

Els Opuscles del CREI

nº **2**

Diciembre 97

Reducir el paro: ¿a cualquier precio?

Fabrizio Zilibotti



CENTRE DE RECERCA
EN ECONOMIA INTERNACIONAL
GENERALITAT DE CATALUNYA
I UNIVERSITAT POMPEU FABRA



El Centre de Recerca en Economia Internacional (CREI) es un centro de investigación constituido como consorcio integrado por la Universitat Pompeu Fabra y la Generalitat de Catalunya. Su sede está en el campus de la Universitat Pompeu Fabra, en Barcelona.

El CREI se constituyó el mes de noviembre de 1993. Fue el resultado de la combinación de dos impulsos: por un lado, de la evolución actual de la economía internacional y europea, que ha planteado nuevos retos y ha creado un entorno completamente inédito para regiones económicamente dinámicas como, por ejemplo, Catalunya; y, en segundo lugar, de los últimos desarrollos en teoría económica, que han revitalizado campos hasta ahora muy segmentados como la economía internacional, la economía regional, la teoría del equilibrio general, la teoría de los juegos de estrategia, la teoría del crecimiento, la economía del desarrollo, la macroeconomía de las economías abiertas o las finanzas internacionales.

“Els Opuscles del Crei” pretenden ser los instrumentos de difusión de la investigación del CREI en el ámbito no académico. Cada “Opuscle” recoge, para un público general, las conclusiones y observaciones de trabajos publicados, o en vías de publicación, en las revistas especializadas. Se hace constar que las opiniones expresadas en “Els Opuscles del CREI” son responsabilidad de sus autores.

*Editado por: CREI
Universitat Pompeu Fabra.
Ramon Trias Fargas, 25-27 08005 Barcelona
Tel. (93) 542 24 98
© 1997, CREI
© de esta edición: Fabrizio Zilibotti
ISSN: 1137 - 7828
Diseño: Fons Gràfic
Impresión: Masanas Gràfiques
Depósito legal: B-24697/97*

Reducir el paro: ¿a cualquier precio?

Fabrizio Zilibotti*

Introducción

Si a principios de los setenta un economista nos hubiese comentado la actuación¹ económica de postguerra de la Europa occidental y de los Estados Unidos, podría haber propuesto la siguiente explicación: “La producción en Europa ha crecido más rápidamente que en los EE.UU. porque el viejo continente se estaba recuperando de un duro golpe, la Segunda Guerra Mundial, que había destruido una gran parte de sus reservas de capital físico. En cambio, los EE.UU. no sufrió una destrucción comparable de su capacidad productiva. Este efecto de *convergencia* -como lo llaman los economistas del crecimiento- es la principal explicación al crecimiento más lento de los EE.UU. durante el tercer cuarto del siglo XX. Las altas inversiones y un crecimiento rápido favorecen la demanda de trabajo, y esto explica porqué la tasa de desempleo en Europa (2-3%) ha sido más baja que en los EE.UU. (4-5%) en el periodo de postguerra”. Los efectos de convergencia son transitorios y una previsión razonable para el último cuarto de siglo habría sido que en Europa disminuiría el crecimiento y que el desempleo aumentaría

hasta llegar al 4-5% experimentado en los EE.UU. en el periodo de postguerra.

La realidad resultó ser mucho más amarga de lo previsto. El desempleo en Europa aumentó, primero con moderación tras la primera crisis del petróleo, y después abruptamente entre 1977 y 1985. Desde entonces, el índice de empleo nunca se ha recuperado de un modo estable y actualmente las tasas de desempleo en Europa fluctúan sobre niveles de un 11-12%. Las experiencias de los diferentes países europeos no son homogéneas (ver Marimon, 1997; Marimon y Zilibotti, 1997b). Por un lado, España sufrió un rápido incremento del desempleo, pasando de un 2,6% en 1973 a más de un 20% a mediados de los ochenta, y la cifra más reciente se mantiene por encima del 22%. Por otro lado, Portugal, Suecia y Finlandia permanecieron inmunes a la creciente epidemia de desempleo durante las décadas de los setenta y ochenta, si bien la actuación de los dos países escandinavos (especialmente Finlandia) también se ha deteriorado en la década de los noventa. Pero aparte estas diferencias, la persistencia de un alto índice de desempleo parece ser la principal preocupación de Europa occidental a finales de siglo. En contraste, durante el mismo período, no se puede apreciar ninguna tendencia clara en la evolución temporal del desempleo en los EE.UU. A diferencia de la opinión unánime que tenían sobre las primeras décadas de la postguerra, los economistas discrepan sobre el origen de estas experiencias divergentes. No existe una teoría simple y no sujeta a controversias que explique porqué este último cuarto de siglo ha sido tan absolutamente distinto del anterior. Han surgido así una variedad de teorías que a menudo proponen políticas económicas totalmente opuestas.

La comparación entre las recientes experiencias a ambos lados del Atlántico ha suscitado también

un intenso debate político. Por un lado, los defensores a ultranza del estilo de vida europeo niegan que el aumento de desempleo requiera un replanteamiento o una reforma del Estado de Bienestar. Su principal argumento es que este sistema ha garantizado un buen nivel de prosperidad y justicia social durante décadas, sin causar un alto índice de desempleo. Su propuesta política más común es llevar a cabo otra intervención legislativa con el fin de reducir las horas semanales trabajadas por cada empleado, una propuesta que, respecto a sus efectos sobre el empleo, es vista con escepticismo por la mayoría de economistas. En el lado opuesto, los escépticos del Estado de Bienestar ven las instituciones del mercado laboral europeo como una superestructura irracional que impide al mercado realizar su cometido, y provoca, por lo tanto, que se mantenga un alto índice de desempleo. Su reflexión nos lleva a remedios radicales: “liberar los mercados laborales de cualquier regulación, flexibilizarlos y prescindir del Estado de Bienestar”. Esta posición ha ido ganando crédito en el debate político.

La reflexión que llevaremos a cabo en este artículo no pretende tomar una posición en este debate. Nuestro propósito es, más bien, proporcionar una valoración equilibrada de la historia reciente basada en una metodología teórica que ha demostrado ser muy provechosa para analizar muchos aspectos del ámbito de la economía laboral, el enfoque de la *búsqueda*. La conclusión que queremos destacar es que no existe una panacea indolora. Sea cual sea el camino que una sociedad decida tomar tendrá que enfrentarse a la posibilidad de compromisos dolorosos. Nuestra investigación viene motivada por dos observaciones. La primera, a menudo olvidada por los escépticos del Estado de Bienestar, es que no todos los aspectos del “flexible” mercado laboral americano son positivos: hay luces (bajo índice de desempleo) pero también

hay sombras (creciente desigualdad salarial, bajo crecimiento de la productividad). La segunda, habitualmente eludida por los entusiastas del Estado de Bienestar, es que las condiciones económicas han cambiado irreversiblemente desde los años setenta, y sería ilusorio esperar que pueda restablecerse la época dorada en la que el Estado de Bienestar y el pleno empleo eran compatibles.

En nuestro análisis nos centraremos en el papel de una institución en particular, el subsidio de desempleo, que puede considerarse como un elemento representativo de una variedad de políticas típicas del Estado de Bienestar. Las conclusiones de nuestro trabajo corroboran la opinión de los escépticos del Estado de Bienestar en el sentido de que el subsidio de desempleo ha sido un factor clave al determinar el incremento del desempleo en Europa. Pero nuestro análisis también advierte de las consecuencias indeseables que se producirían sobre la desigualdad salarial (y de renta) y, posiblemente, sobre la eficiencia económica si se prescindiese de los subsidios de desempleo. El efecto neto sobre el bienestar social en caso de abandonar el Estado de Bienestar para pasar a un sistema puro de *laissez-faire* puede ir en cualquier dirección (o, en términos de economistas, es en general ambiguo). Por lo tanto, elegir entre la opción “americana” o la opción “europea” es más una cuestión de preferencias sociales entre objetivos alternativos que una elección entre una sociedad orientada al mercado, moderna y racional, o unas instituciones irracionales y obsoletas, tal y como argumentan los escépticos del Estado de Bienestar en el debate político. Mantener vivo el Estado de Bienestar a finales de siglo puede tener el coste de aceptar niveles de desempleo substancialmente más altos que los del pasado, alrededor del 8-10%. Pero tal como nos muestra claramente la reciente experiencia de los Estados Unidos, tampoco debería subestimarse el coste de desmantelar este sistema.

El lado oscuro de la experiencia de los EE.UU.

“Aumento de la desigualdad. Salarios reales estancados. Clase media en decadencia. Altos niveles de pobreza infantil. Retroceso del movimiento sindical. Personas sin bogar en todas las ciudades. Cárcenes repletas. Una red de protección social agrietada.” Esta descripción de los cambios sufridos en la sociedad americana durante las dos últimas décadas no se ha extraído de un folleto marxista, sino que es el comienzo de un artículo de R.B. Freeman (1996) publicado en *Harvard Business Review*. Si en Europa el principal problema social y político ha sido el incremento del desempleo, en los EE.UU. ha sido el aumento de la desigualdad que ha ocasionado la aparición de la llamada clase *de los pobres con empleo*.

El incremento de la desigualdad salarial observado durante las dos últimas décadas es la principal fuente de esta nueva pobreza (véase Levy y Murnane, 1992; Gottschalk y Smeeding, 1997). Los datos muestran que la desigualdad salarial ya fue mayor en Estados Unidos que en la mayor parte de países europeos a finales de los años sesenta (excepto por Francia), y que esta diferencia ha aumentado significativamente en los últimos veinte años. Desde los setenta hasta principios de los noventa, la desigualdad salarial en los Estados Unidos ha ido en aumento de forma continua, mientras que en Francia, Italia y Suecia no ha aumentado. Gran Bretaña sufrió un descenso de la desigualdad salarial en los años setenta y un incremento en los ochenta. En el artículo citado más arriba, Freeman explica que *“...en Europa occidental, un trabajador hombre situado en el 10% inferior de la distribución de ingresos, gana el 68% de la renta mediana de dicha distribución; en Japón, este trabajador gana el 61% de la mediana. En los Estados Unidos, gana el 38% de la mediana... Los*

trabajadores de Alemania que ganan menos ganan 2,2 veces más que los americanos que ganan menos..." (p. 116).

Otro hecho interesante que los datos traen a la luz es que la desigualdad salarial ha ido en aumento no sólo entre *colectivos* sino también *dentro de los colectivos*. Dicho de otro modo, en los EE.UU. no sólo ha crecido la diferencia salarial entre trabajadores de cualificaciones o atributos distintos (por ejemplo entre personas con estudios superiores frente a personas con el bachillerato; entre trabajadores con experiencia frente a trabajadores sin ella) sino también entre trabajadores de características *idénticas*. No ha ocurrido así en Europa. La creciente desigualdad en los EE.UU. entre trabajadores igual cualificados es incluso más sorprendente que la observación de que el salario relativo de los obreros sin cualificación ha descendido de un modo espectacular. Volveremos a tratar esta cuestión más adelante.

Freeman muestra también su preocupación por la crisis del *movimiento sindical* en los Estados Unidos. Es probable que buena parte de los análisis del desempleo europeo no compartan esta preocupación. Una opinión muy común es que la principal responsabilidad de la persistencia del alto desempleo en Europa yace precisamente en la actitud corporativista de los sindicatos. Los sindicatos solamente se preocupan, se nos dice, de los intereses de los trabajadores afiliados. Su actitud mantiene los salarios artificialmente altos, impidiendo que el mercado absorba la gran masa de desempleados. Por lo tanto, un descenso del poder de los sindicatos sería una buena noticia porque significaría una reducción de los privilegios de los *de dentro* (trabajadores en activo) en favor de los desprotegidos *de fuera* (trabajadores en el paro). Ahora bien, ¿Las perspectivas de un obrero sin trabajo son realmente menos desfavorables en economías con sindicatos

débiles, como en Estados Unidos, que en economías con sindicatos fuertes, como en Europa, como sugeriría esta opinión general? Es cierto, por un lado, que en los Estados Unidos el desempleo es por término medio una experiencia mucho más transitoria que en Europa. En 1989, en Europa, más de la mitad de los desempleados no pudieron encontrar trabajo después de un año de desempleo, mientras que en los Estados Unidos menos de un 10% estuvo en esta situación. Sin embargo, no es tan evidente que un desempleado típico americano se enfrente a un futuro mejor que el de su homólogo europeo. En primer lugar, en la mayor parte de países europeos la privación económica de vivir sin un salario está mitigada por legislaciones generosas en materia de subsidios de desempleo. En segundo lugar, el típico trabajo que a la larga un trabajador europeo acaba encontrando está más bien pagado y es más estable que el que acaba encontrando el trabajador americano, que a menudo cambia de un trabajo precario a otro. En resumen, no hay ninguna evidencia de que la experiencia de un desempleado típico americano sea mejor que la de su homólogo europeo (ver informe en CEPR, 1995, p. 13). Por lo tanto, la preocupación de Freeman por el declive del movimiento sindical americano puede estar bien justificada.

Existe otro aspecto en el que la actuación de los EE.UU. es decepcionante: el crecimiento de la productividad. A pesar de la creciente diferencia en el desempleo, el crecimiento del PIB total en Europa ha sido muy similar al de los EE.UU. en los últimos 25 años. En el período 1975-1993 la tasa de crecimiento del PIB de los EE.UU. ha sido del 2,6% anual, más o menos como la de Alemania (2,5%), Francia (2,4%), Italia (2,8%) y España (2,5%), y sólo significativamente superior a la del Reino Unido (1,9%). Estos dos hechos, distintas tasas de empleo y parecidas tasas de crecimiento, suponen diferen-

cias amplias en el crecimiento de la productividad: en el período 1975-1994 la tasa media de crecimiento de volumen de producción por trabajador en Europa occidental ha sido un uno por ciento superior a la tasa de los EE.UU. Aunque es cierto que dicha diferencia en favor de Europa también existía en los sesenta, cuesta creer que en los noventa todavía se observe de forma significativa el impulso asociado a la recuperación de la postguerra. Un artículo publicado recientemente en *The Economist* (mayo 1996) sugiere la siguiente explicación. *“La debilidad de los sindicatos y unos salarios mínimos bajos han permitido que los salarios reales más bajos cayesen. Esto, a su vez, ha significado que las empresas americanas contraten relativamente más (y más baratos) trabajadores que las europeas. Por eso el restaurante americano medio dispone de más camareros y limpiadores de mesas que su equivalente europeo...”*

Si el crecimiento más bajo de la productividad simplemente reflejase el hecho de que por cada empleo barato (y de baja productividad) que se crea en los EE.UU., Europa tiene una unidad adicional de desempleo, la balanza se inclinaría en favor de la opción de mercados más flexibles. Pero esta visión ha sido cuestionada tanto desde el punto de vista teórico como del empírico. Acemoglu (1997) encuentra apoyo empírico para la hipótesis de que los “buenos” y los “malos” empleos son de algún modo mutuamente sustitutos. En otras palabras, las economías en las que los “malos empleos” no son rentables (debido a salarios mínimos demasiado elevados o a los subsidios de desempleo) tienden a generar un mayor número no sólo de desempleados, sino también de empleos mejor remunerados y con una productividad elevada. El autor comprueba esta hipótesis comparando datos de todos los Estados de EE.UU. (extraídos de la Encuesta de la Población) y la conclusión es que los salarios mínimos y los subsidios

de desempleo podrían incrementar el desempleo, pero a su vez podrían también mejorar substancialmente la composición de los trabajos. A pesar de que no se ha llevado a cabo una investigación empírica con datos europeos, el mismo autor señala que la evidencia indirecta proporcionada por las diferencias en el crecimiento de la productividad sugiere que la misma relación negativa pudiera explicar muy bien las diferencias entre Europa y los Estados Unidos: *“por una parte, la sociedad puede elegir un nivel alto de empleo, pero a su vez una alta proporción de trabajos poco remunerados y una baja productividad laboral; por otra parte, puede optar por una situación de equilibrio con trabajos mejores, una alta productividad pero también un nivel más elevado de desempleo”* (p. 3).²

El irreversible final de la época dorada

Toda una serie de teorías económicas, apoyadas en mayor o menor grado por la evidencia empírica, argumentan que el entorno económico desde finales de los setenta ha experimentado un cambio que ha dado origen a una transformación en los efectos de las instituciones del Estado de Bienestar. Una opinión popular en la literatura económica más reciente es que la evolución del comercio internacional, especialmente el crecimiento del flujo de exportaciones de productos manufacturados desde los países en vías de desarrollo hacia los mercados de la OCDE, ha perjudicado a los trabajadores poco cualificados de las economías desarrolladas (ver Krugman, 1994; Freeman, 1995). El flujo de manufacturas intensivas en mano de obra de los países menos desarrollados hacia los mercados del mundo occidental ha sido el equivalente de una inmigración a gran escala de trabajadores poco cualificados de los países menos desarrollados hacia los países desarrollados. La competencia

extranjera, según esta teoría, ha conducido a que se estancase la producción de bienes intensivos en mano de obra no cualificada (por ejemplo, productos textiles) en los países desarrollados y la consecuente caída en la demanda de trabajadores poco cualificados ha hecho bajar los salarios de estos trabajadores. En los Estados Unidos esto ha originado un aumento de la desigualdad salarial. En Europa, donde por la acción de los sindicatos las diferencias salariales se mantienen artificialmente comprimidas, hemos visto crecer el desempleo de los trabajadores poco cualificados. Esta sencilla y elegante explicación tiene dos limitaciones importantes. En primer lugar, sólo puede dar cuenta del aumento de desigualdad salarial entre los trabajadores con características heterogéneas (*cualificados y no cualificados*), mientras que, como hemos comentado anteriormente, la desigualdad también ha aumentado entre los trabajadores con características *idénticas*. En segundo lugar, esta explicación sugeriría que el desempleo en Europa tendría que estar más concentrado entre los trabajadores no cualificados que en los EE.UU. Pero esto se contradice con la evidencia de que el índice de desempleo de trabajadores cualificados y no cualificados es casi el mismo en Europa que en los EE.UU. Es más, el desempleo de trabajadores cualificados ha crecido también en Europa, mientras que dicha teoría sugeriría lo contrario.

Krusell et al. (1997) argumentan, en cambio, que una importante característica del reciente crecimiento en las economías desarrolladas es una rápida caída del coste de utilización de bienes de capital y postulan que los trabajadores poco cualificados son mejores sustitutos del capital que los trabajadores altamente cualificados. Estos dos hechos -el descenso del precio de los bienes de capital y la complementariedad entre la cualificación y el capital- habrían inducido a las empresas a orientarse hacia técnicas que son intensivas en capital y en

trabajadores cualificados, habrían llevado al descenso de la demanda de trabajadores no cualificados y habrían incrementado la prima a la cualificación. Aunque el mecanismo propuesto por estos autores es distinto y se basa en evidencias empíricas más sólidas, la explicación dada por esta teoría comparte muchas de las implicaciones del planteamiento basado en el comercio internacional (y se le pueden hacer las mismas críticas).

Aunque las causas y la naturaleza del cambio ocurrido están aún sujetas a debate, los economistas tienden a estar de acuerdo en que el entorno de los años noventa es fundamentalmente distinto al de los años sesenta y que restablecer la época dorada del Estado de Bienestar mediante vías renovadas de intervención pública sería, con toda seguridad, un fracaso. Cualquier propuesta realista de política económica para el inicio del siglo XXI tiene que hacer frente a unos escollos substancialmente distintos a los que hicieron frente las economías europeas en los años sesenta.

Una nueva teoría: el conflicto entre el nivel de empleo y la adecuación de los aparejamientos (entre trabajadores y empresas)

Como ya hemos comentado, es corriente asociar las diferencias en la actuación de los mercados laborales de los EE.UU. y Europa con las diferencias en la flexibilidad de dichos mercados. El grado de flexibilidad se define habitualmente a partir de un número de características institucionales del mercado laboral, como la legislación sobre la contratación y el despido, el grado de centralización del proceso de negociación colectiva y el de sindicalización, el grado de compromiso obligatorio que representan los contratos firmados por los sindicatos, etc... Aunque se debe reconocer la importancia

de comprender y cuantificar los efectos de estas instituciones en la tasa de desempleo de equilibrio, creo que la literatura económica ha exagerado la amplitud de las diferencias institucionales entre los mercados laborales europeos y norteamericanos. Esto ha contribuido a propagar la idea preconcebida de que las relaciones laborales europeas son escleróticas, en contraste con los mercados laborales norteamericanos, sin fricciones y con un buen funcionamiento³. En un trabajo reciente (Marimon y Zilibotti, 1997a), hemos analizado la hipótesis de que las grandes diferencias en los resultados puedan haber sido generadas a partir de un grado relativamente pequeño de diferencia institucional y hemos intentado explicar los acontecimientos de las dos últimas décadas por medio de un modelo teórico común para Europa y los EE.UU. Las predicciones de nuestra teoría coinciden extraordinariamente bien, como veremos, con los comportamientos observados.

Nos centramos especialmente en el papel que juega el subsidio de desempleo. Aunque esta institución existe tanto en Europa como en Estados Unidos, existen importantes diferencias tanto en sus niveles de aplicación como en su configuración. En Europa, lo normal es que un trabajador desempleado perciba periódicamente un pago en efectivo financiado por los ingresos generales del Estado. Tanto la duración como la cantidad varían según el país. En los EE.UU. hay diferencias muy importantes entre los diferentes estados. Pero sin duda, las prestaciones de desempleo son, en general, más generosas en Europa que en los Estados Unidos.

Existen argumentos a favor y en contra de los subsidios de desempleo. Las críticas a esta institución tienen una doble vertiente. En primer lugar, el subsidio de desempleo desincentivaría a los trabajadores a buscar empleo: la transferencia haría que

los trabajadores desempleados reduzcan el tiempo y el esfuerzo dedicado a buscar un trabajo. En segundo lugar, el subsidio aumenta el salario de reserva al cual el desempleado está dispuesto a trabajar. Ambos efectos aumentan el desempleo⁴. Por otro lado, el subsidio de desempleo es defendido porque proporciona a los trabajadores un valioso seguro social contra el riesgo de pasar temporadas desempleado sin percibir ninguna renta laboral. Más allá del tema del aspecto de seguro, se argumenta que el subsidio de desempleo reduce la inadecuación de los aparejamientos entre trabajadores y empresas. En otras palabras, proporciona la seguridad necesaria para que el desempleado tenga tiempo de buscar no solamente *un trabajo*, sino *el trabajo adecuado*. Aunque este tema aparece a menudo en el debate político, no ha sido tratado a fondo por la literatura económica que ha intentado dar explicación a los diferentes componentes (desempleo, desigualdad salarial, productividad) del puzzle del contraste entre Europa y EE.UU. Esto es precisamente el aspecto en el que centraremos nuestra atención en este trabajo.

Empezaremos por una pregunta de base: ¿qué se entiende por desempleado en una economía moderna? El desempleado es una persona en edad de trabajar que está buscando empleo pero todavía no ha encontrado un trabajo que se ajuste a sus *aspiraciones*. Aparte de las connotaciones históricas y culturales, dichas aspiraciones dependen de diversas instituciones legales y sociales. Si, por ejemplo, un desempleado recibe el apoyo de su familia o comunidad, se puede permitir ser más ambicioso y aspirar a un cierto tipo de empleo que si corre el peligro de quedarse sin hogar o de pasar hambre. Para poner un ejemplo extremo, supongamos que un gobierno declarase ilegal estar desempleado durante más de un mes. Si políticamente fuera viable, esta medida probablemente reduciría sensiblemente el desempleo, pero a un altísimo

coste social al inducir a muchas personas a aceptar por necesidad trabajos que les son inadecuados - ¡muchos doctores en informática terminarían sirviendo mesas!. Esta relación entre desempleo y adecuación en los empleos ha sido reconocida, por ejemplo, por Solow (1987), quien nos sugiere que deberíamos considerar como desempleado (involuntario) todos aquellos agentes cuyo *“valor marginal del ocio es menor que el salario real normal en empleos para los cuales están cualificados”, una definición que “afecta tanto al mecánico cualificado que no acepta un empleo de barrendero como al que sí lo acepta”* (p. 33).

Para analizar formalmente la relación entre el desempleo y la inadecuación laboral, en Marimon y Zilibotti (1997a) construimos un modelo teórico en el cual el proceso de apareamiento de trabajadores con empresas es costoso: las empresas invierten recursos substanciosos en nuevos contratos, los trabajadores gastan tiempo y energía en leer las demandas, acudir a las entrevistas, etc. En otras palabras, una característica muy importante del mercado laboral es la existencia de *fricciones de búsqueda*. A continuación, formulamos el supuesto realista de que un trabajador tiene una productividad distinta según la empresa para la cual vaya a trabajar. Un trabajador que desempeña tareas “adecuadas” a su cualificación tiene una mayor productividad y por tanto cobra un salario más elevado. En un mercado laboral competitivo en el que los trabajadores y las empresas se pudiesen aparejar instantáneamente y sin ningún coste, todos los agentes trabajarían en su empresa ideal. Sin embargo, este apareamiento perfecto entre trabajadores y empresas no se da en nuestro mercado laboral, porque, debido a las fricciones de búsqueda, se requiere tiempo para que un trabajador determinado y una empresa determinada que ofrece una plaza se lleguen a encontrar. Y la espera tiene un coste: para las empresas, porque mientras no

cubren la vacante han de incurrir en costes de búsqueda; para los trabajadores, porque no ganan un sueldo mientras están desempleados. Puesto que encontrar un trabajo es un consumo tanto de tiempo como de recursos, los contratos que finalmente se establecen no son los más productivos dadas las características de los trabajadores y las empresas⁵.

Supongamos ahora que los mercados laborales se han “segmentado” más y que hoy es más importante que en los años sesenta tener un empleo que concuerde con la cualificación de cada uno. En Estados Unidos, donde el subsidio de desempleo es muy bajo, estar desempleado tiene un coste muy elevado para los trabajadores, y siguen por lo tanto aceptando una gran variedad de ofertas de empleo, aunque sean con salarios muy bajos. Como la diferencia de productividad entre buenos y malos empleos ha aumentado en el presente por razones tecnológicas, la desigualdad salarial, incluso entre trabajadores con idénticas cualificaciones, aumenta en esta economía más segmentada y de bajo subsidio. En la jerga de los economistas, *el cambio tecnológico amplifica el efecto de la inadecuación de los emparejamientos sobre los ingresos salariales*. Como los trabajadores siguen aceptando “cualquier empleo”, la tasa de desempleo no experimenta cambios substanciales. En Europa, sin embargo, como el subsidio de desempleo es más generoso y hace por tanto que el paro sea más soportable, los trabajadores pueden permitirse modificar su conducta de búsqueda y adaptarla al cambio del entorno económico. En esta economía más segmentada y con subsidios de desempleo elevados, los desempleados únicamente aceptan empleos para los que están relativamente mejor cualificados, y rechazan las ofertas malas que les reportarían un salario bajo. Como los que buscan trabajo son más selectivos y no se dan apareamientos deficientes, esta economía no tiene “trabajadores pobres” y las desigualdades salariales no

cambian de forma sustancial. De nuevo en términos de economistas, *el cambio endógeno de la exigencia de los trabajadores compensa los efectos hacia la desigualdad inducidos por el cambio tecnológico*. Pero precisamente porque los trabajadores son más selectivos, en esta economía de subsidios altos cada desempleado busca durante más tiempo antes de encontrar la buena oportunidad y, por lo tanto, aumenta la tasa de desempleo.

En resumen: dos economías similares pero con instituciones (ligeramente) distintas reaccionan de un modo muy distinto al cambio tecnológico global. Estas distintas reacciones son consistentes con las trayectorias contrastantes observadas entre Europa y Estados Unidos de las que ya hemos hablado con anterioridad. También son consistentes con la observación de que la media de productividad de la mano de obra ha crecido más rápidamente en Europa que en los EE.UU.: esto sería debido al hecho de que en el primer caso hay una menor inadecuación de los apareamientos que en el segundo.

Comprobación de las predicciones cuantitativas de nuestra teoría

El procedimiento tradicional para comprobar la validez de una teoría económica consiste en aplicar técnicas econométricas (por ejemplo, regresiones) a los datos para estimar las relaciones entre las variables de interés previstas por el modelo teórico. Si los parámetros estimados tienen el signo pronosticado por el modelo, y son cuantitativamente significativos, entonces la teoría se considera empíricamente validada. Si no es así, es rechazada. En muchos casos, este procedimiento de comprobación no es viable (por falta de información estadística o porque la estructura del modelo teórico es demasiado complicada...). Una técnica alternativa

para evaluar empíricamente el poder predictivo de la teoría consiste en resolver numéricamente una versión *calibrada* del modelo, y comparar los resultados con la evidencia empírica. La cualificación de que el modelo es *calibrado* significa que el economista asigna a priori unos “valores razonables” a algunos parámetros exógenos del modelo (por ejemplo, a aquellos que describen la tecnología productiva), de tal modo que sean coherentes con estimaciones independientes obtenidas de otros trabajos. Entonces el modelo se simula, se calculan algunos estadísticos de interés para la economía modelo y se comparan con las cifras reales correspondientes. El grado de proximidad de los estadísticos con los valores reales determina el éxito o el fracaso de la teoría. Esta es la técnica adoptada para la valoración empírica de nuestra teoría.

En particular, en Marimon y Zilibotti (1997a) construimos dos economías modelo que *únicamente* difieren en la extensión del subsidio de desempleo. Una economía, LF, que no concede subsidios de desempleo y se interpreta como una economía estilo Laissez-Faire del tipo de los EE.UU. La otra economía, WS, puede interpretarse como la típica de un país europeo orientada hacia el Estado de Bienestar (*Welfare State*) y goza de un sistema estándar de concesión de subsidios de desempleo de duración ilimitada (de un 50% del salario de un trabajador de salario bajo). Las dos economías son idénticas en todos los aspectos restantes.

A partir de ahí procedemos a cambiar el entorno económico, permitiendo que una perturbación afecte a ambas economías. Más específicamente, aumentamos los diferenciales de productividad entre los empleos para los cuales un trabajador es adecuado y para los que no lo es⁶.

La simulación de la evolución temporal de las dos variables principales, el desempleo y la pro-

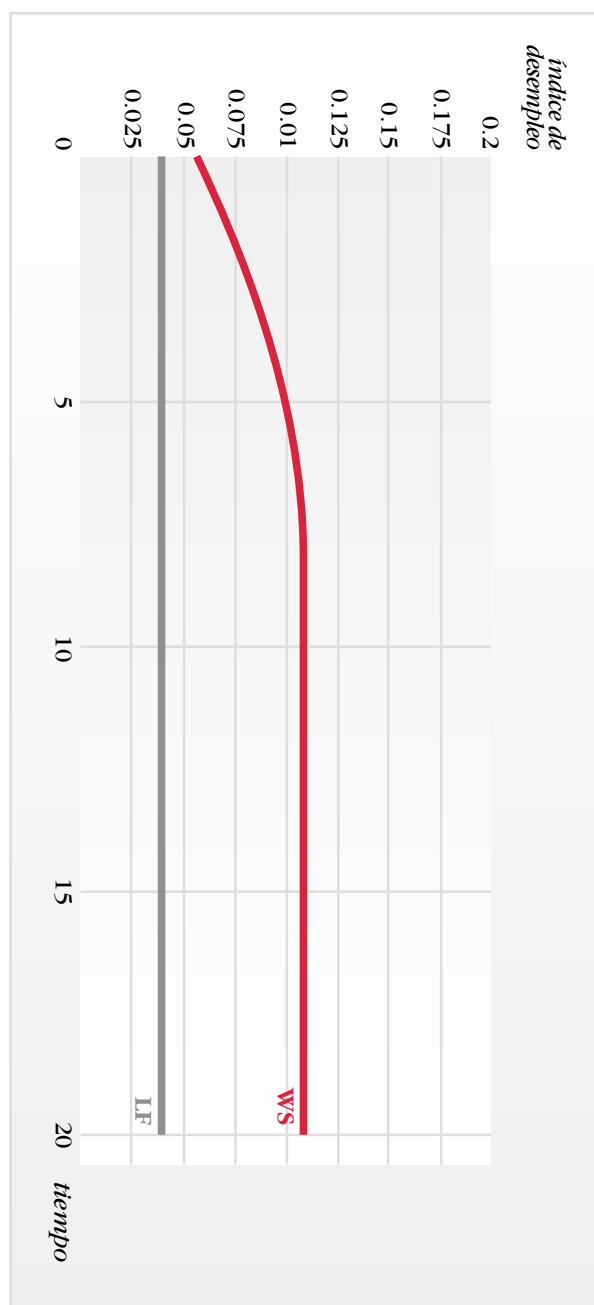


Figura 1: Dinámica del desempleo

ducción, se muestra en las figuras 1 y 2 respectivamente (nota: la unidad de tiempo corresponde a un trimestre). En LF (trayectoria inferior), el desempleo permanece prácticamente constante, mientras en WS (trayectoria superior) la tasa de desempleo crece rápidamente y se sitúa finalmente en un nivel más elevado a largo plazo. En cuanto a la evolución del PNB (Figura 2), ambas economías parten de niveles muy similares y la WS (la trayectoria que primero desciende y después asciende) alcanza un nivel mayor de PNB en el nuevo nivel a largo plazo. Sin embargo, el coste de estos mejores resultados a largo plazo es una recesión inicial intensa. El PNB en la WS permanece por debajo del de la LF (cuya trayectoria siempre aumenta) durante unos diez años. Veinte años después de la perturbación inicial, todas las variables en ambas economías se hallan muy cerca de sus respectivos valores de a largo plazo.

Algunos estadísticos para la situación inicial (*los años sesenta*) y la situación final (*los años noventa*) de las dos economías simuladas se encuentran en la Tabla 1. En el período inicial, cuando todos los trabajadores aceptan una amplia variedad de empleos en ambas economías, la duración media de desempleo es de unos cuatro meses en la LF, y de 5,5 meses en la WS. La distribución salarial es muy parecida en las dos economías, así como la producción y la productividad. Observemos que el producto total es inicialmente algo superior en la economía LF que en la WS. Veinte años después, la diferencia es mucho más acentuada. La tasa de desempleo permanece casi igual en la LF (3,8%), en la que los trabajadores siguen aceptando una amplia variedad de empleos, pero aumenta significativamente en la WS (11%), en la que los trabajadores optan por una estrategia de búsqueda más selectiva. Estas cifras se acercan bastante a los datos reales de Estados Unidos y de Europa (un 4,5% y un 11% respectivamente). La duración media del

Figura 2. Dinámica del PNB (trayectorias netas de tendencia)

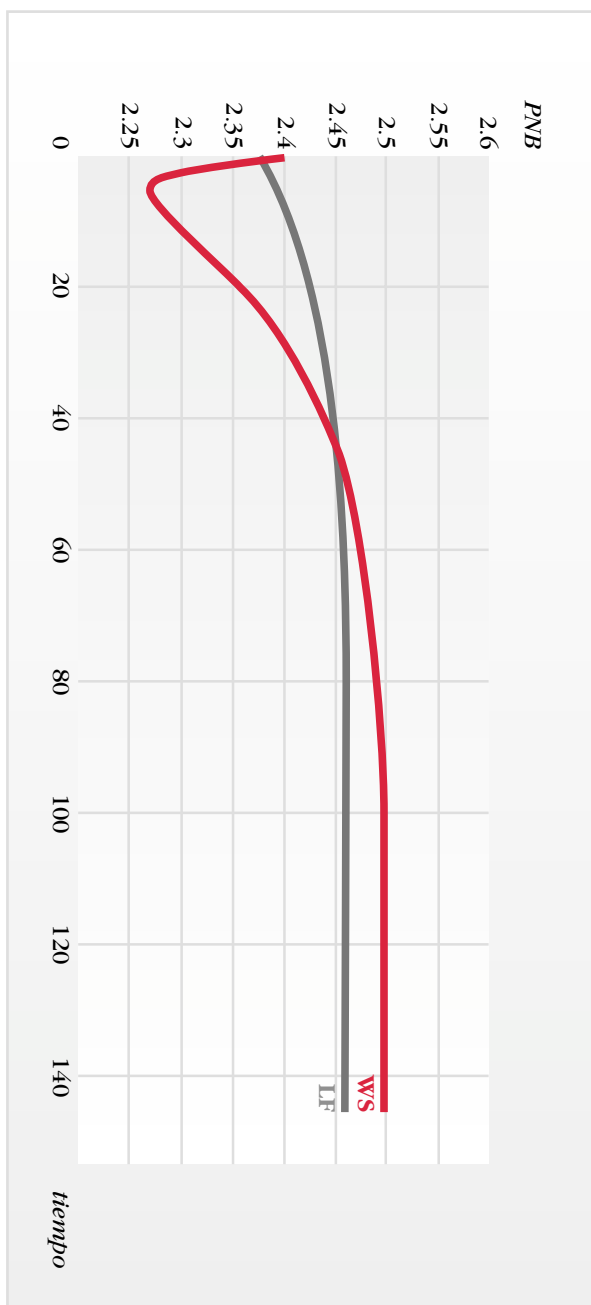


Tabla 1. Comparación entre las dos economías modelo

		años 60	años 90	% de cambio
Índice de desempleo	LF	3.9	3.8	
	WS	5.4	11.0	
Duración media de paro (en meses)	LF	3.9	3.9	
	WS	5.4	11	
Productividad media por trabajador	LF	2.05	2.56	22.3
	WS	2.07	2.81	30.6
PNB	LF	1.97	46	22.4
	WS	1.96	2.51	24.6
Porcentaje de desempleados con períodos ≥ 6 meses	LF	13.1	12.5	
	WS	22.9	48.2	
Porcentaje de desempleados con períodos ≥ 12 meses	LF	13.1	12.5	
	WS	5.3	23.2	
Diferencia porcentual entre el sueldo más alto y el más bajo	LF	12.0	19.3	7.3
	WS	14.8	16.3	1.5
Diferencia porcentual entre el percentil salarial 90º y el 10º	LF	9.7	15.8	6.1
	WS	9.6	13	3.4

desempleo permanece constante en la economía de *laissez-faire*, mientras que se dobla en la economía del Estado de Bienestar. La proporción de desempleados de larga duración crece significativamente en la WS, en la que cerca de la mitad de los trabajadores desempleados tienen que esperar más de seis meses antes de encontrar un empleo aceptable, mientras un 23% tiene que esperar más de un año. Esta proporción no cambia en la LF. Estas respuestas diferentes en la duración media del desempleo y en la proporción de desempleo de larga duración son ampliamente consistentes con los patrones observados en la realidad⁷.

Aunque los trabajadores experimentan períodos de desempleos más largos en la economía del

Estado de Bienestar, tienen asignados en cambio los empleos de un modo más eficiente. Esto está reflejado en el crecimiento de la productividad, que es de un 1% anual en la economía LF, mientras que en la WS es de un 1,5%. La diferencia en la productividad es de casi medio punto anual. La diferencia entre el crecimiento de la productividad en los EE.UU. y en Europa es de un 1,1% al año, por lo tanto el modelo predice correctamente el signo de la diferencia si bien sólo representa la mitad de la diferencia observada. Observemos, además, que el crecimiento total del PNB es mayor en la economía WS que en la LF. Es destacable que, en esta simulación numérica, la economía con una tasa de desempleo del 11% es más productiva que la economía con una tasa de desempleo del 3,8%. La dimensión del efecto de la inadecuación de los apareamientos es considerable.

La Tabla 1 también muestra que el modelo predice correctamente los cambios cualitativos en la desigualdad salarial, aunque los efectos cuantitativos previstos son claramente menores. La desigualdad salarial aumenta más en la economía sin subsidio de desempleo que en la economía con subsidio y esto es cierto tanto en la relación entre los salarios más altos y los más bajos como en la relación entre el percentil salarial 90º y el 10º. La explicación de esta diferencia es que mientras en la LF muchos trabajadores aceptan empleos que son muy inadecuados a sus características, y por lo tanto reciben un salario bajo, en la WS los empleos inadecuados son rechazados. Esto contrae la distribución de los salarios. De este modo, aunque la naturaleza intrínseca del cambio tecnológico induce mayor desigualdad salarial, este efecto queda casi totalmente compensado en la economía del Estado de Bienestar por la modificación en la actitud de los que buscan trabajo. En cambio en la economía en la que no hay subsidio de desempleo el diferencial de productividad se

transmite totalmente a un aumento de la desigualdad salarial entre los afortunados que han encontrado un trabajo adecuado a sus características y los desafortunados que sólo han encontrado un trabajo inadecuado.

Ganadores y perdedores

En Marimon y Zilibotti (1997a), también planteamos algunas cuestiones referentes a la distribución de las ganancias del bienestar bajo diferentes regímenes de política económica. El siguiente ejercicio nos ofrece algunos resultados particularmente reveladores. Hagamos que a la economía del Estado de Bienestar de los años setenta le afecte una perturbación tecnológica. Como ya hemos visto, la evolución de la economía después de la perturbación (ver las figuras 1 y 2) depende del grado de subsidio de desempleo. Imaginemos que todos los agentes económicos pueden predecir racionalmente la evolución de la economía bajo distintos regímenes. ¿Preferirían conservar el subsidio de desempleo en el momento de la crisis o preferirían abolirlo? En nuestro trabajo mostramos formalmente el resultado intuitivo de que las preferencias de los agentes no serían unánimes en relación a este punto. La elección de cada individuo dependerá de su situación (desempleado, empleado con un buen empleo, empleado con un mal empleo, etc.) en el momento en que se le pida que decida⁸. En general, la opción del Estado de Bienestar recibe el apoyo de los desempleados y de los “trabajadores pobres”, y la oposición de los “trabajadores ricos”. La cuestión que nos planteamos es la siguiente: ante este conflicto de intereses, ¿qué proporción de población habría optado por conservar el Estado de Bienestar inmediatamente después de la perturbación? Según nuestras simulaciones, cerca de un 54% de los trabajadores empleados, junto con todos los desempleados,

dos (un 5% de la mano de obra), habrían preferido mantener el régimen de subsidios antes que abolirlo.

El resultado de que la mayoría de los trabajadores habría apoyado el Estado de Bienestar ya es en sí mismo interesante, aunque es indudable que el alcance cuantitativo de dicho apoyo puede variar si cambiamos algunas características del modelo. Pero esta conclusión también ilustra un aspecto más general. Una gran parte de las recomendaciones de los economistas sobre la reforma del Estado de Bienestar se han basado, hasta ahora, en las predicciones de modelos macroeconómicos agregados. Pero estas reformas conllevan importantes efectos distributivos: reducir el subsidio de desempleo beneficiaría a algunos grupos sociales mientras que perjudicaría a otros. Comprender mejor las implicaciones distributivas, así como la llamada *economía política* del Estado de Bienestar -es decir, qué mayorías políticas o coaliciones sociales apoyan determinadas instituciones o cuáles bloquean su reforma- es como mínimo tan importante como la evaluación de los efectos de estas instituciones sobre la actuación económica.

Conclusiones

La actuación del mercado laboral europeo y norteamericano ha sido muy distinto a lo largo del último cuarto de siglo. Si Europa ha experimentado un espectacular crecimiento de la tasa de desempleo, los Estados Unidos han sufrido un aumento sustancial de las desigualdades salariales y de la pobreza. Ambos fenómenos han suscitado una gran preocupación social. En el presente artículo, basándonos en el resultado de nuestras investigaciones previas, hemos expuesto cómo ambos fenómenos están profundamente interrelacionados y tienen su origen en el mismo cambio del entorno económico mundial.

Atribuimos las distintas respuestas observadas en los dos lados del Atlántico al distinto alcance e importancia de las instituciones del Estado de Bienestar y, en particular, del subsidio de desempleo.

Sobre la base de los resultados obtenidos en nuestra investigación, hemos puesto en cuestión la extendida opinión de que el éxito del mercado laboral de los EE.UU. en mantener un desempleo bajo señala sin duda alguna a los gobiernos europeos el camino a seguir para combatir el desempleo. No hay remedios fáciles para retornar el desempleo europeo a los niveles de los años sesenta sin que surjan otros problemas. Cualquiera de los proyectos de reforma del Estado de Bienestar que ahora se discuten en Europa deberían ir acompañados de una plena conciencia de los muchos conflictos y compromisos que comportan. Especialmente, tener como objetivo las tasas de desempleo sin tener en cuenta otros aspectos (inadecuación de aparejamiento, desigualdad salarial) puede no ser el mejor enfoque si los reformadores aspiran, como deberían, a mejorar el bienestar social.

La economía política de las reformas debería también considerarse con sumo cuidado. Reducir el subsidio de desempleo tiene efectos no sólo sobre la eficiencia del mercado laboral (efectos cuya dirección es, como hemos visto, ambigua), sino también sobre la distribución de la renta. Si dichos efectos no se contrarrestan con políticas sociales compensadoras en favor de los perdedores, las reformas pueden tropezar con una resistencia social a gran escala que puede, a su vez, amenazar su viabilidad.

Notas a pie de página

* El presente artículo se escribió en septiembre de 1997 y es el resultado de una investigación llevada a cabo en el marco del CREI. La primera parte de esta investigación analiza con detalle las diferencias entre las experiencias de los mercados laborales de diez países europeos. Los resultados se encuentran resumidos en el primer Opuscle del CREI, Marimon (1997), y comentados con más detalle en Marimon y Zilibotti (1997b). La segunda parte del proyecto se ha centrado en las diferencias entre las experiencias del mercado laboral europeo y de los Estados Unidos en los últimos veinte años y se presenta en el presente Opuscle. En Marimon y Zilibotti (1997a), trabajo sobre el que se ha basado éste, se puede encontrar una información más técnica y detallada de los temas tratados en este Opuscle. Los resultados de todas las partes del proyecto son el fruto de la colaboración con Ramon Marimon, y de hecho este artículo se ha beneficiado muchísimo de las largas discusiones que hemos mantenido juntos. También quiero dar las gracias a Andreu Mas Colell y a Maria Sáez Martí por sus observaciones. Los errores que puedan subsistir son de mi entera responsabilidad.

(1) El término actuación se basa en el mismo sentido que el inglés "performance".

(2) Además, en el modelo presentado por este autor, una economía no regulada produce siempre una proporción demasiado elevada e ineficiente de malos empleos en relación a los buenos empleos. En este mundo, la regulación del mercado laboral tiene una base lógica.

(3) Nuestro punto de vista se refleja en el reciente informe del CEPR (1995) sobre el desempleo en Europa que concluye diciendo: "... los mercados laborales europeos (...) parecen estar muy lejos de ser tan estancados y escleróticos como a menudo los pintan." (p. 9).

(4) Ijunggqvist y Sargent (1997) argumentan que el efecto distorsionador sobre los incentivos de buscar empleo que implican las compensaciones del subsidio en Europa ha sido un elemento crucial para el crecimiento del desempleo en los años ochenta.

(5) Como es habitual, la construcción de un modelo formal obliga a algunas simplificaciones, es decir, centrarse en algunos aspectos y omitir otros. Nuestro análisis sólo tiene en cuenta algunas formas de heterogeneidad e inadecuación laboral, sin considerar otras que también pueden ser muy importantes en el mundo real. Por ejemplo, los trabajadores normalmente son distintos según el aprendizaje adquirido a través de la educación, el ambiente familiar, la formación en la empresa, etc., mientras que en nuestro estudio cada trabajador simplemente es más adecuado para unos trabajos que para otros. Dichos aspectos son muy importantes y deben tomarse cuenta. Por nuestra parte, tenemos previsto analizarlos e integrarlos en trabajos futuros.

(6) Como hemos explicado anteriormente, los parámetros del modelo están calculados para que concuerden con las observaciones empíricas. Por ejemplo, el tipo de interés real anual implícito en la elección de parámetros es del 6%, mientras que la duración media de un trabajo adecuado es de unos seis años. Ambas economías tienen una tendencia subyacente de incremento de productividad laboral de un 1% al año. Con estos parámetros, las dos economías tienen, a principios de los años setenta, una tasa de desempleo muy similares (5,4% para la WS, 3,9% para la LF). En el período inicial (principios de los setenta) cada agente es el 25% más productivo en el empleo mejor que en el peor. Además, cuando se produce el inesperado cambio tecnológico sesgado hacia la inadecuación laboral, este diferencial aumenta hasta un 45%.

(7) El modelo tiene menos éxito en la predicción cuantitativa del nivel de desempleo de larga duración en Europa. El desempleo de larga duración fue sensiblemente más elevado en Europa que en los EEUU ya en los años setenta, mientras que nuestro modelo predice unas diferencias moderadas. Además, el desempleo de larga duración observado en los años noventa es mayor que el que prevé nuestro modelo. En 1989, alrededor de un 70% de los desempleados en Europa tuvieron que esperar más de seis meses antes de encontrar trabajo (a diferencia del 48,2% previsto en nuestro modelo), y cerca de un 50% tuvieron que esperar más de un año. Una de las simplificaciones del modelo que puede explicar la diferencia entre el comportamiento real y el simulado es que no hemos tenido en cuenta a los trabajadores con especialidades que se convierten en obsoletas y por ello sufren períodos de desempleo muy largos. Pero, en conjunto, las predicciones del modelo concuerdan bastante con la realidad.

(8) Damos por supuesto que todos tienen que pagar a través de impuestos los subsidios de desempleo del Estado.

Bibliografía

- Acemoglu, D., 1997. *Good Jobs versus Bad Jobs*. CEPR Discussion Paper nº 1588.
- Alogoskoufis, G., C. Bean, G. Bertola, D. Cohen, J.J. Dolado y G. Saint-Paul, 1995. *European Unemployment; Choices for Europe*. CEPR, Monitoring European Integration 5, London.
- Freeman, R., 1995 "Are Wages Set in Beijing?" *Journal of Economic Perspectives*; 9 (3), pag. 15-32.
- Freeman, R., 1996 "Toward an Apartheid Economy?" *Harvard Business Review*. Septiembre - Octubre, pag. 115-121.
- Gottschalk P. y T. Smeeding, 1997. "Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality". *Journal of Economics Literature*, 35 (2), 633-687.
- Krugman, P., 1994 "Europe jobless, America penniless." *Foreign Policy* (Otoño).
- Krussell, P., L.Ohanian, V. Rios Rull, y G. Violante, 1997. "Capital-Skill Complementarity and Inequality: A Macroeconomic Analysis". Federal Reserve Bank of Minneapolis. Research Department Staff Report nº236.
- Levy, F. y R. Murnane, 1992. "US earnings levels and earnings inequality: A review of recent trends and proposed explanations" *Journal of Economics Literature*, 30, pag. 1333-1381.
- Ljungqvist, L. y T. Sargent, 1997. "The European Unemployment Dilemma." WP Series in Economics and Finance, nº 178, Stockholm School of Economics.
- Marimon, R., 1997 "Una reflexión sobre el desempleo en España" *Opuscle del CREI* nº1.
- Marimon, R. y F. Zilibotti, 1997a. "Unemployment vs. Mismatch of Talents. Reconsidering unemployment benefits". WP Ref. 211, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona.
- Marimon, R. y Zilibotti, F., 1997b. "Actual vs. Virtual Employment in Europe. Is Spain different?". *European Economic Review*, nº41.
- Solow, R., 1987 "Unemployment: Getting the Question Right", *The Rise of Unemployment*, Bean, C., R. Layard, y S. Nickell (ed.), p. 23-24. Basil Blackwell, Nova York.

Títulos publicados

- 1. Una reflexión sobre el desempleo en España**
Ramon Marimon (Junio 97)
- 2. Reducir el paro: ¿a cualquier precio?**
Fabrizio Zilibotti (Diciembre 97)



Fabrizio Zilibotti

Fabrizio Zilibotti es licenciado en Ciencias Económicas por la Università degli Studi di Bologna (1989) y Ph.D. en Economía por la London School of Economics and Political Science (1994).

Es profesor titular en la Universitat Pompeu Fabra, Senior Research Fellow en el Institute for International Economic Studies de Estocolmo y Research Affiliate del CEPR de Londres.

Sus principales líneas de investigación son: la macroeconomía, el crecimiento económico, el mercado laboral, el desarrollo económico, la política económica y la economía financiera.

Ha publicado varios artículos en revistas internacionales especializadas como: Journal of Political Economy, Economic Journal y European Economic Review.

CENTRE DE RECERCA EN ECONOMIA INTERNACIONAL

**GENERALITAT DE CATALUNYA
I UNIVERSITAT POMPEU FABRA**

Ramon Trias Fargas, 25-27 - 08005 Barcelona

Tel: 542 24 98 - Fax: 542 18 60

E-mail: crei@upf.es

<http://www.upf.es>

PVP: 1.000 Ptas.

 **Generalitat de Catalunya
Departament de Presidència**

 **UNIVERSITAT
POMPEU FABRA**