

Juan Ignacio Palacio Morena y Carlos Álvarez Aledo

El mercado de trabajo: análisis y políticas

Editorial Akal, Madrid, 2004, 373 págs.



Agustín García Laso
Universidad de Salamanca

La Economía Laboral ha sido una de las más jóvenes especialidades nacidas con autonomía propia del tronco común de la Economía. No es fácil indicar expresamente el momento de su autodeterminación, en todo caso, su carácter interdisciplinario parte de dos criterios, a los que el libro que comentamos hace especial referencia: por una parte, su interdisciplinariedad con otras ciencias sociales (por cierto, cada vez más diversas: el derecho, la sociología, la psicología, la organización de empresas...); por otra parte, su carácter aplicado, esto es, su apego a la realidad, tanto a la estadística disponible, como al diseño de políticas económicas dirigidas a objetivos de empleo. Pero ambas características no han sido innatas, sino que progresivamente se han ido incorporando hasta considerarlas hoy imprescindibles (si bien todavía sujetas a debate).

La crisis económica de los años 70 y los efectos derivados en términos de inflación y desempleo desencadenaron la supuesta ruptura oficial del marco teórico keynesiano y una desesperada búsqueda de un nuevo paradigma. Sin embargo, la crisis de los 70 en el campo que nos ocupa convirtió al mercado de trabajo en el centro del debate político y académico. El sistema de instituciones sociales que durante más de veinte años había consolidado los mercados de trabajo europeos pasó a ser cuestionado, al tiempo que un modelo desregulador en EEUU y Reino Unido se abrió paso a comienzos de los años 80 como alternativa exitosa frente a la «rigidez» de los mercados de trabajo europeos.

En este contexto, desde mitad de los años 80 se hace evidente una doble ofensiva sobre el modelo que sostuvo la «edad de oro del capitalismo», basado en «pactos sociales» de inspiración keynesiana y que garantizó niveles de pleno empleo, seguridad económica y social y mejoras en la distribución de la renta. Dejando a un lado el «nuevo modelo anglosajón», el doble frente viene dado, por una parte, por el predominio de un nuevo marco teórico por el que la inflación pasa a ocupar el principal objetivo de la política económica; por otra parte, la OCDE se ocupa de establecer recomendaciones de política laboral a sus socios. Una nueva batalla en el campo de las ideas se abre y ambos frentes tienen un denominador común: la consolidación de un nuevo vocabulario (renovado de modo permanente) en el campo de la Economía Laboral, si bien siempre orientado a la limitación del crecimiento de los salarios reales y a destacar los efectos negativos de las instituciones en el mercado de trabajo.

En el ámbito académico, el manual de Hamermesh y Rees¹ ofrecía, si bien desde un esquema clásico de enseñanza, el carácter interdisciplinario y el desarrollo de temas de política laboral que permitían explicar la realidad. Durante una década se convirtió en el manual de referencia, todo ello a pesar de su clasicismo pedagógico, la consideración externa de sindicatos y negociación colectiva y su enfoque estadounidense². Tras él ha sido el manual de McConnell y Brue (*Contemporary Labour Economics*) sobre el que ha girado la enseñanza de la Economía Laboral; texto que presenta las mismas características que el anterior, si bien más completo y actualizado³.

Pero, sin duda, fue el libro de Layard, Nickell y Jackman (1991)⁴ el texto de mayor significación de los últimos años. Ciertamente, no se presentaba como libro de texto, sino como explicación de los problemas del desempleo en Europa. Traslataba la investigación de estos autores en los últimos años y a la que teníamos acceso a partir de sus artículos en revistas especializadas⁵, pero trasladaba también sus obsesiones que, al tiempo, se convirtieron en las «obsesiones» de los principales investigadores económicos: parten de la diferente evolución del empleo en EEUU y Europa y entienden que se debe a diferencias en las instituciones sociales que intervienen en los mercados de trabajo, destacando en especial los efectos negativos sobre el empleo del seguro de desempleo y el sistema de determinación de salarios (negociación colectiva). Durante toda la década de los 90 se asistió a una crítica continuada en el plano académico del papel que juegan estas instituciones; crítica que afectó a todas ellas (aparte de las anteriores, fueron cuestionados el salario mínimo, el papel de los sindicatos, la legislación de seguridad en el empleo o las cotizaciones a la Seguridad Social)⁶. La OCDE, por su parte, en sus recomendaciones e informes acentuaba estas posiciones. Desde ambos ámbitos se impulsó el estudio del mercado de trabajo como un estudio sobre la viabilidad de las instituciones del mercado de trabajo, tratadas siempre en los manuales como algo externo a los modelos. Y para ello se dispuso de todo un arsenal de nuevos términos que todos hemos ido incorporando –voluntariamente o no– a nuestros trabajos e investigaciones: su más emblemático, sin duda, el de flexibilidad aplicado a los mercados de trabajo (OCDE, 1986)⁷.

Todo esto se viene inmediatamente a la mente cuando nos adentramos en la lectura de un libro o manual sobre el mercado de trabajo. El predominio absoluto de un modo de análisis del merca-

¹ D. Hamermesh y A. Rees (1984): *Economía del trabajo y los salarios*, Alianza Universidad (primera edición en español). En todo caso, se trata de una versión ampliada y revisada de *The Economics of work and pay*, de Albert Rees (1973, Harper & Row, Nueva York).

² Bien es cierto que podíamos ya contar con una acertada compilación de lecturas que nos acercaban a los distintos enfoques del mercado de trabajo en: Toharia, L. (comp.) (1983): *El mercado de trabajo: teorías y explicaciones*, Alianza, Madrid.

³ Su primera edición es de 1986 y ha contado con una excelente adaptación –no sólo traducción– al mercado español en 1996 (McGraw Hill, Madrid).

⁴ R. Layard, S. Nickell y R. Jackman (1991): *Unemployment: Macroeconomic performance and the labour market*, Oxford University Press, Oxford.

⁵ A modo de ejemplo, podemos destacar por su importancia como refuerzos de estas ideas tres libros clave, tales como C. Bean, P. Layard y S. Nickell (1987): *The rise in unemployment*, Basil Blackwell, Oxford; R. Layard y J. Philpott (1991), *Stopping unemployment*, The Employment Institute, Londres; y, por último, una síntesis en P. Layard, S. Nickell y R. Jackman (1994): *The unemployment crisis*, Oxford University Press, Oxford.

⁶ Una compilación de los avances en la investigación actual en mercado de trabajo la encontramos actualizada en O. Ashenfelter y D. Card (eds.) (1999): *Handbook of Labor Economics*, 3 vol., Ed. Elsevier, Amsterdam.

⁷ Tras una definición genérica, al año siguiente publicó otro informe en que ya aclara realmente los objetivos perseguidos en la *era de la flexibilización laboral*: «bajo el ángulo macroeconómico, se trata de la flexibilidad de la masa global de los salarios nominales y reales; y desde la perspectiva microeconómica, se trata de la flexibilidad de los salarios relativos según ramas de actividad y profesiones». Nada nuevo, pues, pero con palabras diferentes; o lo que es lo mismo, vino viejo en odres nuevos.

do de trabajo nos lleva a preguntarnos si nos encontramos ante un nuevo intento de síntesis de este pensamiento o bien ante un libro abierto a todos los enfoques y en el que se exponga el funcionamiento real de estos mercados buscando más el interés que las certezas. En el caso que nos ocupa, es evidente que nos encontramos ante el segundo de los supuestos.

Juan Ignacio Palacio y Carlos Álvarez Aledo, desde su amplia experiencia docente e investigadora, acometen la difícil tarea de elaborar un libro de Economía Laboral propio, no ligado a manuales estadounidenses y conformado como una unidad y no como una sucesión de capítulos. Partiendo de la sencillez con la que pretenden trasladar «conocimientos, inquietudes y experiencias» (pág. 5) y con el rigor propio de quienes llevan años preparando cursos de Economía Laboral, deudores de esquemas rígidos (de oferta y demanda) y partiendo de manuales alejados de la realidad de los problemas de los mercados de trabajo europeos. Solow (1990), recordando sus comienzos en la dedicación al estudio del mercado trabajo, apelaba al realismo en el análisis del mercado de trabajo, a prestar más atención a su «idiosincrasia»; esto es, destacaba tanto la diferenciación respecto del resto de mercados como la «necesidad» que tienen los macroeconomistas de «hacer algo», esto es, de partir del realismo en sus modelos⁸.

Junto a los dos criterios ya señalados al inicio (carácter interdisciplinario y carácter aplicado), los autores acometen tan difícil empresa con el objetivo expreso de ofrecer al lector (estudiante, lector o experto, pues a todos ellos va dirigido) una visión plural de los distintos enfoques teóricos sobre el mercado de trabajo. Así, la primera parte (capítulos 1 a 5) tiene un eminente carácter analítico y teórico. Ese deseo de no seguir un guión tradicional en el desarrollo les lleva a incluir en un único capítulo (capítulo 2) toda la exposición de la oferta y demanda de trabajo, descrita de forma muy pedagógica, y siguiendo la respectiva evolución histórica de los diferentes modelos. Y siguiendo el segundo de los criterios, el capítulo 3 pasa a exponer los diferentes modelos explicativos del desempleo en las cuatro últimas décadas, centrándose en la relación inflación–desempleo y dejando para el siguiente capítulo, sin duda el más formalizado de todo el libro, el proceso de determinación de salarios. Aquí apreciamos nuevamente tanto la visión plural de los modelos como su apego a la realidad, cuando aborda el tratamiento de la negociación colectiva. Por una parte, la teoría neoclásica no incluía la negociación colectiva salvo entendida como competencia imperfecta en el mercado de trabajo; por otra, los institucionalistas, si bien la incluían, lo hacían como algo exógeno al mercado de trabajo. Los autores optan por analizar con detalle todas ellas y, en particular, los modelos de competencia imperfecta aplicados al mercado de trabajo. De este modo acometen la determinación de salarios, remarcando la dualidad de comportamientos entre el mercado de bienes y el mercado de trabajo; las diferentes situaciones resultantes de los diferentes niveles de competencia en ambos mercados determinarán diferentes resultados. Con razón afirman que «cada teoría sobre el mercado de trabajo implica una explicación sobre la determinación de los salarios, el papel de la negociación colectiva y los sindicatos» (pág. 93).

En la segunda parte llevan a cabo un enfoque más empírico. Expuestos los modelos, trasladan al lector la situación del mercado de trabajo en Europa y España (capítulo 5) y las políticas activas

⁸ R. Solow (1990): "Government and the labor market", en K. Abraham y R. Mckersie, *New developments in the labour market. Toward a new institutional paradigm*, MIT Press, Cambridge (Mass.). En este artículo expone sus problemas al pasar a estudiar temas de mercado de trabajo veinticinco años antes. Una extensión de estas reflexiones la encontramos en su libro (afortunadamente traducido) *El mercado de trabajo como institución social* (1992, Alianza Economía, Madrid), que recoge una serie de conferencias en las que reflexiona sobre el papel de las instituciones en el mercado de trabajo y los problemas que genera en su análisis económico.

llevadas a cabo en la UE (capítulo 6). Como expertos en estos temas, se abordan los diferentes aspectos de forma detallada y pedagógica permitiendo al lector, a partir de los numerosos cuadros y gráficos, obtener una visión real de los indicadores laborales en la UE, así como los sociales, al entender con acierto este análisis también a la política social. Destacamos en especial los cuadros en que se sintetizan las principales reformas laborales en España, la negociación colectiva y las políticas activas en el Plan Nacional de Empleo (con la complejidad que ello conlleva).

Por último, los capítulos 7 a 10 abordan los diferentes planteamientos ante los grandes retos que tienen los mercados de trabajo: la flexibilidad y la desregulación; la globalización; y los costes laborales en marcos competitivos, incluyendo los efectos en la distribución de renta. Todos estos campos no son nuevos, pero marcan el debate actual y futuro desde el campo de la Economía Laboral. El tema de la flexibilidad en el mercado de trabajo resulta especialmente completo y bien estructurado, abarcando todos los temas posibles y expuesto de forma crítica algo que es común en todo el libro. La globalización se enfoca como «flujos de información y control del conocimiento, en vez de desplazamiento de mercancías y factores productivos y dominio directo del mercado» (pág. 299), pero siendo evidente que tiene efectos laborales en la integración productiva, en la subcontratación y en los flujos de población.

Nos encontramos, pues, ante un buen texto de Economía Laboral, bien escrito y presentado, en el que se aborda un análisis crítico de los principales aspectos actuales de esta rama de la Economía. Resulta especialmente digno de elogio su interés pedagógico mostrado en definiciones, recuadros explicativos y especialmente en cuadros de resumen histórico. En este interés pedagógico es de resaltar, asimismo, la bibliografía comentada que acompaña a cada capítulo. Ciertamente se ha avanzado mucho en nuestro país en la preocupación por publicar obras de interés en el campo de la Economía Laboral. Tras la excelente colección de libros que editó a mitad de los años 80 el Ministerio de Trabajo (lamentablemente paralizada desde hace años), una serie de monografías, artículos y textos han cubierto el campo hasta hace poco dominado por el modelo de mercado de trabajo norteamericano. Ahora resulta muy fácil suplir esos manuales comentados por monografías o artículos; pero además también se han publicado textos que, al igual que el que aquí reseñamos, surgieron con ese espíritu crítico, interdisciplinario y aplicado. Así, sin ánimo de exhaustividad, podemos destacar la compilación de Míguez y Prieto (1999), la síntesis de los principales datos del mercado de trabajo en España de Toharia *et al.* (1998), el manual de Lluís Fina (2001) o la más reciente compilación de artículos, desde una vertiente más internacional, de Fujii y Ruesga (2004)⁹.

Como ya hemos subrayado, en las dos últimas décadas el mercado de trabajo se ha convertido en el centro del debate económico. Nos encontramos, pues, muy lejos del optimismo con que Keynes vaticinaba a sus nietos que el problema económico pasaría a ocupar un «lugar secundario», y, mucho más lejos aún de la «profunda convicción de que el problema económico no es sino una espantosa confusión, una transitoria e innecesaria confusión» con que el propio Keynes prologaba en 1931 sus *Ensayos de Persuasión*. Ante ese debate sobre el mercado de trabajo, el enfoque ortodoxo ha convertido la confusión en certezas y las opiniones en axiomas. Este libro, junto con otros en la misma línea, nos devuelve a las incertidumbres, pero son precisamente con estas con las que avanza el conocimiento y retroceden la sumisión y la resignación.

⁹ F. Míguez y C. Prieto (coords.) (1999): *Las relaciones de empleo en España, siglo XXI*, Madrid; Toharia *et al.* (1998): *El mercado de trabajo en España*, Mc Graw Hill, Madrid; L. Fina (2001): *El reto del empleo*, McGraw Hill, Madrid; y, G. Fujii y S. Ruesga (coord.) (2004): *El trabajo en un mundo globalizado*, Pirámide, Madrid.