las inversiones*

Servaas Storm y C.W.M. Naastepad

243

*Aspectos económicos de la recuperación basada en los salarios:  
análisis y recomendaciones de políticas*

Thomas Palley

273

*El impacto de la crisis sobre las relaciones de trabajo  
y los convenios colectivos en Grecia*

Yannis Kouzis



# Prefacio

**Dan Cunniah**

Director  
Oficina de Actividades para los Trabajadores

**E**ste número del *Boletín Internacional de Investigación Sindical* aborda un tema fundamental, hasta se diría que primordial, para el movimiento obrero: los salarios y la forma en que resultaron afectados en los últimos tres decenios.

Es evidente que la combinación de políticas macroeconómicas restrictivas con la liberalización y financialización de la gobernanza de las empresas cambiaron de manera drástica el panorama en el que se desarrollan las negociaciones colectivas. En los países del norte ya es común referirse a la «negociación de concesiones», mientras que en los del sur el cambio en el equilibrio de poder conlleva que los trabajadores no pueden cosechar los frutos del crecimiento económico ganados con tanto esfuerzo.

En este nuevo contexto, en el que se debilita el mercado laboral tanto *de jure* como *de facto*, se ve profundamente socavada la capacidad de los sindicatos para articular las mejoras en el nivel de vida con los incrementos de productividad. Se observa, en consecuencia, un aumento de las desigualdades entre salarios e ingresos, una mayor incidencia de los bajos salarios, además de un panorama macroeconómico cada vez más disfuncional. Como los sueldos ya no podían sostener como antes la demanda agregada, en muchos países los trabajadores han pasado a depender cada vez más del crédito para mantener su nivel de vida, con los resultados calamitosos que todos observamos en 2008. Al no producirse aumentos salariales, las estrategias de crecimiento se orientaron hacia las exportaciones.

La mayoría de los artículos de este número provienen de las ponencias presentadas en el taller «Salarios, crisis y recuperación económica», que se llevó a cabo en Ginebra en mayo de 2011. En esa oportunidad se reunieron investigadores académicos y sindicales, así como especialistas de la OIT, con el propósito de evaluar la evolución del salario y sus consecuencias. Como la temática sugiere, el enfoque de ese taller no sólo fue retrospectivo, sino que se

intentó identificar de qué manera los salarios podrían crear una salida sostenible para la situación actual.

Entre las conclusiones más importantes que surgieron de los debates cabe destacar que las estrategias de crecimiento basadas en los salarios, lejos de debilitar la tasa de crecimiento, como sostienen los economistas más ortodoxos, logran por el contrario fortalecerla. Este argumento adquiere así gran trascendencia porque contradice abiertamente la actual orientación hacia la política de competitividad adoptada en muchos países y basada en la permanente moderación salarial.

Es evidente que tal recuperación sólo puede materializarse con un reequilibrio global de salarios y productividad. No sólo se requiere que los sindicatos intensifiquen sus esfuerzos en la mesa de negociaciones y exijan mejores salarios mínimos, sino que, además, pugnen para modificar las nuevas reglas del juego globales tan diametralmente opuestas a sus intereses. Tanto en ésta como en otras áreas, la acción colectiva es una condición indispensable para alcanzar algún éxito.

Por último, una ineludible advertencia a los lectores: es probable que este número no sea de fácil lectura para los legos en cuestiones económicas. Pero permítanme asegurarles que vale la pena hacer el esfuerzo ya que los artículos, además de brindar fundamentos analíticos para rebatir los argumentos de la ortodoxia económica, ofrecen una alternativa que se apoya en pruebas sólidas y análisis dignos de crédito.

# Editorial

**Pierre Laliberté**

Responsable de la publicación

Aunque se le haya dado una adecuada atención a las raíces económicas de la presente crisis, el papel de los salarios aún sigue sin recibir la debida consideración en cuanto causa de la crisis así como solución a la situación económica actual. A efectos de llenar esta laguna, el presente número del *Boletín Internacional de Investigación Sindical* está dedicado por entero a este tema.

Los hechos simplificados acerca de los salarios e ingresos durante el último cuarto de siglo están en la actualidad bien documentados: en la mayoría de los países alrededor del mundo la tendencia a la baja de los sueldos ha prevalecido de modo cada vez más acentuado y se ha traducido en un aumento de la inequidad salarial (y de los ingresos)<sup>1</sup>. Un factor clave para este desarrollo ha sido la desvinculación de los sueldos del crecimiento de la productividad, relación esta que definió las negociaciones salariales colectivas en el período de posguerra. En el ámbito macroeconómico estas tendencias se manifiestan en una disminución a largo plazo de la proporción del ingreso nacional destinado a los trabajadores, es decir, la llamada «participación salarial». Una vez más, se trata de un fenómeno a gran escala, que afecta, incluso, a los supuestos ganadores del mercado internacional como China y Alemania.

Las tendencias salariales y de ingreso han sido tan pronunciadas que incluso la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) en los últimos años han tratado de enfrentarse a los acontecimientos que iban en contra de las expectativas convencionales. No es de extrañar que los principales culpables identificados por dichas organizaciones estén vinculados a las desigualdades en el desarrollo tecnológico y educativo. En pocas palabras, desde los años

---

1. OIT: *Informe mundial sobre salarios* (Ginebra, 2010).

ochenta el desarrollo tecnológico ha aumentado el valor de la educación y, por consiguiente, las diferencias entre los trabajadores cualificados y aquellos menos preparados. Como la causa es el desarrollo tecnológico, aspecto sobre el cual los gobiernos tienen poco o ningún control, la única vía política que resta es la de aumentar el acceso a la educación y quedar a la espera de mejores tiempos.

Del mismo modo, se culpa al fenómeno de la globalización por su papel desempeñado en la incentivación de la competencia entre los trabajadores no cualificados, lo que ha permitido el control de los niveles salariales de este grupo. Sin embargo, dado que la OCDE y el FMI suelen ver la globalización como un fenómeno tecnológico y un desarrollo positivo debido a que fomenta la eficiencia, consideramos que la solución es, una vez más, que los gobiernos inviertan en educación y capacitación para mejorar la formación de los trabajadores y poder así garantizar la recuperación de los perdedores del mercado internacional.

Los colaboradores de este número del *Boletín* rechazan no sólo las premisas teóricas imperantes en el análisis actual del mercado laboral, sino que nos ofrecen explicaciones alternativas para las tendencias salariales precedentes. A partir de modelos econométricos de primera línea, Stockhammer propone una interpretación diferente para la caída de la participación salarial; este análisis entronca, ante todo, con la liberalización comercial y financiera, así como con la declinación de las tasas de sindicación. Según su punto de vista, la tecnología no desempeña estadísticamente una función importante en esta situación. Es decir, lejos de ser un «acto divino», la caída de la participación salarial es, en gran medida, el resultado de decisiones políticas y, por ende, es susceptible a otras alternativas políticas.

Storm y Naastepad ponen de relieve cómo la transición desde el pleno empleo a comienzos de los años ochenta hasta la inflación como objetivo primario de la política macroeconómica – bajo el maquillaje de la teoría de la tasa de desempleo no aceleradora de la inflación (conocida como NAIRU) – fue un elemento central en este proceso<sup>2</sup>. Sin embargo, argumentan que si bien las políticas inspiradas por la NAIRU lograron flexibilizar cada vez más el mercado laboral y debilitar a los sindicatos, quedaron bastante lejos respecto a sus propios objetivos expresos: mejores resultados en economía y en el mercado laboral.

El fracaso del modelo de la NAIRU reside en las premisas teóricas de la economía internacional, que consideran los sueldos como costo y no como generador de demanda, ni mucho menos como vector de cambios

---

2. La teoría de la NAIRU se remonta a la noción de la economía neoclásica, que sostiene que el desempleo se produce debido a que los salarios se encuentran por encima del nivel de equilibrio del mercado; de esta manera se limita el nivel total de empleo de la economía. En tales circunstancias, sólo podría tener efectos a corto plazo cualquier intento de reducir el desempleo por debajo de la tasa *natural* de mercado lograda mediante estímulos a la demanda agregada a través de políticas fiscales o monetarias.



tecnológicos. Por último, esta obsesión unilateral ha provocado condiciones macroeconómicas deficientes en las que la deuda privada y las exportaciones debieron paliar la cada vez mayor brecha salarial de los trabajadores, que a su vez fue el detonante de la crisis financiera de 2007.

Kumhof y Rancière brindan un aporte original a la presente discusión al exponer el primer modelo auténtico que vincula la inequidad del ingreso con la crisis económica. Su modelo, que incluye una pugna por los sueldos y las ganancias (y las diferentes conductas de gasto por parte de los trabajadores y los capitalistas), muestra cómo repercuten las consecuencias de este proceso en la esfera financiera. La importancia capital de este estudio estriba en que, surgido de las entrañas del FMI, existe la expectativa de que dé lugar a un renovado interés en esta institución en lo referente a los efectos macroeconómicos y financieros sobre la inequidad salarial y de ingresos.

Storm, Naastepad, Stockhammer y Palley defienden políticas que favorezcan el crecimiento basado en los salarios. Los cuatro están de acuerdo en que la crisis ha demostrado que el modelo neoliberal está agotado. Con grandes tasas de desempleo en los países de la OCDE, un sector financiero frágil y altos niveles de endeudamiento de los hogares, el crecimiento basado en el endeudamiento privado es un callejón sin salida. Como consecuencia, los países que para aumentar sus exportaciones dependían del consumo en otros países financiado mediante créditos también se encuentran en una nueva difícil situación. El crecimiento basado en la austeridad competitiva puede funcionar en algunos casos, pero tiene consecuencias devastadoras para el conjunto de la economía mundial: hace falta un nuevo modelo que conduzca a un crecimiento sostenible.

Cuando se discute la efectividad de las políticas basadas en los salarios, los mencionados autores muestran algunas discrepancias respecto a la evaluación de sus posibles logros, que dependen de la estructura de los países en los que se implementan y de la coordinación que se efectúe entre algunos de ellos.

Por ejemplo, Stockhammer hace una diferencia entre «políticas salariales a favor de los trabajadores» y «regímenes basados en los salarios». Las primeras atañen a políticas que tienen en cuenta sus efectos en los salarios (aumento del salario mínimo, consolidación de los derechos sindicales, mejoras en la protección social, políticas macroeconómicas con vistas al pleno empleo, etcétera), mientras que los segundos apuntan a la estructura misma de la economía:

Un régimen económico es un conjunto de estructuras e instituciones económicas reales, incluidas las prestaciones de seguridad social, el sistema financiero vigente y el grado de apertura de la economía. Aunque en el régimen económico influyen varias formas de política de gobierno, debe quedar claro que el carácter del mismo, cualquiera sea el ángulo desde donde se lo observe, no es una variable especial de la política económica. No debería interpretarse como el resultado de una estrategia política.

Tanto Stockhammer como también Storm y Naastepad aducen que los aumentos salariales pueden tener diferentes consecuencias económicas según el tipo de régimen en los que se produzcan. Así pues, según este efecto se considera que hay países que priorizan los salarios, y otros las ganancias. Si bien las mejoras salariales normalmente conllevan un aumento en el consumo, la inversión y la productividad (sobre todo incrementando la utilización de la capacidad productiva), con lo cual aumenta la demanda total, también ejercen un efecto negativo si reducen el índice de ganancias y hacen caer la balanza de las exportaciones netas (exportaciones menos importaciones). Si un país da prioridad a los salarios, el aumento de la participación laboral ha de traducirse en un crecimiento más acelerado, mientras que resultaría contraproducente en regímenes basados en las ganancias. En cambio, la aplicación de políticas a favor del capital en un país basado en los salarios sería igual de improductiva.

Conforme muestra la bibliografía, la mayoría de los países o regiones aplica, en general, regímenes basados en los salarios, mientras que algunos pocos pequeños países que priorizan la exportación corresponderían mejor a la descripción de regímenes basados en las ganancias. Y, lo que es fundamental, el mundo entero, en cuanto espacio económico, obra según los principios basados en los salarios, en parte, por tratarse de economías cerradas.

Stockhammer señala que, contra la creencia neoliberal, las políticas basadas en el capital no produjeron en los últimos treinta años un aumento de las inversiones (y, por último, de los salarios), de modo que no pusieron en marcha un círculo virtuoso económico. En última instancia, el crecimiento quedó sujeto a un consumo basado en las finanzas. A su modo de ver, ahora el mundo debe, urgentemente, buscar políticas que fortalezcan los salarios y establezcan bases más sólidas para el desarrollo.

Storm y Naastepad presentan alegatos similares acerca de la necesidad de políticas de crecimiento basadas en los salarios, pero hacen más hincapié en el efecto acelerador de la fluctuación salarial sobre la productividad. Estos autores consideran que cuando hay salarios más elevados mayor tiende a ser el crecimiento de la productividad, en parte, debido a la presión de la introducción de innovaciones que ahorran costos de mano de obra, pero también por la mejora de las relaciones sociales en el lugar de trabajo. Cuando entran en juego tales elementos, los modelos basados en la NAIRU colapsan ya que, según estos autores, «una regulación más intensa tiene mayor impacto en el crecimiento de la productividad laboral que en las reivindicaciones salariales reales y, por consiguiente, se asocia con un desempleo estructural menor».

En su artículo, Palley consigue, gracias a su comprensión del panorama, formular un ambicioso proyecto para una recuperación basada en el salario. Adscribe a la opinión de que la actual orientación política está condenada al fracaso, dado que seguirá deprimiendo una economía mundial con insuficiente demanda agregada. Para que esto suceda, los gobiernos tienen que

salir del actual dilema del prisionero, que los empuja a la búsqueda de políticas de «austeridad competitiva», y ser capaces de llevar adelante medidas que beneficien a todos.

Para obtener un conjunto de medidas de recuperación basado en los salarios resulta crucial volver a vincular los aumentos salariales y de productividad mediante la facilitación de la negociación colectiva y la mejora del salario mínimo. En la mesa de negociaciones se debería traducir en aumentos salariales que integren los incrementos de la productividad y la inflación. Palley propone el establecimiento de un salario mínimo mundial (como un porcentaje dado del sueldo medio de cada país) para sentar un piso mínimo común y significativo en la economía mundial.

Es evidente que un plan de recuperación de esas características debe apoyarse en políticas de empleo monetarias y fiscales, al igual que en una reforma sustancial de la arquitectura comercial y económica actual. Palley hace también un nuevo llamamiento para lograr reformas en el ámbito de los normas laborales, ya que constituyen una dimensión clave, aunque muy descuidada, de un nuevo paradigma de globalización.

Cierra este número un cuento con moraleja en el que Grecia representa el popular canario de la mina de carbón para el movimiento laboral, especialmente en Europa. En su artículo, Kouzis describe cómo se está usando la crisis fiscal de Grecia para seguir profundizando la desregulación del mercado laboral, cuando debiera ser harto evidente que la situación salarial no ha sido la causa de la debacle económica del país. Entre los responsables claves de este escenario bochornoso aunque bastante familiar se destaca la Comisión Europea por su adopción de una línea que incluso es más dura que la del FMI.

En lugar de haber aprendido las lecciones de la crisis actual, las organizaciones multilaterales regresaron apresuradamente al fracasado modelo de la NAIRU. Frente a una alta tasa de desempleo y una economía estancada, se propone la solución de desangrar aún más al paciente. Y esto es todavía más evidente en Europa, donde la Unión Europea no se contenta sólo con la receta de la austeridad fiscal, sino que ahora también está empeñada en restringir el progreso salarial a través del Pacto del Euro.

Está claro que el movimiento laboral europeo se halla en una encrucijada. El proyecto de la Unión Europea, al que se le otorgó credibilidad, va camino a convertirse en un lastre asociado con la austeridad, el estancamiento económico y las altas tasas de desempleo, sobre todo entre los trabajadores jóvenes. A menos que los sindicatos europeos sean capaces de desarrollar una respuesta coordinada a la crisis mediante una mejor sincronización de las estrategias de negociación salarial, el establecimiento de alguna forma de salario mínimo y una proactiva campaña política para acabar con la actual postura de austeridad en las instituciones de la Unión y para lograr darles una orientación verdaderamente solidaria, será difícil no visualizar el concepto de «Europa social» como algo más que una consigna vacía.

Cuando el mismo presidente de la Internacional Socialista, junto con otros gobiernos de esa orientación, deciden volverse cómplices de los planes de austeridad liberal que conducirán al sacrificio de toda una generación de trabajadores jóvenes, uno no puede menos que asombrarse ante el profundo vacío de liderazgo político y la necesidad acuciante de buscar un plan de acción alternativo.

Como escrupulosamente demuestran las aportaciones a este número, tal alternativa existe.

# Crecimiento basado en los salarios: introducción

**Engelbert Stockhammer**

Kingston University

Este estudio es parte del proyecto «Nuevas perspectivas sobre los salarios y el crecimiento económico: las posibilidades del crecimiento basado en los salarios». La segunda sección está basada en una investigación realizada con Marc Lavoie. Una versión anterior se presentó en el taller «Salarios, crisis y recuperación económica» realizado en la sede de la OIT en mayo de 2011 y que fue patrocinado por el *Boletín Internacional de Investigación Sindical* de la Oficina de Actividades para los Trabajadores (ACTRAV). El autor agradece a los participantes y a Hubert Kohler y Marc Lavoie por sus comentarios. Se aplican los habituales descargos de responsabilidad.

En los últimos decenios hemos sido testigos de la caída de la participación de los salarios y de una polarización de la distribución de los ingresos personales. Los salarios y la compensación laboral promedio no han acompañado conjuntamente el crecimiento de la productividad. La distribución funcional de los ingresos ha cambiado a costa del trabajo. En numerosos países, la distribución de los ingresos personales también se ha vuelto más desigual. Según muchos indicadores, hay más desigualdad en el ingreso que en cualquier otro momento del siglo XX. A su vez, los procesos de desarrollo económico se han hecho inestables. Las crisis económicas son más frecuentes, el endeudamiento familiar ha aumentado vertiginosamente, el desequilibrio internacional se ha acrecentado y algunos países dependen de manera excesiva del crecimiento de las exportaciones. En este artículo se argumenta que la polarización de la distribución de los ingresos y la disminución en la participación salarial desempeñan una función importante en la generación de un desarrollo desigual e inestable, y que una política salarial a favor de los trabajadores será un componente sustancial de un paquete de políticas que contribuya al establecimiento de un régimen de desarrollo estable. Por lo tanto, se aboga por la elaboración de una estrategia de crecimiento basada en los salarios.

El apoyo a la creación de una estrategia de crecimiento basada en los salarios no es nuevo. Se planteó en las visiones reformistas del movimiento obrero y se analizó bajo la denominación de subconsumo en las economías del siglo XIX. La teoría recibió un nuevo impulso de los principios sobre la demanda efectiva desarrollados por Keynes y Kalecki. Los debates teóricos modernos sobre la demanda basada en los salarios se apoyan en los influyentes estudios de Rowthorn (1981), Dutt (1984) y Bhaduri y Marglin (1990). El concepto, orientado hacia las políticas de una estrategia de crecimiento basado en los salarios, fue utilizado por la UNCTAD (2010).

En la segunda sección de este artículo se brinda un marco orientado hacia las políticas para el análisis de la interacción entre la distribución y el crecimiento. Se remarca una diferenciación entre las políticas de distribución y los regímenes económicos. Las políticas a favor de los trabajadores apuntan a incrementar los salarios, mientras que las políticas de distribución a favor del capital aspiran a suprimir el crecimiento salarial y a aumentar los márgenes de ganancia. El régimen macroeconómico de un país está determinado por los aspectos estructurales de su economía, como su apertura al comercio internacional, su sistema financiero y las características de su Estado de bienestar. Se hace evidente la diferencia entre los regímenes económicos basados en las ganancias y aquéllos basados en los salarios o, más precisamente, entre los regímenes de oferta y demanda basados en las ganancias y en los salarios. En un régimen basado en los salarios, un aumento en la participación salarial tiene efectos positivos que se traducen en una mayor actividad económica (en el corto plazo) y en una acumulación más rápida del capital (en el largo plazo), ambos a través de los efectos sobre la demanda, o un crecimiento más acelerado de la productividad relacionada con la oferta. En cambio, un régimen

económico basado en las ganancias aparecerá siempre que una disminución de la participación salarial o un aumento de los márgenes de ganancia de las empresas generen efectos positivos en la economía.

En la tercera sección se analizan las causas de los cambios en la distribución de los ingresos, en especial la reducción a largo plazo de la participación salarial. En la cuarta sección se brindan más detalles en cuanto a por qué una economía da muestras de un régimen económico basado en los salarios al observar los efectos relacionados tanto con la oferta – es decir, la relación entre la participación de los salarios y el crecimiento de la productividad laboral – como con la demanda. En esta sección se ofrece un resumen de algunos de los recientes trabajos de investigación empírica, en los que se presenta el alcance aproximado que tienen algunos efectos importantes sobre la demanda. En la quinta sección se clasifica la experiencia real de las economías clave dentro de este marco. Durante el período del neoliberalismo los procesos de desarrollo han sido desequilibrados, dependiendo de una relación de endeudamiento cada vez mayor o de los superávits de exportación constantes. Han surgido dos procesos de desarrollo: por un lado, el crecimiento basado en las finanzas (también denominado crecimiento basado en las deudas), en el cual este proceso se ha impulsado a través del aumento del endeudamiento familiar mediante las burbujas de precios de inmuebles y de activos, así como de la ingeniería financiera (por ejemplo, los Estados Unidos, Irlanda y Reino Unido) y, por el otro lado, el crecimiento basado en las exportaciones, donde el motor principal de desarrollo han sido las exportaciones netas (tal como el caso de Alemania, China y Japón). Ambos procesos de desarrollo neoliberal estuvieron acompañados de una contracción salarial. Por último, en la sexta sección se presenta una estrategia de crecimiento basado en los salarios como una posible alternativa. Combina las políticas de distribución que benefician a los trabajadores con las políticas estructurales que favorecen el crecimiento basado en los salarios. Se plantea la posibilidad de poner en práctica un proceso de desarrollo equitativo y sostenible (desde lo económico).

## Distribución y crecimiento: un marco conceptual

La relación entre la distribución y el crecimiento ha estado en el centro del análisis macroeconómico en la economía clásica; pero bajo el dominio de la economía neoclásica en el siglo xx, los problemas de distribución pasaron a un segundo plano, dado que se consideraba que la distribución de los ingresos estaba regulada por las relaciones de productividad marginal dentro de un modelo de competencia perfecta. A continuación, ofrecemos un marco de políticas para analizar la relación entre la distribución y el ingreso. Se contrastan las políticas de distribución a favor de los trabajadores y a favor del capital, así como los regímenes de oferta y demanda basados en las ganancias y en los salarios.

La distribución de los ingresos es el resultado de procesos sociales y económicos complejos, pero los gobiernos influyen en ella mediante las políticas sociales y de mercado laboral. Definimos las políticas de distribución a favor del capital como aquéllas que llevan a una menor participación salarial, y las políticas de distribución a favor de los trabajadores como las que dan como resultado una mayor participación salarial. Las políticas de distribución a favor del capital, por lo general, declaran promover la flexibilidad del mercado laboral o la flexibilidad salarial, en lugar de incrementar los ingresos del capital. Incluyen medidas que debilitan a las instituciones de negociación colectiva; al quitarle fuerza a los sindicatos, reducen los salarios mínimos y desgastan la legislación de protección del empleo<sup>1</sup>. Se argumenta, a menudo, que las políticas a favor de los trabajadores fortalecen el Estado de bienestar y las instituciones del mercado laboral, y que conllevan el refuerzo de la negociación colectiva (por ejemplo, ampliando el alcance de los acuerdos de negociación a las empresas que no pertenecen a un sindicato), la consolidación de los sindicatos, el aumento de los subsidios de desempleo y la reducción de la desigualdad de ingresos en cuanto a los salarios (cuadro 1).

Por supuesto que existen, además, otros factores que influyen en la distribución de los ingresos, como los cambios tecnológicos, la globalización y la financiarización. Recientemente, estos factores han desempeñado un papel muy importante que se abordará más adelante, ya que en esta sección nos abocaremos a analizar la interacción de las políticas de distribución y el régimen económico. Retomaremos los factores determinantes de la distribución de los ingresos en la sección siguiente.

A continuación, se pone en consideración la estructura económica. Un régimen económico es un conjunto de estructuras e instituciones económicas reales, incluidas las prestaciones de seguridad social, el sistema financiero vigente y el grado de apertura de la economía. Aunque en el régimen económico influyen varias formas de política de gobierno, debe quedar claro que el carácter del mismo, cualquiera sea el ángulo desde donde se lo observe, no es una variable especial de la política económica. No debería interpretarse como el resultado de una estrategia política. Distinguiremos entre los regímenes económicos basados en las ganancias y aquéllos basados en los salarios. Además, de acuerdo con la práctica convencional, haremos una distinción entre consideraciones relativas a la demanda (tanto en el corto como en el largo plazo) y a la oferta (en el largo plazo). La variable principal relativa a la demanda es la demanda agregada, según lo subrayan los economistas keynesianos. La variable principal relativa a la oferta es el crecimiento de la productividad.

---

1. De aquí en adelante, asumimos que la demanda laboral (efectiva) es una curva poco flexible y ascendente (para obtener más pruebas empíricas véase, por ejemplo, Rowthorn, 1999). De este modo, un aumento en los salarios reales se corresponderá con un aumento en la participación salarial.



**Cuadro 1. Políticas de distribución a favor del capital y a favor de los trabajadores**

	Políticas de distribución		Otros factores
	A favor del capital	A favor de los trabajadores	
Políticas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• «Flexibilidad del mercado laboral»</li> <li>• Suprimen los salarios mínimos</li> <li>• Debilitan la negociación colectiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• «Estado de bienestar»</li> <li>• Aumentan los salarios mínimos</li> <li>• Fortalecen la negociación colectiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cambios tecnológicos</li> <li>• Globalización</li> <li>• Financiarización</li> </ul>
Resultados	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento salarial débil</li> <li>• Participación salarial en baja</li> <li>• Aumento en la dispersión salarial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salarios reales en aumento</li> <li>• Participación salarial estable (o en aumento)</li> <li>• Descenso de la dispersión salarial</li> </ul>	

Para nuestro propósito, la primera cuestión es entender cómo reacciona la demanda agregada frente a un cambio en la distribución de los ingresos. Estos efectos serán bastante complejos y se tratarán con mayor exhaustividad en la cuarta sección. Aquí nos concentraremos en los casos extremos a fin de ilustrar nuestro marco. La demanda puede estar basada en los salarios o en las ganancias. Un *régimen de demanda basado en los salarios* significa que un aumento en la participación salarial conduce a un aumento en la demanda agregada. Este escenario basado en los salarios puede originarse cuando los salarios más altos llevan a un incremento en el consumo (una mayor cantidad de ventas puede inducir, con posterioridad, a gastos de inversión más elevados). Por el contrario, un *régimen de demanda basado en las ganancias* significa que un aumento en la participación salarial conduce a una disminución de la demanda agregada. La demanda puede estar basada en las ganancias si la inversión es muy susceptible a una reducción en los márgenes de ganancia. Una rentabilidad alta (sobre un determinado índice de utilización de la capacidad) puede incentivar a las empresas a ampliar su capacidad productiva y a aumentar su inversión (cuadro 2).

Naturalmente, existen muchos factores, además de la distribución de los ingresos, que determinan la demanda agregada: la política monetaria, la política fiscal, diversas alteraciones, como las perturbaciones en el precio del petróleo, el estallido de la burbuja bursátil, las variaciones en los tipos de cambio real, las modificaciones en el índice de desarrollo de los socios comerciales, y otros más. De hecho, si tenemos en cuenta la mayoría de los cambios de un año a otro, la distribución de los ingresos sólo es un aspecto insignificante en la determinación de la demanda agregada, dado que otras alteraciones desempeñan un papel más importante. Sin embargo, si se producen cambios profundos y duraderos en la distribución de los ingresos, como ocurrió en el último cuarto de siglo, éstos terminarán por repercutir considerablemente en la demanda.

Por último, la oferta agregada también puede estar basada en los salarios o en las ganancias. La variable principal para la oferta es la productividad

**Cuadro 2. Estructura económica: regímenes de oferta y demanda basados en las ganancias y en los salarios**

		Régimen de demanda	Régimen de oferta
Estructura económica	Basada en las ganancias	<p>Inversión muy susceptible a los márgenes de ganancia</p> <p>Una menor participación salarial conduce a una mayor inversión</p> <p>Una mayor participación salarial se traduce en un producto interno bruto (PIB) más bajo y en una acumulación de capital más lenta</p>	<p>La moderación salarial conduce a una inversión que aumenta la productividad</p> <p>Un crecimiento más alto del salario real lleva a un crecimiento más lento de la productividad</p>
	Basada en los salarios	<p>La tendencia a gastar dinero proveniente de un salario es mayor que la tendencia a gastar dinero proveniente del rendimiento de capital</p> <p>Una mayor participación salarial se traduce en un PIB más alto y en una acumulación de capital más rápida</p>	<p>El crecimiento salarial tiene efectos positivos marcados en el esfuerzo laboral y en las inversiones que aumentan la productividad</p> <p>El crecimiento del salario real conduce a un crecimiento de la productividad más rápido</p>
Otros factores	<p>Otras fuentes de demanda:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas monetarias y fiscales implementadas por los gobiernos</li> <li>• Factores financieros: burbujas de los precios de bienes inmuebles y de activos financieros</li> <li>• Evolución del tipo de cambio y alteraciones en la demanda mundial</li> <li>• Modificaciones en los precios internacionales de los productos básicos</li> </ul>		

laboral. La productividad estará basada en las ganancias si un aumento salarial desalienta la inversión de capital que aumenta la productividad y, como consecuencia, el crecimiento de la productividad laboral disminuye (la mayoría de las formas de progreso tecnológico requieren de la inversión de capital, denominado progreso tecnológico incorporado). La aceleración en el crecimiento salarial puede tener un efecto positivo en el incremento de la productividad, ya sea si las empresas reaccionan aumentando las inversiones destinadas al crecimiento de la productividad a fin de seguir siendo competitivas o si se mejora la contribución de los trabajadores al proceso de producción. Éste puede ser el caso si la motivación de los trabajadores es más alta o, en los países en desarrollo, si mejora la situación sanitaria y nutricional. A este caso, a menudo, se lo denomina la hipótesis del salario de eficiencia, pero también se conoce como efecto Webb, dado que Sidney Webb (1912), uno de los fundadores de la London School of Economics, ya había propuesto una relación causal positiva entre el aumento del salario real y el aumento de la productividad.

Un *régimen de crecimiento de la demanda basado en los salarios* es un concepto más sólido y a más largo plazo que el de demanda basada en los salarios. Si bien este último concepto comporta, simplemente, que un aumento en la participación salarial conducirá a un aumento en la demanda agregada o en

el índice de utilización de la capacidad, el primero exige, además, un aumento en los gastos de inversión y en el crecimiento de la productividad. Esto significa, a largo plazo, un incremento en la tasa de acumulación del capital social. Por otra parte, cuando un aumento en la participación salarial trae consigo una disminución en la tasa de crecimiento del capital social y de la productividad, entonces se trata de un régimen de crecimiento de la demanda basado en las ganancias.

En el cuadro 3 se analizan, conjuntamente, las políticas de distribución y las estructuras económicas. Para explicarlo de modo más simple, no distinguimos entre los regímenes de productividad y demanda, sino que sólo tratamos el régimen económico, es decir, suponemos que la oferta y la demanda reaccionan de manera similar a los cambios de distribución. Esto nos permite comprender mejor la probable dinámica de desarrollo de los diferentes regímenes y estrategias. Entre los dos conjuntos de políticas de distribución y las dos estructuras económicas podemos obtener cuatro combinaciones distintas. Éstas tienen propiedades bastante diversas. Si en una economía basada en las ganancias se llevan a cabo políticas de distribución a favor del capital dará como resultado un proceso de crecimiento basado en las ganancias. A la inversa, si en una economía basada en los salarios se ponen en práctica políticas de distribución a favor de los trabajadores, obtendremos un proceso de crecimiento basado en los salarios. Éstas son las dos celdas en la diagonal principal del cuadro 3. En ambos casos, las políticas de distribución y las estructuras económicas son coherentes. Sin embargo, si en una economía basada en los salarios se implementan políticas a favor del capital o si en una economía basada en las ganancias se ponen en práctica políticas a favor de los trabajadores, esto generará estancamiento o, más probablemente en la práctica, ocasionará modelos de desarrollo inestables, dado que el crecimiento tendrá que depender de la estimulación externa.

En el cuadro 4 se clasifican las diferentes ideologías políticas asociadas con las cuatro diferentes combinaciones. En la primera celda (las políticas a favor del capital en una economía basada en las ganancias) esta situación corresponde a una ideología liberal y, por lo general, se la denomina efecto de derrame o de goteo: se dice que las ganancias más altas conducen a un mejor desempeño macroeconómico. Con el tiempo, los trabajadores se beneficiarán de los recortes salariales, dado que mayores márgenes de ganancia atraerán

**Cuadro 3. Viabilidad de los regímenes de crecimiento**

		Políticas de distribución	
		A favor del capital	A favor de los trabajadores
Estructura económica	Basada en las ganancias	Proceso de crecimiento basado en las ganancias	Estancamiento o crecimiento inestable
	Basada en los salarios	Estancamiento o crecimiento inestable	Proceso de crecimiento basado en los salarios

**Cuadro 4. Estrategias de crecimiento reales en el marco de las políticas de distribución y la estructura económica**

		Políticas de distribución	
		A favor del capital	A favor de los trabajadores
Estructura económica	Basada en las ganancias	«Neoliberalismo en teoría»: las políticas de la oferta generarán demanda agregada (teoría del derrame)	«Reformas sociales predestinadas al fracaso» No hay alternativa
	Basada en los salarios	«Neoliberalismo realmente existente»: es inestable y debe depender de motores de crecimiento externos (crecimiento basado en el crédito)	Keynesianismo social de la posguerra

la inversión y llevarán al crecimiento; además, las recompensas, tarde o temprano, también les llegarán a los trabajadores, traducidas en un aumento de las tasas de empleo y en un mayor poder adquisitivo. Este escenario podría reconocerse como el del neoliberalismo en teoría.

La celda que combina las políticas a favor de los trabajadores con una economía basada en los salarios resume lo que muchos economistas (por ejemplo, Marglin y Schor, 1990) consideran como una característica clave del período de posguerra: la expansión del Estado de bienestar (en las economías avanzadas) que condujo a una etapa dorada de desarrollo. La celda que combina las políticas a favor de los trabajadores en una economía basada en las ganancias podría denominarse como la de las reformas sociales predestinadas al fracaso. Es el escenario que los neoliberales afirman tendría lugar si se implementaran las reformas sociales progresivas. La famosa frase de Margaret Thatcher, «No hay alternativa», tiene sentido en esta celda. Algunos marxistas usan un argumento similar para ilustrar lo inútil que es intentar establecer una economía más humanitaria en un modelo de producción capitalista. Los esfuerzos por aumentar el consumo o la participación salarial de los trabajadores conducen, inevitablemente, a una desaceleración de la economía.

Por último, está la combinación de las políticas a favor del capital en una economía basada en los salarios. Argumentaremos que esta situación describe el neoliberalismo realmente existente, donde dos decenios de distribución a favor del capital han dado como resultado un desempeño económico mediocre con una fuerte dependencia en el sector financiero especulativo o en la demanda externa para lograr el desarrollo (véase la quinta sección)<sup>2</sup>. Más adelante resumiremos algunas de las pruebas disponibles para evaluar cuál es la situación que describe las economías existentes.

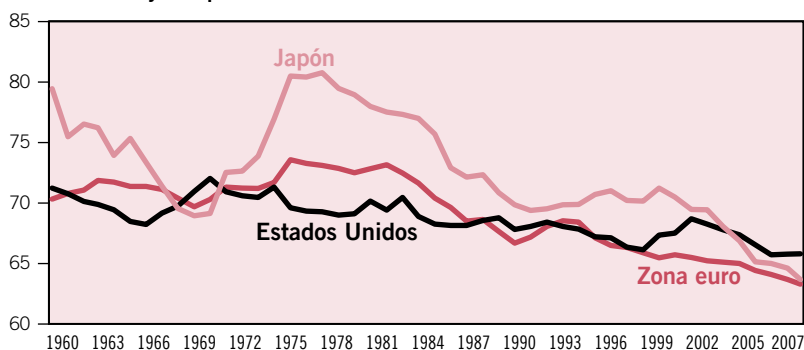
2. En cambio, algunos investigadores dirán que la dependencia de los mecanismos de libre mercado y de los mercados laborales más flexibles ha generado enormes aumentos en los ingresos reales a escala mundial en los últimos tres decenios (Balcerowicz y Fisher, 2006). Pero estos autores se olvidan de comparar los últimos decenios con la evolución de los años cincuenta y sesenta. Para acceder a debates muy interesantes sobre el neoliberalismo véase Harvey (2003) y Glyn (2006).

## Disminución de la participación salarial: ¿cuáles son las causas?

En los últimos veinticinco años han ocurrido cambios drásticos en la distribución de los ingresos. Esto se refiere tanto a la distribución personal de los ingresos como a la distribución funcional de los ingresos. La participación salarial ha caído en casi todos los países de la OCDE, pero, como es habitual, ha sido más pronunciada en los países de Europa continental (y el Japón) que en los países anglosajones. En la zona euro la participación salarial (ajustada) ha disminuido del 72,5 por ciento en 1982 al 63,3 por ciento en 2007 (véase el gráfico 1). La distribución personal de los ingresos se ha vuelto más desigual en casi todos los países de la OCDE (2008); los grupos con los salarios más altos aumentaron considerablemente sus ingresos en los países anglosajones, en particular, en los Estados Unidos (Piketty y Saez, 2003, y Atkinson, Piketty y Saez, 2011). En un estudio sobre varios países, Daudey y García-Peñalosa (2007) muestran que hay una correlación positiva entre los cambios en la distribución personal y funcional de los ingresos. En términos generales, el crecimiento de la mediana del salario real va claramente por detrás del crecimiento de la productividad desde 1980, aproximadamente. Esto constituye un cambio histórico, puesto que la participación salarial había permanecido estable o en aumento en el período de posguerra.

Este deterioro ha renovado el interés en los factores determinantes de la distribución de los ingresos en los últimos años, tema acerca del cual los principales institutos de investigación económica, como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), han publicado destacados estudios. La OCDE (2008) documenta cambios en la distribución personal de los ingresos. El FMI (2007a) y la Comisión Europea (CE, 2007) investigan cambios en la distribución funcional de los ingresos, y la OCDE (2007) analiza la elasticidad

**Gráfico 1. Participación salarial ajustada en la zona euro, los Estados Unidos y el Japón (1960-2007)**



Fuente: AMECO, [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm).

salarial de la función de la demanda laboral. El FMI (2007a) y la CE (2007) sostienen con solidez que el cambio tecnológico ha sido la causa principal de los cambios en la distribución funcional de los ingresos, que la globalización (del comercio y la producción) ha desempeñado un papel importante y, por último, que los cambios en las instituciones del mercado laboral han tenido una función menor. El cambio tecnológico se mide de manera empírica como inversión en tecnología de la información y la comunicación (TIC) o en sus servicios. La fuerza general del argumento está en consonancia con la teoría neoclásica de la distribución de los ingresos, que considera que la distribución está determinada, en esencia, por la tecnología.

Asimismo la globalización tiene un lugar destacado en el debate. El argumento establecido de la teoría del comercio se basa en el teorema de Stolper y Samuelson (1941), en el que se expone que el factor de la *abundancia* se obtendrá de la liberalización comercial. Para los países del norte, supuestamente, es el capital, en tanto que en países en desarrollo como China e India, que han ingresado hace poco a la economía mundial, la abundancia está representada por la mano de obra. De este modo, se supone que la globalización beneficia al capital en el norte y a la mano de obra en el sur<sup>3</sup>.

Aunque en el teorema de Stolper-Samuelson se describe un equilibrio competitivo a largo plazo, el enfoque comercial en la economía política resalta los efectos distributivos de la globalización en un marco de negociación. Por ejemplo, Rodrik (1997) sostiene que la liberalización comercial (incluso entre países similares) incidirá en la distribución y beneficiará al factor más *móvil*, que por lo general será el capital. A diferencia del enfoque de Stolper-Samuelson, el argumento de Rodrik está situado en un marco de negociación. El cambio en la distribución se verifica debido a la redistribución de las rentas, no a raíz de la compensación del costo de los factores. Además, en el teorema de Stolper-Samuelson, uno esperaría que la distribución cambie *después* de que se reubicó la producción. Por el contrario, Epstein y Burke (2001) afirman que la redistribución puede darse sin cambios en los lugares de producción como consecuencia de una intimidación.

---

3. En el teorema de Stolper-Samuelson se parte de la hipótesis de que las empresas no tienen poder sobre el mercado y que ni el capital ni la mano de obra tienen movilidad; sus efectos tienen lugar a través del comercio en el equilibrio competitivo. Sin embargo, el período reciente de la globalización ha estado marcado por un incremento de la movilidad del capital. «Si el capital puede cruzar fronteras, las consecuencias del teorema se debilitan de manera sustancial» (CE, 2007, pág. 45). Por otra parte, en la teoría clásica del comercio internacional no se puede explicar el modelo actual del comercio, que se da mayormente entre los países desarrollados. De acuerdo con la teoría habitual del comercio, no es evidente por qué el comercio norte-norte debería afectar la distribución de los ingresos (si se considera que los precios relativos de los factores son similares). En segundo lugar, la mano de obra no es un elemento homogéneo. Aunque la mano de obra no cualificada (en el norte) pueda verse perjudicada debido a la globalización, de hecho, la globalización tiene el efecto contrario en la mano de obra cualificada. Si esto es así, no se puede saber con anticipación cómo influirá en la participación salarial total en el norte.

Pese a que hay diferencias en los argumentos teóricos, la evaluación empírica es bastante clara. En todos los estudios se mencionan los grandes efectos de la globalización en la distribución funcional de los ingresos. Por ejemplo, el FMI llega a la conclusión de que «la globalización es uno de varios factores que han actuado para reducir la participación de los ingresos provenientes de la mano de obra en las economías avanzadas» (FMI, 2007a, pág. 161).

Un tercer conjunto de factores que influye en la distribución de los ingresos es la desregulación financiera (o, en líneas más generales, la financiarización)<sup>4</sup>. La desregulación financiera ha tenido dos efectos importantes en la posición negociadora de los trabajadores. En primer lugar, las empresas han gozado de más opciones para invertir: pueden invertir en activos financieros así como en activos reales, y pueden invertir tanto en el ámbito nacional como internacional. Han logrado movilidad en términos geográficos y en cuanto al contenido de las inversiones. En segundo lugar, se les ha concedido más poder a los accionistas con relación a los trabajadores. El desarrollo de un mercado para el control corporativo ha alineado el interés del cuerpo directivo con el de los accionistas (Lazonick y O'Sullivan, 2000, y Stockhammer, 2004). Rossmann (2009) ilustra este caso en relación con los fondos de capital privado, que compran empresas contrayendo deudas que se transfieren a las mismas empresas. El superávit se desvía al fondo de capital privado a través del pago de dividendos o comisiones. Las empresas reestructuradas deben soportar la enorme presión de saldar sus deudas y tienen muy pocas alternativas de poner en práctica una estrategia agresiva de reducción de gastos. Para los países de los que se dispone de datos, el aumento en el pago de dividendos está bien documentado (Duménil y Lévy, 2001). Power, Epstein y Abrena (2003) han documentado la participación creciente del ingreso de los rentistas.

Hasta el momento muy pocos estudios econométricos sobre los cambios en la distribución funcional de los ingresos han incluido las variables de financiarización. La OIT sostiene que la «globalización financiera ha conducido a una depresión de la participación salarial en el PIB» (OIT, 2008, pág. 39), pero no ofrece pruebas. Jayadev (2007) analiza el efecto de la apertura económica y comercial en la participación salarial en un análisis econométrico que incluye hasta ochenta países y que cubre el período de 1970 a 2001. Las variables de apertura son las medidas legales tomadas acerca de dicha apertura. Se considera que la apertura comercial y de la cuenta de capital tiene efectos negativos en la participación salarial. Es notable que el FMI (2007b), en un estudio sobre la distribución personal de los ingresos entre los países, haya incluido las acciones de inversión extranjera directa (IED).

En un estudio detallado que intenta copiar y ampliar el estudio del FMI (2007a) y de la Comisión Europea (2007), Stockhammer (2009) descubre

---

4. La financiarización se refiere a la influencia cada vez mayor de las instituciones financieras y los motivos financieros en las actividades no financieras.

que los resultados de los cambios tecnológicos no son contundentes, mientras que se confirman los efectos de la globalización. Posteriormente, amplía las especificaciones de cálculo para incluir una medida para la globalización económica y analiza diferentes efectos de las tasas de sindicación en los países donde la afiliación sindical es una condición previa para recibir los subsidios de desempleo. Comprueba que la globalización económica tiene marcados efectos y que la fortaleza organizativa de los sindicatos tiene una fuerte repercusión.

## Efectos económicos de una participación salarial en declive

Mientras que en la sección anterior se abordaron las causas del declive en la participación salarial, aquí se analizarán sus efectos. Las teorías económicas establecen, tradicionalmente, una distinción entre los efectos sobre la demanda y sobre la oferta, donde los efectos sobre la demanda aluden a los cambios en los gastos para una tecnología y capacidad productiva existente, mientras que los efectos sobre la oferta comprenden los cambios en la maquinaria y la tecnología. La variable principal para la oferta es (el crecimiento de) la productividad laboral. Aquí haremos la misma distinción, entendiéndose por ello, como se señaló en la segunda sección, que los efectos de la demanda pueden tener incidencia en la tasa de crecimiento de la acumulación de capital<sup>5</sup>.

### Efectos sobre la demanda

¿Cuáles son los efectos del cambio en la participación salarial en la demanda agregada? La demanda agregada se compone de gastos de consumo privado, gastos de inversión, exportaciones netas y gastos estatales. A continuación, nos centramos en la reacción del sector privado y tratamos los gastos estatales como una variable de política exógena.

Un cambio en la distribución de los ingresos tendrá varios efectos en los componentes de la demanda que toman direcciones diferentes. En primer lugar, es probable que los gastos de consumo tengan una función positiva de la participación salarial. Los salarios más altos, por lo general, conducirán a un nivel más elevado de gastos de consumo porque, comúnmente, los asalariados son más propensos a consumir en comparación con quienes dependen

---

5. Las teorías económicas tradicionales consideran las derivaciones de la demanda como puramente efectos a corto plazo, dado que sostiene que la economía está muy aferrada a un equilibrio determinado por la oferta, al que la economía retornará. Keynes, que fue pionero en el análisis de la creación de la demanda, era bastante escéptico ante el análisis a largo plazo. La economía poskeynesiana, basada en las investigaciones de Keynes, Kalecki y Steindl, destaca que la demanda agregada desempeña una función crucial, incluso, a largo plazo.



de los ingresos del capital. Esto se debe a que los trabajadores tienen, como es habitual, un menor poder adquisitivo que los capitalistas (u otras personas que reciben ingresos del capital). Además, las empresas ahorran una gran parte de las ganancias brutas bajo la forma de ganancias acumuladas. La magnitud de este efecto de distribución de los ingresos dependerá de la diferencia en ingresos entre el capital y la mano de obra, del sistema de seguridad social, que influye en las tasas de ahorro, pero también de otras características, como los precios de las viviendas y las plusvalías en el mercado bursátil. En segundo lugar, existe la posibilidad de que los gastos de inversión reaccionen de manera negativa ante un aumento en la participación salarial, es decir, ante una disminución en la participación de las ganancias (para un determinado nivel del ingreso nacional). Desde un punto de vista intuitivo, una reducción en la participación de las ganancias para un determinado nivel de ingreso nacional conlleva un descenso en los márgenes de ganancia de las empresas. Dado que las ganancias futuras previstas tienen que ser un estímulo importante para las inversiones, una reducción en los márgenes de ganancia, o en otras palabras, una reducción en el índice de ganancias valorado a tasas normales de utilización de la capacidad, deberá tener un efecto negativo en la inversión. El efecto exacto estará condicionado por la estructura y la liquidez del sistema económico y por lo que Keynes denominó la «psicología del inversionista», por ejemplo, después de una crisis financiera las empresas son reacias a las inversiones a causa de una mayor incertidumbre. En tercer lugar, cabe la probabilidad de que las exportaciones netas reaccionen de manera negativa ante los aumentos en la participación salarial porque, según una tasa de cambio específica, un aumento en la participación salarial disminuirá los márgenes de ganancia o hará que las exportaciones sean menos competitivas en el extranjero. La dimensión de este efecto estará supeditada al grado de apertura de la economía y a los tipos de productos que la economía esté importando y exportando.

Las consecuencias de los tres agregados van, por lo tanto, en direcciones distintas. Es probable que un aumento en la participación salarial incremente el consumo, pero reduzca la inversión y las exportaciones netas. No se puede saber con anticipación cuál será el efecto neto, pero éste dependerá de la magnitud relativa de tales resultados. Si el efecto de consumo es mayor que los de las exportaciones netas y las inversiones, entonces el resultado total es positivo y la economía se encuentra en un régimen de demanda basada en los salarios. Por el contrario, si las inversiones y las exportaciones netas reaccionan con más fuerza, el efecto total de un aumento de la participación salarial en la demanda es negativo, y el régimen de demanda está basado en las ganancias. Esta diferencia se basa en la obra teórica de Bhaduri y Marglin (1990) y de Blecker (1989).

Nótese que el modelo descrito anteriormente incluye las exportaciones netas. Las exportaciones de un país son las importaciones de otro. Esto plantea la posibilidad de generar una falacia de composición: si bien cada

país puede aumentar su demanda al exportar más, no todos los países pueden hacerlo al mismo tiempo. La economía mundial, en sentido general, es una economía cerrada. Por lo tanto, es interesante observar el efecto nacional y los efectos totales (es decir, incluidas las exportaciones netas) por separado. Los efectos nacionales sólo engloban los efectos en el consumo y las inversiones, y deberían interpretarse como una situación en la que el cambio en la participación salarial afecta a todos los modelos comerciales de modo simultáneo. Se puede tomar como un cambio en la participación salarial en el mundo.

Con respecto a los hábitos de consumo, la diferencia de ahorro entre los ricos y los pobres está bien establecida de manera empírica. A modo de ejemplo, en el cuadro 5 se describen las tasas de ahorro para los diferentes grupos de ingresos de Alemania. En 1995 el cuartil inferior de la distribución de los ingresos tenía una tasa de ahorro del 7,3 por ciento, mientras que el cuartil más rico tenía una tasa de ahorro del 13,8 por ciento. Las tasas de ahorro aumentan, claramente, con el nivel de ingresos. Alemania experimentó un incremento sorprendente en desigualdad en los últimos decenios. Esto también afecta las diferentes tendencias de ahorro. En el 2007 el cuartil más bajo tuvo una tasa de ahorro del 4,1 por ciento, a diferencia del cuartil más rico, que tuvo una tendencia de ahorro del 15,8 por ciento.

Estos modelos han inspirado hace poco la aparición de una rica bibliografía empírica que trata de identificar los regímenes de demanda a través de medios econométricos. En el cuadro 6 se brinda una descripción general de los resultados empíricos. Estos estudios se diferencian según los países y el período que cubren, así como por el método empleado (para análisis más detallados véase Hein y Vogel, 2008, y Stockhammer y Stehrer, 2011) y, por lo tanto, son difíciles de comparar. En general, en la mayoría de los estudios se comprueba que los regímenes de demanda nacional tienden a estar basados en los salarios, mientras que el comercio internacional logra que muchas economías adopten el régimen basado en las ganancias.

Para ilustrar los órdenes de magnitud considerados, en el cuadro 7 se resumen los resultados de una economía grande y relativamente cerrada, la zona euro, y de una economía pequeña y abierta, Austria (basados en Stockhammer, Onaran y Ederer, 2009, y Stockhammer y Ederer, 2008, respectivamente). Un aumento de 1 punto porcentual en la participación salarial conduciría a un aumento en el consumo de 0,37 puntos porcentuales del PIB

**Cuadro 5. Tasas de ahorro por grupo de ingresos para Alemania**

	1995	2001	2007
1.º cuartil	7,3	5,4	4,1
2.º cuartil	9,5	9,3	8,0
3.º cuartil	11,3	10,1	9,0
4.º cuartil	13,8	13,1	15,8

Fuente: Stein (2009), basado en los datos del SOEP (panel socioeconómico).

**Cuadro 6. Estudios econométricos sobre los regímenes de demanda basados en las ganancias y en los salarios**

	Demanda nacional		Demanda total	
	Basada en los salarios	Basada en las ganancias	Basada en los salarios	Basada en las ganancias
Zona euro	SOE09		SOE09	
Alemania	BB95, NS07, HV08, SHG11, SS11		NS07, HV08, SHG11	BB95
Francia	BB95, NS07, ES07, HV08, SS11		(SO04), NS07, HV08	BB95, ES07
Países Bajos	NS07, SS11	HV08	NS07	HV08
Austria	SE08, HV08, SS11		SE08, HV08	
Reino Unido	BB95, NS07, HV08	SS11	BB95, NS07, HV08	
Japón	BB95		NS07	BB95, NS07
Estados Unidos	BB95, HV08, OSG12, (SS11)	NS07	BB95, HV08, OSG12	(SO04), NS07, BFT06

Nota: Las referencias entre paréntesis indican resultados estadísticamente insignificantes.

BB95: Bowles y Boyer, 1995; BFT06: Barbosa-Filho y Taylor, 2006; ES07: Ederer y Stockhammer, 2007; HV08: Hein y Vogel, 2008; NS07: Naastepad y Storm, 2006-2007; OSG12: Onaran, Stockhammer y Grafl, en prensa; SO04: Stockhammer y Onaran, 2004; SE08: Stockhammer y Ederer, 2008; SHG11: Stockhammer, Hein y Grafl, 2011; SOE09: Stockhammer, Onaran y Ederer, 2009; SS11: Stockhammer y Stehrer, 2011.

en la zona euro y de 0,36 puntos porcentuales del PIB en Austria. La inversión se reduciría 0,07 y 0,15 puntos porcentuales del PIB, respectivamente. La demanda nacional está basada en los salarios en ambos casos (en 0,3 puntos porcentuales del PIB en la UE de los 12 y en 0,21 en Austria). El efecto de las exportaciones netas es de  $-0,09$  puntos porcentuales del PIB en la UE de los 12, y de  $-0,39$  en Austria. Por ende, la demanda total está basada en los salarios en la UE (un aumento de 1 punto porcentual en la participación salarial lleva a un aumento de 0,21 puntos porcentuales en la demanda), pero está basada en las ganancias en Austria ( $-0,18$  puntos porcentuales)<sup>6</sup>.

6. Si bien considero que estos valores son posibles, otros investigadores no están de acuerdo. Naastepad y Storm (2006-2007) tienden a encontrar efectos de inversión mucho más elevados y efectos de las exportaciones netas mucho más bajos. Estos resultados se obtienen a partir de estimadores uniecuacionales. Los estimadores de sistemas tienden a encontrar efectos de ganancia más intensos (Barbosa-Filho y Taylor, 2006, y Flaschel y Proano, 2007). Mi experiencia es que el efecto de consumo es bastante confiable, pero, a menudo, bastante pequeño en los países anglosajones. Los efectos de inversión son, generalmente, muy susceptibles a la especificación exacta de la ecuación de cálculo. Esto se debe, probablemente, a que las ganancias y la demanda están muy relacionadas, y la inversión es, en sí, una variable muy procíclica. El efecto de las exportaciones netas depende de las suposiciones sobre el tipo de cambio. En varios de los primeros estudios no se tuvo en cuenta que la globalización afecta la susceptibilidad de los salarios frente a las exportaciones. Se deben hacer dos comentarios finales sobre la bibliografía: en primer lugar, el problema de la simultaneidad entre la distribución y la demanda queda en segundo plano y sin resolverse. En segundo lugar, el conjunto de variables de control que miden otros factores es bastante limitado en la mayoría de los cálculos.

**Cuadro 7. Efectos en la demanda excesiva privada (en porcentaje del PIB)**

	UE de los 12 (apertura < 15 por ciento)	Austria (apertura > 50 por ciento)
Consumo	0,37	0,36
Inversión	-0,07	-0,15
Sector nacional	0,30	0,21
Exportaciones netas	-0,09	-0,39
Efecto total	0,21	-0,18

Fuente: UE de los 12: Stockhammer, Onaran y Ederer, 2009; Austria: Stockhammer y Ederer, 2008.

Estos resultados tienen consecuencias políticas importantes para la integración económica regional. Tomemos como ejemplo la zona euro. Como ocurrió en todas partes, la participación salarial se redujo drásticamente en la zona euro. Esto fue alentado por la Comisión Europea, que ha defendido una estrategia de mejora de la competitividad por mucho tiempo (CE, 1995, 1996 y 1997). De hecho, muchos países europeos han implementado «pactos salariales» que combinan la moderación salarial con otras medidas políticas (Schulten, 2002). En los resultados del cuadro 7 se puede observar una importante diferencia económica entre la zona euro y sus Estados miembros. Si bien muchos Estados miembros son pequeñas economías abiertas, en las que una moderación salarial puede impulsar la demanda mediante las exportaciones, la zona euro es una economía grande y relativamente cerrada. La mayor parte del comercio de los Estados miembros de la zona euro se efectúa en esa zona. Un recorte salarial en la zona euro aumentará las exportaciones netas, pero achicará mucho más la demanda nacional. La política salarial está, por ende, en una situación similar al dilema del prisionero. Para cada uno de los Estados miembros la moderación salarial puede ser una estrategia atractiva, pero si todos buscan lo mismo, tendrá efectos negativos. La coordinación salarial europea facilitaría, en principio, la superación del dilema del prisionero e internalizaría las externalidades de los acuerdos salariales (Stockhammer, 2008, y Hein y Truger, 2004). Sin embargo, las diferencias en los sistemas de negociación salarial dificultan la tarea en la práctica.

### Efectos sobre la oferta

En relación con la oferta, la cuestión clave es cómo afectan los cambios en la participación salarial o en los salarios reales al crecimiento de la productividad (o, en un sentido más amplio, el progreso tecnológico). Los economistas ortodoxos, por lo general, sostienen que los mercados competitivos incrementan el desarrollo, y luego abogan por la desregulación del mercado laboral (y del mercado de productos). Destacados economistas señalan el

hecho de que las instituciones del mercado laboral no sólo pueden provocar efectos sociales positivos, dado que contribuyen a superar las fallas del mercado, sino que también pueden tener efectos positivos en el desarrollo económico porque las buenas relaciones laborales beneficiarán la tendencia de los trabajadores a colaborar con el proceso de producción.

En los últimos tiempos, este tema ha servido de fuente de inspiración para que se lleven a cabo varios estudios empíricos. Storm y Naastepad (2009) investigaron las instituciones del mercado laboral en veinte países integrantes de la OCDE. Descubrieron que las instituciones relativamente reguladas y coordinadas (rígidas) incentivan un mayor crecimiento de la productividad. Hein y Tarassow (2010) estudiaron la relación entre la distribución de los ingresos y el crecimiento de la productividad de seis economías de la OCDE a través de una investigación con series temporales e informaron de que las participaciones salariales más altas tienen un efecto negativo en el crecimiento de la productividad. Vergeer y Kleinknecht (2011) realizaron un análisis de panel para los países de la OCDE desde 1960 hasta 2004 y hallaron que un mayor crecimiento salarial conduce a un crecimiento de la productividad más alto. Estos autores interpretan dichos resultados sosteniendo que cuanto más sólidas sean las instituciones del mercado laboral, más rápido será el desarrollo a largo plazo. Estos estudios enfrentan desafíos, ya que en ellos no se identifica la dirección de la causalidad ni se hace una distinción entre los efectos a corto y largo plazo. Por esta razón es preciso seguir investigando. No obstante, es justo concluir que las pruebas disponibles no sugieren que el crecimiento del salario real tenga un efecto negativo a largo plazo en el crecimiento de la productividad laboral.

Los salarios tienen una doble función en las economías capitalistas. Son tanto un costo de producción como una fuente de demanda. Un aumento en la participación salarial tiene varios efectos en la demanda; si los regímenes de la demanda real están basados en los salarios o en las ganancias es una cuestión sujeta a un debate académico en curso. Nuestra interpretación de las pruebas disponibles es que los regímenes nacionales tienden a estar basados en los salarios en la mayoría de las economías. En las economías abiertas las consecuencias de las exportaciones netas pueden predominar sobre los efectos nacionales, y la demanda total en muchos países puede bien estar basada en las ganancias. Sin embargo, los países comercian entre sí. Por lo tanto, es posible que las áreas geográficas de mayor extensión o las economías más grandes estén basadas en los salarios. La economía mundial está, probablemente, en un régimen de demanda basado en los salarios. En comparación, se han hecho menos investigaciones sobre los efectos en la oferta de un aumento en la participación salarial. De todos modos, hay varios estudios en los que se describen los efectos positivos de los aumentos salariales en el crecimiento de la productividad, de lo cual se deduce que es improbable que los efectos a largo plazo de los incrementos salariales sean perjudiciales.

## Clasificación de los regímenes y las estrategias de desarrollo recientes: crecimiento basado en el crédito, en las exportaciones o en los salarios

El neoliberalismo prometió que la desregulación de los mercados de bienes, laborales y financieros contribuiría a un mayor desarrollo y acrecentaría la prosperidad. Se debía aceptar la mayor desigualdad porque generaba beneficios económicos. Según nuestro análisis, el neoliberalismo planteó un régimen económico fuertemente basado en las ganancias. Pero el neoliberalismo no ha podido cumplir con lo prometido. Los índices de desarrollo del período de posguerra, que se suponía regulado en exceso, fueron mayores que en la etapa neoliberal. La desregulación, de hecho, generó mayor desigualdad, pero sin los muchos beneficios que pretendía traer aparejados.

Ahora bien, si la economía mundial se basa, efectivamente, en los salarios, ¿cómo se explica que las economías neoliberales llegaran a crecer? El neoliberalismo, en la práctica, ha operado en la celda inferior izquierda de los cuadros 3 y 4, siguiendo una estrategia basada en las políticas de distribución a favor del capital, pero dentro de una estructura económica fundamentalmente basada en los salarios. Esta estrategia o genera estancamiento o debe depender de factores externos para estimular el desarrollo. De hecho, esta última particularidad es lo que ha caracterizado el funcionamiento de lo que podría denominarse como el neoliberalismo realmente existente. En vez de generar una vía de desarrollo sólido basado en la relación entre las ganancias y las inversiones, el crecimiento se ha valido de las burbujas financieras y del creciente endeudamiento (es decir, del crecimiento basado en las finanzas) o de una estrategia mercantilista basada en los superávits de exportación (Stockhammer, 2011, y Horn y van Treeck, 2011). Los ciclos de auge y caída impulsados por los mercados bursátiles, los mercados inmobiliarios o los flujos de capital han sido una particularidad clave del neoliberalismo realmente existente: en América Latina las crisis de los años ochenta y de mediados de los años noventa (la llamada crisis del peso), la crisis del Sistema Monetario Europeo (1992-1993), la crisis en el sudeste asiático (1997-1998), el estallido de la burbuja punto com (2000-2001) y la Gran Recesión (2008-2009).

Con el objeto de comprender este modelo se debe entender el papel central de la desregulación financiera para el modelo de desarrollo neoliberal. La desregulación financiera ha permitido la innovación financiera y ha favorecido el aumento de los ciclos especulativos de auge y caída durante períodos prolongados y ha incrementado el endeudamiento de las entidades financieras y de los hogares. Los auges de los mercados bursátiles y de los mercados inmobiliarios suelen atraer la afluencia de capitales que insuflan las burbujas aún más (Reinhart y Reinhart, 2008). Sin embargo, la liberalización de los flujos de capital también significa que algunos países deberán tener superávit en cuenta corriente y excesos de capital neto. La desregulación financiera internacional, por ende, ha contribuido al desenlace de dos modelos de

desarrollo simbiótico: uno de crecimiento basado en el crédito (con afluencia de capital) y otro basado en las exportaciones (con salidas de capital). Si bien el desarrollo se ha dado por el aumento del consumo generado por el creciente endeudamiento familiar en los países anglosajones y, especialmente, en el país líder, los Estados Unidos, otros países han contenido su demanda interna, incluida aquélla que surge del sector público, y se han transformado en fuertemente dependientes de las exportaciones netas como el motor clave de su crecimiento.

Es evidente que no todos los países se ubican de modo neto en la dicotomía de uno de los dos modelos de crecimiento basado sobre el crédito o sobre las exportaciones, pero esta clasificación es útil, ya que resalta un aspecto importante de la dinámica detrás de los crecientes desequilibrios internacionales, a la vez que demuestra que ambos modelos compensan la falta de demanda nacional. Dichos modelos de desarrollo se han observado tanto en el centro como en la periferia. En especial en Europa, los países centrales (Alemania y los Estados limítrofes más pequeños) presentan características de crecimiento basado en las exportaciones, mientras que los países periféricos dentro de la zona euro presentan un crecimiento basado en el crédito. En el cuadro 8 se ofrece una clasificación de los países importantes.

Dos estadísticas ayudarán a confirmar la utilidad de diferenciar las economías basadas en el crédito de las basadas en las exportaciones. En primer lugar, en el cuadro 9 se refleja el aumento del endeudamiento familiar (como porcentaje del PIB) en las principales economías europeas y en los Estados Unidos (los datos comparables para China y Japón no estaban todavía disponibles). Pese a que el endeudamiento familiar en Alemania disminuyó 11,34 puntos porcentuales del PIB de 2000 a 2008, en Austria tuvo un

**Cuadro 8. Modelos de crecimiento del neoliberalismo realmente existente**

	Basados en el crédito	Basados en las exportaciones
Centro	Estados Unidos y Reino Unido	Alemania, Austria y Japón
Periferia	España, Grecia, Irlanda y Portugal	China

**Cuadro 9. Incremento del endeudamiento familiar, 2000-2008**

Países	Porcentajes	Países	Porcentajes
Alemania	-11,34	Estados Unidos	26,00
Países Bajos	32,83	Reino Unido	28,13
Austria	7,91	Irlanda	62,72
		Grecia	35,46
		España	33,84
		Italia	18,32
		Portugal	27,38

Fuentes: Eurostat; *Financial Flows and Stocks by Sector*; Estados Unidos: *Flows of Funds*. Los datos de Irlanda corresponden a 2001.

**Cuadro 10. Desequilibrios internacionales: cuenta corriente como porcentaje del PIB, 2007**

Países	Porcentajes	Países	Porcentajes
Alemania	7,9	Reino Unido	-2,7
Austria	3,6	Estados Unidos	-5,2
Países Bajos	8,7	Grecia	-14,5
Japón	4,8	Irlanda	-5,3
China	5,2	España	-10,0
		Portugal	-9,4
		Italia	-2,4

Fuente: OCDE (2008).

moderado crecimiento de 7,9 puntos porcentuales, mientras que en el grupo basado en el crédito esta cifra aumentó muy por encima de 25 puntos porcentuales. En los Estados Unidos y el Reino Unido, el endeudamiento familiar presentó un incremento del 26 y del 28 por ciento, respectivamente. En España Grecia y Portugal se disparó al 34, 35 y al 27 por ciento, respectivamente. En Irlanda incluso trepó a un sorprendente 63 por ciento.

Se deduce que estos países con creciente endeudamiento familiar, a excepción de algunos casos, también han sido aquéllos que operaron con déficit en cuenta corriente, mientras que los que presentaron pequeñas modificaciones en el endeudamiento familiar han sido aquéllos con superávit en cuenta corriente<sup>7</sup>. En 2007, antes de la crisis financiera, Alemania y Austria registraban un superávit en cuenta corriente del 7,9 y del 3,6 por ciento del PIB, respectivamente, mientras que el Japón y China contaban con superávit en cuenta corriente del 4,8 y del 5,2 por ciento, respectivamente (véase el cuadro 10). Por otro lado, los Estados Unidos y el Reino Unido presentaron un déficit del 5,2 y del 2,7 por ciento, mientras que Grecia, Irlanda, Portugal y España tuvieron un déficit del 14,5, del 5,3, del 9,4 y del 10 por ciento, respectivamente<sup>8</sup>.

El neoliberalismo realmente existente no ha generado un proceso de desarrollo a partir de la inversión. Más bien, ha dependido de otros factores para alcanzar su desarrollo. El creciente endeudamiento familiar ha compensado el crecimiento salarial (Barba y Pivetti, 2009) en el modelo de

7. En cierto sentido, este resultado no es sorprendente, ya que por identidad, como lo señaló en particular el fallecido Wynne Godley en su análisis, préstamos netos de la demanda nacional más préstamos netos al sector empresarial más préstamos al sector público son equivalentes a un déficit en cuenta corriente.

8. A excepción de Irlanda, las posiciones de la cuenta corriente y las posiciones de las exportaciones son similares. En los últimos decenios Irlanda ha operado con déficit en cuenta corriente, pero con superávit de exportaciones netas. Esto se debe a la importante cantidad de repatriaciones de las ganancias; por lo tanto, se genera una gran diferencia entre el producto interno bruto (PIB) y el producto nacional bruto (PNB).



crecimiento basado en el crédito; el superávit comercial cada vez mayor ha sido el motor de desarrollo de un segundo grupo de países que han seguido un modelo de crecimiento basado en las exportaciones. Ninguno de estos dos modelos de desarrollo es sostenible. Finalmente, las burbujas financieras estallan, se deben cubrir las deudas y, en lo posible, cancelarlas (porque, de lo contrario, se produce una quiebra), mientras que el desarrollo basado en las exportaciones depende de otros países para importar, genera el empobrecimiento de los países importadores y contribuye a desequilibrios internacionales cada vez mayores.

### **Crecimiento basado en los salarios: una estrategia económica viable**

Existe, en efecto, una alternativa al neoliberalismo. Si, como hemos mencionado, la economía mundial (y, en efecto, los países grandes o los bloques económicos) está, por cierto, basada en los salarios, entonces la estrategia de crecimiento basada en los salarios es una opción viable. Una estrategia de crecimiento basada en los salarios debería combinar las políticas del mercado laboral y las políticas sociales de distribución a favor de los trabajadores con la regulación del sector financiero.

Las políticas de distribución que incrementen la participación salarial y reduzcan la dispersión salarial deben englobar la fijación o el aumento de los salarios mínimos, el fortalecimiento de los sistemas de seguridad social, la mejora de las leyes sindicales y la extensión del alcance de los acuerdos de negociación colectiva. Todas estas medidas van en contra de la orientación de la economía ortodoxa y, ante la reciente presión por reducir los déficits presupuestarios, en la actualidad la política económica está girando en dirección contraria. Sin embargo, en épocas de crisis y ante la ausencia de demanda efectiva lo que las economías necesitan es mayor participación del Estado y no lo contrario. Un conjunto de políticas adecuadas para la recuperación económica también deberá considerar que el crecimiento sostenible del salario es uno de sus elementos esenciales. Sólo cuando los salarios aumenten junto con el crecimiento de la productividad, se incrementarán los gastos de consumo sin acrecentar los volúmenes de endeudamiento.

Para tener éxito, la visión moderna de una estrategia de crecimiento basada en los salarios deberá exigir la reestructuración del sistema financiero. El sector financiero desregulado ha alimentado el crecimiento especulativo y ha causado la peor recesión desde los años treinta. Si se pretende evitar una repetición de la crisis, se deberá exigir la administración de los flujos internacionales de capital, la nueva orientación del sector financiero en una banca más delimitada, la eliminación de las innovaciones financieras desestabilizadoras y una mayor contribución fiscal del sector financiero (por ejemplo, bajo la forma de un impuesto a las transacciones financieras).

## Referencias

- Atkinson, A., Piketty, T., y Saez, E. 2011. «Top Incomes in the Long Run of History». *Journal of Economic Literature* (Pittsburgh, Estados Unidos, American Economic Association), vol. 49, núm. 1, págs. 3-71.
- Balcerowicz, L., y Fisher, S. (directores) 2006. *Living Standards and the Wealth of Nations: Successes and Failures in Real Convergence*. Cambridge y Londres, MIT Press.
- Barba, A., y Pivetti, M. 2009. «Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications, a long-period analysis», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 33, págs. 113-137.
- Barbosa-Filho, N., y Taylor, L. 2006. «Distributive and demand cycles in the US economy – a structuralist Goodwin model», *Metroeconomica: International Review of Economics* (Graz, Austria), vol. 57, núm. 3, págs. 389-411.
- Bhaduri, A., y Marglin, S. 1990. «Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), núm. 14, págs. 375-932.
- Blecker, R. 1989. «International competition, income distribution and economic growth». *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 13, págs. 395-412.
- Bowles, S., y Boyer, R., 1995. «Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation», en G. Epstein y H. Gintis (compiladores): *Macroeconomic policy after the conservative era. Studies in investment, saving and finance*. Cambridge (Reino Unido), Cambridge University Press.
- Comisión Europea. 2007. «The labour income share in the European Union», *Employment in Europe*, capítulo 5, págs. 237-272.
- . 1997. «Orientaciones generales de las políticas económicas», *European Economy*, núm. 64.
- . 1996. «Orientaciones generales de las políticas económicas», *European Economy*, núm. 62.
- . 1995. «Orientaciones generales de las políticas económicas», *European Economy*, núm. 60.
- Daudey, E., y García-Peñalosa, C. 2007. «The personal and the factor distributions of income in a cross-section of countries», *Journal of Development Studies*, vol. 43, núm. 5, págs. 812-829.
- Duménil, G., y Lévy, D. 2001. «Costs and benefits of Neoliberalism: a class analysis». *Review of International Political Economy*, vol. 8, núm. 4, págs. 578-607.
- Dutt, Amitava. 1984. «Stagnation, income distribution and monopoly power», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), núm. 8, págs. 25-40.
- Ederer, S., y Stockhammer, E. 2007. «Wages and aggregate demand in France: An empirical investigation», en E. Hein y A. Truger (compiladores): *Money, distribution, and economic policy – alternatives to orthodox macroeconomics*. Cheltenham (Reino Unido), Edward Elgar.
- Epstein, G., y Burke, S. 2001. «Threat effects and the internationalization of production», *Political Economy Research Institute*, Documento de trabajo núm. 15.

- Flaschel, P., y Proano, C. 2007. «AS-AD Disequilibrium dynamics and the Taylor interest rate policy rule: Euro-Area based estimation and simulation», en P. Arestis, E. Hein y E. Le Heron (compiladores): *Aspects of Modern Monetary and Macroeconomic Policies*. Houndsmill (Reino Unido), Palgrave MacMillan.
- FMI. 2007a. «La globalización de la mano de obra», *Perspectivas de la economía mundial*, capítulo 5, abril. Washington, FMI.
- . 2007b. «Globalización y desigualdad», *Perspectivas de la economía mundial*, capítulo 4, octubre. Washington, FMI.
- Glyn, A. 2006. *Capitalism unleashed: Finance, Globalization and Welfare*. Oxford (Reino Unido), Oxford University Press.
- Harvey, D. 2003. *A short history of neoliberalism*. Oxford (Reino Unido), Oxford University Press.
- Hein, E., y Tarassow, A. 2010. «Distribution, aggregate demand and productivity growth: theory and empirical results for six OECD countries based on a post-Kaleckian model», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 34, núm. 4, págs. 727-754.
- , y Truger, A. 2004. «Macroeconomic coordination as an economic policy concept – opportunities and obstacles in the EMU», en E. Hein, T. Niechoj, T. Schulten y A. Truger (compiladores): *Macroeconomic policy coordination in Europe and the role of the trade unions*. Bruselas, ETUI.
- , y Vogel, L. 2008. «Distribution and growth reconsidered – empirical results for Austria, France, Germany, the Netherlands, the UK and the USA», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 32, núm. 3, págs. 479-511.
- Horn, G., y van Treeck, T. 2011. «Ungleichheit und ausenwirtschaftliche Ungleichgewichte. Eine Keynesiansiche Erklärung», actas de la reunión del instituto Keynes-Gesellschaft, 2010.
- Jayadev, A. 2007. «Capital account openness and the labour share of income», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 31, págs. 423-443.
- Lazonick, W., y O'Sullivan, M. 2000. «Maximising shareholder value: a new ideology for corporate governance», *Economy and Society* (Londres, London School of Economics), vol. 29, núm. 1, págs. 13-35.
- Marglin, S. 1984. *Growth, Distribution, and Prices*. Cambridge (Estados Unidos), Harvard University Press.
- , y Schor, J. (directores) 1990. *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford (Reino Unido), Clarendon.
- Naastepad, C., y Storm, S. 2006-2007. «OECD demand regimes (1960-2000)», *Journal of Post-Keynesian Economics* (Armonk, Estados Unidos, M.E. Sharpe), vol. 29, núm. 2, págs. 213-248.
- OCDE. 2008. *Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries*. París, OCDE.
- . 2007. «Corporate saving and investment: recent trends and prospects», *OECD Economic Outlook*, vol. 82, núm. 2, págs. 358-381. París, OCDE.
- OIT. 2008. *Informe sobre el trabajo en el mundo 2008: Desigualdades de renta en la era de la finanza global* (en inglés). Ginebra, OIT.
- Onaran, Ö., Stockhammer, E. y Graß, L. En prensa. «The finance-dominated growth regime, distribution, and aggregate demand in the US», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido).

- Piketty, T., y Saez, E. 2003. «Income inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, núm. 1, págs. 1-39.
- Power, D.; Epstein, G., y Abrena, M. 2003. *Trends in the rentier income share in OECD countries 1960-2000*, Documento de trabajo núm. 58a. Massachusetts (Estados Unidos), PERI, University of Massachusetts Amherst.
- Reinhart, C., y Reinhart, V. 2008. *Capital Flow Bonanzas: An Encompassing View of the Past and Present*, Documento de trabajo núm. W14321. Massachusetts (Estados Unidos), National Bureau of Economic Research.
- Rodrik, D. 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, Institute of International Economics.
- Rossman, P. 2009. «Financialization and casualization of labour – building a trade union and regulatory response». Ponencia presentada en la conferencia de la Global Labour University, febrero, Bombay (India).
- Rowthorn, R. 1999. «Unemployment, wage bargaining and capital-labour substitution», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), núm. 23, págs. 413-425.
- . 1981. «Demand, real wages and economic growth», *Thames Papers in Political Economy* (Londres), otoño, págs. 1-39. Reeditado en *Studi Economici*, 1982, vol. 18, págs. 3-54.
- Schulten, T. 2002. «A European Solidaristic Wage Policy?», *European Journal of Industrial Relations* (Londres, London School of Economics), vol. 8, págs. 173-196.
- Stein, U. 2009. *Zur Entwicklung der Sparquoten der privaten Haushalte – eine Auswertung von Haushaltsdaten des SOEP*, Documento de trabajo núm. 10, Düsseldorf (Alemania), IMK.
- Stockhammer, E. 2011. «Neoliberalism, Income Distribution and the Causes of the Crisis», en P. Arestis, R. Sobreira y J. L. Oreiro (directores): *The 2008 Financial Crisis, Financial Regulation and Global Impact. Volume 1. The Financial Crisis: Origins and Implications*. Londres, Palgrave Macmillan.
- . 2009. «Determinants of functional income distribution in OECD countries», *IMK Studies* (Düsseldorf, Alemania), núm. 5.
- . 2008. «Wage coordination or wage flexibility?», *Intervention: European Journal of Economics and Economic Policies* (Marburg, Alemania), núm. 1, págs. 54-62.
- . 2004. Financialization and the slowdown of accumulation, *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 28, núm. 5, págs. 719-741.
- , y Ederer, S. 2008. «Demand effects of a falling wage share in Austria», *Empirica* (Viena, Vienna University of Economics and Business Administration), vol. 35, núm. 5, diciembre, págs. 481-502.
- ; Hein, E., y Grafl, L. 2011. «Globalization and the effects of changes in functional income distribution on aggregate demand in Germany», *International Review of Applied Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 25, núm. 1, págs. 1-23.
- , y Onaran, Ö. 2004. «Accumulation, Distribution and Employment: A Structural VAR Approach to a Kaleckian Macro-model», *Structural Change and Economic Dynamics* (Elsevier), vol. 15, núm. 4, págs. 42-47.
- ; Onaran, Ö., y Ederer, S. 2009. «Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 33, núm. 1, págs. 139-159.

- , y Stehrer, R. 2011. «Goodwin or Kalecki in Demand? Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Short Run», *Review of Radical Political Economics* (Nueva York, Union for Radical Political Economics).
- Stolper, W., y Samuelson, P. 1941. «Protection and real wages», *Review of Economic Studies* (Estocolmo, Institute for International Economic Studies, Stockholm University), vol. 9, págs. 58-73.
- Storm, S., y Naastepad, C. W. M. 2009. «Labor Market Regulation and Productivity Growth: Evidence for Twenty OECD Countries (1984-2004)», *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society* (California, Estados Unidos), vol. 48, núm. 4, págs. 629-654.
- UNCTAD. 2010. *Trade and Development Report 2010*. Ginebra, UNCTAD.
- Vergeer, R., y Kleinknecht, A. 2011. «The impact of labor market deregulation on productivity: a panel data analysis of 19 OECD countries (1960-2004)», *Journal of Post Keynesian Economics* (Nueva York), vol. 33, págs. 371-408.
- Webb, S. 1912. «The economic theory of a legal minimum wage», *Journal of Political Economy* (Chicago, Estados Unidos, University of Chicago Press), vol. 20, diciembre, págs. 973-998.



# La deuda apalanca la desigualdad

**Michael Kumhof**

Departamento de Estudios del Fondo Monetario Internacional

**Romain Rancière**

Departamento de Estudios del Fondo Monetario Internacional

Este artículo ha sido publicado en la revista trimestral del FMI *Finanzas y Desarrollo* (diciembre de 2010).

Los Estados Unidos han sufrido dos crisis económicas graves en los cien últimos años: la Gran Depresión de 1929 y la Gran Recesión de 2007. La desigualdad del ingreso posiblemente haya contribuido a originar ambas. Hay dos parecidos notables entre las épocas que precedieron a estas crisis: un fuerte aumento de la desigualdad del ingreso y un fuerte aumento de la razón deuda-ingreso de los hogares.

La información empírica y un modelo teórico coherente (Kumhof y Rancière, 2010) llevan a pensar que existe una relación entre estos dos hechos. Cuando los ricos les prestan una gran proporción de su ingreso a los pobres y a la clase media – como parece haber sucedido durante la larga gestación de ambas crisis – y cuando la desigualdad del ingreso registra un aumento prolongado, las razones deuda/ingreso suben lo suficiente a lo largo de algunas décadas como para generar un riesgo de crisis grave.

### El desplazamiento de la riqueza

Examinamos la evolución del porcentaje del ingreso total controlado por el 5 por ciento superior de los hogares estadounidenses (clasificados según el ingreso), comparado con las razones deuda/ingreso de los hogares en el período previo a 1929 y 2007 (gráfico 1). Ese porcentaje aumentó del 24 por ciento en 1920 al 34 por ciento en 1928, y del 22 por ciento en 1983 al 34 por ciento en 2007 (utilizamos menos años antes de 1929 porque los primeros datos de esa serie están sumamente distorsionados por la Primera Guerra Mundial). Durante ambos períodos, la razón deuda/ingreso de los hogares subió drásticamente; prácticamente se duplicó entre 1920 y 1932, y también entre 1983 y 2007, alcanzando niveles mucho más altos (139 por ciento) en el segundo período.

En el período más reciente (1983-2007), la diferencia entre el consumo de los ricos, por un lado, y de los pobres y la clase media, por el otro, no aumentó tanto como la diferencia de sus respectivos ingresos. La única manera en que los hogares pobres y de clase media pudieron sustentar altos niveles de consumo a pesar del estancamiento del ingreso fue endeudándose (gráfico 2).

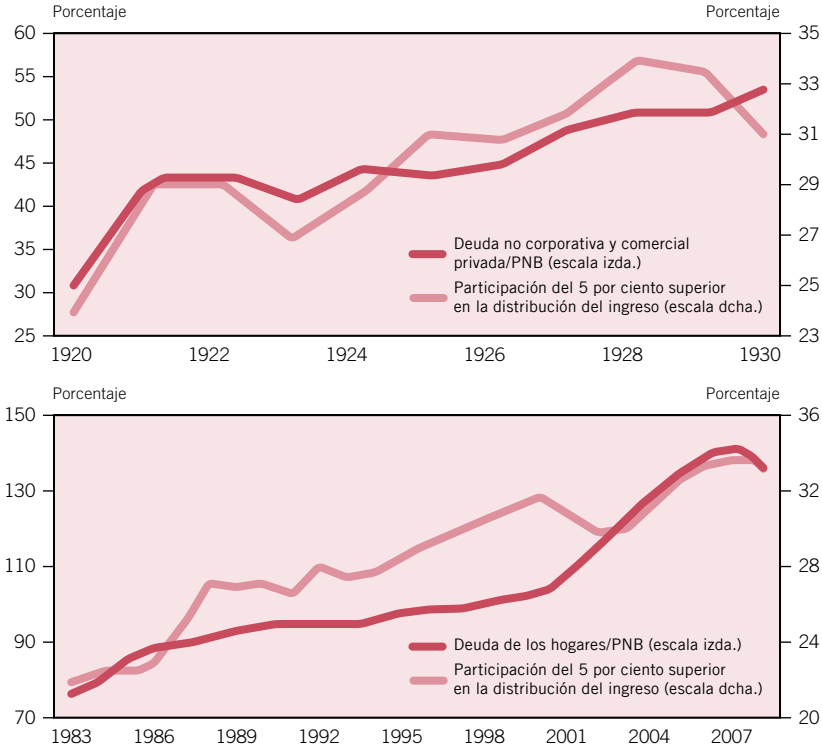
En otras palabras, el aumento de las razones deuda/ingreso que muestra el gráfico 1 estuvo concentrado en los hogares pobres y de clase media. En 1983, la razón deuda/ingreso del 5 por ciento superior de los hogares era del 80 por ciento, y la del 95 por ciento restante, del 60 por ciento. Veinticinco años más tarde había ocurrido un cambio sorprendente: la razón era del 65 por ciento para el 5 por ciento superior y del 140 por ciento para el 95 por ciento restante.

Los pobres y la clase media parecen haber resistido la erosión de su ingreso relativo endeudándose para mantener un nivel de vida más alto; entre tanto, los ricos acumularon cada vez más activos e invirtieron en activos



### Gráfico 1. Prestar el ingreso disponible

A medida que la desigualdad del ingreso se acentúa, los ricos les prestan a los trabajadores, cuyo apalancamiento aumenta.

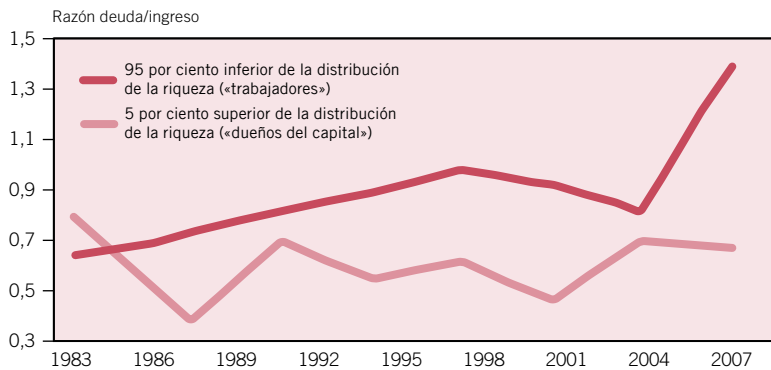


Nota: El ingreso excluye las ganancias de capital.

Fuentes: Departamento de Comercio de los Estados Unidos: *Statistical Abstract of the United States* (panel superior); Piketty y Saez, 2003 (participación en el ingreso, panel inferior); y Junta de la Reserva Federal, banco de datos sobre flujos de fondos (deuda/PIB).

### Gráfico 2. Creciente endeudamiento

Los trabajadores se han endeudado más a medida que los dueños del capital han otorgado en préstamo su creciente ingreso disponible.



Fuente: Cálculos de los autores basados en las simulaciones del modelo.

respaldados por préstamos a los pobres y a la clase media. Una desigualdad del consumo inferior a la desigualdad del ingreso se ha traducido en una desigualdad mucho más aguda de la riqueza.

El mayor grado de endeudamiento del grupo que percibe los ingresos más bajos tiene implicaciones tanto para el tamaño del sector financiero estadounidense como para su vulnerabilidad a las crisis financieras. La mayor dependencia del endeudamiento observada en el grupo de menos ingreso y el aumento de la riqueza observado en el grupo de más ingreso estimularon la demanda de intermediación financiera. Entre 1981 y 2007 el sector financiero estadounidense creció rápidamente: la razón crédito privado/producto interno bruto (PIB) subió a más del doble, del 90 por ciento al 210 por ciento. El porcentaje del PIB correspondiente al sector financiero se duplicó, del 4 por ciento al 8 por ciento. Debido al aumento de la deuda, la economía resultó más vulnerable a una crisis financiera. Cuando la crisis finalmente estalló en 2007-2008 provocó una oleada de insolvencias: el 10 por ciento de los préstamos hipotecarios cayeron en mora y el producto sufrió una contracción drástica.

Existen obviamente otras explicaciones posibles del origen de la crisis de 2007, y muchos análisis han recalcado el papel de una política monetaria demasiado distendida, una liberalización financiera excesiva y burbujas de los precios de los activos. Se ha determinado que estos factores por lo general tuvieron importancia en los años inmediatamente previos a una crisis, cuando las razones deuda/ingreso subieron de manera particularmente pronunciada. Pero también se puede argumentar, como lo hace Rajan (2010), que en gran medida esto fue simplemente una manifestación de una dinámica fundamental a más largo plazo impulsada por la desigualdad del ingreso. El argumento de Rajan es que la creciente desigualdad del ingreso generó presión política, no para corregir esa desigualdad sino para fomentar el crédito fácil a fin de mantener la solidez de la demanda y de la creación de empleos a pesar del estancamiento de los ingresos.

### El modelo económico utilizado

Un modelo económico puede ilustrar claramente estos vínculos entre la desigualdad del ingreso, el apalancamiento y las crisis. El nuestro presenta varias características novedosas que reflejan los hechos empíricos descritos arriba. Primero, los hogares se dividen en un grupo que controla el 5 por ciento más alto del ingreso (los «dueños del capital») y que deriva todo su ingreso de la rentabilidad de la masa de capital de la economía y de los intereses cobrados por préstamos, y un segundo grupo integrado por el 95 por ciento restante (los «trabajadores»), que perciben un ingreso en forma de sueldos.

Segundo, los sueldos están determinados por un proceso de negociación entre los dueños del capital y los trabajadores. Tercero, todos los hogares

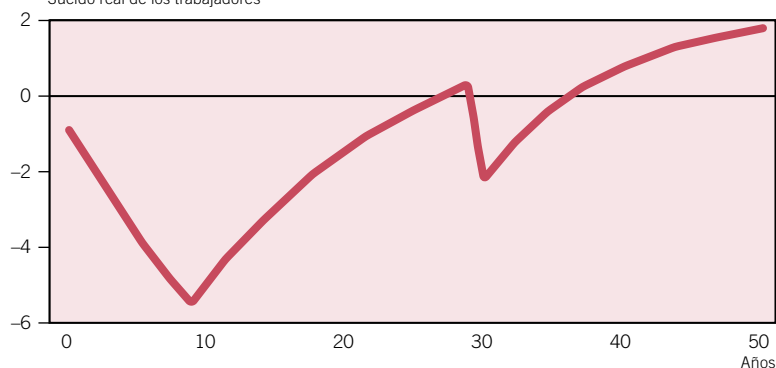
tienen en cuenta cuánto consumen, pero los dueños del capital también tienen en cuenta cuánto capital – capital físico y activos financieros – poseen. Esto implica que cuando su ingreso aumenta a expensas de los trabajadores, los dueños del capital lo asignarán a una combinación de mayor consumo, mayor inversión física y mayor inversión financiera. Esta última consiste en un aumento de los préstamos a los trabajadores – cuyo consumo originalmente representa un elevadísimo 71 por ciento del PIB – que les proporcione los medios para consumir lo suficiente como para respaldar la producción de la economía.

Nuestro modelo sirve para mostrar qué ocurre cuando la economía sufre un *shock* prolongado en la distribución del ingreso a favor de los dueños del capital. Los trabajadores se adaptan mediante una combinación de recortes del consumo y deudas para limitar la caída del consumo (gráfico 3). Poco a poco, esto hace subir su razón deuda/ingreso, que sigue el patrón y la magnitud documentados en el gráfico 2. Los trabajadores pueden endeudarse más porque los dueños del capital tienen más ingreso disponible para prestarles.

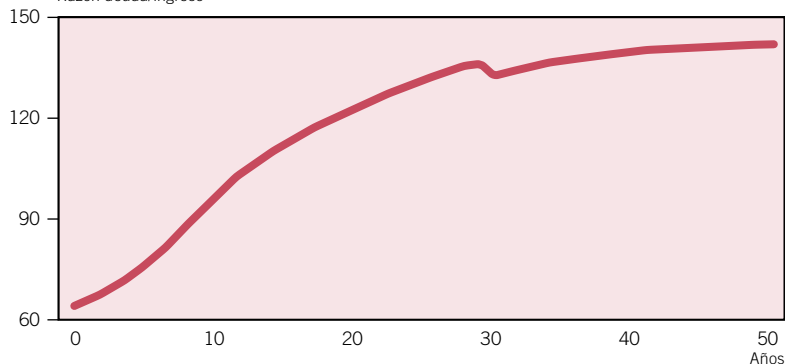
### Gráfico 3. Endeudamiento perpetuo

Cuando los sueldos bajan, los trabajadores se endeudan más para mantener el consumo.

Sueldo real de los trabajadores



Razón deuda/ingreso



Fuente: Cálculos de los autores basados en las simulaciones del modelo.

El aumento del ahorro del grupo superior y del endeudamiento del grupo inferior significa que la desigualdad del consumo crece significativamente menos que la desigualdad del ingreso. Los patrones de ahorro y endeudamiento de ambos grupos generan una mayor necesidad de intermediación y servicios financieros y, en consecuencia, el tamaño del sector financiero más o menos se duplica. El aumento del endeudamiento de los hogares pobres y de clase media crea fragilidad financiera e incrementa las probabilidades de una crisis financiera. Como el poder de negociación de los trabajadores – y con él su capacidad para amortizar y saldar sus préstamos – se recuperan sólo de manera muy paulatina, los préstamos continúan apilándose y perdura el riesgo de crisis. Cuando la crisis estalla – a los treinta años, en esta hipótesis –, se produce una gran ola de impagos que cubre el 10 por ciento del crédito pendiente de los hogares, acompañada de una contracción abrupta del producto, como sucedió durante la crisis financiera de 2007-2008 de los Estados Unidos.

El modelo apunta a una serie de variables con las cuales el aumento de las razones deuda/ingreso en el período previo a la crisis podría ser incluso peor que el del gráfico 3. Primero, si los dueños del capital asignan el grueso de su ingreso adicional al consumo y a la inversión financiera, y no a la inversión productiva, las razones deuda/ingreso suben mucho más. La razón es que los dueños del capital están dispuestos a prestar a tasas de interés más bajas, lo cual fomenta el endeudamiento, y la masa de capital es menor, lo cual reduce el producto y los ingresos de los trabajadores. Segundo, si la tasa de recuperación a lo largo del tiempo del poder de negociación de los trabajadores es casi cero, ni siquiera una crisis financiera con un nivel sustancial de insolvencias brinda mucho alivio: las razones deuda/ingreso continúan incrementándose durante décadas después de la crisis, y es muy probable que ocurra una serie de crisis financieras.

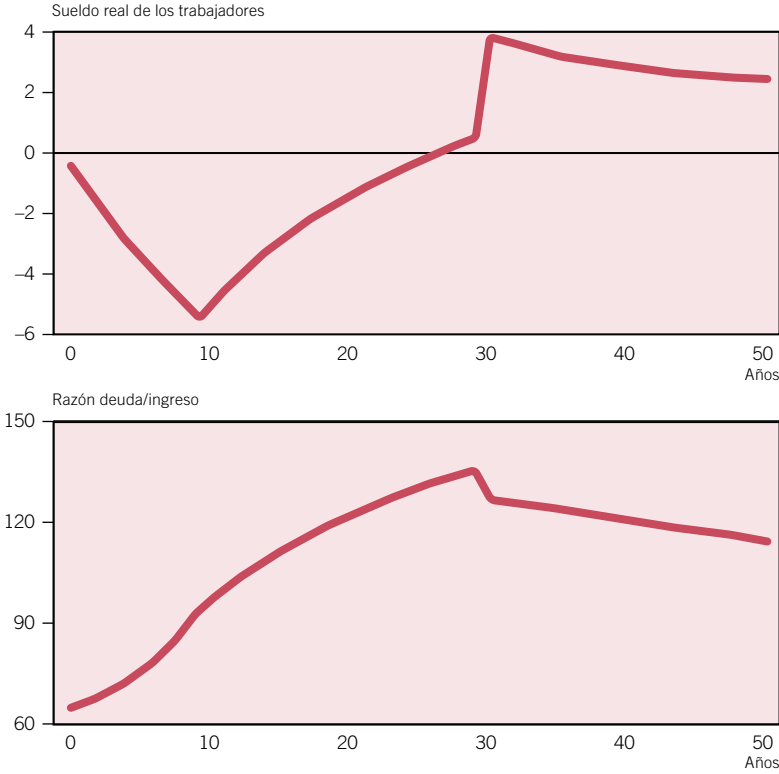
### Las opciones de política económica

Hay dos maneras de reducir las razones deuda/ingreso de los hogares. La primera es una reducción ordenada de la deuda. Lo que contemplamos aquí es una situación en la cual la crisis y la insolvencia a gran escala son inevitables, pero se emplean medidas para limitar el daño colateral a la economía real, suavizando así la contracción de la actividad económica real. Como esto implica una reducción mucho más pequeña del ingreso para todo caso de impago crediticio, el recorte de las razones deuda/ingreso es mucho más drástico que el que ocurriría en una insolvencia desordenada. Aun así, inmediatamente después de la reducción de la deuda se reanuda una tendencia duradera hacia razones de deuda/ingreso más elevadas porque los trabajadores controlan apenas una pequeña parte del ingreso de la economía.

La segunda posibilidad, ilustrada en el gráfico 4, consiste en restablecer los ingresos de los trabajadores – por ejemplo, afianzando los derechos de

**Gráfico 4. Evitar una crisis**

Cuando los trabajadores recuperan el nivel de ingreso, pueden saldar las deudas.



Fuente: Cálculos de los autores basados en las simulaciones del modelo.

negociación colectiva –, lo cual les permite desendeudarse con el tiempo a fuerza de trabajar. Se supone que esto evita una crisis. En este caso, las razones deuda/ingreso disminuyen de inmediato porque sube el ingreso, no porque baje la deuda. Fundamentalmente, el riesgo de apalancamiento seguido de una crisis comienza a aminorar inmediatamente.

Por lo tanto, toda reducción de la desigualdad del ingreso podría ser muy útil para alejar las probabilidades de crisis. Pero las políticas para lograrlo están llenas de dificultades. Por ejemplo, la presión a la baja que pesa sobre los salarios está alimentada por poderosas fuerzas internacionales, como la competencia de China, y la decisión de gravar los ingresos de capital en lugar de los ingresos del trabajo podría empujar la inversión hacia otras jurisdicciones. Pero ese problema no se plantearía si en lugar de gravar los ingresos del trabajo se gravaran las rentas económicas; por ejemplo, las rentas procedentes de las tierras, los recursos naturales y el sector financiero. En cuanto al afianzamiento del poder de negociación de los trabajadores, la dificultad de lograrlo debe sopesarse atendiendo a las consecuencias potencialmente desastrosas de nuevas crisis profundas en el sector financiero y real

si continúan las tendencias actuales. Restablecer una mayor igualdad entre ricos y pobres redistribuyendo el ingreso no sólo sería una satisfacción para los Robin Hood del mundo, sino que también ayudaría a salvar la economía mundial de otra crisis grave.

## Referencias

- Carroll, Christopher D. 2000. «Why Do the Rich Save So Much?», en *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*, compilado por Joel B. Slemrod (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press).
- Dynan, K., Skinner, J., y Zeldes, J. 2004. «Do the Rich Save More?», *Journal of Political Economy*, vol. 112, núm. 2, págs. 397-444.
- Kumhof, Michael, y Rancièrè, R. 2010. «Inequality, Leverage, and Crises», IMF Working Paper 10/268 (Washington, Fondo Monetario Internacional).
- Piketty, Thomas. 2010. «On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820-2050», PSE Working Paper 2010-12 (París, Escuela de Economía de París).
- , y Saez, Emmanuel. 2003. «Income Inequality in the United States, 1913-1998», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, núm. 1, págs. 1-39.
- Rajan, Raghuram. 2010. *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy* (Princeton, Nueva Jersey, Princeton University Press).
- Reich, Robert, 2010: *Aftershock: The Next Economy and America's Future* (Nueva York, Random House).
- Reiter, Michael. 2004. «Do the Rich Save Too Much? How to Explain the Top Tail of the Wealth Distribution», documento de trabajo, Universitat Pompeu Fabra (Barcelona).
- Schneider, Martin, y Tornell, A. 2004. «Balance Sheet Effects, Bailout Guarantees and Financial Crises», *Review of Economic Studies*, vol. 71, núm. 3, págs. 883-913.

# Los efectos del crecimiento basado en los salarios sobre la productividad y las inversiones

**Servaas Storm**

Universidad Tecnológica de Delft, Países Bajos

**C.W.M. Naastepad**

Universidad Tecnológica de Delft, Países Bajos

Una versión más extensa de este texto se presentó en el taller «Salarios, crisis y recuperación económica» patrocinado por el *Boletín Internacional de Investigación Sindical* de la Oficina de Actividades para los Trabajadores (ACTRAV). Los autores recibieron valiosos comentarios de Sangheon Lee, Pierre Laliberté, Frank Hoffer y otros participantes del taller.

La Gran Recesión es producto de una creciente desigualdad en los países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Esta desigualdad se debe a una continua reducción salarial, impulsada y legitimada por los países que se guían por las teorías económicas fundadas en el concepto de la tasa de desempleo no aceleradora de la inflación (NAIRU). En la actualidad, se reclaman mayores recortes salariales y la desregulación del mercado laboral a fin de poder salir de la recesión, pero sostenemos que el remedio propuesto es peor aún que la enfermedad: llevará a un estancamiento prolongado, a mayor desigualdad y a desempleo a largo plazo. Sobre la base de una combinación de análisis empíricos y teóricos, consideramos que el enfoque de la NAIRU es incorrecto: no reconoce que el aumento de los salarios y la regulación del mercado laboral, respaldados por políticas monetarias y fiscales, contribuyen a una mayor productividad y crecimiento de la demanda, sin perjuicio de la rentabilidad. El efecto positivo que los salarios tienen sobre la productividad sienta las bases para salir de la recesión de forma coordinada e igualitaria a partir de un aumento de salarios.

### Cómo se llegó a esta situación

Economistas y analistas allegados al sector financiero se han referido a la Gran Recesión como si fuese un hecho extremadamente improbable (o un «cisne negro», según lo define Nassim Nicholas Taleb) y como una crisis *en* el sistema capitalista, pero no *del* propio sistema, una crisis que, según lo que hoy sabemos, se considera producto de una serie de errores en las políticas financieras<sup>1</sup>. Este punto de vista deja entrever que si estos errores no se hubiesen cometido, no se habría intensificado la fragilidad financiera ni la inestabilidad y, por ende, la crisis no hubiera acaecido. Por muy reconfortante que sea este punto de vista, creemos que la crisis sólo se puede explicar como parte de un escenario mucho más amplio, que comenzó con la desregulación financiera y el establecimiento de un mercado laboral *flexible* durante las décadas de 1980 y 1990, lo que debilitó el trabajo en relación con el capital y condujo a una reducción salarial: una caída sostenida en la participación de los salarios en el producto interno bruto (PIB) y un aumento brusco en la participación de las ganancias y los incentivos y salarios más altos<sup>2</sup>.

---

1. Una lista modelo incluye la política monetaria ampliamente permisiva de la Reserva Federal de los Estados Unidos tras la explosión de la burbuja punto com; la incapacidad de regular la comercialización de derivados de mercados no organizados; la decisión de la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos (SEC) de permitir que las sociedades de valores aumenten el apalancamiento abruptamente y la imposibilidad de restringir el auge de las hipotecas de alto riesgo.

2. Véase Storm y Naastepad (2011) para obtener información sobre la reducción salarial. Los autores Palma (2009), Palley (2009), Taylor (2011) e Irvin (2011) sostienen que se trata de una crisis del sistema.



La creciente desigualdad es la causa de la crisis. Por un lado, los salarios bajos y una mayor desigualdad deprimieron la demanda agregada y generaron tasas de interés bajas como reacción de la política monetaria; a su vez, el crédito barato permitió un aumento de la deuda de los hogares y de las empresas que estaba (muy) por encima de los niveles sostenibles. La contracara de la moneda fue un aumento impactante de los ingresos reales y la riqueza del 10 por ciento más rico de los hogares (y, en especial, del 1 por ciento más rico)<sup>3</sup>, lo que generó una liquidez sobreabundante en los mercados financieros de los Estados Unidos y los transformó en instituciones inestables, incapaces de autocorregirse, en busca de inversiones de alto rendimiento en una escala sin precedentes y sobre la base de innovaciones financieras<sup>4</sup>. El patrimonio neto se sobrevaluó y los precios elevados de los activos (las viviendas) dieron la falsa impresión de que los altos niveles de deuda eran sostenibles. Los mercados financieros colapsaron cuando la inestabilidad y los desequilibrios generados por la desigualdad cobraron una magnitud considerable. A pesar de que la crisis pudo haber surgido en el sector financiero, sus orígenes son mucho más profundos y residen en la reducción salarial que se ha venido realizando durante casi treinta años. El período de recesión y crecimiento lento que los países integrantes de la OCDE ahora deben padecer es consecuencia de la economía política de los pasados treinta años. Gran parte de la culpa se debe atribuir, en particular, a las políticas macroeconómicas y del mercado laboral que se implementaron en función de la teoría de la NAIRU, ya que dieron rienda suelta y, a la vez, legitimaron un proceso de crecimiento sumamente irregular y, al fin y al cabo, inestable e insostenible.

Los debates de política macroeconómica se centran en la teoría de la NAIRU, hasta el punto de que se afirma ampliamente que la única salida posible a la recesión es una desregulación más drástica de los mercados laborales rígidos de Europa y mayores recortes salariales, en aras de aumentar la competitividad de costos, especialmente en el caso de los países agobiados por la deuda externa, como Grecia, Portugal, España e Irlanda<sup>5</sup>. En un típico

---

3. La desigualdad en los ingresos ha aumentado considerablemente en los últimos decenios en los Estados Unidos y en muchos otros países anglosajones miembros de la OCDE. Véanse Atkinson, Piketty y Saez (2011), Dew-Becker y Gordon (2005) y Palma (2011).

4. La innovación financiera ha sido impulsada, en su mayor parte, por la demanda: la demanda excesiva de títulos a nivel mundial fue la fuerza impulsiva que dio lugar al auge de los derivados, que se generó debido a la rápida acumulación de la riqueza privada por parte de los millonarios.

5. Tras la crisis, la teoría de la NAIRU sostiene lo siguiente: Dado que la política monetaria única de Europa fue demasiado permisiva para los países de rápido crecimiento del sur de Europa (e Irlanda), las tasas de interés bajas del Banco Central Europeo (BCE) provocaron un aumento de la demanda nacional, incluidas las importaciones, y del crecimiento, pero también profundizaron el endeudamiento (ya que el crédito era económico). El auge de crecimiento económico de estos países produjo un crecimiento acelerado de los salarios reales que sobrepasó el crecimiento de la productividad: una tendencia que reforzaron sus propios mercados laborales rígidos. En consecuencia, se originó una pérdida de la competitividad, a

recorte de diario se puede leer: «El FMI insiste en que se realicen mayores reformas en España [...] España debe seguir con los recortes masivos en el gasto público y aplicar duras reformas en el mercado laboral y un cambio trascendental en el sistema de pensiones, según el Fondo Monetario Internacional» (*Financial Times*, 24 de mayo de 2010). Los economistas del Fondo Monetario Internacional (FMI) afirman que el mercado laboral español no funciona; su «sistema de negociación salarial, que detiene la flexibilidad de las empresas y los salarios, es inadecuado para un Estado miembro de una unión monetaria». De acuerdo con un reciente documento de trabajo del FMI (Jaumotte, 2011), una completa descentralización de la negociación salarial («en consecuencia, disminuyen los pedidos de aumentos salariales excesivos y hay una mayor flexibilidad laboral») y una reducción de la protección del empleo de los trabajadores permanentes bajarían la tasa de desempleo española (actualmente se ubica en el 20 por ciento) de 7 a 10 puntos porcentuales, sin necesidad de que se tomen otras medidas macroeconómicas y en un momento en que la demanda agregada española aún no puede superar su insolvencia. Del mismo modo, Grecia enfrenta un problema de competitividad (no se trata de un problema financiero): «la economía necesita ser más competitiva. Esto significa implementar reformas y políticas a favor del crecimiento para modernizar la economía [...]. Además, conlleva reducir la inflación por debajo del promedio de la zona euro, incluso, mediante el establecimiento de salarios y costos de salarios fijos, para que Grecia pueda recuperar la competitividad de los precios»<sup>6</sup>. La OCDE (2011) siguió estos pasos y en su reciente informe, «Las reformas de política económica: una apuesta por el crecimiento», exige una mayor flexibilidad del mercado laboral: reducción de la protección del empleo, negociación salarial más descentralizada, salarios mínimos más bajos, aumento de la edad de jubilación, pero pensiones e impuestos sobre el trabajo más bajos. Resulta irónico que una mayor reducción salarial (lo que aumenta las ganancias y la desigualdad) se proponga como una solución para la crisis actual, la que, en gran medida, ha sido producto de la caída de la participación de los salarios, del aumento de las ganancias y de una mayor desigualdad. La teoría basada en la NAIRU es tan dominante que pareciera reinar una incapacidad colectiva de crear otras alternativas. ¿Por qué los economistas tienen tantas dificultades para proyectar

la vez que ascendieron los déficits en cuenta corriente y las agigantadas deudas externas. El modelo de crecimiento, que se implementó después de la introducción del euro, del sur de Europa e Irlanda tuvo un final abrupto debido a la crisis financiera (aunque ésta no lo haya originado). Por lo tanto, la crisis europea no es una crisis financiera, sino una crisis más profunda de falta de competitividad de los precios a raíz de los mercados laborales rígidos. Por consiguiente, lo que se necesita es una reforma radical del mercado laboral, tal como sostiene, por ejemplo, un grupo de investigación y reflexión influyente de los Estados Unidos (Dadush y otros, 2010), así como se sugiere en la reciente propuesta germano-francesa de alcanzar un «pacto de competitividad» europeo (Janssen, 2011).

6. Véase <[www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2010/new050910a.htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2010/new050910a.htm)>.

un sistema económico diferente y que no esté basado en la NAIRU? ¿Cómo podríamos empezar a crear un conjunto alternativo de políticas con el que todos se beneficien? Tal vez podríamos empezar por señalar una deficiencia grave en la misma teoría de la NAIRU, más específicamente en su tratamiento del trabajo, y demostrar cómo esta teoría se desintegra al poner en consideración principios teóricos más realistas (y humanos).

## El modelo de la NAIRU

El modelo ortodoxo de la NAIRU consiste en establecer una curva de fijación de salarios (FS) y otra de fijación de precios (FP). La curva de fijación de salarios deriva del proceso de negociación salarial<sup>7</sup>, en el cual se supone que el poder de negociación de los trabajadores (asociados a un sindicato) con respecto al crecimiento del salario nominal  $\hat{W}$  depende de la tasa de desempleo  $u$ , del índice de crecimiento de la productividad laboral determinado de forma exógena  $\hat{\lambda}$  (el acento circunflejo sobre una variable denota su índice de crecimiento), de la inflación futura prevista  $\hat{p}^e$  y de  $z$ , que es una variable (general) que representa todas las variables institucionales y reguladoras que afectan el resultado de la fijación de salarios.

$$\hat{W} - \hat{p}^e = \alpha_0 - \alpha_1 u + \alpha_2 \hat{\lambda} + \alpha_3 z \quad \alpha_0, \alpha_1, \alpha_3 > 0; \quad 0 \leq \alpha_2 \leq 1 \quad (1)$$

En primer lugar, un índice de desempleo menor aumentará el poder de negociación de los sindicatos y, por consiguiente, los trabajadores exigirán más aumentos salariales. Por este motivo,  $\alpha_1$  tiene un signo negativo. En el gráfico 1, se representa esta relación de fijación de salarios entre el desempleo y el crecimiento del salario real (previsto) mediante la curva de fijación de salarios descendente. Conforme a la ecuación (1), se presupone, también, que los fijadores de salarios incorporan el crecimiento subyacente de la productividad a las reivindicaciones del salario real. Su participación en el crecimiento de la productividad depende del estado (percibido) del mercado laboral y de la naturaleza y la magnitud de la regulación del mercado laboral<sup>8</sup>. En segundo lugar, según se presupone, una  $z$  mayor (por ejemplo, más subsidios de desempleo, leyes de protección del empleo más estrictas u otras intervenciones del mercado laboral a favor del empleado) refleja una posición de negociación

7. Carlin y Soskice (2006), y Forslund, Gottfries y Westermarck (2008) ofrecen fundamentos macroeconómicos.

8. En cuanto a la ecuación (3), cualquier cambio *endógeno* en el crecimiento de la productividad laboral afecta la NAIRU si  $0 < \alpha_2 < 1$ ; sólo si  $\alpha_2 = 1$ , y el crecimiento de la productividad se refleja plenamente en el crecimiento del salario real, no se produce ningún efecto, pero este último caso casi no es realista (Rowthorn, 1999). En los datos empíricos, se observa que  $\alpha_2$  adopta un valor de 0,5, más o menos.

consolidada de los trabajadores, lo que aumenta las demandas de crecimiento del salario real a una tasa de desempleo determinada, por lo tanto  $\alpha_3 > 0$ .

La curva de fijación de precios indica que la tasa de crecimiento del salario real concuerda con la conducta de fijación de precios de las empresas; por lo general, esta última consiste en la promoción de la competencia oligopólica en los mercados de productos. En especial, las empresas fijan los precios con un margen de ganancia sobre el costo unitario de la mano de obra. Si tomamos un índice constante del margen de ganancia, obtenemos la ecuación (2), expresada en índices de crecimiento:

$$\hat{p} = \hat{W} - \hat{\lambda} \quad (2)$$

Si se reordena la ecuación (2), obtenemos la curva de fijación de precios (2''):

$$\hat{w} = \hat{W} - \hat{p} = \hat{\lambda} \quad (2'')$$

El crecimiento del salario real, indicado mediante  $\hat{w}$ , debe ser igual al crecimiento de la productividad laboral en forma sostenida y a largo plazo, ya que es la única manera de que tanto la inflación como la distribución de los ingresos a través de los salarios y las ganancias sean constantes. Si el crecimiento de la productividad laboral es exógeno, (2'') significa que las decisiones de fijación de precios determinan el crecimiento del salario real que pagan las empresas. Esta relación de fijación de precios se representa con la curva horizontal de fijación de precios del gráfico 1. El crecimiento del salario real que conlleva la fijación de precios es constante, es igual al crecimiento de la productividad laboral (que se supone como un hecho exógeno) y, por lo tanto, es independiente de la tasa de desempleo.

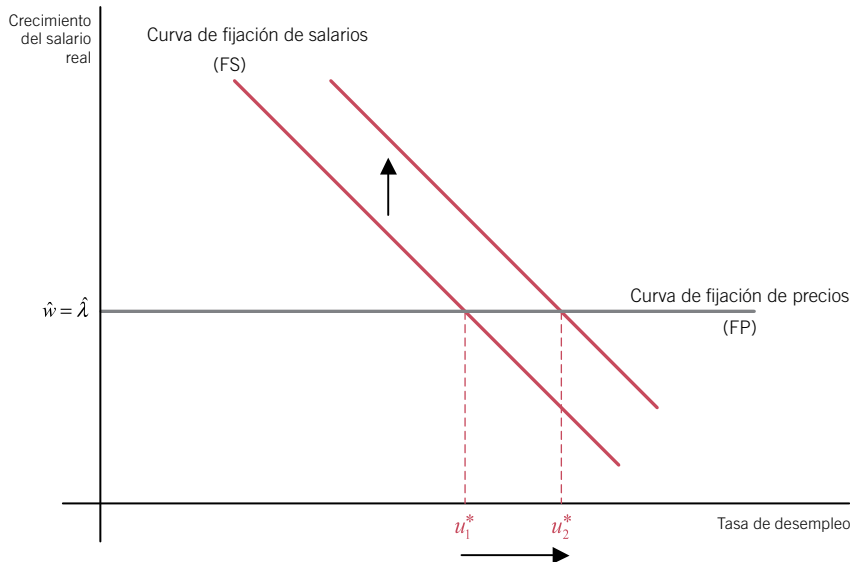
El equilibrio en el mercado laboral requiere que el crecimiento del salario real exigido sea igual al crecimiento del salario real garantizado por la fijación de precios. En el gráfico 1 el equilibrio está determinado por el punto de intersección entre la curva de fijación de salarios y la curva de fijación de precios, donde el desempleo de equilibrio o la NAIRU es igual a  $u^*$ . Si suponemos que las expectativas de inflación son iguales a la inflación real o  $\hat{p}^e = \hat{p}$  y, posteriormente, combinamos (1) y (2''),  $u^*$  se calcula como sigue:

$$u^* = \frac{\alpha_0 - (1 - \alpha_2)\hat{\lambda} + \alpha_3 z}{\alpha_1} \quad (3)$$

En principio, la NAIRU es un mecanismo de imposición de medidas macroeconómicas para frenar las reivindicaciones salariales de los trabajadores y volver a nivelarlas con el crecimiento exógeno de la productividad laboral, con el objetivo de mantener las ganancias empresariales. La ecuación (3) genera resultados directos y poderosos.

En primer lugar, la regulación cada vez mayor (un factor  $z$  de aumento salarial más elevado) incrementa el crecimiento del salario real *que exigen*

Gráfico 1. Más regulación del mercado laboral y la NAIRU



los trabajadores cuando se llega a una determinada tasa de desempleo. Gráficamente, esto desplaza la curva de fijación de salarios hacia arriba, de FS a FS', tal como se muestra en el gráfico 1. La NAIRU se desplaza hacia arriba, de  $u_1^*$  a  $u_2^*$ . Con sindicatos más poderosos, el sistema necesita una tasa de desempleo estructural más alta para estabilizar la inflación y volver a alinear las demandas salariales con la participación salarial predeterminada que conlleva la fijación de precios por parte de las empresas. Por consiguiente, la indicación de la *política de empleo* principal de la doctrina de la NAIRU es que los mercados laborales deben estar desregulados, se deben recortar los Estados de bienestar y se debe debilitar la posición institucional de negociación salarial de los sindicatos con el objeto de reducir los salarios reales (en relación con la productividad) e incrementar la rentabilidad de las empresas. Esto atraería más inversiones, reduciría la tasa de desempleo, especialmente, de la mano de obra menos calificada, y mejoraría el desempeño macroeconómico. Por tanto, existe una correlación inevitable entre el crecimiento y la equidad; el precio que se debe pagar por un mayor índice de empleo es un sector con salarios bajos.

En segundo lugar, la consecuencia principal de su *política macroeconómica* es que los gobiernos y los bancos centrales *no* deben tratar de fomentar el empleo pleno, porque serán en vano los esfuerzos por mantener la tasa de desempleo permanentemente a un nivel inferior del estipulado en la NAIRU; además, sólo se conseguirá acelerar la inflación (no el crecimiento). La política macroeconómica puede reducir la tasa de desempleo real *en forma temporal*, pero esto fortalecerá el poder de negociación de los fijadores de salarios,

lo que generará mayores reivindicaciones salariales e iniciará un proceso (acelerado) de inflación, provocada por el aumento salarial (porque las empresas suben los precios para mantener sus ganancias). A su vez, la inflación menoscabará la demanda (que se supone que debe depender negativamente de los precios) y aumentará el desempleo hasta que se vuelva a alcanzar la tasa de desempleo de equilibrio. De acuerdo con la NAIRU, la demanda se regulará según el nivel «natural» de producción, ya sea de forma pasiva a través del denominado efecto Pigou o efecto de saldos reales<sup>9</sup>, o bien de manera más activa a través de un alza en las tasas de interés administradas por las políticas del Banco Central<sup>10</sup>. Por lo tanto, la consecuencia de la ecuación (3) es que la política debe centrarse *de manera exclusiva* en el mercado laboral (y no en la demanda agregada y la inversión). La tasa alta de desempleo y el crecimiento débil reflejan, de manera constante, una elección deliberada de políticas que mantienen acuerdos institucionales igualitarios, aunque esto genere mercados laborales dualistas e inmóviles y, a la vez, beneficie a los trabajadores protegidos con contratos permanentes, pero perjudique a los trabajadores desempleados o con contratos temporales.

### Una crítica a la orientación de la NAIRU

Desde luego que no somos los primeros en criticar el enfoque de la NAIRU. Por un lado, existe literatura especializada importante sobre econometría donde se evalúan críticamente los datos empíricos expresados en la bibliografía más conocida de la NAIRU<sup>11</sup>. Por otro lado, hay obras teóricas en las que se critican los supuestos estructurales del modelo de la NAIRU, incluida la ausencia de la ilusión monetaria (implícita por el supuesto de que  $\hat{p}^e = \hat{p}$ ), el descuido de la incertidumbre fundamental respecto de los eventos futuros, la ausencia de asimetrías de información (entre los trabajadores y las empresas), un índice constante del margen de ganancia, la omisión de la histeresis y la falta total de linealidad y equilibrios múltiples<sup>12</sup>. Sin omitir ningún elemento de estas críticas estructurales, consideramos que se puede elaborar una crítica más profunda. Incluso si aceptamos el modelo de la NAIRU y sus hipótesis, sostenemos que el punto de vista del modelo con respecto al papel que desempeñan los salarios (reales) y el trabajo en los países integrantes de la OCDE es unilateral y hace caso omiso del principal papel alternativo: los

9. Para conocer una crítica del efecto Pigou véase Taylor (2011).

10. En el último caso, observamos que el desempleo real depende de las *suposiciones* del Banco Central en cuanto al nivel de la NAIRU.

11. Baker y otros (2005), Howell y otros (2007) y Baccaro y Rei (2005) elaboraron análisis exhaustivos en los que se demuestran que los datos empíricos que respaldan el modelo de la NAIRU no son fiables desde el punto de vista estadístico y suelen ser contradictorios.

12. Las principales referencias incluyen: Eisner (1997); Galbraith (1997); Ball (1999); Karanassou y Snower (2004), y Arestis, Baddeley y Sawyer (2007).

salarios también ofrecen *beneficios macroeconómicos*, sobre todo, en términos de una mayor demanda, de un crecimiento de la productividad laboral más elevada y de un progreso tecnológico más rápido. Si se toman en cuenta estos beneficios, el impacto de salarios más altos en la rentabilidad de las empresas se torna ambiguo, ya que los salarios más altos reducen y aumentan, al mismo tiempo, las ganancias. Si se eliminan estos efectos contrapuestos de los salarios más altos y la rentabilidad no se ve afectada (o, al menos, no de forma significativa), no habrá motivo por el cual el desempleo de equilibrio deba cambiar ante el aumento salarial, es decir, las conclusiones del modelo de la NAIRU fracasan.

A fin de ilustrar este punto, consideremos el índice de ganancias, definido como la relación de las ganancias con respecto al capital (invertido), y que depende de los siguientes tres determinantes próximos<sup>13</sup>:

- *Tasa del salario real*: cuanto mayor sea el salario real, menor será la participación de las ganancias y, por lo tanto, el índice de ganancias será inferior.
- *Productividad laboral*: una mayor productividad laboral aumenta la participación de las ganancias (con una tasa del salario real invariable) y, por ende, el índice de ganancias aumenta.
- *Utilización de la capacidad o demanda*: cuanto mayor sea la demanda, mayor será el índice de ganancias.

Mediante esta descomposición, se suscitan las siguientes preguntas: ¿de qué manera afectan los salarios (reales) más elevados el índice de ganancias? La respuesta no es sencilla. Claramente, el índice de ganancias disminuye ante los salarios reales más elevados, pero éste es sólo el impacto *directo*. Los salarios más altos, también, tienen *efectos indirectos* compensatorios importantes sobre la rentabilidad, que se activan a través de la utilización de la capacidad y la productividad laboral.

Si la economía está *basada en los salarios*, la demanda y la utilización de la capacidad aumentan cuando los salarios (reales) son más elevados. Esto incrementa la rentabilidad y, a su vez, motiva mayores inversiones por parte de las empresas. Asimismo, la acumulación de capital aumenta en respuesta al crecimiento en la demanda agregada (el efecto acelerador keynesiano). El resultado es una secuencia de ciclos de crecimiento de la demanda y un aumento en la utilización y, por lo tanto, en el índice de ganancias. Además, las nuevas inversiones generan una productividad laboral más elevada, lo que también es positivo para las ganancias. En primer lugar, los equipos recientemente instalados cuentan con la última tecnología de producción y, en consecuencia, son más productivos que las inversiones anteriores en capital social. En segundo lugar, el aumento de la demanda, provocado por los salarios más elevados, amplía la brecha en la división del trabajo de toda la economía y conduce a un

13. Se puede solicitar mayores detalles a los autores.



aprendizaje más rápido a través de la práctica (en las empresas), que son procesos que finalmente se reflejan en un mayor crecimiento de la productividad laboral. En ambas explicaciones, el mayor crecimiento de la demanda se asocia con el mayor crecimiento de la productividad laboral; este vínculo positivo se conoce en la bibliografía como la relación Kaldor-Verdoorn.

Hay una razón más por la que los salarios reales más elevados guardan relación con una mayor productividad laboral. Esta explicación se remonta, por lo menos, a Karl Marx, quien sostiene en su libro *El capital* que los salarios elevados inducen a un ahorro en la mano de obra en materia de innovación y progreso tecnológico, ya que sólo el progreso tecnológico que permite ahorrar en mano de obra – que él identifica con la creciente productividad laboral –, garantiza la reproducción de un superávit económico positivo. De este modo, los salarios más altos estimulan la intensificación del capital, apartan a las empresas poco eficientes del mercado y alientan los cambios estructurales, incrementan la proporción de trabajadores altamente calificados en la población activa y, en general, fomentan el progreso tecnológico para ahorrar en mano de obra. El concepto de Marx acerca de que el costo salarial era un incentivo para el progreso tecnológico ha sido retomado por diversos autores, por ejemplo, por Hicks (1932), Kennedy (1964) y, más recientemente, en Foley y Michl (1999) y Funk (2002)<sup>14</sup>.

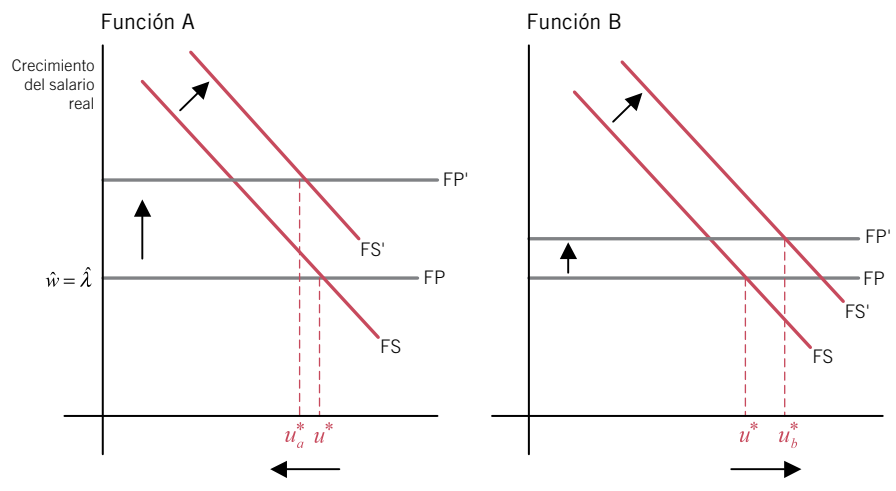
Con la finalidad de determinar el efecto total de los salarios más elevados sobre la rentabilidad, debemos tener en cuenta estos *efectos que incrementan la rentabilidad* de los salarios más elevados mediante una mayor demanda y utilización de la capacidad, así como un crecimiento más acelerado de la productividad laboral. En el gráfico 2 se ilustra lo que puede suceder con la NAIRU si se tienen en cuenta estos efectos de los salarios más elevados. Supongamos que la tasa del salario real aumenta, por ejemplo, debido a una regulación más intensa del mercado laboral. La curva de fijación de salarios se desplaza hacia arriba, de FS a FS'. En la actualidad, la curva de fijación de precios también se desplaza hacia arriba debido a un mayor crecimiento de la productividad laboral, que se produce de forma *directa e indirecta* debido a la tasa salarial más elevada. La tasa de desempleo de inflación estable puede aumentar o bajar, o mantenerse prácticamente invariable; en este último caso, la conclusión lógica es que las intervenciones del mercado laboral (que generan mayores demandas salariales) no son, en absoluto, las responsables de generar el desempleo. Si el crecimiento de la productividad aumenta considerablemente (la curva de fijación de precios se desplaza hacia arriba de forma significativa), la NAIRU cae, tal como se da cuenta en la

---

14. De la misma manera, los economistas del cambio climático han realizado una analogía contemporánea importante sobre el hecho de que «la constante presión por parte de [...] un precio elevado del carbono [...] podría [...] dar riendas sueltas al poder descentralizado del espíritu inventivo capitalista [...] en cuanto al problema de investigar, desarrollar y finalmente invertir en tecnologías alternativas que no emiten dióxido de carbono y son eficientes desde el punto de vista económico» (Weitzman, 2007, pág. 723).



**Gráfico 2. Más regulación del mercado laboral y mayor crecimiento del salario real puede reducir (función A) o aumentar (función B) la NAIRU**



función A, pero si la respuesta de crecimiento de la productividad es más bien débil, el desempleo de equilibrio aumenta como se muestra en la función B. En la teoría convencional de la NAIRU se omiten los efectos que los salarios más altos tienen en la productividad y la rentabilidad. Este error de omisión se podría perdonar si resultara que, empíricamente, el efecto de los salarios más altos en la productividad fuera insignificante. Sin embargo, en nuestra investigación empírica (que se desarrolla a continuación) se sugiere que no se trata de un hecho menor: la función A es la pertinente y no la función B. Por consiguiente, es falsa la creencia generalizada de que una mayor regulación *debe* generar un crecimiento del desempleo de equilibrio.

### Una crítica más profunda

Las teorías tradicionales sobre la NAIRU se centran sobre la motivación de los trabajadores, la intensidad laboral y, por lo tanto, la productividad laboral como *factores exógenos* a la naturaleza del sistema de relaciones industriales de un país. Sin embargo, esto no es realista. Un sistema de relaciones industriales que se basa en valores compartidos y en la cooperación y coordinación (en vez de hacerlo sobre la base de conflictos), que depende de los incentivos en vez de las amenazas (Gordon, 1994), contribuye al crecimiento de la productividad de dos maneras importantes. En primer lugar, los trabajadores que, por lo general, tienen un conocimiento mayor (implícito) que sus supervisores o ingenieros en cuanto a la mejor manera de hacer el trabajo, son más partidarios de aceptar y contribuir al cambio tecnológico (radical) porque tienen la seguridad de que sus puestos de trabajo no están en riesgo como resultado

del crecimiento de la productividad y porque consideran que la participación del aumento de la productividad es justa. Por consiguiente, se alejan de los limitados intereses personales en busca de una forma de comportamiento con mayor «espíritu cívico» (Lorenz, 1992). En segundo lugar, dado que la seguridad considerable del empleo (en combinación con una estructura salarial comprimida) ofrece a los trabajadores un seguro contra riesgo salarial (*ex-ante*) (Agell, 1999), los trabajadores invertirán más en educación, lo que tiene un fuerte impacto positivo en el crecimiento de la productividad. Del mismo modo, como se sostiene en el modelo de capital humano específico para empresas (Auer y otros, 2005), las empresas invierten más en capacitación cuando la protección del empleo es más estricta, los impuestos sobre el trabajo son altos y la duración en un puesto laboral es prolongada.

En general, las mejoras de la productividad dependen básicamente de la cooperación de los trabajadores y de sus conocimientos tácitos, ideas y sugerencias, que no se revelarán si los trabajadores sienten que al hacerlo ponen en riesgo su trabajo. Se trata de una paradoja importante: cuanto más «rígido» (para usar un término convencional) sea el sistema de relaciones industriales, más flexible y abierta al progreso tecnológico será la organización social de la producción<sup>15</sup>. Esto significa que cuanto más cooperantes sean las relaciones sociales de producción, más esfuerzos harán los trabajadores para retribuirles a las empresas con mayor productividad, y más alta será la tasa de crecimiento de la productividad. Según nuestros hallazgos (que se exponen en Storm y Naastepad, 2011), una regulación más intensa tiene mayor impacto en el crecimiento de la productividad laboral que en las reivindicaciones salariales reales y, por consiguiente, se asocia con un desempleo estructural menor. El mundo se asemeja al gráfico 2 (función A): más regulación significa mayores reivindicaciones salariales (la curva de fijación de salarios se desplaza hacia arriba), pero incluso un incremento de la productividad mayor (la curva de fijación de precios se desplaza aún más hacia arriba) dando como resultado una NAIRU menor.

### Evidencia empírica

Sostenemos que cualquier cambio en la tasa salarial, en la demanda agregada (y la utilización de la capacidad) o cualquier reforma de la regulación del mercado laboral afecta la productividad laboral y, a su vez, influye necesariamente en la rentabilidad y en la NAIRU. ¿Cuán importantes son estos efectos?

---

15. El argumento es que el compromiso y la cooperación de los trabajadores dependen de la fiabilidad de los empleadores a la hora de cumplir con sus compromisos de brindar empleo a largo plazo y con una participación justa de la productividad. El fundamento más sólido de este tipo de confianza, tal como sostiene Lorenz (1992) elocuentemente, es que los trabajadores sean capaces de *hacer cumplir* esos compromisos. Esto, a su vez, requiere un entorno institucional y regulatorio que ofrezca protección legal a los derechos de los trabajadores.

¿Qué indica la evidencia empírica? Podemos resumir el debate anterior con la siguiente ecuación de relación entre crecimiento y productividad:

$$\hat{\lambda} = \beta_0 + \beta_1 \hat{x} + \beta_2 \hat{w} + \beta_3 z \quad \beta_0, \beta_2, \beta_3 > 0; \quad 0 < \beta_1 < 1 \quad (4)$$

donde  $\hat{x}$  es el crecimiento del PIB real. Afirmamos que los coeficientes son positivos y estadísticamente significativos. En los cuadros 1 a 3 se exhiben pruebas de los coeficientes.

El estudio más completo sobre el coeficiente  $\beta_1$ , que reproduce el impacto de la demanda en el crecimiento de la productividad, es el que realizaron McCombie, Pugno y Soro (2002). Los autores revisaron ochenta estudios empíricos y llegaron a la conclusión de que en la gran mayoría de estos estudios, más allá de las diferencias en los métodos econométricos y los datos empleados, existía una conexión causal entre el crecimiento de la demanda y el crecimiento de la productividad. En el cuadro 1 se enumeran los diez

**Cuadro 1. Cálculos del impacto del crecimiento de la demanda (de inversión) en el crecimiento de la productividad**

	Francia	Alemania	Países Bajos	Reino Unido	Estados Unidos	Países nórdicos	Países de la OCDE
McCombie, Pugno y Soro (2002)							0,3-0,6
Cornwall y Cornwall (2002)							0,5
Leon-Ledesma (2002)							0,64-0,67
Knell (2004)	0,43			0,53	0,43	0,40-0,76	
Naastepad (2006)			0,63				
Angeriz, McCombie y Roberts (2009)							0,50-0,67
Crespi y Pianta (2008)							0,27-0,38
Hein y Tarassow (2010)	0,54	0,43	0,45	0,23	0,11		
Storm y Naastepad (2009)						0,31	0,39-0,46
Alexiadis y Tsagdis (2010)							0,43-0,49
Vergeer y Kleinknecht (2010-2011)							0,24-0,37
Promedio simple (desviación estándar)	0,49 (0,08)	0,43	0,54 (0,13)	0,38 (0,21)	0,27 (0,23)	0,45 (0,19)	0,46 (0,12)

Notas: McCombie, Pugno y Soro (2002): promedio de 80 estudios empíricos; Cornwall y Cornwall (2002): basados en datos para 16 países de la OCDE (1960-1989); Leon-Ledesma (2002): para 18 países de la OCDE (1965-1994); Angeriz, McCombie y Roberts (2009): para las regiones europeas (1986-2002); Crespi y Pianta (2008): datos que abarcan 22 industrias manufactureras y 10 de servicios en Alemania, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal y Reino Unido (1994-2000); Alexiadis y Tsagdis (2009): basados en datos (1977-2005) para 109 regiones de la UE-12; Storm y Naastepad (2009): cálculos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) con datos promedio de 5 años para 20 países de la OCDE (1984-2004), y Vergeer y Kleinknecht (2010-2011): resultados a partir de los datos individuales temporales sobre la base de datos anuales para 19 países de la OCDE (1960-2004).

**Cuadro 2. Cálculos del impacto del crecimiento del salario real en el crecimiento de la productividad**

	Francia	Alemania	Países Bajos	Reino Unido	Estados Unidos	Países nórdicos	Países de la OCDE
Rowthorn (1999)	0,11- 0,24	0,33- 0,87	0,24- 0,44	0,25- 0,60	0,13- 0,28	0,10- 0,54	0,24- 0,30
Nymoer y Rødseth (2003)						0,50	
Naastepad (2006)			0,52				
Carter (2007)							0,60
Hein y Tarassow (2010)	0,31	0,32	0,33	0,25	0,36		
Storm y Naastepad (2009 y 2011)							0,29
Vergeer y Kleinknecht (2010-2011)							0,31- 0,39
Promedio simple (desviación estándar)	0,24 (0,10)	0,46 (0,20)	0,43 (0,13)	0,34 (0,12)	0,28 (0,11)	0,41 (0,13)	0,38 (0,15)

Notas: Rowthorn (1999): los datos provienen del gráfico 2, que él elaboró, función B; Nymoer y Rødseth (2003): para los cuatro países nórdicos (1965-1994); Carter (2007): basados en datos para 15 países de la OCDE (1980-1996); Storm y Naastepad (2009): cálculos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) con datos promedio de 5 años para 20 países de la OCDE (1984-2004), y Vergeer y Kleinknecht (2010-2011): resultados a partir de los datos individuales temporales sobre la base de datos anuales para 19 países de la OCDE (1960-2004).

estudios más recientes que confirman la conclusión de McCombie, Pugno y Soro. El valor promedio (simple) de  $\beta_1$  para el grupo de países que integran la OCDE es 0,46; los cálculos para los países en forma individual se aproximan bastante al promedio de la OCDE.

En el cuadro 2 se resumen los datos recientes sobre el impacto del crecimiento del salario real en el crecimiento de la productividad laboral, el coeficiente  $\beta_2$ . Las pruebas estadísticas parten de la hipótesis de que existe una relación de causalidad entre el crecimiento salarial y el crecimiento de la productividad, lo que es razonable en vista de que el primer elemento, por lo general, surge de un proceso institucionalizado de negociación (como en la teoría de la NAIRU) y, por consiguiente, genera modificaciones en la productividad laboral agregada, dado que las presiones autónomas del salario real hacen que las empresas que buscan incrementar sus ganancias aumenten la productividad laboral por medio del progreso tecnológico que les permite ahorrar en mano de obra<sup>16</sup>. Las pruebas a largo plazo para diecinueve países de la OCDE (1960-2004), que ofrecieron Vergeer y Kleinknecht (2010-2011), muestran que  $\beta_2$  varía entre 0,31 y 0,39. En los resultados de los estudios que hicimos sobre veinte países de la OCDE durante 1984-2004, descubrimos que  $\beta_2$  es de aproximadamente 0,3 (Storm y Naastepad, 2009 y 2011). Los cálculos de  $\beta_2$  para las economías individuales, incluidas

16. Marquetti (2004), que utilizó los datos para la economía de los Estados Unidos recopilados en un período de ciento treinta años, entre 1869 y 1999, halla que la causalidad de Granger es unidireccional entre el salario real y la productividad laboral.

**Cuadro 3. Cálculos del impacto de la regulación del mercado laboral en el crecimiento de la productividad**

Estudio	Período de análisis	Variable independiente	Coefficiente calculado
Nickell y Layard (1999)	1976-1999	<ul style="list-style-type: none"> <li>• LPE</li> <li>• Tasa de reposición</li> <li>• Tasa impositiva total</li> <li>• Duración de los beneficios</li> </ul>	+0,09 Insignificante -0,03 Insignificante
Buchele y Christiansen (1999)	1979-1994	Derechos de los trabajadores e índice de cooperación entre trabajadores y empleadores	+0,45
Scarpetta y Tressel (2004)	1984-1998	LPE	Insignificante
Auer, Berg y Coulibaly (2005)	1992-2002	Tiempo de duración promedio en un trabajo	+0,16
OCDE (2007)	1982-2003	<ul style="list-style-type: none"> <li>• LPE</li> <li>• Salario mínimo</li> <li>• Subsidios de desempleo</li> </ul>	-0,02 +0,17 /+0,20 0,15
Autor, Kerr y Kugler (2007)	1976-1999 (datos de los Estados Unidos)	Costos de despido	Positivo
Dew-Becker y Gordon (2008)	1980-2003	LPE	+0,23
Bassanini, Nunziata y Venn (2009)	1982-2003	LPE	-0,14
Acharya, Baghai y Subramanian (2010)	1970-2002	Índice de la ley de despido	+0,26
Storm y Naastepad (2009 y 2011)	1984-2004	Regulación del mercado laboral (puntuación del factor)	+0,16

Notas: Estudios macroeconómicos: Nickell y Layard (1999); Buchele y Christiansen (1999); Dew-Becker y Gordon (2008), y Storm y Naastepad (2009 y 2011). Estudios sobre las industrias: Scarpetta y Tressel (2004), Auer, Berg y Coulibaly (2005), OCDE (2007), Autor, Kerr y Kugler (2007), y Bassanini, Nunziata y Venn (2009). Estudios sobre las empresas: Acharya, Baghai y Subramanian (2010).

Alemania, Estados Unidos, Francia, Países Bajos, Reino Unido y los países escandinavos, concuerdan con el valor promedio (simple) de 0,38 para el grupo de los países de la OCDE, lo cual significa que un incremento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real está asociado con un aumento de 0,38 puntos porcentuales en el crecimiento de la productividad.

En el cuadro 3 se exhiben los datos sobre el impacto de la regulación del mercado laboral en la productividad. En general, en los estudios donde se utilizan datos de la industria, se ha observado que la regulación, si otros factores se mantienen constantes, tiene un impacto *positivo* (estadísticamente significativo) en el crecimiento de la productividad; por ejemplo, después de usar datos de la categoría de 3 dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) para cinco países (Alemania, Estados Unidos, Francia, India y Reino Unido) durante 1970-2002, Acharya, Baghai y Subramanian (2010) descubrieron una relación positiva y estadísticamente significativa entre la rigurosidad de las leyes de despido de un país y su índice de

crecimiento económico<sup>17</sup>. Tras realizar el análisis *macroeconómico* del efecto que la regulación del mercado laboral tiene en el crecimiento de la productividad (sin dejar de medir el crecimiento de la intensidad del capital) se halló que el coeficiente  $\beta_3$  es, de hecho, positivo; tales evaluaciones incluyen el primer estudio para quince países de la OCDE (1979-1994) que efectuaron Buchele y Christiansen (1999), nuestra investigación (Storm y Naastepad, 2009) de veinte países de la OCDE (1984-2004) y el estudio macroeconómico que condujeron Dew-Becker y Gordon (2008) para quince países europeos (1980-2003), en el que llegan a la conclusión de que «dos de las variables normativas (la tasa de reposición del subsidio de desempleo y un índice de legislación de protección del empleo) tienen efectos positivos y directamente significativos en el crecimiento de la productividad». Asimismo, en las investigaciones de los datos de establecimiento se encuentra, por lo general, que la productividad laboral aumenta de manera sustancial después de un fortalecimiento de la protección del empleo como consecuencia de la intensificación del capital y los cambios de composición en la calidad laboral (por ejemplo, Autor, Kerr y Kugler, 2007) para las empresas estadounidenses (1976-1999)<sup>18</sup>. ¿Qué conllevan estos hallazgos sobre los efectos en la productividad (y la inversión) de *salarios más altos* para el índice de ganancia y, en última instancia, para el desempleo? Para responder a esta pregunta, empezamos por notar que un incremento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real provoca una reducción uno a uno del crecimiento del índice de ganancia, por 1 punto porcentual. Pero esto es sólo el *efecto directo*. Como ya mencionamos, un crecimiento mayor en los salarios tiene efectos macroeconómicos compensatorios en la rentabilidad: *a*) aumenta la demanda y la utilización, y *b*) acelera el crecimiento de la productividad laboral de dos formas: directa, al inducir el progreso tecnológico que permite ahorrar en mano de obra e, indirecta, a través de una mayor demanda.

Sin embargo, estos impactos de mayor crecimiento salarial dependen, en gran medida, de la intensidad con la que responde la demanda agregada al crecimiento salarial, sea que esté basado fuerte o débilmente en los salarios. Las economías que están basadas *fuertemente* en los salarios son las

---

17. Bassanini, Nunziata y Venn (2009) concluyen, después de usar datos de la industria, que es negativo el *efecto neto* de la regulación del mercado laboral en el crecimiento de la productividad laboral *agregada*. Pero su conclusión no es contundente porque su enfoque empírico tiene limitaciones y el impacto de la regulación en el crecimiento de la productividad agregada es, básicamente, atribuido y no calculado.

18. Hay, también, una gran cantidad de estudios sobre la administración de los recursos humanos y las relaciones industriales en los que, claramente, se sugiere que determinados elementos, como los contratos laborales seguros y permanentes, una relación estable entre el empleado y el empleador (que se caracterice por una baja rotación de personal) y una cultura corporativa en la que se aliente de manera activa el aprendizaje y la actitud de asumir riesgos, además de que el trabajador pueda participar en la toma de decisiones, son importantes para la innovación y el desempeño de la productividad. Véase Levine y D'Andrea Tyson (1990), Appelbaum y otros (2000), Hailey (2001) y Storey y otros (2002).

economías nórdicas de Europa (Storm y Naastepad, 2011); allí, el aumento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real lleva a que el crecimiento de la demanda agregada sea de hasta 0,8 puntos porcentuales. En comparación, España, Francia, Italia y Países Bajos, así como el conjunto de la Unión Europea (UE), parecen ser casos de economías basadas *débilmente* en los salarios (Naastepad y Storm, 2007, y Stockhammer, Onaran y Ederer, 2009). En estos países, el incremento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real provoca un crecimiento de la demanda agregada de tan sólo 0,25 puntos porcentuales.

Cuanto más fuertemente basada esté una economía en los salarios, mayores serán los efectos en el aumento de la rentabilidad de un crecimiento del salario real más elevado<sup>19</sup>. En cuanto al primer impacto *a*), encontramos que el aumento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real *incrementa* el crecimiento del índice de ganancias, *a través de una mayor demanda*, hasta 0,13 y 0,37 puntos porcentuales en las economías basadas de manera débil y fuerte en los salarios, respectivamente. Supongamos que el siguiente impacto *b*) es el impacto *total* de un mayor crecimiento del salario real en el crecimiento del índice de ganancias mediante el crecimiento de la productividad laboral. Constatamos que el crecimiento de la productividad aumenta 0,47 puntos porcentuales en las economías basadas débilmente en los salarios, mientras que en las basadas fuertemente en los salarios, aumenta 0,59 puntos porcentuales. En su conjunto, para las economías basadas débilmente en los salarios, esto significa que el aumento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real reduce el crecimiento del índice de ganancias hasta casi 0,4 puntos porcentuales (es decir,  $-1 + 0,13 + 0,47$  por ciento). Un mayor crecimiento salarial perjudica la rentabilidad, aunque no lo hace de un modo proporcional. En el caso de las economías basadas fuertemente en los salarios, hallamos, quizás de manera sorprendente, que el impacto de un aumento de un punto porcentual en el crecimiento del salario real en el crecimiento del índice de ganancias es de alrededor de cero (es decir,  $-1 + 0,37 + 0,59$  por ciento).

Lo que revelan estos cálculos, que reconocemos como estilizados, y lo que el enfoque de la NAIRU no identifica, es que los salarios más altos no siempre perjudican automática y directamente la rentabilidad, anulan la inversión y reprimen el crecimiento de la productividad si la economía se basa en los salarios (como sucede en la mayoría de las economías europeas) y si los salarios más elevados mejoran de manera suficiente el crecimiento de la productividad (como sugieren nuestras pruebas). Esta conclusión es importante: demuestra que existen los *fundamentos para un capitalismo cooperativo*

19. Las derivaciones numéricas de estos efectos se pueden solicitar a los autores. Suponemos que la participación salarial es igual a 0,50, un valor realista para los países de la UE (Stockhammer, Onaran y Ederer, 2009), la utilización de la capacidad es el 80 por ciento y los coeficientes  $\beta_1 = 0,5$  y  $\beta_2 = 0,4$ .

(*basado en los salarios*), donde no existe, o existe limitadamente, una compensación entre el igualitarismo y el crecimiento económico o dinamismo tecnológico, en contraste con la versión del capitalismo que tiene como eje las ganancias sobre la que se basa la NAIRU, que presupone que las «reivindicaciones conflictivas» son un juego de suma cero. No es necesario que la rentabilidad, definida como el *índice de ganancias*, disminuya (la prosperidad de los accionistas se mantiene) cuando la participación salarial aumenta y la distribución es más igualitaria. Esto puede ser válido incluso para las economías basadas débilmente en los salarios, si los gobiernos y las autoridades monetarias ofrecen suficiente respaldo de políticas macroeconómicas; por ejemplo, si una tasa de interés real a largo plazo sustenta el crecimiento de las inversiones, que, al contribuir a un crecimiento más rápido de la productividad laboral, ayuda a elevar el índice de ganancias. Sin embargo, el capitalismo cooperativo basado en los salarios enfrenta un problema inherente: la falta de crecimiento del empleo. Es probable que el crecimiento más elevado del salario real conduzca a más aumentos en la productividad que en la producción, lo que significa que el crecimiento del empleo decae. Pese a que este problema más profundo puede perder importancia en el futuro cercano (debido al envejecimiento de la población activa de Europa), un enfoque más previsor consistiría en reducir las horas de trabajo anuales (como en la década de 1960) o en ampliar (que, a menudo, es esencial) el empleo del sector público (financiado con los impuestos) en salud, educación y protección ambiental (trabajos verdes), una medida que Lowe (1988) denominó acertadamente «colonización nacional planificada».

Las teorías económicas convencionales basadas en la NAIRU no permiten que se pongan en práctica ninguna de estas opciones igualitarias y productivas. Por el contrario, los responsables políticos que adhieren a estas teorías se centran con gran determinación en la condición (2'') y observan que no se cumplen: los salarios reales crecen más (1 punto porcentual) que la productividad (que aumenta entre 0,47 y 0,59 puntos porcentuales), lo que ocasiona que la *participación salarial* baje y entrañe (algo) de inflación adicional. Por consiguiente, la respuesta política fundada en la NAIRU se orientaría a subir la tasa de interés, disminuir el crecimiento de la demanda y generar la cantidad de desempleo necesaria para estabilizar la inflación. Pero reducir la demanda (de la inversión) significa reducir el crecimiento de la productividad y, como resultado, se entra en un círculo vicioso en el que el desempleo debe ser cada vez mayor para reducir el crecimiento salarial hasta que alcance la tasa reducida (de forma endógena) del crecimiento de la productividad. No sólo habrá mucho desempleo innecesario, sino que también se resentirán el crecimiento de la productividad y el dinamismo tecnológico. Si detener la inflación es realmente tan importante, el método alternativo para cumplir la condición (2'') sería tratar de incrementar el crecimiento de la productividad mediante la aplicación de más políticas monetarias o fiscales expansionistas. Si esto resultase, no habría necesidad de aumentar la tasa de



desempleo no aceleradora de la inflación. Es hora de despertar a la realidad y entender que la hipótesis de la NAIRU está llena de carencias y es excesivamente costosa desde el punto de vista social. Para concluir este artículo, pasemos a delinear, muy brevemente, cómo repercute nuestro argumento en la recuperación económica.

## Salarios y recuperación económica

La solución de la NAIRU – recortes de los salarios reales y más desregulación de los mercados laborales de la OCDE – no creará las condiciones necesarias para una recuperación económica viable y sostenida, sino que será el camino hacia un estancamiento prolongado, por dos razones.

En primer lugar, con familias, empresas y gobiernos agobiados por las deudas, los salarios estancados significan una demanda y un crecimiento debilitados, dado que ya no hay ninguna ruta de escape a través de los préstamos. La única fuente disponible de demanda parecen ser las exportaciones, y cada país de la OCDE está tratando de bajar los salarios más de lo que lo hacen sus socios comerciales, con la esperanza de mejorar la competitividad de los costos internacionales, impulsar las exportaciones y darle el impulso de reactivación al proceso de recuperación. De todos modos, estos intentos mercantilistas fracasarán no sólo porque se emplea como argumento una falacia de composición (no todos pueden participar), sino también porque la demanda de exportación de la OCDE (y la UE) no tiene muy en cuenta los costos unitarios relativos de la mano de obra<sup>20</sup>. Las políticas para mejorar la competitividad de los costos mediante la reducción de los salarios (como en la zona euro basada en los salarios) ocasionarán la disminución de la demanda nacional y tendrán efectos limitados en las exportaciones (netas). No es necesario ser un científico brillante para prever un período de crecimiento lento o nulo y la persistencia de altos índices de desempleo.

En segundo lugar, como ya lo mencionamos, la solución aplicada reduce el crecimiento de la productividad y lentifica el progreso tecnológico. El recorte de los salarios reales no mejora la tasa de ganancias cuando la demanda autónoma está, a su vez, en declive; por consiguiente, es poco probable que impulse la demanda de la inversión. La posterior desregulación del mercado laboral no sólo aumentará las desigualdades, sino también deprimirá el crecimiento de la productividad y reducirá la rentabilidad. La demanda de inversión débil, el consumo estancado (o en descenso) y el

20. En la bibliografía esta falta de relación empírica entre el crecimiento de los costos unitarios de la mano de obra y el crecimiento de las exportaciones se conoce como la paradoja de Kaldor (1978). Para consultar pruebas recientes sobre esta paradoja, véase Fagerberg (1996), Carlin, Glyn y van Reenen (2001), Comisión Europea (2010), Storm y Naastepad (2009 y 2011) y Felipe y Kumar (2011). El problema real de España, Grecia, Italia y Portugal es la falta de competitividad *más allá de los precios*.

crecimiento lento de las exportaciones, combinado con el sobreendeudamiento, ocasionan un sesgo deflacionario y crean un riesgo significativo de deflación de la deuda. «Quizás, históricamente, es verdad que ningún orden de la sociedad se destruye con armas que no hayan sido creadas con sus propias manos», como una vez escribió John Maynard Keynes (1919, pág. 238). Las respuestas de las políticas europeas y estadounidenses a la Gran Recesión son, de muchas maneras, autodestructivas. Necesitamos cambiar el rumbo, pero ¿cómo?

En principio, como Tony Judt (2010) nos recuerda, con acierto, la función del Estado no es simplemente la de juntar los pedazos cuando estalla una economía sin la suficiente regulación, sino también la de contener los efectos de las ganancias desmedidas e intervenir cuando se hace demasiado evidente que los mercados y los intereses privados *no trabajan juntos* para el beneficio común. Judt presenta un caso pragmático en favor de la regulación, la cooperación y la coordinación – para las cuales observamos una base macroeconómica –, y señala que la desigualdad creciente constituye la causa de muchas patologías económicas y sociales, del mismo modo en que nosotros le atribuimos la causa principal de la crisis a una mayor desigualdad. «Es necesario que aprendamos a *pensar* nuevamente el papel del Estado», escribe Judt (2010, pág. 199). Creemos que esto es posible sólo si nos liberamos de la teoría de la NAIRU y consideramos cuáles son las intervenciones *socioproductivistas* que mejor se ajustan a nuestro propósito colectivo. Tal vez no provoque mucho entusiasmo, pero sigue siendo un ejercicio crucial: como indica Keynes, las ideas son poderosas y es extremadamente difícil escapar de las viejas formas de pensamiento.

Posteriormente, hemos constatado que los salarios más altos, en efecto, tienen un impacto importante en las inversiones y la productividad, y no perjudican de forma directa la rentabilidad, lo que nos señala el rumbo que debemos tomar para lograr la recuperación. También nos indica que el desempeño macroeconómico se puede mejorar mediante pactos sociales para proteger los salarios y las ganancias, los empleos y el progreso tecnológico, así como los resultados igualitarios y la competencia internacional *más allá del precio*. Dichos pactos deberían suponer: 1) una participación justa en las ganancias a partir del crecimiento de la productividad laboral y el progreso tecnológico entre empresas y trabajadores; 2) permitir ganancias lo suficientemente altas como para estimular las inversiones, y 3) el compromiso de brindar seguridad laboral en el ámbito empresarial y como estrategia macroeconómica (pleno empleo). En otras palabras, la regulación, la coordinación y la cooperación pueden convenir más en términos de desempeño macroeconómico que los sistemas conflictivos con sumas cero, como se observa en las economías europeas nórdicas basadas en los salarios (Storm y Naastepad, 2011). Sin embargo, estas compensaciones sólo se pueden materializar y puede haber una real recuperación si se combinan las ideas de los prestamistas y las de los prestatarios a los efectos de lograr una genuina

inversión de capital. De hecho, lo que Keynes (1931, págs. 145-146) escribió con relación a la recuperación de la Gran Depresión puede aplicarse perfectamente a la realidad actual:

Un gran abismo [...] se genera entre las ideas de los prestamistas y las de los prestatarios a los efectos de una genuina inversión de capital. [...] en lo que a mí respecta, no puede haber una verdadera recuperación hasta tanto las ideas de los prestamistas y las de los prestatarios productivos no se vuelvan a combinar. [...] Pocas veces en la historia moderna la brecha entre los dos ha sido tan grande y difícil de franquear.

Es preciso hacer un ajuste drástico de la regulación del capital financiero; no sólo controlar sus excesos especulativos y manipuladores, sino también dirigirlo para financiar inversiones productivas y hacer que los accionistas se vuelvan inversores más comprometidos (Lazonick, 2009; Palma, 2009, y Wade, 2009). Las razones para imponer limitaciones al capital tienen que entenderse como una forma socialmente legítima de «autodominio» en el sentido profundo del término que le dio Adolph Lowe (1988): una limitación que todos aceptamos porque da más libertad pública o mejora la autonomía en otros segmentos no financieros de nuestro espacio vital. De lo contrario, la reforma, en última instancia, no será sostenible.

## Referencias

- Acharya, Viral V.; Baghai, Ramin P., y Subramanian, Krishnamurthy V. 2010. *Labor laws and innovation, Documento de trabajo de la NBER 16484*, Cambridge (Estados Unidos), National Bureau of Economic Research.
- Agell, Jonas. 1999. «On the benefits from rigid labour markets: norms, market failures, and social insurance», *The Economic Journal* (Oxford, Reino Unido, Royal Economic Society), núm. 109, págs. F143-F164.
- Alexiadis, Stilianos, y Tsagdis, Dimitrios. 2010. «Is cumulative growth in manufacturing productivity slowing down in the EU12 regions?», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 34, núm. 6, págs. 1001-1017. Resumen disponible en: <<http://cje.oxfordjournals.org/content/34/6/1001.abstract>> [consulta: 09/08/11].
- Angeriz, Alvaro; McCombie, John S.L., y Roberts, Mark. 2009. «Increasing returns and the growth of industries in the EU regions: paradoxes and conundrums», *Spatial Economic Analysis* (Londres, Regional Studies Association), vol. 4, núm. 2, págs. 127-148.
- Appelbaum, Eileen; Bailey, Thomas; Berg, Peter, y Kalleberg, Arne L. 2000. *Manufacturing advantage. Why high-performance work systems pay off*, Ithaca (Estados Unidos), Cornell University Press.
- Arestis, Philip; Baddeley, Michelle, y Sawyer, Malcolm. 2007. «The relationship between capital stock, unemployment and wages in nine EMU countries», *Bulletin of Economic Research* (Wiley Blackwell), vol. 59, núm. 2, págs. 125-148.

- Atkinson, Anthony B.; Piketty, Thomas, y Saez, Emmanuel. 2011. «Top incomes in the long run of history», *Journal of Economic Literature* (Pittsburgh, Estados Unidos, American Economic Association), vol. 49, núm. 1, págs. 3-71.
- Auer, Peter; Berg, Janine, y Coulibaly, Ibrahim. 2005. «¿El trabajo estable mejora la productividad?», *Revista Internacional del Trabajo* (Ginebra, OIT), vol. 124, núm. 3, págs. 345-372.
- Autor, David H.; Kerr, William R., y Kugler, Adriana D. 2007. «Does employment protection reduce productivity? Evidence from US States», *The Economic Journal* (Oxford, Reino Unido, Royal Economic Society), vol. 117, núm. 521, págs. F189-F217.
- Baccaro, Lucio, y Rei, Diego. 2005. «Institutional determinants of unemployment in OECD countries: A time-series cross-section analysis (1960-1998)», Documento de debate del Instituto Internacional de Estudios Laborales, núm. 160, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.
- Baker, Dean; Glyn, Andrew John; Howell, David, y Schmitt, John. 2005. «Labor market institutions and unemployment: a critical assessment of the cross-country evidence», en David R. Howell (director): *Questioning liberalization: unemployment, labor markets and the welfare state*. Oxford (Reino Unido), Oxford University Press, págs. 72-118.
- Ball, Lawrence. 1999. «Aggregate demand and long-run unemployment», *Brookings Papers on Economic Activity* (Washington, Brookings Institution Press), núm. 2, págs. 189-251.
- Bassanini, Andrea; Nunziata, Luca, y Venn, Danielle. 2009. «Job protection and productivity growth in OECD countries», *Economic Policy*, vol. 24, núm. 4, págs. 349-402.
- Buchele, Robert, y Christiansen, Jens. 1999. «Labor relations and productivity growth in advanced capitalist economies», *Review of Radical Political Economics* (Nueva York, Union for Radical Political Economics), vol. 31, núm. 1, págs. 87-110.
- Carlin, Wendy, y Soskice, David. 2006. *Macroeconomics. Imperfections, institutions and policies*. Oxford (Reino Unido), Oxford University Press.
- ; Glyn, Andrew John, y van Reenen, John Michael. 2001. «Export market performance of OECD countries: an empirical examination of the role of cost competitiveness», *The Economic Journal* (Oxford, Reino Unido, Royal Economic Society), vol. 111, núm. 468, págs. 128-162.
- Carter, Scott. 2007. «Real wage productivity elasticity across advanced economies, 1963-1999», *Journal of Post Keynesian Economics* (Nueva York), vol. 29, núm. 4, págs. 573-600.
- Comisión Europea. 2010. «The impact of the global crisis on competitiveness and current account divergences in the euro area», *Informe trimestral sobre la zona euro*, vol. 9, núm. 1, Bruselas, Comisión Europea.
- Cornwall, John, y Cornwall, Wendy. 2002. «A demand and supply analysis of productivity growth», *Structural Change and Economic Dynamics* (ELSEVIER), vol. 13, núm. 2, págs. 203-229.
- Crespi, Francesco, y Pianta, Mario. 2008. Demand and innovation in productivity growth, *International Review of Applied Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 22, núm. 6, págs. 655-672.

- Dadush, Uri; Aleksashenko, Sergey; Ali, Shimelse; Eidelman, Vera; Naím, Moisés; Stancil, Bennett, y Subacchi, Paola. 2010. *Paradigm Lost. The Euro in Crisis*. Washington, The Carnegie Endowment for International Peace.
- Dew-Becker, Ian, y Gordon, Robert J. 2008. «The role of labor-market changes in the slowdown of European productivity growth», Documento de trabajo núm. 13840. Cambridge (Estados Unidos), National Bureau of Economic Research.
- , y —. 2005. «Where did the productivity growth go? Inflation dynamics and the distribution of income», Documento de trabajo núm. 11842. Washington, National Bureau of Economic Research.
- Eisner, Robert. 1997. «A new view of the NAIRU», en Paul Davidson y Jan A. Kregel (directores): *Improving the global economy*. Cheltenham (Reino Unido), Edward Elgar.
- Fagerberg, Jan. 1996. «Technology and competitiveness», *Oxford Review of Economic Policy* (Oxford, Reino Unido, Oxford University Press), vol. 12, núm. 3, págs. 39-51.
- Felipe, Jesus, y Kumar, Utsav. 2011. «Unit labor costs in the Eurozone: the competitiveness debate again», Documento de trabajo núm. 651. Nueva York, Levy Economics Institute, Bard College.
- FMI. 2003. «Unemployment and labour market institutions: Why reforms pay off», en *Perspectivas de la Economía Mundial*, abril. Washington, FMI.
- Foley, Duncan K., y Michl, Thomas R. 1999. *Growth and distribution*. Cambridge (Estados Unidos), Harvard University Press.
- Forslund, Anders; Gottfries, Nils, y Westermark, Andreas. 2008. «Prices, productivity and wage bargaining in open economies», *The Scandinavian Journal of Economics* (Estocolmo, University of Stockholm), vol. 110, núm. 1, págs. 169-195.
- Funk, Peter. 2002. «Induced innovation revisited», *Economica* (Londres), vol. 69, núm. 273, págs. 155-171.
- Galbraith, James K. 1997. «Time to ditch the NAIRU», *The Journal of Economic Perspectives* (Nashville, Estados Unidos, American Economic Association), vol. 11, núm. 1, págs. 93-108.
- Gordon, David M. 1994. «Bosses of different stripes: A cross-national perspective on monitoring and supervision», *American Economic Review* (Pittsburgh, Estados Unidos, American Economic Association), vol. 84, núm. 2, págs. 375-379.
- Hailey, Veronica Hope. 2001. «Breaking the mould? Innovation as a strategy for corporate renewal», *The International Journal of Human Resource Management* (Cardiff, Reino Unido), vol. 12, núm. 7, págs. 1126-1140.
- Hein, Eckhard, y Tarassow, Artur. 2010. «Distribution, aggregate demand and productivity growth-theory and empirical results for six OECD countries based on a post-Kaleckian model», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 34, núm. 4, págs. 727-754.
- Hicks, John Richard. 1932. *The theory of wages*. Londres, Macmillan.
- Howell, David R.; Baker, Dean; Glyn, Andrew John, y Schmitt, John. 2007. «Are protective labor market institutions really at the root of unemployment? A critical perspective on the statistical evidence», *Capitalism and Society* (Nueva York, Center on Capitalism and Society, Columbia University), vol. 2, núm. 1, págs. 1-71.

- Irvin, George. 2011. «Inequality and recession in Britain and the USA», *Development and Change* (La Haya, Países Bajos, International Institute of Social Studies), vol. 42, núm. 1, págs. 154-182.
- Janssen, Ronald. 2011. «Gobernanza económica europea: el próximo gran atraco a los salarios», *Global Labour Column*, núm. 45, págs. 45-48, Global Labour University. Disponible en: <[www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU\\_Column/ES\\_papers/no\\_45\\_Janssen\\_ES.pdf](http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_Column/ES_papers/no_45_Janssen_ES.pdf)> [consulta: 28/08/11].
- Jaumotte, Florence. 2011. «The Spanish labor market in a cross-country perspective». Documento de trabajo 11/11, enero. Washington, FMI.
- Judt, Tony. 2010. *Ill fares the land. A treatise on our present discontents*. Londres, Penguin Books.
- Kaldor, Nicholas. 1978. «The effect of devaluations on trade in manufactures», en: *Further essays on applied economics*. Londres, Duckworth.
- Karanassou, Marika, y Snower, Dennis J. 2004. «Unemployment invariance», *German Economic Review*, vol. 5, núm. 3, págs. 297-317.
- Kennedy, Charles. 1964. «Induced bias in innovation and the theory of distribution», *The Economic Journal* (Oxford, Reino Unido, Royal Economic Society), núm. 74, págs. 541-547.
- Keynes, John Maynard. 1919. *The Economic Consequences of the Peace*, Nueva York, Harcourt, Brace & Howe.
- . 1931. «The great slump of 1930», en *Essays in persuasion*, Nueva York, W.W. Norton & Company.
- Kleinknecht, Alfred; Oostendorp, Remco M.; Pradhan, Menno P., y Naastepad, C.W.M. 2006. «Flexible labour, firm performance and the Dutch job creation miracle», *International Review of Applied Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 20, núm. 2, págs. 171-187.
- Knell, Mark. 2004. «Structural change and the Kaldor-Verdoorn law in the 1990s», *Revue d'économie industrielle* (Paris), vol. 105, núm. 1, págs. 71-83.
- Lazonick, William. 2009. «The New Economy Business Model and the crisis of US capitalism», *Capitalism and Society* (Nueva York, Center on Capitalism and Society, Columbia University), vol. 4, núm. 2.
- Leon-Ledesma, Miguel. 2002. «Accumulation, innovation and catching-up: an extended cumulative growth model», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 25, núm. 2, págs. 201-216.
- Levine, David I., y D'Andrea Tyson, Laura. 1990. «Participation, productivity and the firm's environment», en Alan S. Blinder (director): *Paying for productivity: a look at the evidence*. Washington, Brookings Institution.
- Lorenz, Edward H. 1992. «Trust and the flexible firm: international comparisons», *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society* (California, Estados Unidos), vol. 31, núm. 3, págs. 455-472.
- Lowe, Adolph. 1988. *Has freedom a future?* Nueva York, Praeger Publishers.
- Marquetti, Adalmir A. 2004. «Do rising real wages increase the rate of labor-saving technical change? Some econometric evidence», *Metroeconomica: International Review of Economics* (Graz, Austria), vol. 55, núm. 4, págs. 432-441.
- McCombie, John; Pugno, Maurizio, y Soro, Bruno. 2002. *Productivity growth and economic performance: Essays on Verdoorn's Law*. Londres, Macmillan.



- Naastepad, C.W.M. 2006. «Technology, demand and distribution: a cumulative growth model with an application to the Dutch productivity growth slowdown», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 30, núm. 3, págs. 403-434.
- , y Storm, Servaas. 2007. «OECD demand regimes (1960-2000)», *Journal of Post Keynesian Economics* (Nueva York), vol. 29, núm. 2, págs. 211-246.
- Nickell, Stephen, y Layard, Richard. 1999. «Labor market institutions and economic performance», en Orley Ashenfelter y David Card (compiladores): *Handbook of labor economics*, vol. 3, págs. 3029-3066. Ámsterdam, Elsevier Science.
- Nymoen, Ragnar, y Rødseth, Asbjorn. 2003. «Explaining unemployment: some lessons from Nordic wage formation», *Labour Economics* (Maastricht, Países Bajos, European Association of Labour Economists), vol. 10, núm. 1, págs. 1-29.
- OCDE. 2011. *Economic Policy Reforms: Going for Growth 2011*. París, OCDE.
- . 2007. «More jobs but less productive? The impact of labour market policies on productivity», en *OECD employment outlook 2007*. París, OCDE.
- Palley, Thomas. 2009. *America's exhausted paradigm: macroeconomic causes of the financial crisis and the great recession*, New American Contract Policy Paper. Washington, New America Foundation.
- Palma, José Gabriel. 2011. «Homogeneous middles and heterogeneous tails, and the end of the *inverted U*: the share of the rich is what it's all about», *Development and Change* (La Haya, Países Bajos, International Institute of Social Studies), vol. 42, núm. 1, págs. 87-153.
- . 2009. «The revenge of the market on the rentiers. Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 33, núm. 4, págs. 829-869.
- Rowthorn, Robert. 1999. «Unemployment, wage bargaining and capital-labour substitution», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 23, núm. 4, págs. 413-425.
- Scarpetta, Stefano, y Tresselt, Thierry. 2004. «Boosting productivity via innovation and adoption of new technologies: any role for labor market institutions?», Documento de trabajo de investigación del Banco Mundial 3273. Washington, Banco Mundial.
- Stockhammer, Engelbert; Onaran, Özlem, y Ederer, Stefan. 2009. «Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 33, núm. 1, págs. 139-159.
- Storey, John; Quintas, Paul; Taylor, Phil, y Fowle, Wendy. 2002. «Flexible employment contracts and their implications for product and process innovation», *The International Journal of Human Resource Management* (Cardiff, Reino Unido), vol. 13, núm. 1, págs. 1-18.
- Storm, Servaas, y Naastepad, C.W.M. 2011. *Macroeconomics Beyond the NAIRU*, Cambridge (Estados Unidos), Harvard University Press.
- , y —. 2009. «Labour market regulation and labour productivity growth: evidence for 20 OECD countries 1984-2004», *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society* (California, Estados Unidos), vol. 48, núm. 4, págs. 629-654.
- Taylor, Lance. 2011. *Maynard's revenge: The collapse of free market macroeconomics*. Cambridge (Estados Unidos), Harvard University Press.

- Vergeer, Robert, y Kleinknecht, Alfred. 2010-2011. «The impact of labor market deregulation on productivity: A panel data analysis of 19 OECD countries (1960-2004)», *Journal of Post Keynesian Economics* (Nueva York), vol. 33, núm. 2, págs. 369-405.
- Wade, Robert. 2009. «On the global financial crisis» (entrevistado por Alex Izurieta), *Development and Change* (La Haya, Países Bajos, International Institute of Social Studies) vol. 40, núm. 6, págs. 1153-1190.
- Weitzman, Martin L. 2007. «A review of the Stern Review on the Economics of Climate Change», *Journal of Economic Literature* (Pittsburgh, Estados Unidos, American Economic Association), vol. 45, núm. 3, págs. 703-724.



# Aspectos económicos de la recuperación basada en los salarios

*Análisis y recomendaciones de políticas*

**Thomas Palley**

New America Foundation

## De la crisis financiera a la crisis laboral

La crisis financiera de 2008 y la Gran Recesión se han transformado en una crisis laboral que, según la mayoría de los pronósticos, se extenderá durante años a raíz de las políticas actuales. En este artículo se plantea la necesidad de implementar un programa de crecimiento y recuperación basado en los salarios, puesto que es la única forma de subsanar las causas profundas de la crisis y salir de la crisis laboral.

La magnitud del problema se abordó en el reciente informe de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT, 2011), *Tendencias mundiales del empleo 2011: el desafío de la recuperación del empleo*. En 2010 el número de desempleados en el mundo se situó en 205 millones, es decir, 27,6 millones más con respecto a 2007. La tasa de desempleo mundial fue del 6,2 por ciento en comparación con el 5,6 por ciento de 2007. Tal como se muestra en el cuadro 1, la situación es aún peor en los países desarrollados que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), donde la tasa de desempleo alcanzó un promedio del 8,3 por ciento en 2010 frente al 5,7 por ciento registrado en 2007. En la zona euro ésta fue del 9,9 por ciento en comparación con el 7,4 por ciento de 2007, mientras que en los Estados Unidos llegó al 9,7 por ciento, frente al 4,6 por ciento calculado en 2007.

Estas pautas reflejan el hecho de que el epicentro de la Gran Recesión tuvo lugar en los Estados Unidos y que las réplicas de la crisis financiera se sintieron con más fuerza en Europa. Los países en desarrollo han salido de la crisis bastante rápido en relación con las recesiones mundiales anteriores, lo que puede atribuirse a dos motivos: en primer lugar, ha continuado el aumento vertiginoso de los precios de los productos básicos. En segundo término, muchas economías de mercados emergentes atravesaron profundas crisis entre 1997 y 2001, por lo que el crédito ya se había contraído y no estuvieron expuestas a la caída del mismo.

Estos valores de desempleo representan por sí mismos un enorme reto. Este desafío se intensifica, sin embargo, porque la economía mundial parece estar atravesando una recuperación sin empleo, en la que el producto interno

**Cuadro 1. Tasas de desempleo y brechas de producción en la OCDE (pocentajes)**

	OCDE	Zona euro	EE.UU.
Tasa de desempleo 2007	5,7	7,4	4,6
Tasa de desempleo 2010	8,3	9,9	9,7
Cambio 2007-2010	2,6	2,5	5,1
Brecha de producción 2007	1,7	1,4	1,3
Brecha de producción 2010	-3,5	-4,1	-3,4
Cambio 2007-2010	-5,2	-5,5	-4,7

Fuente: Perspectivas económicas de la OCDE, 2011.

bruto (PIB) y el comercio mundial han alcanzado los niveles anteriores a la crisis, pero sin generar el correspondiente crecimiento del empleo. Esto se extiende a un modelo que apareció por primera vez en la economía de los Estados Unidos tras la recesión de 1990.

### **El estancamiento de los salarios: un obstáculo para la recuperación**

La grave situación del mercado laboral menoscaba la posición negociadora de los trabajadores, y la recuperación sin empleo comporta que los salarios reales han retrasado, de manera considerable, el crecimiento de la productividad en los países industrializados desde 2009. Por consiguiente, tras verse afectados por la falta de empleo, los trabajadores reciben un segundo golpe debido al crecimiento deprimido de los salarios, que tiende a continuar en el futuro. A su vez, esto amenaza con retrasar y, posiblemente, con obstaculizar la recuperación.

Resulta sencillo explicar los aspectos económicos que subyacen a esta amenaza. La recesión fue producto de un fuerte impacto adverso en la demanda que desató la crisis financiera y cuyos primeros efectos se sintieron en la segunda mitad de 2007. En la actualidad, a los países industrializados les aflige la profunda merma en la demanda, como se revela en las pronunciadas brechas de producción del cuadro 1. En lo que respecta a los países que integran la OCDE, la brecha de producción, que era del 1,7 por ciento en 2007, ha alcanzado un valor negativo del 3,5 por ciento en 2010. El rasgo destacable no es la medida absoluta de la brecha (que se puede objetar según los conceptos de pleno empleo), sino la oscilación, que es igual al 5,2 por ciento de la producción. Esta oscilación no puede rebatirse y se prevé que continuará en los próximos años.

El estancamiento de los salarios agrava el problema de la disminución de la demanda. En primer lugar, la tendencia a gastar dinero proveniente de un salario es mayor que la tendencia a gastar dinero proveniente del rendimiento de capital, ya que los salarios son más comunes en los hogares de menos recursos, que, por lo general, son más proclives a consumir<sup>1</sup>.

En segundo término, el estancamiento de los salarios promete hacer aún más ardua la tarea de reducir el nivel de apalancamiento de la deuda del sector de las unidades familiares, lo que dilatará esta situación y acarreará un impacto negativo en el consumo, la demanda agregada y la producción<sup>2</sup>.

---

1. Para obtener una explicación teórica acerca de este patrón de consumo véase Palley (2010a).

2. Para acceder a un análisis de los aspectos económicos del apalancamiento de la deuda del sector de las unidades familiares véase Palley (2010b).

En los Estados Unidos esto podría dar continuidad a la elevada tasa de ejecución de las hipotecas de los hogares, que, además, impedirá la recuperación del mercado inmobiliario.

En tercer lugar, se corre el riesgo de que el estancamiento de los salarios, sumado al continuo crecimiento de la productividad, provoque un mayor desempleo, ya que la demanda no acompaña al crecimiento de la productividad. Esto coincide con la teoría del desempleo tecnológico que Alvin Hansen (1932) desarrolló durante la Gran Depresión.

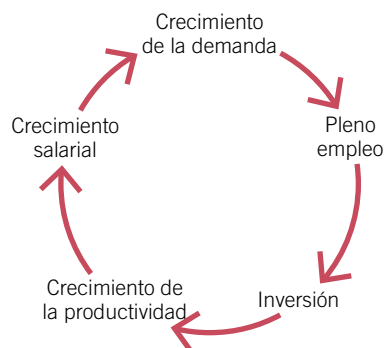
### **El estancamiento de los salarios: un problema estructural duradero**

El estancamiento de los salarios no sólo representa un obstáculo inmediato para la recuperación económica, sino que forma parte de un problema más profundo en el que se origina la crisis económica. Por lo tanto, si no se soluciona el problema del estancamiento de los salarios, tampoco se resolverán los graves problemas estructurales que generaron la crisis y que los riesgos que obstaculizan la economía mundial encerraron en un círculo de estancamiento. El peligro no se relaciona con la reiteración de la crisis financiera, sino con el hecho de que la economía mundial enfrentará un futuro de estancamiento sin una prosperidad compartida.

En Palley (2009a) se ha planteado el papel que tienen el estancamiento de los salarios y la desigualdad de ingresos en la intensificación de la crisis. Se argumenta que el origen de la crisis financiera puede atribuirse a un paradigma macroeconómico neoliberal defectuoso que se implementó a escala mundial después de 1980, y los Estados Unidos fue la piedra angular desde donde se puso en funcionamiento. El nuevo paradigma estableció un nuevo modelo de crecimiento que dependía del endeudamiento y la inflación del precio de los activos para impulsar la demanda en vez del crecimiento salarial. Sin embargo, este modelo se desplomando al menoscabar la distribución de los ingresos y acumular deudas, por lo que la economía necesitó mayores burbujas especulativas para poder crecer. Finalmente, esto generó la necesidad de una burbuja enorme que sólo podía proporcionar el sector inmobiliario, pero cuando la burbuja estalló, arrastró a toda la economía debido a las colosales deudas generadas en el transcurso de la burbuja.

De 1945 a 1980 la economía de los Estados Unidos se caracterizó por adoptar un modelo de crecimiento keynesiano de círculo virtuoso que se construyó sobre la base del pleno empleo y el crecimiento salarial ligado al crecimiento de la productividad. Este modelo se ilustra en el gráfico 1, y su lógica se describe a continuación. El crecimiento de la productividad propulsó el crecimiento salarial, lo que incentivó el crecimiento de la demanda y generó el pleno empleo. Esto trajo aparejado un incentivo para la inversión, lo que, a su vez, promovió un mayor crecimiento de la productividad.

**Gráfico 1. Modelo de crecimiento de círculo virtuoso, 1945-1980**

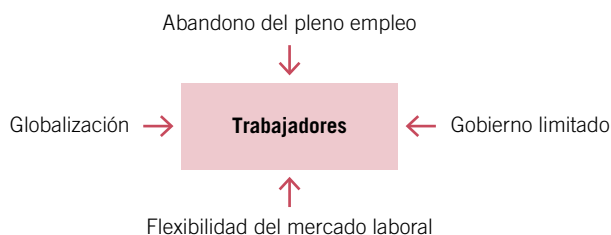


Este modelo de círculo virtuoso era visible, de una u otra forma, en todas partes: en Europa, en la Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Estados Unidos, Japón, México, y en gran parte de los países de América Latina. Sin embargo, después de 1980, se reemplazó por un modelo de crecimiento neoliberal, cuyas principales características eran las siguientes: *a)* abandono del compromiso con el pleno empleo, y *b)* separación de la relación entre los salarios y el crecimiento de la productividad. Antes de 1980 los salarios constituían el motor del crecimiento de la demanda. Después de dicho año el endeudamiento y la inflación del precio de los activos se convirtieron en los motores del crecimiento de la demanda.

El resultado del nuevo modelo neoliberal fue el debilitamiento de la posición de los trabajadores; se fortaleció la posición de las empresas y se liberaron los mercados financieros para servir a los intereses de la élites empresarial y financiera. Como se ilustra en el gráfico 2, este nuevo paradigma se puede representar como un cajón de políticas neoliberales que encierra a los trabajadores y los presiona desde los cuatro costados.

La globalización pone a los trabajadores en una competencia internacional mediante las redes mundiales de producción y el comercio, y de esta manera se provoca inseguridad laboral y se reduce la presión salarial. El programa del gobierno limitado acomete contra la legitimidad del gobierno, impulsa persistentemente la desregulación sin tener en cuenta los peligros, se

**Gráfico 2. Cajón de las políticas neoliberales**



opone a nuevas medidas de regulación y ejerce presión salarial sobre los trabajadores del sector público. El programa de flexibilidad del mercado laboral atenta contra los sindicatos, las reglas del mercado laboral (por ejemplo, el salario mínimo), los subsidios por desempleo, la protección del empleo y los derechos de los empleados. Por último, el abandono del pleno empleo refleja un cambio en las prioridades de las políticas monetarias; el logro de metas reducidas de baja inflación suplanta a la preocupación por el pleno empleo.

El ya mencionado cajón de políticas neoliberales se implementó a escala mundial, tanto en el norte como en el sur. Esta realidad multiplicó su impacto; por esta razón, el Consenso de Washington impuesto por el FMI y el Banco Mundial fue tan nocivo. Una muestra es que el modelo se adoptó de una u otra forma en los Estados Unidos, Canadá, Europa, Australia y América Latina.

La globalización es sumamente importante para entender las experiencias de los Estados Unidos, Asia oriental y América Latina basadas en el nuevo paradigma. En el caso de los Estados Unidos, la globalización dio comienzo a un período en que se resalta la indiferencia de las políticas para controlar el déficit comercial, sumado a la voluntad de trasladar la producción industrial a las economías de mercados emergentes, primero a México y luego a China. Para los responsables políticos en los Estados Unidos, la globalización no se refería a crear un mercado internacional, sino a designar una zona de producción mundial.

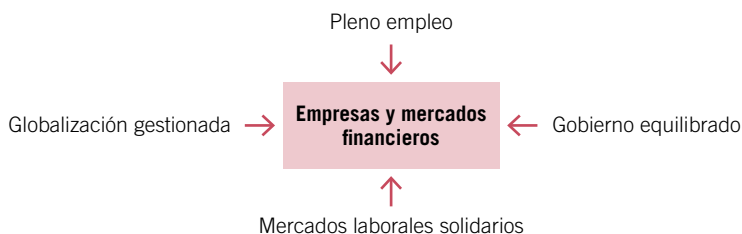
La otra parte del compromiso de los Estados Unidos con la globalización la constituyeron los mercados emergentes, que se centraron en el crecimiento basado en las exportaciones. México ilustra la experiencia latinoamericana. Antes de 1980 este país contaba con su propio modelo de crecimiento keynesiano de círculo virtuoso que se ceñía a la industrialización por sustitución de importaciones. A mediados de los años ochenta se abandonó ese modelo, y se adopta el neoliberalismo orientado a las exportaciones, en el que el crecimiento de la demanda debía provenir de las inversiones extranjeras directas en equipos de producción que incrementarían las exportaciones a los Estados Unidos.

Ahora bien, el problema es que el modelo de crecimiento neoliberal se ha desplomado y está agotado, por lo que no se puede reactivar. La reforma financiera puede estabilizar la economía, pero no le ayuda a que escape de la fuerza del estancamiento que resulta de la destrucción de los ingresos y del proceso de generación de la demanda, así como de la carga de deudas acumuladas.

La lógica del modelo de crecimiento keynesiano de círculo virtuoso y la metáfora del cajón de las políticas neoliberales son útiles porque ilustran los errores. Asimismo indican las medidas que se deben tomar para remediar la situación.

Si proseguimos con la metáfora descrita en el cajón de las políticas neoliberales, el reto es reajustarlo como se ilustra en el gráfico 3. Esto comporta lo siguiente: *a)* sacar del centro a los trabajadores y, en su lugar, incorporar a las

**Gráfico 3. Reajuste del cajón de políticas neoliberales**



empresas y los mercados financieros; *b*) reemplazar la globalización corporativa por la globalización gestionada; *c*) recuperar el compromiso con el pleno empleo; *d*) sustituir el programa neoliberal en contra del gobierno por un programa democrático social, y *e*) cambiar la flexibilidad del mercado laboral neoliberal por mercados laborales basados en la solidaridad. A continuación, se tratan con más detalle todas las políticas mencionadas.

Existen diversas propuestas de políticas que se desprenden del análisis anterior.

**Propuesta 1:** la crisis económica es una crisis de demanda. No se trata de una crisis de costos ni de rentabilidad, y las ganancias están próximas a alcanzar niveles históricos. Esto significa una política que se centra en la oferta e intenta incrementar la rentabilidad mediante la reducción salarial, lo que podría agudizar el problema al intensificar aún más la desigualdad de ingresos.

**Propuesta 2:** la metáfora del cajón de las políticas neoliberales destaca la naturaleza multifacética del reto normativo. Los responsables políticos deben implementar un conjunto de acciones muy sistemáticas que engloben a toda la economía, ya que se trata de un sistema integrado. Las políticas fragmentadas darán escasos resultados. En los últimos tres decenios se fue abordando el tema de los salarios y el empleo sólo desde el punto de vista de la política del mercado laboral, lo que refleja el triunfo de la hipótesis de la tasa natural de desempleo de Friedman (1968) y el rechazo de las políticas macroeconómicas keynesianas. El cajón deja en claro que los buenos resultados en materia de salarios y empleo son producto de políticas macroeconómicas y microeconómicas coherentes, y dependen del conjunto de los aspectos de la política económica.

**Corolario 1:** según la OIT, la primera propuesta tiene importantes consecuencias. Se ha utilizado el argumento de que los resultados del mercado laboral dependen exclusivamente de la política del mercado laboral con el objeto de circunscribir el área de incumbencia de la OIT a la política del mercado laboral. El cajón muestra por qué la OIT tiene un interés mucho mayor en la política, incluso, un interés directo e inmediato en las políticas nacionales e internacionales de los bancos centrales y los ministerios de finanzas o de economía. Asimismo le interesan las políticas del FMI y el Banco Mundial porque todas éstas repercuten en los resultados del salario y el empleo.

**Propuesta 3:** la globalización significa que el problema de planificación tiene alcance internacional y, por ende, exige coordinación. Al igual que con la política fragmentada, la política que se lleve a cabo, meramente, a escala nacional arrojará resultados mucho menos efectivos y hasta puede llegar a ser infructuosa.

**Propuesta 4:** la amplia arquitectura política que supone un programa de «reajuste del cajón» se adapta a todos los países, pero se necesitarán otras políticas específicas para los países y regiones en particular. Aunque los problemas son bastante similares, los países se han integrado en la economía mundial de manera diferente. A fin de abordar estas diferencias, es necesario contar con otras medidas específicas para cada región y país.

### Aspectos económicos de la recuperación basada en los salarios

El círculo virtuoso keynesiano se basa en la teoría de la economía basada en los salarios, que es muy diferente de esa economía ortodoxa orientadora. Dado que la ortodoxia domina el pensamiento político, esto sirve para explicar por qué los responsables políticos han implementado orientaciones tendentes al estancamiento de los salarios y por qué se oponen a una recuperación basada en los salarios.

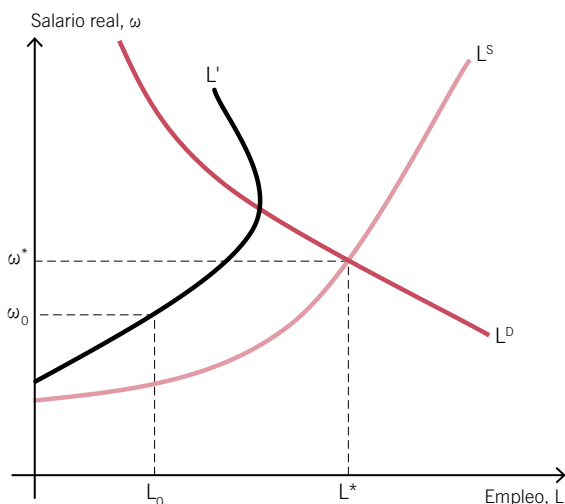
La economía ortodoxa, que sienta las bases para el cajón de las políticas neoliberales, sostiene que el aumento del salario real reduce el empleo. El argumento se apoya en dos supuestos: *a)* las empresas no están limitadas por la demanda en los mercados de bienes, y *b)* la curva de demanda laboral de las empresas representa una función negativa del salario real, de modo que los salarios reales más elevados reducen la demanda laboral. Si se tienen en cuenta estos supuestos, las políticas que incrementan los salarios reales reducirán la demanda laboral, el empleo y la producción.

La macroeconomía basada en los salarios proviene de la economía keynesiana que rechaza el análisis ortodoxo. Desde el punto de vista keynesiano, el aumento de los salarios reales representa un incremento del empleo. Esta lógica se fundamenta en dos supuestos alternativos: *a)* las empresas están limitadas por la merma en la demanda en los mercados de bienes, y *b)* un aumento en la participación salarial de los ingresos globales que van a los hogares de los trabajadores incrementa la demanda agregada porque es precisamente allí donde es mayor la tendencia al consumo. Según este razonamiento, un aumento de los salarios sube los niveles de empleo al distender la limitación de la demanda en las empresas.

La lógica de la economía keynesiana basada en los salarios se ilustra en el gráfico 4; en él, se muestra un diagrama convencional del mercado laboral en el que la curva de la demanda laboral ( $L^D$ ) es una función negativa del salario



**Gráfico 4. Aspectos económicos de la recuperación basada en los salarios**



real, y la oferta de mano de obra ( $L^S$ ) es una función positiva del salario real<sup>3</sup>. El pleno empleo va de la mano con el salario real; el empleo se indica con el par de funciones  $L^*$  y  $\omega^*$ , y corresponde a la intersección de las curvas de la demanda y la oferta laboral. El empleo real está limitado por la curva de la demanda laboral efectiva, que está representada con la función  $L'$ . Esta curva de la demanda efectiva se determina de la siguiente manera:

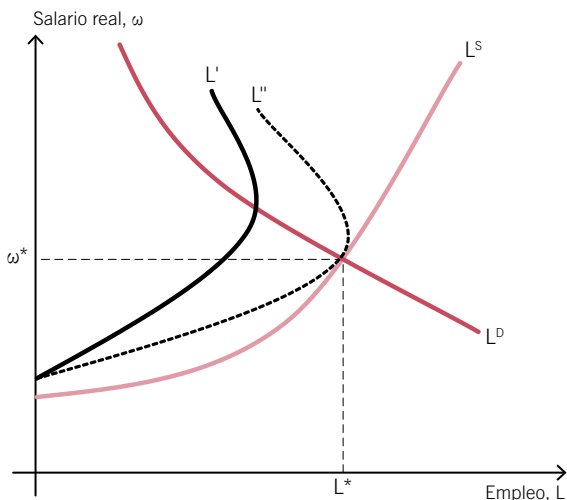
$$L' = f^{-1}(D(\omega, A, X)) \quad f^{-1}_D > 0, D_\omega \geq 0 \quad (1)$$

donde  $f^{-1}$  = inversa de la función de producción agregada;  $D$  = demanda agregada;  $\omega$  = salario real;  $A$  = vector de las variables exógenas que afectan la demanda agregada, y  $X$  = vector de las variables normativas que influyen en la demanda agregada.

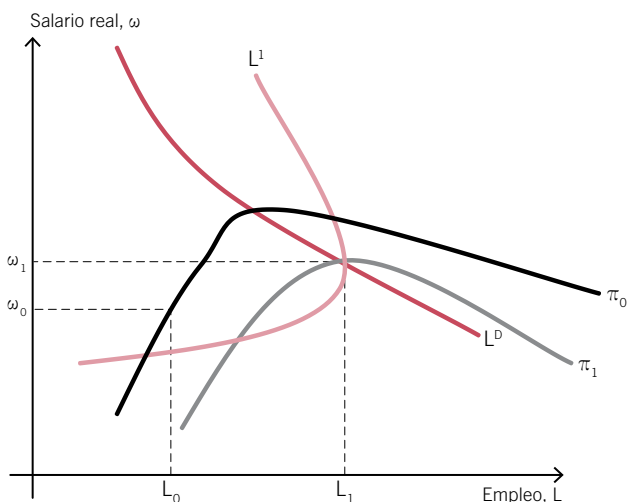
La curva de la demanda laboral efectiva está curvada hacia atrás, lo que refleja el hecho de que los aumentos del salario real, al principio, amplían la demanda al incrementar el consumo. Sin embargo, un aumento de los salarios reales puede, también, reducir el índice de ganancias y, como consecuencia, generar una reducción en la inversión. En algún punto, puede llegar a imperar el efecto mencionado en último término, lo que haría que la curva

3. El gráfico 4 se ha elaborado a partir de una curva de la demanda laboral convencional sin limitaciones, que se basa en el producto marginal del trabajo. Además de cuestionar la afirmación de que las empresas no están limitadas por la demanda en los mercados de bienes, los economistas poskeynesianos también objetan la interpretación de la teoría de productividad marginal de la curva de la demanda laboral sin limitaciones.

**Gráfico 5. El reto de la política de recuperación basada en los salarios**



**Gráfico 6. Una economía fuertemente basada en los salarios en la que el salario incrementa los beneficios para los trabajadores y las empresas ( $\pi_0 < \pi_1$ )**



de la demanda laboral limitada se curve hacia atrás. Dado un salario real inicial de  $\omega_0$ , el reto de los responsables políticos es desplazar la economía hacia el pleno empleo ( $L^*$ ).

Debido a la actual situación económica de los Estados Unidos, la demanda de producción está gravemente deprimida a causa de diversos factores, entre los que merecen mencionarse el alto nivel de endeudamiento de las unidades familiares, los bajos niveles de acumulación de patrimonio de éstas por el brusco descenso de los precios de las viviendas y moderados gastos

de inversión a raíz del exceso de capacidad instalada. Por consiguiente, la curva de la demanda laboral limitada está alejada hacia la izquierda del pleno empleo, y se necesita que la política refleje un aumento en los salarios o desplace la curva de la demanda hacia la derecha<sup>4</sup>.

El reto de la recuperación basada en los salarios se ilustra en el gráfico 5. El objetivo es alcanzar el pleno empleo ( $L^*$ ). Para lograrlo, la política debe desplazar la limitación de la demanda efectiva ( $L'$ ) hacia la derecha ( $L''$ ) y aumentar los salarios a  $\omega^*$ . Se ilustra así la faceta multifacética de la recuperación basada en los salarios. Un enfoque consiste en elevar los salarios (es decir, que avance con la curva de la demanda laboral efectiva). Una segunda fase es implementar medidas políticas para incrementar la demanda (en otras palabras, desplazar la curva de la demanda laboral efectiva hacia la derecha).

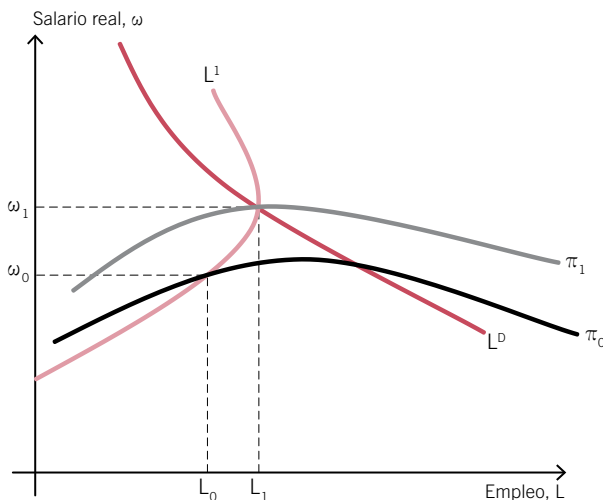
La lógica económica keynesiana de la recuperación basada en los salarios es clara. Sin embargo, existen dos casos posibles que, tras ser analizados, sirven para explicar algunos de los problemas políticos. En el gráfico 6 se muestran la curva de la demanda laboral, la curva de la demanda laboral efectiva y dos curvas de isogancia. Este gráfico coincide con el caso de una economía fuertemente basada en los salarios, en la que los salarios reales más elevados favorecen el empleo y la producción e incrementan también las ganancias comerciales. Al incrementar los salarios reales de  $\omega_0$  a  $\omega_1$ , los responsables políticos pueden aumentar el empleo de  $L_0$  a  $L_1$ . Esto desplaza el empleo hacia una curva de isogancia más alta ( $\pi_1 > \pi_0$ ) y repercute positivamente en las ganancias comerciales. Si se favorece a las empresas, éstas deberían apoyar dichas políticas.

En el gráfico 7 se presenta el caso de una economía débil basada en los salarios. En este ejemplo, los salarios reales más elevados aumentan el empleo, pero reducen las ganancias. Si los salarios reales suben de  $\omega_0$  a  $\omega_1$ , aumenta el empleo de  $L_0$  a  $L_1$ . No obstante, también desplaza el empleo hacia una curva de isogancia menor ( $\pi_1 < \pi_0$ ), de modo que las empresas tienen un motivo razonable para oponerse a estas políticas, ya que reducen las ganancias.

Un segundo obstáculo que se le plantea a la política basada en los salarios es la generalización de una incorrecta interpretación de la economía por parte del público. La hipótesis de que existe una relación negativa entre los salarios reales y el empleo es la base de la economía neoliberal ortodoxa. Este supuesto resulta muy atractivo debido a su lógica aparentemente atinada si se analiza desde el punto de vista de una empresa en particular. Los trabajadores saben que si los salarios son demasiado altos en una determinada empresa, puede que ésta deje de ser competitiva. Si los salarios bajan, es posible incrementar la competitividad de la empresa, por lo que se parte de esta lógica

4. El gráfico 4 proporciona un análisis estático que describe la determinación del empleo e ilustra cómo funciona la recuperación basada en los salarios. El crecimiento basado en los salarios exige un análisis dinámico en el que las condiciones de producción y empleo repercutan en la inversión, en la acumulación de capital y en el crecimiento.

**Gráfico 7. Una economía débilmente basada en los salarios en la que el salario incrementa los beneficios de los trabajadores, pero no de las empresas ( $\pi_0 > \pi_1$ )**



para generalizar la enunciación de que los salarios más bajos aumentarán el empleo total.

Esta lógica puede, no obstante, reflejar una falacia de composición. Lo que resultaría válido para una empresa específica, tal vez no lo sea para un sector o para la economía en su totalidad. El motivo reside en que las reducciones salariales a escala sectorial pueden minimizar el gasto agregado de manera tal que el empleo agregado se sitúe por debajo del aumento laboral en el sector, con salarios y precios inferiores.

Un tercer impedimento a la política basada en los salarios reside en los efectos de la globalización. Debido a este fenómeno, las economías son más abiertas y se miden en función de las exportaciones y las importaciones como una participación del PIB. En tales condiciones, las reducciones salariales en un país pueden hacer que éste sea más competitivo e incremente su tasa de empleo. Sin embargo, en cuanto a la economía global en general, la tasa de empleo puede disminuir al reducir la demanda agregada global.

Estos resultados concuerdan con la idea de Joan Robinson (1947) acerca de la política macroeconómica de «política proteccionista» o «política de empobrecer al vecino». La globalización agrava este problema al alentar a los países a iniciar una carrera de reducción salarial porque cada uno considera que puede ganar participación en el mercado global. Sin embargo, en caso de que todos aplicasen esta estrategia, es muy probable también que todos salieran perdedores.

Este resultado se parece al dilema del prisionero que se ilustra en el cuadro 2. Cada país se ve tentado a efectuar recortes en los salarios con la esperanza de que el otro los aumente. En consecuencia, todos recortan los

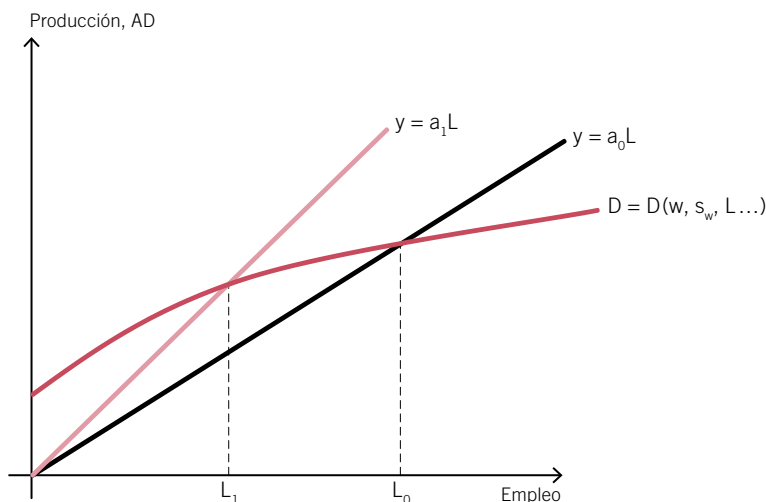
**Cuadro 2. El dilema del prisionero y la cooperación económica internacional**

		País B	
		Reduce salarios	Sube salarios
País A	Reduce salarios	-5, -5	10, -10
	Sube salarios	-10, 10	5, 5

salarios, lo que trae aparejado los peores resultados. Se obtendrían mejores resultados si ambos países subieran los salarios, pero para ello es necesario aplicar políticas coordinadas. Así se demuestra la manera en que la globalización traba aún más la implementación de una política basada en los salarios. Una política que habría funcionado en un país, en cierto momento, hoy en día, necesita la coordinación internacional para que se obtengan resultados. Es un arduo emprendimiento y representa un gran reto.

Por último, se puede recurrir al sencillo modelo de la recuperación basada en los salarios para ilustrar cómo el estancamiento de los salarios pone en riesgo la creación de empleo ante el avance tecnológico. Se trata del problema del desempleo tecnológico que identificó Alvin Hansen (1932) y que ya se mencionó al comienzo del artículo. En el gráfico 8 se puede apreciar una representación de este problema. El perfeccionamiento tecnológico incrementa la productividad laboral ( $a_0 < a_1$ ) y hace girar la función de producción ( $y = aL$ ) hacia la izquierda. Si se rompe la relación entre el salario real y la productividad, tal vez la demanda agregada no aumente. Como resultado se produce una reducción en el empleo, ya que se necesita menos mano de obra para satisfacer la demanda existente. Por consiguiente, la reducción de la tasa de empleo desencadena otros efectos keynesianos negativos de multiplicación de los gastos en la producción y el empleo.

**Gráfico 8. Desempleo tecnológico de Alvin Hansen ( $a_1 > a_0$ )**



## Respaldo empírico de las economías basadas en los salarios

La relación entre el salario real y el empleo es crucial para la macroeconomía y la política macroeconómica. La teoría ortodoxa afirma que la relación es claramente negativa. No ocurre lo mismo con la teoría keynesiana, que enuncia que puede ser positiva. Las pruebas respaldan esta tesis keynesiana.

Una importante fuente de respaldo es la bibliografía existente sobre los efectos que ejercen en el empleo los aumentos del salario mínimo. Tradicionalmente, esta bibliografía se interpreta desde la perspectiva de la microeconomía como el estudio de una política en especial. Empero, de hecho, es una de las pruebas más significativas de la teoría macroeconómica ortodoxa.

Un aumento en el salario mínimo es una forma de experimento controlado en el sentido más emblemático de lo que la economía puede llegar a producir alguna vez. La teoría ortodoxa augura que un incremento en el precio de la mano de obra debería reducir indefectiblemente el empleo. Hasta el momento, los resultados obtenidos en los estudios de acontecimiento sobre el salario mínimo son, en el mejor de los casos, ambiguos en lo que a este asunto se refiere. Donde hay hallazgos de efectos negativos, tienden a ser cuantitativamente pequeños. Por otra parte, Card y Krueger (1994), en su trascendental trabajo, describen en realidad efectos positivos, lo que representa una clara contradicción de la teoría ortodoxa.

Una segunda línea de trabajo con importancia teórica y normativa es el estudio de los efectos que tienen en el empleo las instituciones del mercado de trabajo, tales como los sindicatos, el salario mínimo, la protección del empleo, etcétera. Nickell (1997) empezó con esta línea de investigación y para ello realizó regresiones agrupadas en todo el país y obtuvo resultados que concordaban en gran medida con el pensamiento ortodoxo. Sin embargo, Palley (2004a) ha estudiado regresiones con series temporales y efectos fijos que incorporaron variables de política macroeconómica (en particular, la tasa de interés) y controlaron la apertura comercial del país. Esos resultados echan por tierra casi por completo la creencia general. Los sindicatos, la duración del subsidio de desempleo y la protección del empleo no alimentan el desempleo. Por otra parte, la negociación salarial coordinada reduce el desempleo. Elementos macroeconómicos tales como la tasa de interés real y la tasa de desinflación (que se usan para representar la orientación de la política macroeconómica) son los factores determinantes y abrumadores de la tasa de desempleo. Howell y otros (2007) y Stockhammer y Klar (2011) corroboraron, en gran parte, estos resultados.

Una tercera línea de investigación empírica que respalda el paradigma keynesiano basado en los salarios proviene de la bibliografía sobre el crecimiento basado en las ganancias en contraposición con el crecimiento basado en los salarios. Esta bibliografía macroeconómica calcula modelos de forma reducida y uniecuacionales, y busca identificar los resultados de los cambios en

la distribución funcional de los ingresos en el consumo, la inversión y el crecimiento de la producción. Para la mayoría de los países, los resultados revelan que sus economías están basadas en los salarios, por lo que una modificación en la forma de distribuir los ingresos hacia los salarios tiene su impacto sobre el crecimiento.

Un aspecto negativo de la literatura es que se emplean modelos uniecuacionales simples que pueden ser propensos a sesgos producidos por omisión de variables. Sin embargo, en la medida en que los modelos no controlen la apertura económica, no regulan los efectos de la disminución de la demanda, y esto puede generar un sesgo negativo en los resultados de las economías basadas en los salarios. Resulta interesante constatar que Hein y Vogel (2008) informan de que las economías grandes y medianas (Alemania, Estados Unidos, Francia y Reino Unido) están basadas en los salarios, mientras que las economías abiertas y más pequeñas (por ejemplo, Austria y Países Bajos) están basadas en las ganancias. Este resultado indicaría que las economías más pequeñas tienen mayores dificultades para aprovechar todos los beneficios de los aumentos salariales y, como ya se planteó, juegan a favor de otras economías. Por otro lado, el hecho de que se haya descubierto que las economías grandes están basadas en los salarios respalda el argumento teórico y político a favor de una economía con tales características.

### **Un marco de políticas para el crecimiento y la recuperación basados en los salarios**

En el análisis anterior de los fundamentos teóricos de la política macroeconómica basada en los salarios se explican los beneficios que aportan los salarios más altos a la demanda agregada; también se señala la necesidad de estimular la demanda en una época de escasez de demanda. Por otra parte, se destaca la importancia de establecer una coordinación internacional de las políticas de crecimiento y recuperación basados en los salarios para trabajar en la era de la globalización. En la explicación del cajón de las políticas neoliberales y el círculo virtuoso keynesiano de la Gran Recesión, se pone de manifiesto el problema de la ruptura de la relación entre el crecimiento de la productividad y el crecimiento del salario real.

Desde este punto de vista, los responsables políticos tienen dos problemas a corto y largo plazo: la gestión convencional de la demanda y la reconstrucción de la estructura de crecimiento, respectivamente. La tarea a corto plazo es estimular la demanda, con el objeto de solucionar la merma en la demanda y establecer un ritmo de recuperación. La tarea a largo plazo es reconstruir el proceso de generación de la demanda y los ingresos al restablecer la relación entre el crecimiento de la productividad y los salarios. Además, estas políticas a corto y largo plazo deben aplicarse de manera constante en el ámbito nacional e internacional.

**Cuadro 3. Recuperación basada en los salarios frente a la combinación de la política ortodoxa**

		Política microeconómica	
		Reestructurar el mercado laboral	Flexibilizar el mercado laboral
Política macroeconómica	Expansionista	Política basada en los salarios	
	Contractiva	Política ortodoxa	

En las recesiones anteriores, los planificadores políticos sólo tuvieron que impulsar la aceleración de la economía. En cambio, en la recesión actual, la recuperación basada en los salarios les exige impulsar la economía y simultáneamente reconstruir el sistema. El estímulo sin una reconstrucción de la estructura significará que la recuperación es insostenible, mientras que la reconstrucción de la estructura sin el estímulo dejará a la economía sumida en el estancamiento, sin lograr el ritmo de recuperación.

La recuperación basada en los salarios combina el estímulo macroeconómico con la reforma estructural, en particular en lo que respecta a los mercados laborales. En el cuadro 3 se muestra la combinación de la política micro y macroeconómica que se necesita para la recuperación basada en los salarios y se la compara con la combinación que recomienda la política ortodoxa.

Desde una perspectiva basada en los salarios, a escala microeconómica existe la necesidad de reestructurar las instituciones del mercado de trabajo para volver a conectar los salarios con el crecimiento de la productividad. En cuanto al ámbito macroeconómico, es imprescindible mantener una posición expansionista para contrarrestar el déficit de la demanda del sector privado en lo referente a la producción potencial.

Esto se contrapone con la perspectiva ortodoxa, en la que se aboga por una mayor desregulación del mercado laboral, austeridad fiscal y un ajuste significativo de la política monetaria. Se argumenta que se necesita una mayor flexibilidad del mercado laboral porque la crisis financiera equivale a la sacudida que aumentó el desempleo estructural: la respuesta ortodoxa a tal desempleo es desregular y flexibilizar los mercados laborales mediante el debilitamiento del poder de negociación y la protección de los trabajadores (véase, por ejemplo, el Estudio de la OCDE sobre el empleo de 1994). Se requiere austeridad fiscal para reducir presupuestos ante el creciente endeudamiento de los sectores públicos, lo que supuestamente presagia una futura crisis fiscal. Por último, se debe realizar un ajuste significativo de la política monetaria para impedir la incipiente inflación. El programa de la política ortodoxa es, por consiguiente, el polo opuesto a un programa de recuperación basada en los salarios.



## La dimensión nacional de la política económica basada en los salarios

En lo que atañe al empleo, la economía ortodoxa tiende a centrarse de manera exclusiva en la política del mercado laboral. La economía keynesiana acentúa el problema del empleo en relación con la demanda, lo que significa que la política va mucho más allá de los problemas concernientes al mercado laboral. Los elementos principales de un programa nacional keynesiano de crecimiento basado en los salarios son los siguientes:

### 1. *Reconstruir la relación entre el crecimiento de la productividad y los salarios*

La piedra angular de un programa basado en los salarios es reconstruir la relación entre el crecimiento de la productividad y los salarios. Esto requiere incrementar las tasas de sindicación y la capacidad de negociación salarial de los sindicatos, así como implementar y mantener un sólido salario mínimo. La importancia del trabajo empírico sobre las instituciones del mercado de trabajo (Palley, 2004a; Howell y otros, 2007, y Stockhammer y Klar, 2011) reside en que rechaza los argumentos de que tales medidas suben la tasa de desempleo. En su lugar, su impacto se basa en la distribución de los ingresos.

El salario mínimo también es importante. Si observamos las pruebas, podemos afirmar que puede repercutir de manera positiva en el empleo (Card y Krueger, 1994). Además, según los datos de los Estados Unidos, se comprueba que ejerce un efecto residual positivo en los salarios que se alcanza en el segundo decil de la distribución salarial (Palley, 1998, y Wicks-Lim, 2006).

### 2. *Estímulo fiscal considerable, inteligente y sostenido*

Es necesario que haya un estímulo fiscal *considerable, inteligente y sostenido* debido a la importancia del déficit de la demanda del sector privado que indican las brechas de producción. Una proporción significativa del déficit presupuestario se cerrará automáticamente cuando se establezca la recuperación. Si las medidas del déficit estructural indican que hay riesgo de experimentar déficits insostenibles, a menudo, puede atribuirse a factores específicos (por ejemplo, costos médicos en los Estados Unidos) o al recorte de las tasas tributarias, antes que al aumento de los gastos gubernamentales.

La necesidad del estímulo fiscal ofrece la oportunidad de realizar gastos de inversión pública que puedan crear fuentes de trabajo, aumentar la productividad futura y mejorar la calidad de vida. Las transferencias de fondos del Gobierno federal de los Estados Unidos a los gobiernos locales y estatales pueden evitar una nueva ola de pérdidas de puestos de trabajo a escala local y estatal. Esto también puede ser válido para otros países.

En tanto las reducciones de impuestos se empleen para estimular la demanda, esta medida debería apuntar a las familias de bajos y medianos ingresos, ya que son las más propensas a consumir. No obstante, el incremento de los ingresos provenientes de los salarios después de deducir los impuestos no es una solución para el problema subyacente de los salarios antes de la deducción mencionada.

Sobre todo, los responsables políticos deben oponerse a una prematura austeridad fiscal que sólo agravará la merma en la demanda estructural y, por ende, socavaré el crecimiento y empeorará la perspectiva presupuestaria. Mientras haya preocupaciones sobre el déficit presupuestario a largo plazo, la solución está en el crecimiento de la economía, y no en su contracción. En los casos en que la perspectiva fiscal a largo plazo sea problemática debido a causas específicas tales como costos médicos excesivos e inflación médica, la solución es lograr una mayor eficacia en la producción de los servicios médicos y no imponer una austeridad fiscal generalizada. Esta última medida sólo profundizará la crisis económica y ejercerá aún mayor presión sobre la recaudación impositiva, sin resolver el problema presupuestario subyacente.

### *3. Volver a centrar la política monetaria en el pleno empleo*

La política monetaria cumple, además, una importante función, tanto en lo que respecta a la recuperación como a la conservación de la relación entre el crecimiento de la productividad y los salarios. Es imperioso aplicar una política monetaria expansionista para estimular la demanda. Sin embargo, una política a mayor plazo debe volver a comprometerse con el pleno empleo ya que es necesaria para crear un contexto donde los trabajadores tengan poder de negociación salarial.

Como parte de la realineación de la política monetaria, los responsables políticos deberían abandonar la teoría de la tasa natural de desempleo (Friedman, 1968), en la que se afirma que la política monetaria no influye en el empleo y, por consiguiente, se alienta a apuntar a un objetivo de inflación más bajo de lo normal. Existe un equilibrio en la curva de Phillips entre la inflación y el desempleo porque la primera ayuda a preparar el terreno para el ajuste del mercado laboral por sectores. Ese equilibrio está curvado hacia atrás (Akerlof y otros, 2000, y Palley, 2003a), y los responsables políticos deberían lograr un objetivo de inflación que vaya acorde con la tasa de desempleo mínima y sostenible. Esa tasa de inflación se encuentra en el punto de inflexión donde la curva de Phillips se curva hacia atrás. En los Estados Unidos probablemente se relacione con una tasa de inflación del 3 al 5 por ciento.

En el caso de las economías en desarrollo y de mercados emergentes, la curva de Phillips es un concepto menos útil. En su lugar, parece haber un equilibrio entre la inflación y el crecimiento. Anwar e Islam (2011) informan de un equilibrio no lineal por medio del cual la inflación tiene un efecto positivo decreciente en el crecimiento cuando la inflación es de hasta el 8 por

ciento; ningún efecto en el crecimiento cuando está entre el 8 y el 17 por ciento, y un efecto negativo mayor en el crecimiento cuando la inflación supera el 17 por ciento. En consecuencia, los responsables políticos en la mayoría de las economías en desarrollo y de mercados emergentes apuntan, de modo explícito o implícito, a una tasa de inflación demasiado baja.

#### 4. Regulación del mercado financiero

Parte del programa de sacar a los trabajadores del cajón es reubicar en su interior a los mercados financieros y a las empresas. Para ello, tiene que haber regulación financiera y fortalecimiento de los gobiernos corporativos, características que tradicionalmente no se identifican como parte de una economía basada en los salarios.

La crisis económica reveló la inestabilidad del sistema que se gestó en el transcurso de los últimos treinta años. Por consiguiente, hay buenas razones para reconstruir la regulación financiera con el propósito de recuperar la estabilidad económica. Las familias de trabajadores tienen un interés especial en que esto se logre ya que son quienes deben soportar los costos de la crisis a través de la pérdida de los puestos de trabajo y el subsiguiente estancamiento económico. No obstante, hay otras razones para aplicar una regulación financiera porque las finanzas deberían cubrir las necesidades de la economía real.

Con respecto a los detalles, la regulación del mercado financiero debería limitar la especulación, aumentar la transparencia y permitir que los bancos centrales resuelvan las burbujas de los precios de activos y preserven la estabilidad financiera. En este sentido, los participantes del mercado deberían estar sujetos a límites de posición y a márgenes obligatorios cuando se considere oportuno. Si no se presentan argumentos convincentes, todas las operaciones financieras deberían pasar por cámaras de compensación. Las instituciones financieras deberían, también, cumplir requisitos de balance financiero que puedan ajustarse según el criterio de los responsables políticos. Tales requisitos incluyen exigencias de liquidez, de capital y restricciones de apalancamiento. Los impuestos sobre las transacciones financieras ocupan asimismo un lugar, tanto para limitar la especulación desestabilizadora como para aumentar los ingresos.

Por último, las autoridades monetarias deberían implementar requisitos de reservas basados en los activos (ABRR, *asset-based reserve requirements*) que puedan facilitar la política monetaria y el crecimiento (Palley, 2003b, 2004b). Si se intenta administrar la economía únicamente con tasas de interés y una meta de inflación, se la expone al exceso financiero. Eso es lo que aprendimos en el último decenio. Por consiguiente, la meta de inflación debe estar acompañada de controles cuantitativos del balance financiero implementados por medio de los ABRR.

Los ABRR extienden los márgenes obligatorios a una amplia variedad de activos que mantienen las instituciones financieras. Las entidades financieras

tienen que disponer de reservas contra diferentes clases de activos, y el organismo regulador fija requisitos de reservas ajustables sobre la base de su preocupación por cada clase de activo.

Los ABRR ofrecen una nueva gama de instrumentos normativos que pueden apuntar a un exceso específico del mercado financiero, lo que permite que la política de tasas de interés pueda controlar toda la situación macroeconómica. Pueden evitar las burbujas de activos al centrarse en las categorías de activos que sufren recalentamiento; además, son particularmente convenientes para concentrarse en las burbujas de precios de los inmuebles, dado que se enfocan en los problemas de las nuevas hipotecas. Por otra parte, pueden utilizarse para alentar la inversión en las áreas que se consideran importantes desde el punto de vista estratégico o social al exigir pocos (o ningún) requisitos de reservas para la financiación de tales actividades. Por todas estas razones, deberían integrar el conjunto de herramientas de la política reguladora y monetaria y colaborar así con un programa de crecimiento basado en los salarios.

### *5. Reformar la gobernanza y la rendición de cuentas*

En lo que compete a la gobernanza, es necesario restringir el poder de la gestión directiva que se ha usado para otorgar pagos excesivos a los directivos e hizo que las empresas se propongan objetivos a muy corto plazo. Esto tiende a favorecer la ingeniería financiera sobre la inversión real, lo que perjudica el crecimiento, las fuentes de trabajo y los salarios.

En cuanto a los detalles, la política debería buscar mejorar el control de los accionistas, utilizar el sistema impositivo para desalentar los pagos excesivos a los directivos y los pagos de incentivos a corto plazo que promueven la especulación y el limitado enfoque de la gestión empresarial, circunscribir la ingeniería financiera no productiva de las empresas (en particular la readquisición de las acciones) y ofrecer representación a otros accionistas en las empresas.

Las empresas constituyen el punto de apoyo de la actividad económica y, por consiguiente, son indispensables para los salarios y el empleo. Pese a que, por lo general, no se perciben de esta manera, esto convierte a su gobernanza en parte fundamental de la política basada en los salarios. El derecho a la incorporación y el beneficio de la responsabilidad limitada son conceptos legales. Las leyes que sustentan estos derechos se proponen fomentar el bienestar público, lo que significa que la actividad empresarial debería promover el bienestar de los ciudadanos. Ésta tendría que constituirse en la prueba de fuego para los asuntos relacionados con la dirección de las empresas y la rendición de cuentas.

### *6. Reforma fiscal*

La reforma fiscal puede también contribuir a una recuperación basada en los salarios (en particular, en los Estados Unidos). Un aporte ya analizado

con relación a la política fiscal es asegurarse de que cualquier desgravación fiscal fortalezca la demanda agregada a un mínimo costo presupuestario. Una segunda contribución es restaurar la progresividad fiscal que fue deteriorándose en los últimos tres decenios. Además de ajustar las tasas tributarias sobre los ingresos, esto se puede lograr mediante la reducción de los gastos fiscales que suelen tener una incidencia regresiva; también mediante la eliminación del trato preferencial que se les da a los ingresos del capital (dividendos y plusvalía) en relación con los ingresos provenientes del trabajo (salarios).

Una tercera contribución es abolir los *impuestos laborales* que vinculan los impuestos con los puestos de trabajo. En los Estados Unidos esto significa hallar otras maneras de pagar la seguridad social y el subsidio de desempleo en lugar de los impuestos a los salarios y las contribuciones obligatorias del empleador. También comporta modificar el método de financiamiento del sistema de salud de los Estados Unidos que está definido como un costo laboral, si bien es cierto que, con el actual sistema, lo cubre el sector privado.

Por último, es importante llevar a cabo la reforma fiscal de las empresas. Se deberían reformar los códigos fiscales para eliminar las provisiones fiscales (como el diferimiento impositivo en las ganancias extranjeras) que promueven la deslocalización de los puestos de trabajo y la inversión en el extranjero. Asimismo existen razones para reducir los impuestos sobre los ingresos de las empresas, pero sólo como parte de un conjunto de medidas que aumenta la progresividad fiscal y elimina el favoritismo impositivo para los ingresos del capital. Cobrar impuestos a las empresas las incentiva a trasladarse: en su lugar, el gobierno debería cobrar impuestos a los propietarios que reciben los beneficios.

### 7. Déficit comercial y saldo exterior

Otra área crucial para la política es la del déficit comercial y el saldo exterior, que es de particular importancia para la economía estadounidense. Esta área representa implícitamente un problema internacional, dado que el superávit de un país se constituye en el déficit de otro.

Como los efectos laborales del déficit comercial afectan a todo el país, el déficit comercial tiene ramificaciones importantes para que la política basada en los salarios sea viable. Si este déficit es demasiado voluminoso, podría constituirse en un obstáculo para la recuperación basada en los salarios. Esta situación se puede explicar con la metáfora de una bañera. La demanda agregada, mediante mayores salarios y el estímulo expansionista de tipo monetario y fiscal, se vuelca en la bañera. Sin embargo, esa demanda se va por el desagüe del déficit comercial. Es más, no sólo la demanda se va por el desagüe, sino también los puestos de trabajo y la inversión debido a la deslocalización.

El problema actual de desequilibrio comercial en el mundo puede atribuirse a problemas en la tasa de cambio, interés por las estrategias de crecimiento basadas en las exportaciones y también a la dinámica de la

globalización corporativa. Esto significa que se debe resolver con una política coordinada a escala internacional. A continuación, se analizan los pasos que se deben seguir para lograrlo. Sin embargo, se deben tener en cuenta tres precauciones. En primer lugar, si no se resuelve, es probable que se debiliten las políticas nacionales basadas en los salarios por los motivos ya expuestos. En segundo término, como el déficit comercial de un país constituye el superávit de otro, algunos países se benefician de los déficits comerciales. Esto hace que el problema sea, por naturaleza, conflictivo. En tercer lugar, a raíz de los efectos económicos negativos que acarrearán en el ámbito nacional los grandes déficits comerciales, si no se puede solucionar el problema, tenderán a generarse conflictos económicos internacionales, como ya se puso de manifiesto con la reciente creación del término guerra de divisas<sup>5</sup>.

### La globalización y la dimensión internacional de la política económica basada en los salarios

Antes de la globalización, los países podrían haber puesto en práctica, de manera independiente, programas nacionales de crecimiento y recuperación basados en los salarios. Sin embargo, en la era de la globalización tales posibilidades se reducen en gran medida debido a una mayor fuga de capital en importaciones, desvío de fondos, fuga de inversión por medio de la inversión extranjera directa y fuga de puestos de trabajo mediante la deslocalización de la producción. Esto significa que las estrategias nacionales de crecimiento y recuperación basadas en los salarios deben ir acompañadas por una estrategia internacional que refuerce la política nacional.

Tanto el cajón de la política neoliberal como el análisis teórico de la economía basada en los salarios enfatizan la importancia de la globalización, que se ha constituido en un desarrollo importante de los últimos treinta años. Un efecto de la globalización fue el de intensificar la competencia salarial al poner a los trabajadores en una competencia internacional. En los comienzos, esto se percibió como un problema entre el norte y el sur, pero, en la actualidad, se reconoce cada vez más que es un asunto entre el sur y el sur ya que las economías de mercados emergentes compiten por cuotas de exportación e inversión extranjera directa (Blecker, 2000; Palley, 2003c, y Blecker y Razmi, 2010).

Un segundo efecto de la globalización fue la creación de un modelo mundial de comercio y producción marcado por el inmenso desequilibrio comercial entre el norte y el sur, un excesivo consumo en los Estados Unidos

---

5. En la edición del 27 de septiembre del 2010 de *The Financial Times* aparece una cita textual del ministro de economía brasileño, Guido Mantega, que expresa lo siguiente: «Estamos en el medio de una guerra mundial de divisas, un debilitamiento general de la moneda». Sus comentarios reflejan su preocupación ante la apreciación alcista del real brasileño causada por la tasa de cambio vinculada de China, la política de moderación cuantitativa de la Reserva Federal y los problemas estructurales que afectan al euro.

y un crecimiento basado en las exportaciones en el sur. Como consecuencia, la globalización neoliberal ha integrado a las economías de un modo tal que ha ampliado aún más la competencia salarial y produjo, además, un equilibrio comercial insostenible. China ha desempeñado una función clave en esta nueva estructura y, de algún modo, podría, incluso, ser más preciso referirnos a la actual estructura como una *globalización chinocéntrica*.

Un tercer efecto de la globalización atañe a la política y, en este caso, tuvo dos consecuencias. En primer lugar, la globalización ha creado políticas nacionales que fueron efectivas y factibles y ahora son menos efectivas y menos factibles. En segundo lugar, agravó la desfavorable competencia de políticas entre países al construir estructuras del dilema del prisionero similares a las ya analizadas.

Como resultado, se presenta ahora la necesidad de realizar una reforma de la política económica internacional que apunte a revertir todas estas características. Esta política debería atenuar la competencia salarial, restaurar el equilibrio comercial sostenible, crear espacio para la política nacional y promover la coordinación normativa entre los países. En caso de que no se cumplan estos requisitos, las estrategias nacionales de crecimiento basadas en los salarios serán mucho menos efectivas, y puede darse el caso de que los gobiernos desistan de intentarlas.

### *Reforma de la arquitectura de la globalización*

El punto de partida para la reforma internacional que promueve el crecimiento basado en los salarios es la arquitectura financiera mundial. La economía real no puede funcionar sin las finanzas, tal como ha quedado demostrado durante la crisis. Pese a ello, las diversas estructuras financieras producen diferentes resultados en la economía real. La actual arquitectura financiera neoliberal (de tipos de cambio no gestionados y flujos de capital financiero sin restricciones) ha fomentado la versión neoliberal de la globalización con sus consiguientes efectos de competencia salarial, equilibrios comerciales insostenibles y competencia normativa. Esto exige una nueva arquitectura financiera.

Una primera reforma financiera internacional concierne a los tipos de cambio. El sistema actual de tasas de cambio no gestionadas ha demostrado ser incapaz de ofrecer saldos sostenibles en las cuentas corrientes en los diferentes países. Asimismo se ha comprobado que es susceptible a la manipulación de la tasa de cambio por parte de los países que buscan mejorar su competitividad internacional: el ejemplo modelo es China. Actualmente, el sistema se sigue deteriorando debido a que cada vez son más los países que buscan evitar la apreciación de sus monedas, lo que amenaza con desestabilizar la devaluación competitiva.

La solución reside en adoptar un sistema de tasas de cambio gestionadas a escala mundial que se centre en el saldo aproximado en cuenta corriente.



Los detalles exactos del sistema incluyen cuestiones técnicas que van más allá del alcance de este artículo, y donde el objetivo es claro: lograr un mecanismo de tasa de cambio que propicie un equilibrio comercial sostenible<sup>6</sup>. Ello abarca la medición razonable de los déficits, pero no el desequilibrio comercial de la magnitud que se vio en los últimos quince años.

Además de este reto estructural, se presenta un reto inmediato a corto plazo: lograr que China (por persuasión o sanción) revalúe de manera significativa su tasa de cambio vinculada al dólar. La política de la tasa de cambio en China ejerce un impacto deflacionario en la economía mundial al consumir la demanda de otras economías, lo que obstaculiza su recuperación y crecimiento. Por otra parte, incita a otras economías de mercados emergentes (en particular, de Asia oriental y el sudeste asiático) a desvalorizar sus tasas de cambio para seguir siendo competitivos frente a China y evitar la pérdida de exportaciones, la pérdida de inversión extranjera directa y la desindustrialización. Para ser efectiva, la política mundial basada en los salarios necesita no sólo de un cambio del sistema sino de la cooperación de China.

La segunda reforma financiera se refiere a los flujos de capital y los controles de capital, o bien como en la actualidad lo denomina el FMI: «técnicas de gestión del flujo de capital». Los flujos de capital inestables fueron un ingrediente decisivo en las crisis financieras de los años noventa y de la primera década de 2000, y el problema sigue aún sin resolver. De hecho, una razón de la crisis actual es que la experiencia anterior con los flujos de capital inestables condujo a muchos países a buscar políticas de crecimiento basadas en las exportaciones, que produjeron superávit comercial y permitieron la acumulación de reservas extranjeras. Esta situación plantea la necesidad de que los controles de capital sean una parte normal y legítima del conjunto de herramientas políticas<sup>7</sup>.

### *Normas laborales*

Una segunda área de reforma constituye la necesidad de formular normas laborales a escala mundial. La economía mundial está agobiada por la disminución de la demanda, y gran parte de esa baja corresponde a la distribución agravada de ingresos de los últimos treinta años. Parte de ese agravamiento es atribuible a la globalización, que ha ubicado a los trabajadores en la competencia internacional sin las protecciones del mercado laboral. Esto ejerce en todas partes una presión bajista sobre los salarios, lo que llevó a socavar

---

6. Para obtener detalles de un sistema propuesto de gestión de tasa de cambio véase Palley (2007, págs. 38 y 39).

7. Palley (2009b) ofrece una visión global del fundamento económico para los controles de capital. En otra obra (2005) se analiza la teoría económica detrás de los controles de capital al estilo chileno basados en requisitos de reserva no remunerada, y en otras investigaciones (1999, 2001) estudia los aspectos económicos del impuesto Tobin sobre las operaciones con divisas.



el desarrollo salarial tanto en las economías industrializadas maduras como en las economías de mercado emergentes. La clara repercusión es que, para resolver la disminución en la demanda y alentar el cambio a un crecimiento basado en la demanda nacional, se necesita una estructura de competencia que permita que los salarios aumenten con la productividad. La implementación estricta en todo el mundo de normas laborales es primordial para esta nueva estructura requerida de competencia<sup>8</sup>.

### *Un sistema de salario mínimo mundial*

Es posible subsanar la merma en la demanda mundial y restablecer la relación entre los salarios y el crecimiento de la productividad mediante la creación de un sistema de salario mínimo para todos los países. Esto no significa imponer los salarios mínimos de Europa o los Estados Unidos en los países en desarrollo, sino establecer reglas a escala mundial para fijar los salarios mínimos de los países.

El salario mínimo es una herramienta de política vital que fija un piso para los salarios. Este piso reduce la presión bajista sobre los salarios y crea un efecto residual de rebote que aumenta el conjunto de los salarios en los dos deciles inferiores de la escala salarial (Palley, 1998, y Wicks-Lim, 2006). Además, comprime los salarios en la parte inferior de la escala salarial, lo que ayuda a acortar la desigualdad. Es importante destacar que un salario mínimo que se establece de manera adecuada puede contribuir a relacionar los salarios con el crecimiento de la productividad, lo que es fundamental para construir un proceso de generación de la demanda sostenible.

En épocas precedentes, los sistemas de salarios mínimos funcionaron tradicionalmente mediante la determinación de un salario fijo que se ajusta de manera periódica para adecuarse a la inflación y otras circunstancias cambiantes. Tal enfoque es fundamentalmente defectuoso e inapropiado para la economía mundial. Es defectuoso porque el salario mínimo siempre se actualiza y es inapropiado porque resultaría difícil implementar el programa en los diferentes países.

En su lugar, éstos deberían establecer un salario mínimo que sea un porcentaje fijo (por ejemplo, el 50 por ciento) del salario medio; es decir, el salario que divide al conjunto de trabajadores en dos partes iguales: los que ganan salarios más altos y los que tienen ingresos más bajos. Este diseño tiene varias ventajas. En primer lugar, el salario mínimo subirá automáticamente con el ingreso medio, lo que creará un mínimo real que se mueve con la economía. Si el salario medio aumenta con el crecimiento de la productividad, el salario mínimo también lo hará.

---

8. Para acceder a un análisis exhaustivo sobre los aspectos económicos de las normas laborales véase Palley (2004c).

En segundo término, el salario mínimo se fija en relación con el salario medio local y según las condiciones económicas locales, reflejando así lo que un país puede producir. Por otra parte, puesto que todos los países están constreñidos por la misma regulación, todos reciben el mismo trato.

En tercer lugar, si los países quieren un salario mínimo más elevado, tienen la libertad de fijarlo. El sistema de salario mínimo mundial sólo impondría un piso, pero no establecería un límite máximo.

En cuarto lugar, los países también tendrían la libertad de fijar salarios mínimos regionales dentro de cada país. De este modo, un país como Alemania, que tiene una tasa de desempleo más elevada en la ex Alemania Oriental y una menor en la ex Alemania Occidental, podría establecer dos salarios mínimos: uno para cada región. El único requisito sería que el salario mínimo regional fuera mayor o igual al 50 por ciento del salario medio regional. Este sistema de salarios mínimos regionales otorgaría una mayor flexibilidad al reconocer que los salarios y costos de vida varían no sólo dentro de los países, sino también en los otros. Esto permite que el sistema de salario mínimo evite el riesgo de que exista una mano de obra demasiado cara, a la vez que retiene los beneficios de la demanda que otorga el salario mínimo al mejorar la distribución de los ingresos y al ayudar a relacionar los salarios con el crecimiento de la productividad.

Por último, un sistema de salario mínimo mundial otorgaría, además, beneficios políticos significativos al consolidar la necesidad de que existan reglas mundiales para el mercado laboral y demostrar que es factible llevarlos a la práctica. Así como la globalización exige reglas comerciales a escala mundial para los productos y servicios, y reglas financieras mundiales para los mercados financieros, también los mercados laborales necesitan reglas que se puedan implementar en todo el mundo.

### *Reforma de los acuerdos comerciales*

Una cuarta y decisiva área de política internacional que debe reformarse se refiere a los acuerdos comerciales y su impacto en el ámbito de la política nacional. Aquí, el problema es la gradual eliminación del ámbito de las acciones políticas mediante la imposición de límites en la soberanía de la política nacional. Un área donde la política se ha debilitado es en la de los derechos de propiedad intelectual. Una segunda se refiere al derecho de los inversionistas internacionales de demandar a los gobiernos ante los tribunales de arbitraje internacionales. Se deben abolir éstas y otras restricciones sobre la política de carácter soberano, y la creación de los futuros acuerdos comerciales debería inclinarse a incrementar el ámbito de la política nacional en lugar de reducirla.

## Conclusión

La base del enfoque de la política basada en los salarios es restablecer la relación entre los salarios y el crecimiento de la productividad. Ello requiere la reconfiguración de la política económica nacional e internacional a fin de cambiar el carácter de la competencia y recuperar el poder de negociación de los trabajadores. Además, se debe acompañar de una política macroeconómica expansionista que cubra la disminución actual de la demanda para así poder encaminar la economía hacia una ruta de recuperación. Son imprescindibles ambos conjuntos de medidas. La política macroeconómica expansionista (es decir, el estímulo fiscal y una política monetaria sencilla) sin el restablecimiento de la relación entre la productividad y los salarios no producirá una recuperación sostenible y terminará en una crisis fiscal. La restauración del mecanismo salarial sin una política macroeconómica expansionista, seguramente, dejará a la economía atrapada en una situación de estancamiento.

Por consiguiente, desde el punto de vista estratégico, hay que completar dos tareas. La primera es reactivar la economía, que se constituye en la base lógica para poner en práctica la política expansionista. La segunda es reestructurar la economía para que la recuperación sea sostenible; por ello, es fundamental crear un programa de crecimiento basado en los salarios. La implementación de políticas fragmentadas será mucho menos exitosa, en especial, en el mundo de la globalización.

## Referencias

- Akerlof, G.A.; Dickens, W.T., y Perry, G.L. 2000. «Near-Rational Wage and Price Setting and the Long Run Phillips Curve», *Brookings Papers on Economic Activity* (Washington, Brookings Institution Press), núm. 1, págs. 1-60.
- Anwar, S., e Islam, I. 2011. «Should Developing Countries Target Low, Single Digit Inflation to Promote Growth and Employment?». Serie de bosquejo de documentos de trabajo sobre el empleo, Departamento de Política de Empleo, Organización Internacional del Trabajo. Ginebra, OIT.
- Blecker, R.A. 2000. «The Diminishing Returns to Export-led Growth», artículo elaborado para el grupo de trabajo sobre desarrollo del Council on Foreign Relations, Nueva York.
- Blecker, R.A., y Razmi, A. 2010. «Export-led Growth, Real Exchange Rates and the Fallacy of Composition», en M. Setterfield (director): *Handbook of Alternative Theories of Economic Growth*. Cheltenham (Reino Unido), Edward Elgar.
- Card, D., y Krueger, A.B. 1994. «Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania», *American Economic Review* (Pittsburgh, Estados Unidos, American Economic Association), vol. 84, núm. 4, septiembre, págs. 772-793.
- Friedman, M. 1968. «The Role of Monetary Policy», *American Economic Review* (Pittsburgh, Estados Unidos, American Economic Association), vol. 58, núm. 1, marzo, págs. 1-17.

- Hansen, A.H. 1932. «The Theory of Technological Progress and the Dislocation of Employment», *American Economic Review: Papers and Proceedings* (Pittsburgh, Estados Unidos, American Economic Association), vol. 22, núm. 1, págs. 25-31.
- Hein, E., y Vogel, L. 2008. «Distribution and Growth Reconsidered: Empirical Results for Six OECD Countries», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), núm. 32, págs. 479-511.
- Howell, D.R.; Baker, D.; Glyn, A., y Schmitt, J. 2007. «Are Protective Labour Market Institutions at the Root of Unemployment? A Critical Review of the Evidence», *Capitalism and Society* (Nueva York, Center on Capitalism and Society, Columbia University), vol. 2, núm. 1, págs. 1-71.
- Nickell, S. 1997. «Unemployment and Labour Market Rigidities: Europe versus North America», *Journal of Economic Perspectives* (Nashville, Estados Unidos, American Economic Association), vol. 11, núm. 3, págs. 55-74.
- OCDE. 2011. *Perspectivas económicas, 2011*. París, OCDE.
- OIT. 2011. *Tendencias mundiales del empleo 2011: el desafío de la recuperación del empleo*, Ginebra.
- Palley, T.I. 2010a. «The Relative Permanent Income Theory of Consumption: A Synthetic Keynes-Duesenberry-Friedman Model», *Review of Political Economy* (Londres, Routledge), núm. 1, enero, págs. 41-56.
- . 2010b. «The Economics of Deleveraging: The Aftermath of Financialization», *Intervention: European Journal of Economics and Economic Policies* (Marburg, Alemania), vol. 7, núm. 2, págs. 399-411.
- . 2009a. «America's Exhausted Paradigm: Macroeconomic Causes of the Financial Crisis and Great Recession», Documento de trabajo. Washington, New American Contract Project, New America Foundation, julio. Reeditado como «America's Flawed Paradigm: Macroeconomic Causes of the Financial Crisis and Great Recession», *Empirica* (Viena, Vienna University of Economics and Business Administration), vol. 38, núm. 1, 2011, págs. 3-17.
- . 2009b. «Rethinking the Economics of Capital Mobility and Capital Controls», *Brazilian Journal of Political Economy* (Chicago, Estados Unidos, University of Chicago Press), núm. 29, julio-septiembre, págs. 15-34.
- . 2007. «Seeking Full Employment Again: Challenging the Wall Street Paradigm», *Challenge: The Magazine of Economic Affairs* (Nueva York), vol. 50, núm. 6, noviembre-diciembre, págs. 14-50.
- . 2005. «Chilean Unremunerated Reserve Requirement Capital Controls as a Screening Mechanism», *Investigación Económica* (México, Universidad Nacional Autónoma de México), vol. LXIV, núm. 251, enero-marzo, págs. 33-52.
- . 2004a. «The Causes of High Unemployment: Labour Market Scelerosis versus Macroeconomic Policy», en Stanford y Vosko (compiladores): *Challenging the Market: The Struggle to Regulate Work and Income*. Montreal (Canadá), McGill-Queens University Press. Reeditado en Hein, Heise y Truger (compiladores): *Wages, Employment, Distribution and Growth*, Londres, Palgrave/Macmillan, 2006, págs. 20-48.
- . 2004b. «Asset Based Reserve Requirements: Reasserting Domestic Monetary Control in an Era of Financial Innovation and Instability», *Review of Political Economy* (Londres, Routledge), núm. 16, enero, págs. 43-58.

- . 2004c. «The Economic Case for International Labour Standards», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), núm. 28, enero, págs. 21-36.
  - . 2003a. «The Backward Bending Phillips Curve: Wage Adjustment with Opportunistic Firms», *The Manchester School of Economic and Social Studies* (Oxford, Reino Unido), vol. 71, núm. 1, enero, págs. 35-50.
  - . 2003b. «Asset Price Bubbles and the Case for Asset Based Reserve Requirements», *Challenge: The Magazine of Economic Affairs* (Nueva York), vol. 46, núm. 3, mayo-junio, págs. 53-72.
  - . 2003c. «Export-led Growth: Evidence of Developing Country Crowding-Out?», en Arestis y otros (compiladores): *Globalization, Regionalism, and Economic Activity*. Cheltenham (Reino Unido), Edward Elgar.
  - . 2001. «Destabilizing Speculation and the Case for an International Currency Transactions Tax», *Challenge: The Magazine of Economic Affairs* (Nueva York), vol. 44, núm. 3, mayo-junio, págs. 70-89.
  - . 1999. «Speculation and Tobin Taxes: Why Sand in the Wheels can increase Economic Efficiency», *Journal of Economics* (Springer), vol. 69, núm. 2, pág. 113-126.
  - . 1998. «The Minimum Wage and Low Wage Labour Markets: A Wage Curve Analysis», Documento de trabajo técnico T011, Departamento de Orden Público. Washington, AFL-CIO, marzo.
- Robinson, J. 1947. *Essays in the Theory of Employment*, segunda edición, Oxford (Reino Unido), Basil Blackwell.
- Stockhammer, E., y Klar, E. 2011. «Capital Accumulation, Labour Market Institutions and Unemployment in the Medium Run», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford, Reino Unido), vol. 35, núm. 2, págs. 437-457.
- Wicks-Lim, J. 2006. «Mandated Wage Floors and the Wage Structure: New Estimates of the Ripple Effects of Minimum Wage Laws», Documento de trabajo núm. 116. Amherst (Estados Unidos), Political Economy Research Institute, University of Massachusetts, junio.



# El impacto de la crisis sobre las relaciones de trabajo y los convenios colectivos en Grecia

**Yannis Kouzis**

Universidad de Ciencias Políticas y Sociales Panteion de Atenas y Consejero Científico del Instituto del Trabajo de la Confederación General del Trabajo de Grecia (INE/GSEE-ADEDY)

Las medidas recientemente adoptadas para el mercado de trabajo griego, durante el período de la crisis y del memorándum, representan elecciones que se inscriben en la continuidad y amplificación de una lógica y de los cambios efectuados desde comienzos de los años noventa. Se trata de una serie de medidas de fortalecimiento del trabajo flexible y de desregulación del derecho laboral llevado a cabo en el marco de un programa de reformas que buscan aumentar la flexibilidad con el pretexto de mejorar la competitividad de la economía griega por el camino de la reducción del costo del trabajo.

Una gran cantidad de esos proyectos de flexibilización laboral ya fueron puestos en práctica durante los dos últimos decenios. Sin embargo, los más duros quedaron provisionalmente de lado, esperando el momento propicio para ser adoptados. Por otra parte, las sucesivas intervenciones legislativas de carácter complementario durante los últimos veinte años han fortalecido la presencia del trabajo atípico y flexible; a la vez siempre existieron grupos económicos particularmente influyentes, tanto del interior como del exterior del país, que insistían en el hecho de que el mercado de trabajo griego había permanecido rígido y que ejercían presiones relativamente fuertes para que éste se flexibilizara.

La crisis económica, que a finales de 2009 tuvo como resultado el aumento a niveles sin precedentes del déficit público y de la deuda pública (130 por ciento del producto interno bruto, PIB), llevó al Gobierno a firmar el Memorándum de políticas económicas y financieras de mayo de 2010 junto a la tríada compuesta por la Unión Europea (UE), el Banco Central Europeo (BCE) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). La política de estos organismos en el ámbito del mercado de trabajo es conocida, desde hace tiempo, por las presiones ejercidas para la liberalización de los mercados y de las condiciones de funcionamiento del trabajo asalariado.

Primero, la Unión Europea adoptó, conforme al Libro Blanco sobre el crecimiento, la competitividad y el empleo de 1993, la política de reforma radical del mercado de trabajo europeo por la vía de la reducción del costo salarial, principal elección para alcanzar esos objetivos.

Esta política fue confirmada, en cada ocasión y con persistencia, por los organismos comunitarios durante todo este período hasta la actualidad. En este contexto, la Comisión Europea ejercía presiones continuas para que Grecia introdujera medidas que favorecieran la reducción de los salarios y el aumento de la flexibilidad laboral. Segundo, el cometido del Banco Central Europeo ha sido determinante en lo que respecta a la implementación de la política de austeridad salarial impuesta por el Pacto de estabilidad y crecimiento para los países de la zona euro y acompañada de un control estricto sobre la evolución de los tres criterios concernientes a las condiciones de funcionamiento de la unión monetaria. Tercero, las intervenciones de salvamento del Fondo Monetario Internacional están caracterizadas por una política neoliberal extrema que conduce a la desregulación de las sociedades a las que se aplican.



En este contexto, la firma del memorándum acompañado de un préstamo de 110.000 millones de euros (a los que se le suman 90.000 millones del segundo memorándum) ha generado las condiciones necesarias para imponer cambios radicales en el terreno económico y social del país. Por otra parte, los cambios previstos por las reglas del memorándum representan más del 90 por ciento de las medidas adoptadas durante los últimos trece meses en el ámbito de las relaciones de trabajo.

## Las principales características del mercado laboral en Grecia

El mercado laboral griego se ha caracterizado tradicionalmente por una política de bajos salarios. A finales de 2009, y antes de la aplicación del memorándum, el salario promedio anual bruto ascendía a 28.200 euros, correspondiente al 85 por ciento del salario promedio de la UE de los 27 o bien al 72,2 por ciento del salario promedio de la UE de los 15 (81 por ciento en términos de poder de compra), situando a Grecia en el decimotercer puesto de los países de la zona euro (véase el cuadro 1). Por otra parte, el costo unitario del trabajo en Grecia representa el 71,6 por ciento del promedio de la zona euro (véase el cuadro 2).

Sin embargo, la competitividad de la economía griega se sitúa en el último lugar en la UE de los 15 (junto con la de Portugal), los índices de

**Cuadro 1. Salario promedio anual en Europa en euros (2009)**

Países Bajos	50.273
Dinamarca	48.521
Bélgica	48.232
Irlanda	46.237
Francia	44.324
Austria	44.292
Finlandia	41.577
Suecia	37.922
Italia	37.422
Reino Unido	34.702
Alemania	34.181
España	33.671
Grecia	28.186
Chipre	24.464
Portugal	20.115
República Checa	14.295
Eslovaquia	13.256

Fuente: Ameco (<[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm)>).

**Cuadro 2. Costo unitario del trabajo en Europa (2009) (Alemania = 100 por ciento)**

Dinamarca	147,9
Países Bajos	138,6
Austria	121,5
Finlandia	118,8
Bélgica	118,1
Francia	112,5
Irlanda	107,2
Italia	104,4
Suecia	104,0
Alemania	100,0
Reino Unido	96,4
España	92,9
Grecia	88,2
Chipre	84,3
Portugal	83,1
República Checa	61,0
Eslovaquia	51,6

Fuente: Comisión Europea (2010).

desempleo se encuentran en el segundo lugar, después de España, pero la rentabilidad del capital es casi el doble en relación con la registrada en la UE de los 15. Los bajos salarios llevan a un gran número de asalariados (1 de cada 3) a aumentar sus horas de trabajo (horas extras) o a tener un segundo empleo (1 de cada 5). Además, el 15 por ciento de los trabajadores reciben un salario mínimo bruto de 740 euros, y el 20 por ciento del mundo asalariado pertenece desde antes de la crisis a la «generación de los 700 euros», una categoría mal pagada compuesta, en gran parte, por jóvenes trabajadores. Sin embargo, la nueva situación que se diseña con la crisis engendra la creación de nuevas categorías en el seno del mundo del trabajo, como la de «la generación de los 500 euros» y otras categorías que representan a los sectores del asalariado griego que tienen salarios inferiores a esa cifra.

La crisis actual constituye un pretexto oportuno para el fortalecimiento de la flexibilidad, ya bastante desarrollada en el mercado de trabajo griego. Además, al inicio de la crisis y antes del memorándum, ya se contabilizaban 450.000 desempleados, es decir, el 9 por ciento de la población activa. A éstos se le suma la cifra oficial de 700.000 trabajadores flexibles, de los que 350.000 están con contrato temporal (12 por ciento), y 280.000 con contrato de tiempo parcial (6 por ciento). Se suman también 300.000 trabajadores que pertenecen a la categoría de los falsos independientes, o sea, a la zona gris entre el trabajo dependiente y el trabajo independiente, y que ejercen en la práctica un trabajo subordinado. Paralelamente, se calculaban casi 800.000 trabajadores no declarados, la mayoría de nacionalidad griega (70 por ciento) y el resto eran inmigrantes, en una gran parte, indocumentados.

Por otro lado, Grecia se ubica entre los primeros países de la zona euro en cuanto al no respeto del derecho laboral, un fenómeno bastante extendido. A esto se debe que, incluso en el período previo a la crisis, se utilizase de modo muy corriente la expresión «condiciones de trabajo medievales».

De este modo, antes de la crisis ya se conocía el resultado de dos decenios de políticas dirigidos al fortalecimiento de la competitividad de la economía griega a costa de la reducción del costo salarial y de la flexibilización laboral. Los principales factores que contribuyen al aumento de la competitividad de la economía (la introducción de nuevas tecnologías, la modernización de la organización de las empresas y la revalorización de la formación profesional) han quedado siempre al margen de las decisiones privilegiadas por los dirigentes patronales de este país.

Las modificaciones que el derecho laboral sufrió bajo la progresiva influencia de la teoría y de las prácticas de la *flexiseguridad* durante este período constituyeron la base para la desregulación del aspecto protector del derecho laboral, aun si esta evolución diera como resultado nuevas regulaciones con carácter derogatorio. De esta forma, la aparición de trabajadores de segunda, de tercera, e incluso de cuarta categoría, debido a las presiones sofocantes sobre el contenido del trabajo convencional, ha dado inicio a un período de degradación general del trabajo.

## Los sindicatos y la fijación de los salarios a través de los convenios colectivos

Impacto de la crisis sobre las relaciones de trabajo y los convenios colectivos en Grecia

El índice de sindicación en Grecia es bajo. Se estima que sólo el 28 por ciento de los asalariados está sindicado, con una mayoría que pertenece al sector público (55 por ciento), donde las tasas de sindicación varían entre el 60 y el 90 por ciento. Por otra parte, el índice de sindicación en el sector privado es relativamente bajo: no pasa el umbral del 15 por ciento. El movimiento sindical presenta, en su aspecto estructural, una característica unificada que se traduce en el hecho de que todas las tendencias políticas e ideológicas estén representadas en los mismos sindicatos. Sin embargo, la diferencia de estatus salarial entre los trabajadores del sector privado y los trabajadores del sector público originó la creación de dos centrales sindicales: la Confederación General de Trabajadores de Grecia (GSEE), que representa a los trabajadores del sector privado y de las empresas estatales, y la Confederación de Funcionarios Públicos (ADEDY).

La fijación de salarios depende de los convenios colectivos, cuyo sistema fue reformado en 1990 por la ley núm. 1876, que contribuyó a la modernización del marco de las negociaciones y de los convenios colectivos. Este sistema, en vigencia desde hace dos decenios, funciona a partir de la articulación de diferentes estamentos del convenio (interprofesional, sectorial, profesional, de empresa), sobre el principio de la aplicación del convenio más favorable para el trabajador. El derecho a participar en las negociaciones y a firmar convenios colectivos, en lo que respecta a la parte de los asalariados, lo tienen de modo exclusivo las instituciones sindicales y, más precisamente, los sindicatos más representativos en el seno del estamento en negociación. Esta exclusividad de los sindicatos en lo que concierne a los derechos colectivos del trabajo acordados por la ley se aplica a otros ámbitos. En efecto, el derecho a convocar a una huelga está también reservado a los sindicatos. En consecuencia, cualquier forma de huelga por fuera de la estructura sindical, como la llamada huelga salvaje, es ilícita.

El salario mínimo (actualmente 740 euros, bruto) es acordado por el convenio interprofesional, que cubre al conjunto de los asalariados (100 por ciento) del sector privado y de los asalariados del sector público, menos los funcionarios estatales, ya que los salarios de éstos no son definidos por los convenios colectivos, sino por ley.

Los convenios colectivos por ramo o profesionales pueden cubrir al conjunto de los trabajadores, a través del proceso de extensión si la parte patronal signataria ocupa a más de la mitad de los empleos del ramo o de la profesión. Por intermedio de este proceso, reconocido por el Ministerio de Trabajo, el 85 por ciento de los asalariados del sector privado están cubiertos por esos dos tipos de convenios colectivos.

En el ámbito de la empresa, los convenios se aplican al conjunto de los trabajadores, pero sólo aquéllas que emplean a más de cincuenta trabajadores

tienen derecho a firmar tales acuerdos. Según los datos disponibles, cerca de 4.000 empresas del sector privado entre las 900.000 censadas tienen este derecho. No obstante, solamente 150 entre ellas han firmado convenios colectivos desde 1990, fecha en la que la ley entró en vigencia. Este resultado se debe al pequeño número de sindicatos de empresa y, en consecuencia, a la ausencia significativa de éstos en los lugares de trabajo, siendo su presencia una condición previa al derecho a firmar convenios colectivos en el seno de la empresa.

En el caso de que la negociación se encuentre en una situación sin salida, se recurre al Organismo de Mediación y de Arbitraje. La mediación es el primer estadio y, en caso de llegar a un resultado, es decir, de la aprobación unánime por las partes en conflicto, su resultado se convierte en convenio colectivo. Si no, el arbitraje representa el proceso último para superar la situación sin salida. Ambas partes tienen el mismo derecho, si se ponen de acuerdo, a recurrir directamente al proceso de arbitraje sin pasar por la mediación.

Según la ley, los convenios colectivos, la mediación y el arbitraje tienen la capacidad de regular todo asunto concerniente a las relaciones de trabajo, excepto las cuestiones relativas a la seguridad social, siendo éstas regidas directamente por el Estado. Sin embargo, esta competencia de carácter amplio será limitada, según las reglamentaciones recientes, en lo que concierne al proceso de arbitraje.

### **Sector público, el primero a ser elegido en la serie de las nuevas medidas**

Las medidas adoptadas durante el período de la crisis, así como las que fueron tomadas en el marco del memorándum se dirigen al mundo del trabajo asalariado en su conjunto.

Las primeras medidas, adoptadas en plena crisis, afectaron al sector público con varias intervenciones sobre los salarios de los funcionarios estatales y de los trabajadores de las empresas públicas, acompañados por medidas de reducción de personal y por proyectos de privatización de una amplitud sin precedentes.

El sector público, por lo tanto, fue el primer sector elegido para la puesta en vigencia de las reformas de las relaciones laborales. Esta elección que impone una desvalorización de las condiciones de trabajo en el sector público está al servicio de un tercer objetivo, luego del de la privatización de un gran número de empresas públicas, que es la reducción del número de trabajadores en este sector. Se trata, en definitiva, de limitar o de suprimir los derechos y conquistas salariales del sector público donde el estatuto salarial se beneficia de una mejor protección en relación al del sector privado. En este marco, el Estado griego incita a reacciones de «automatismo social». Para defender su

política pone a una categoría de asalariados contra otra: los trabajadores del sector privado contra los del sector público. Estos últimos son considerados como una clase privilegiada entre los asalariados, a la vez que son acusados, sin razón, de ser los principales responsables por el alto déficit público. Este objetivo está bien articulado con el de la convergencia entre los dos diferentes estatus, pero en el sentido de una desvalorización general del trabajo asalariado. Paralelamente, las medidas adoptadas contra los «privilegiados» del sector público han contribuido a la creación de una psicología fatalista en el seno de los trabajadores del sector privado y, en consecuencia, a la limitación de las protestas frente al anuncio de medidas particularmente duras con efectos sobre su propio futuro.

Por otra parte, las conquistas del sector público son generalmente utilizadas por los sindicatos del sector privado como ejemplo en sus reivindicaciones para mejorar las condiciones de trabajo de los asalariados que ellos representan.

Las medidas más importantes referentes al sector público adoptadas hasta ahora son las siguientes:

- Importante reducción del decimotercero y decimocuarto mes de salario en todo el sector público, al punto de que han perdido su efectividad ya que el pago de los dos salarios no corresponde más que a una suma total anual de 1.000 euros.
- Supresión del decimotercero y decimocuarto mes de salario en todo el sector público para los salarios mensuales brutos de más de 3.000 euros
- Reducción salarial horizontal en las empresas públicas en dos tiempos (del 7 y del 3 por ciento)
- Reducción de las primas de los funcionarios estatales en dos tiempos (del 12 y del 8 por ciento)
- Congelación de salarios y supresión de todo acuerdo colectivo contrario a la política salarial.
- Reducción de hasta el 50 por ciento del número de trabajadores con contrato temporal, que en gran mayoría cubren necesidades particulares.
- Introducción de la relación de 1 a 5 entre los que ingresan como contratados y los que son dados de baja.
- Aumento de 37,5 a 40 horas de tiempo semanal de trabajo.
- Supresión de reglamentos internos y de convenios colectivos en vigencia en el sector del transporte público.

Estas medidas rebajaron los salarios hasta el 25 por ciento en el sector público con el pretexto de la reducción del déficit estatal, pero sin resultados significativos que podrían justificar la amplitud de los sacrificios y las consecuencias económicas y sociales sufridas.

Próximamente, en el marco del memorándum, se esperan nuevas medidas de reducción de salarios y del personal en todo el sector público, políticas que serán favorecidas por la introducción de la relación de 1 a 10 entre los contratados y los que egresan en 2011, por el despido del resto de los asalariados con contrato temporal, por el gran número de privatizaciones (55 empresas públicas de las mayores y que reportan más ganancias) y por la supresión de 75 organismos públicos, medidas actualmente en vigencia. Estos proyectos amenazan con el desempleo inmediato a un gran número de trabajadores que pertenecen a estas dos categorías de empresas en el marco de la reducción del número de personal en todo el sector público a un índice del 25 por ciento con relación al de 2010. Finalmente, según las estimaciones de ADEDY en lo que respecta a la evolución del poder de compra de los asalariados del sector público durante el corto período entre marzo de 2010 y febrero de 2011, éste había disminuido en alrededor de un 25 por ciento.

### Las modificaciones y los cambios en el derecho laboral

El sector privado toma el relevo con una serie de medidas en dirección a la reducción del costo del trabajo a través del aumento de la flexibilidad en el terreno del trabajo atípico o de tiempo parcial, de los salarios, del tiempo de trabajo y de despidos. Las nuevas reformas conducen, entre otras cosas, a la desregulación de los dos principales pilares del derecho laboral. Se trata del sistema de protección contra los despidos y del sistema de negociación y de convenios colectivos, instituciones competentes para la fijación de salarios.

El contenido de las medidas que regulan los cambios en el terreno de las relaciones de trabajo en el ámbito individual y colectivo, que conducen a la transformación del derecho laboral griego en derecho de la flexibilidad laboral, es el siguiente:

a) Sobre la flexibilidad del sistema de despidos:

- La reducción importante del monto de las indemnizaciones por despido a través de la disminución del período de preaviso siendo el máximo reducido de 24 a 6 meses. Con esta medida, dichas indemnizaciones se reducen hasta un equivalente de 18 salarios mensuales para los despedidos que tienen la mayor antigüedad.
- La posibilidad otorgada a las empresas de pagar las indemnizaciones por despido en numerosas y pequeñas cuotas.
- La supresión del derecho a la indemnización por despido durante los primeros 12 meses de contrato de trabajo de duración indeterminada, justificada por el aumento de 2 a 12 meses de la duración máxima del contrato de prueba.

- El incremento en los índices de despidos colectivos del 50 hasta el 150 por ciento, al aumentar el número de cesantías individuales por mes del 4 al 6 por ciento en las empresas de 20 a 150 asalariados, y del 2 al 5 por ciento en las empresas que ocupan a más de 150 trabajadores. Es preciso señalar que las pequeñas empresas de menos de 20 asalariados representan el 99 por ciento de las empresas del sector privado y ocupan el 60 por ciento del trabajo asalariado, donde los despidos son libres y sin límites. Además, según la legislación nacional, los despidos de trabajadores con contrato de duración indeterminada no exigen y no exigieron jamás justificación alguna.
- Las medidas que facilitan los despidos en plena crisis conducen a la aceleración del ritmo del aumento del desempleo en un país donde el índice del subsidio de desempleo equivale al 55 por ciento del salario mínimo atribuido por un máximo de 12 meses y ha permanecido de modo independiente del índice salarial anterior.

b) Sobre la flexibilidad de las formas de trabajo:

- Aumento de la duración máxima de contratos temporales de 2 a 3 años.
- Extensión de la duración máxima del trabajo temporal de 12 a 36 meses
- Extensión de la duración máxima de la semana reducida (semana de 3 o 4 días de trabajo) de 6 a 9 meses al año.
- Reducción del costo del trabajo a tiempo parcial por la supresión de las primas a las horas extra y con una duración del trabajo de menos de 4 horas por día.

c) Sobre la flexibilidad del tiempo de trabajo:

- Reducción del 20 por ciento del costo de las horas extraordinarias.
- Tendencia a la anualización del tiempo de trabajo adaptado a las necesidades de las empresas, con la posibilidad de sobrepasar las 8 horas de trabajo diarias durante un máximo de seis meses en un período de un año, sin pagar las horas extras que podrían ser compensadas por horarios de trabajo reducido. Según este proyecto de ley, los acuerdos colectivos que tengan como objetivo la administración del tiempo de trabajo podrían ser concluidos en las pequeñas empresas de menos de veinte trabajadores entre los empleadores y el sindicato que represente a 1 sobre 15 del total del personal. Es suficiente, por lo tanto, que este acuerdo sea firmado por dos representantes de los trabajadores para que constituyan compromisos para el resto del personal. Se trata de medidas que favorecen la estigmatización del colectivo frente a la negativa de los sindicatos a firmar acuerdos que tengan consecuencias negativas para las condiciones de trabajo y la vida social de los trabajadores.

d) Sobre la flexibilidad del sistema salarial:

- Congelación de salarios por tres años en el sector privado.
- Cambio en el sistema de negociación y de convenios colectivos así como en los procesos de resolución de conflictos colectivos en caso de bloqueo de las negociaciones, lo que será analizado en la sección siguiente.

### Los cambios del sistema de convenios colectivos

Los cambios llevados a cabo en el sistema de negociación colectiva son puestos en marcha a través de la introducción de un nuevo tipo de convenio: el convenio colectivo de empresa, llamado especial. Es importante subrayar que en este tipo de convenio su contenido puede ser desfavorable para los trabajadores con relación al del convenio sectorial o profesional. Se distingue de otro tipo de convenio colectivo, el de la empresa, cuyo contenido, según la ley de 1990, es siempre favorable, contrariamente, a los de una escala más general. Esta medida, de convenio especial, introduce razones de mantenimiento de puestos de trabajo y de fortalecimiento de la competitividad de la empresa, contribuye a la suspensión del principio de aplicación del convenio más favorable para el trabajador. Además, conduce a la desregulación del sistema de negociaciones colectivas y a la destrucción de la articulación entre los diferentes estamentos del convenio colectivo. Además, promueve la firma de acuerdos que rompen la cohesión entre los asalariados, asegurada por el convenio central, y crea las condiciones de competencia ilícita entre empresas del mismo ramo. A su vez, el desarrollo de estos acuerdos especiales constituye una amenaza frente al proceso de extensión de los convenios sectoriales en todo el ámbito afectado. Esta perspectiva es la alternativa frente al mantenimiento de la extensión que es, en sí, amenazada por el memorándum. Si bien por el momento el número de convenios especiales en el ámbito de la empresa es limitado, los salarios han sufrido una reducción bastante fuerte debido a los acuerdos individuales firmados bajo amenaza de despidos, particularmente facilitados por las medidas recientes, por el reemplazo de contratos a tiempo completo por contratos de tiempo parcial, así como por la imposición de la semana reducida, prácticas que se desarrollan considerablemente desde los últimos dos meses (respectivamente, el 200 y el 22 por ciento).

Las normas jurídicas del memorándum prevén, también, la posibilidad de firmar convenios colectivos que no respeten el mínimo salarial general (submínimo). Por el momento, no hay disposiciones más específicas que apliquen dicha medida. Sin embargo, se han adoptado dos nuevas reglamentaciones concernientes al pago de los salarios por debajo del nivel mínimo. Primero, para los nuevos y primeros contratos de jóvenes de entre 16 y 24 años con un contrato anual de aprendizaje se prevé un salario equivalente al 80 por



ciento del salario mínimo. Cabe señalar que el contrato de aprendizaje y las pasantías constituyen formas de empleo que, en la práctica, son ampliamente utilizadas de forma abusiva por los empleadores del sector privado, e incluso del sector público. Además, es preciso agregar que las normas legislativas, que son muy recientes, prevén la posibilidad de contratar a jóvenes de menos de 25 años (primer contrato de trabajo) por un salario equivalente al 80 por ciento del salario mínimo sectorial o profesional, así como interprofesional por la vía del acuerdo individual e independientemente de la firma de convenios colectivos con contenido de carácter derogatorio.

La desregulación del sistema de convenios colectivos tiene como resultado la reducción del papel de las negociaciones centrales y, consecuentemente, la reducción de la influencia de los sindicatos centrales sobre el terreno de la formación de salarios y de la regulación de condiciones de trabajo. Estas medidas se suman a otras, dirigidas contra el sindicalismo a partir de la orientación de la doctrina neoliberal, como la de fomentar el individualismo de los asalariados y en las relaciones laborales en su conjunto.

Las nuevas medidas conducen, también, a la limitación de la función del Organismo de Mediación y Arbitraje y refuerzan la posición patronal. Prevén la limitación de la función del arbitraje a simples cuestiones de salarios de base para cada uno de los niveles negociados, tornándolo incompetente sobre las cuestiones institucionales (horarios, subsidios o primas). Estas cuestiones, en el futuro, corren el riesgo de ser objeto de negociaciones interminables sin ningún resultado que comprometa a la parte patronal. Esta medida va a pesar fuertemente sobre las relaciones de trabajo y sobre su aspecto no estrictamente económico.

Finalmente, las nuevas medidas prevén la supresión de la autonomía de la negociación colectiva en las empresas de transporte civil a fin de que el nuevo cuadro de salarios sea regulado por el Estado, que restablecerá los procesos de negociaciones en los próximos años, pero a partir de una base salarial inferior. Esta política constituye el modelo piloto que será aplicado al conjunto de las empresas públicas sumando una medida más adecuada a la desregulación de las relaciones de trabajo en el sector público.

## Conclusiones

Los cambios en el sistema de convenios colectivos, en pleno período de crisis, están bien articulados con el conjunto de las nuevas medidas dirigidas a la reducción fuerte y brutal del costo salarial, que, según las estimaciones del Ministerio de Trabajo, fue reducido en el 15 por ciento en un año en el sector privado. Sin embargo, las medidas que están a punto de ser aplicadas, y en el marco de la próxima fase de aplicación de las reglas del memorándum, van a conducir a una reducción de los salarios, en el conjunto de la economía, de hasta el 30 por ciento.

El nuevo panorama del mercado laboral griego, que se diseña para el futuro, se caracteriza por la desvalorización del trabajo y la degradación del ingreso salarial (del 15 al 25 por ciento ya, en el corto período de los últimos 15 meses). Esta evolución está ligada al visible aumento de la precariedad y del desempleo que pasó oficialmente, en dos años, del 9 al 16,5 por ciento, es decir, 820.000 desempleados, así como, según estimaciones bastante fiables, el índice real sería más bien el 20 por ciento y será, ciertamente, sobrepasado hacia finales de 2012. Este índice caracteriza la situación social actual; durante los primeros meses de 2011, el número de personas con empleo era, por primera vez en decenios, inferior al de la población no activa. Paralelamente, el subsidio de desempleo (que corresponde a una suma fija sin ninguna relación con el último salario y que no excede más que el 55 por ciento del salario mínimo nacional) se ha otorgado a sólo el 45 por ciento de los desempleados y se sitúa entre los más bajos de Europa.

El cierre sin precedentes de empresas (120.000 en un año), cuya gran mayoría es pequeña y mediana, genera la aceleración del ritmo a la baja del índice de empleo en sí (35 por ciento), que ya antes de la crisis presentaba distancias considerables con el índice promedio europeo (15 por ciento).

De modo paralelo, el aumento del desempleo y de la precariedad laboral conduce a un gran número de griegos a migrar; según estimaciones fiables, 150.000 demandas de emigración fueron realizadas en pleno período de crisis. Esta evolución constituye una fuga importante de fuerzas productivas del país, compuestas esencialmente de una mano de obra muy calificada.

Los cambios realizados en el mercado de trabajo griego no son nuevos en Europa si se considera la naturaleza de su contenido. No obstante, el hecho de que las medidas de desregulación del trabajo sean tomadas en un período tan corto constituye un giro particularmente negativo. Además, Grecia es un país donde el Estado social no está tan desarrollado como para poder amortiguar las convulsiones sociales que se están manifestando: ya en 2010, el 22 por ciento de la población se encontraba bajo la línea de pobreza.

Es preciso señalar también que las medidas adoptadas en este período de crisis no son presentadas como intervenciones y soluciones de carácter temporal. Por el contrario, están concebidas para perdurar. Responden a una doctrina presentada como una receta mágica que asegura el aumento de la competitividad de la economía griega; sin embargo, éstas toman el mismo camino que ha conducido a un duro revés en este terreno en el curso de los últimos decenios. Por otra parte, a pesar de que las medidas de desregulación acompañan una reducción fuerte y brutal del costo salarial, el rango de la economía griega en términos de competitividad registró, durante los últimos doce meses, una caída de diez lugares en la lista correspondiente.

Paralelamente, la política seguida en el marco del memorándum conduce a una recomposición desigual del ingreso en el seno de la sociedad griega, en detrimento del mundo del trabajo y de los sectores sociales más humildes. El alza del desempleo y de la precariedad laboral así como la reducción del

costo y del ingreso salarial fue seguida por el cierre y desaparición de cientos de miles de pequeñas y medianas empresas y de un plan de privatizaciones de una amplitud sin precedentes. Estas tendencias incentivan a que los sectores más favorecidos puedan escapar a los efectos nefastos de la crisis actual. Entre ellos, los grandes grupos de empresas nacionales y multinacionales aparecen como los ganadores de esta situación.

Este nuevo paisaje económico y social deja lugar a la dominación cada vez más fuerte de una nueva cultura en lo que se refiere al contenido y las reglas de funcionamiento del trabajo asalariado. Esta nueva imagen afecta a una gran parte de la población activa y particularmente a la generación más joven que es la más afectada por los cambios. El índice ya elevado del desempleo está presente entre los jóvenes (42 por ciento), y la precariedad del empleo, de los derechos y de los salarios conforma las características dominantes de este grupo, contribuyendo a la formación y a la dominación de las nuevas prácticas sobre el mercado de trabajo. Las mismas se traducen en una nueva cultura obrera caracterizada por los mínimos derechos. La *generación de los 700 euros*, una expresión significativa del estatus precario del trabajo mal pagado que concierne a la mayoría de los jóvenes trabajadores, que ocupó una gran parte de los debates en los años anteriores, deja lugar hoy a la *generación de los 500 y de los 400 euros*.

Al mismo tiempo, las reivindicaciones en materia de derechos colectivos están en repliegue. En efecto, como en el conjunto de Europa, los índices de sindicación están en fuerte baja desde los últimos dos decenios. Las olas de privatizaciones que se pusieron en vigencia tendrán una importante influencia sobre el movimiento sindical griego, siendo que la mayor cantidad de fuerzas se encuentra en el sector público, y sobre todo en las empresas públicas, donde la actividad de los sindicatos es más dinámica. Además, los sindicatos son también amenazados por la desregulación del sistema de negociaciones y de convenios colectivos e influye en el papel de la confederación general y de las federaciones por ramo signatarias de los convenios centrales. Por el contrario, las nuevas reglamentaciones introducen acuerdos de empresas de contenido derogatorio de los convenios por ramo, y van a favorecer la presencia de sindicatos por empresa.

Finalmente, el alza del desempleo y la extensión del fenómeno de la precariedad laboral representan golpes suplementarios para el sindicalismo. La débil sindicación de los jóvenes, constatada desde hace algunos años (menos del 10 por ciento hasta la edad de 30 años), se verá fortalecida en el futuro en vista de las nuevas tendencias sobre el mercado laboral griego. Esta imagen negativa del sindicalismo genera preguntas sobre el futuro del mundo sindical, que se encuentra amenazado por el cambio de la coyuntura laboral, por los ataques, directos e indirectos, de la teoría y de la política neoliberal, pero también por sus propios errores, debilidades y deficiencias.

El ejemplo griego reciente constituye un ensayo, bajo el pretexto de la crisis, para realizar una aproximación sistemática y la convergencia del ámbito

de trabajo europeo con el del Tercer Mundo. Grecia constituye un laboratorio de políticas calcadas de este último para aplicar sobre el modelo europeo y sus nuevas metas incluidas en el Pacto por el Euro Plus aprobado por el Consejo Europeo. Se trata de objetivos que introducen la institucionalización de la austeridad salarial en Europa y que corren el riesgo de conducir al Viejo Continente a nuevos callejones económicos y sociales sin salida.

## Referencias

- Bercusson, B. 2008. *The Lisbon Treaty and Social Europe*. Londres, King's College.
- DSA (Asociación de Abogados de Atenas) 2010. «Memorándum, Constitución, Tratado Europeo», Conferencia 15 de junio. Atenas, DSA (traducción del griego).
- Gavroglou S. 2009. *Aspectos de flexibilidad en Grecia y en Europa*. Atenas, PAEP (traducción del griego).
- Comisión Europea. 2010. *Employment in Europe, Annual Report. Employment and Social Affairs*. Bruselas, CE.
- . 2005. *The evolution of labour law in Europe, Employment and Social Affairs*. Bruselas, CE.
- Esping-Antersen, C., y Regini, M. (compiladores) 2000. *Why deregulate labour market?* Oxford (Reino Unido), Oxford University Press.
- Heery, E., y Salmon, J. (compiladores) 2000. *The insecure workforce*. Londres, Routledge.
- Husson, M. 2006. *Travail flexible, salariés jetables*. París, La Découverte.
- INE/GSEE-ADEDY. 2008-2010. *Las relaciones de trabajo en Europa y en Grecia*, Informes anuales. Atenas, INE/GSEE-ADEDY (traducción del griego).
- . 1998-2010. *La economía griega y el empleo*, Informes anuales. Atenas, INE/GSEE-ADEDY (traducción del griego).
- Ioakimoglou, E. 2010. *Costos del trabajo, ganancias y competitividad en Grecia 1995-2009*, Atenas, INE/GSEE-ADEDY (traducción del griego).
- Koukiadis, I. 2010. *Derecho laboral: relaciones de trabajo individuales y el derecho de la flexibilidad laboral*. Atenas y Salónica, Sakkoulas (traducción del griego).
- . 1999. *Derecho colectivo de trabajo*. Atenas y Salónica, Sakkoulas (traducción del griego).
- Kouzis, Y. 2010. «La desregulación neoliberal y la excusa de la crisis», en *La carta de la crisis: el fin de la ilusión*. Atenas, Topos (traducción del griego).
- . 2007a. «Las características del movimiento sindical griego; convergencias y divergencias del espacio europeo», *Gutenberg*. Atenas (traducción del griego).
- . 2007b. «El libro verde para la modernización del derecho de trabajo. Comentarios», *Revista de Relaciones del Trabajo* (Atenas), núm. 45 (traducción del griego).
- . 2001. *Relaciones de trabajo y unificación europea, ¿flexibilidad y desregulación o revalorización del trabajo?* INE/GSEE-ADEDY, Atenas (traducción del griego).
- . 1998. «The consequences of EMU on industrial relations: The case of Greece», en T. Kauppinen (director): *The impact of EMU on industrial relations in European Union*. Helsinki, FIRA.

- Negreponi-Delivani, M. 2007. *Reformas, el holocausto de los trabajadores en Europa*. Atenas, Livanis (traducción del griego).
- Paugam, S. 2000. *Le salarié de la précarité. Les nouvelles formes de l'intégration professionnelle* París, PUF.
- SEPE (Cuerpo de Inspectores del Trabajo). 2003-2010. *Informes anuales*. Atenas (en griego).
- Spyropoulos, G. 1998. *Las relaciones de trabajo en Grecia, en Europa y en el ámbito internacional*. Atenas, Sakkoulas (traducción del griego).
- Supiot, A. 1999. *Au delà de l'emploi*. París, Flammarion.





