Luis Gámir Casares*

ALGUNAS IDEAS SOBRE LA PRODUCTIVIDAD EN ESPAÑA (1996-2004)

El crecimiento español ha sido comparativamente intensivo en trabajo. La razón ha estado, por una parte, en la disponibilidad de mano de obra, pero a ella se han sumado algunos shocks *de demanda en sectores no comercializables internacionalmente (como, por ejemplo, la construcción), a su vez, intensivos en trabajo desde la oferta. Por otra parte, ha sido el mercado —más que la política económica— la razón de la elevada ratio trabajo/producto. Por último, parece que una de las razones por las que la productividad norteamericana es mayor es... porque trabajan más horas. A la España con el 25 por 100 de paro se le podía aplicar un «modelo bisectorial». El resultado es que el indicador «productividad de la población activa» resulta una medida más útil que la productividad de los ocupados.*

Palabras clave: *productividad, política económica, capital humano, España, 1996-2004.*
Clasificación JEL: *E65, J24, L74, 047.*

1. Introducción

Este artículo tiene un planteamiento selectivo: en él se escogen únicamente algunos de los múltiples enfoques posibles del estudio de la productividad.

El contexto básico de análisis es España entre junio de 1996 y marzo de 2004, aunque a veces sean necesarias las comparaciones internacionales y en algún momento se planteen referencias a lo ocurrido en otras fechas.

Los temas concretos seleccionados están relacionados con la productividad media o productividad aparente del factor trabajo[1].

* Catedrático de Política Económica. Universidad Complutense de Madrid.

El autor agradece la colaboración prestada en la preparación de este artículo de Benjamín Serrano y Marta Carrillo. En todo caso, y de acuerdo con la frase habitual, la responsabilidad de su contenido es únicamente de su autor.

[1] Es de destacar la importancia que tuvo este problema en la discusión parlamentaria del período analizado, especialmente en sus últimos años.

En la suma de las dos legislaturas 1996-2000 y 2000-2004, entre el Congreso y el Senado, existen 1.027 referencias a la productividad. Una buena parte se refieren a conceptos genéricos como «productividad de la economía», aunque de la lectura de los Diarios de Sesiones se desprende el elevado número que, en definitiva, serían aplicables a la idea de productividad media del factor trabajo.

A la expresión concreta «productividad aparente» sólo hay cuatro referencias entre Congreso y Senado en la legislatura 1996-2000 que se elevan a 30 en la 2000-2004. Es interesante destacar aquí lo especial de la «terminología parlamentaria». Esta expresión literal es utilizada especialmente en intervenciones desde el PP, buscando en muchas de ellas reducir en «imagen» la importancia del concepto. Sin embargo,

En todo caso, existen otros muchos enfoques alternativos: la productividad total de los factores, la productividad por hora trabajada, etcétera[2]. El primero es un tema de excepcional interés, pero que no será abordado en este trabajo (el autor de estas páginas tiene en curso una investigación sobre I+D y productividad total de los factores en España). Sobre el segundo se presenta una brevísima nota en el Anexo[3].

2. El modelo bisectorial y la productividad

La primera pregunta a plantearse sería ¿podemos «importar» de otras partes del análisis económico —de la Política Económica— ideas aplicables a este contexto y a esta problemática? Una de dichas «importaciones» podría ser la siguiente.

En el contexto del subdesarrollo existió una amplia teoría sobre un modelo bisectorial en el que uno de los sectores (*A*) llegaba a una productividad marginal del factor trabajo de valor cero (o cercano al cero), mientras que en el otro (*B*) dicha productividad era relativamente elevada.

Este enfoque consideraba que en dicho contexto aparecía a menudo un mercado de trabajo dual y la polémica se refería sobre todo a la elección de técnicas (trabajo o capital intensivas) en el sector comparativamente desarrollado, polémica que después se complica a la hora de calcular el «precio sombra» del factor trabajo en dicho sector.

El punto de partida eran las imperfecciones en el mercado de trabajo de los países subdesarrollados donde, en ocasiones, el consumo real del trabajador agrícola podía estar por encima de su productividad marginal (e incluso, como se acaba de decir, se argumentaba que dicha productividad podía llegar a ser cero). Simultáneamente, el salario real en el sector moderno era más elevado que el coste de oportunidad, es decir, que la productividad marginal en la ocupación alternativa (en este caso la agricultura tradicional).

Expliquemos esta situación empezando con la representación geométrica que figura en el Gráfico 1.

En el eje Norte se representa el producto obtenido, en el Este las horas de trabajo empleadas y en el Sur el número de trabajadores en la agricultura. *C-C'* es la función de producción del trabajo para unas cantidades dadas de tierra y capital, es decir, la cantidad de producto obtenido para cada cantidad de trabajo aplicado. Esta función alcanza un máximo para *OA* horas de trabajo. Después se puede considerar que desciende o que se mantiene estable. La productividad media la podemos definir como el producto obtenido dividido por el número de horas aplicadas, mientras que la productividad marginal equivale, en este caso, al producto conseguido con la última hora de trabajo aplicada. Ambas productividades van variando a lo largo de la curva *CC'*.

---

desde la oposición también se utiliza en algunas ocasiones [SEVILLA (2003), AROZ IBÁÑEZ (2003) y BRU PARRA (2002)].

En todo caso, la importancia de la productividad media del factor trabajo —con diversas terminologías—, aparte de cuantitativa, es cualitativa en el debate parlamentario: en la última parte de la legislatura 2000-2004 es uno de los temas básicos económicos desarrollados desde el PSOE, tanto por el actual Presidente de Gobierno Rodríguez Zapatero, como por los portavoces en economía de su grupo parlamentario (la productividad la sigue planteando el PSOE desde el Gobierno como uno de los problemas económicos claves de nuestra economía, pero ello cae fuera del contexto temporal de este artículo).

Este punto es interesante porque el debate político se realiza, en buena parte, en el Parlamento y la discusión sobre «política económica» (las iniciales con minúscula y el sustantivo como lo más básico de la expresión) es uno de los objetos materiales de la disciplina Política Económica (las iniciales en mayúsculas, aparte de que el adjetivo prime en este caso sobre el sustantivo al ser parte de la Ciencia Económica).

[2] Sobre la productividad total de los factores hay dos referencias entre 1996-2000 y nueve entre 2000-2004, buena parte de ellas en intervenciones de no parlamentarios.

Si se busca la expresión «productividad por hora» hay dos referencias en la legislatura 1996-2000 y una en la 2000-2004.

En todo caso, este análisis hay que verlo con sus limitaciones: se refiere a las palabras textuales, no a la conceptualidad. Por poner un ejemplo, SEVILLA (2003) trata, entre otros muchos temas, de la productividad por hora, sin utilizar literalmente esta expresión.

Los datos de esta nota y de la 1) provienen del empleo del buscador de la página de internet del Parlamento con los Diarios de Sesiones de Plenos y Comisiones.

[3] Hay también una razón «práctica» en el enfoque de este artículo y es el de su dimensión. Por mucho que se ha intentado resumirlo, existen varios puntos que se ha buscado que impliquen aportación al análisis de la productividad media y que era necesario explicar con alguna claridad, lo que impide tratar aquí el resto de los temas —fuera del brevísimo apéndice mencionado que también, parcialmente, hace referencia a dicho concepto.

Supongamos que estamos en el caso de una agricultura en régimen familiar. El salario real de la hora de trabajo corresponderá más a la productividad media que a la marginal (el producto total se repartirá entre todos los miembros de la familia, en vez de emplearse trabajadores hasta que su salario se iguale a la productividad marginal). En este caso, la productividad marginal podría llegar a ser nula, si lo que se quiere es hacer máximo el producto total y, como tal, la productividad media por trabajador y su salario real (dicha maximización se consigue con *OA* horas de trabajo en el Gráfico 1),

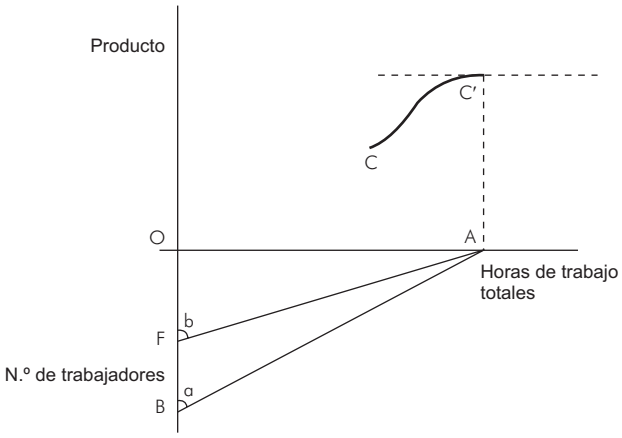
Supongamos ahora que el número total de trabajadores en la agricultura es *OB* y que una jornada normal de trabajo es tangente de *b* (*OA/OF*). Si se quiere mantener una jornada completa de trabajo, sólo se podrían emplear *OF* trabajadores. La razón es que *OF* trabajadores y una jornada normal de trabajo implica *OA* horas de trabajo, y para esa cantidad de horas no se obtiene ya más producto al aplicar una hora más, como vemos a través de la función *C-C'.* Si se quiere emplear más trabajadores que *OF* se debe disminuir la jornada de trabajo. Para emplear *OB* trabajadores, el número de horas de trabajo por trabajador es tangente de *a.*

De esta representación geométrica se deduce que para una población activa en agricultura tal como *OB* trabajando en régimen familiar y una función de producción *C-C',* la existencia de paro o de subempleo —desempleo oculto— es inevitable. O parte de los miembros de la familia está en paro o se realizan jornadas de trabajo menores que la normal. En ambos casos, podemos sacar personas de la agricultura sin que disminuya el producto total.

Al mismo tiempo existiría en el país un sector industrial «moderno». A menudo las técnicas serían importadas y relativamente intensivas en capital. Ello trae consigo una productividad marginal del trabajo comparativamente alta. En este sector el mercado funcionaría de forma eficiente, por lo que el salario tendería a igualarse a dicha productividad. Por otra parte, los sindicatos de trabajadores industriales procurarían mantener sus salarios altos, aparte de la legislación social del Gobierno

GRÁFICO 1

DESEMPLEO Y/O PARO OCULTO EN LA AGRICULTURA TRADICIONAL



y de su posible deseo de mejorar las condiciones de estos trabajadores frente al empresario —en ciertos casos extranjero—. Todo ello podría reforzar la necesidad de técnicas relativamente capital intensivas en las nuevas inversiones.

El resultado sería una discrepancia importante entre la productividad marginal y el salario real en la industria, por una parte, con su coste de oportunidad, por otra. Expliquemos más este punto y la terminología empleada. El coste de oportunidad equivale a la productividad marginal en el sector alternativo. Antes definimos la productividad marginal como el producto de la última unidad de trabajo aplicada que, de manera simplificada y a efectos del Gráfico 1, estimamos que era la última hora trabajada. De hecho, también podemos considerar que la unidad es el trabajador (dado que el número de horas «sobrantes» resultaría muy superior a una jornada normal de trabajo). Con este enfoque, la productividad marginal en el sector alternativo sería lo que producía el trabajador en el sector del que provenía que, en definitiva, directa o indirectamente, acabaría siendo la agricultura

por su excedente de mano de obra. En un esquema teórico sobre el mercado de trabajo debe alcanzarse la triple igualdad entre salario, valor de la productividad marginal y coste de oportunidad. Vemos que en esta situación el coste de oportunidad no equivale a las otras dos magnitudes y que incluso puede llegar a ser nulo.

El «precio social» o «precio sombra» del factor trabajo —o lo que a la sociedad le cuesta que se emplee un trabajador más en el «sector moderno»— equivale a su coste de oportunidad, porque es el producto que se pierde. La ruptura entre el salario de mercado y el «salario social» lleva a que se estime que el primero no es un buen indicador para la asignación de recursos.

Ante esta situación se ha argumentado que socialmente puede interesar la utilización de técnicas en la industria que empleen más trabajadores de lo que resultaría si la selección de inversiones se hace por el mercado tomando en cuenta el salario de mercado. La producción perdida en la agricultura por cada trabajador que pasa a la industria (coste de oportunidad) es mínima. Conviene, pues, forzar las técnicas —o los subsectores— intensivos en mano de obra en la industria del sector moderno para acelerar el trasvase de trabajadores y acercar las productividades marginales en ambos sectores. Todo ello, unido a la falta de capital en los países subdesarrollados, llevó a que el primer criterio de selección de inversiones y elección de técnicas fuese el de Polak y Buchanan: maximizar la ratio producto/capital, lo que implica productos y técnicas muy intensivas en trabajo para sacar el máximo rendimiento a cada unidad de capital aplicada.

Kahn, y posteriormente Chenery, hablan de la necesidad de maximizar la productividad marginal social (PMS). La fórmula es:

$$PMS = (P - SS)/C$$

donde P = producto (en valor añadido); SS = salario social y C = capital.

Ahora bien, estos autores argumentan que si en los países subdesarrollados la productividad marginal en la agricultura es cero, el salario social debe ser también nulo. Con ello, en la práctica, aceptan el criterio de maximizar la ratio producto/capital. La polémica desde luego es amplia.

Basándose en la tasa de ahorro, en la conveniencia de la reinversión y en funciones de ahorro Kaldorianas (con propensiones marginales al ahorro descendientes según se reduce la renta), se matiza el enfoque anterior, planteando que técnicas más capital intensivas pueden ayudar a una «distribución desigual de la renta» que aumente el ahorro. Como enfoque intermedio se argumenta que la decisión dependerá de la preferencia por el tiempo y del «tipo de interés sombra» (una fuerte preferencia por el tiempo cercano favorecería la elección de técnicas de trabajo intensivas en el «sector moderno»). En todo caso, estas matizaciones llevarán a elevar el «salario sombra» en dicho sector por encima de cero, pero no llegan al nivel del salario de mercado. Por esta polémica aparecerán, entre otros, dos premios Nobel: J. Mirrlees (tutor del autor de este artículo en Oxford) y A. Sen.

¿En qué grado es aplicable este esquema teórico a la situación española actual? En otras palabras, ¿nos orienta este análisis, típico del subdesarrollo, para los problemas de nuestro mercado de trabajo? En opinión del autor, la respuesta es parcialmente afirmativa.

En primer lugar, existe un «sector» cuya productividad marginal es nula: el sector paro. Un sector importante que llegó a implicar casi el 25 por 100 de la población activa. Por razones diferentes a las del subdesarrollo, el coste de oportunidad de emplear un trabajador más en el resto de los sectores es cero, dado que normalmente proviene directa o indirectamente del paro[4].

[4] Para simplificar el análisis se parte de que el paro fuese «auténtico». Si parte del mismo era trabajo en la economía sumergida de «parados-EPA», el análisis sigue siendo válido, aunque la dimensión del sector sea menor. En todo caso, si parte de los «parados-EPA» que trabajan lo hacen de hecho a tiempo parcial y se les agrupa por especialidades —con una tasa de sustitución entre las mismas—, el «coste de oportunidad» de pasar una determinada cantidad de dicho tipo de parados al sector ocupados a tiempo completo sigue tendiendo a cero.

Aún hay más: en el Gráfico 1 la productividad marginal llega a ser cero aunque no la media. En el caso de que representara las funciones de producción del sector «paro auténtico» (suprimiendo el eje sur), dicha función sería el eje de abscisas con productividad media y marginal nulas.

Se insiste: un punto a destacar es que la gran mayoría de los autores de esta polémica se inclinaban por un «salario sombra» del sector moderno (comparable al «sector empleados») menor al del mercado. Ello implica técnicas o subsectores más trabajo intensivos y como tal significa un descenso de la productividad en ese sector.

Se estima, sin embargo, que el incremento de la productividad, al pasar al sector moderno a trabajadores con productividad marginal nula, tendrá efectos positivos mucho más importantes que los negativos y aumentará la productividad media de ambos sectores sumados.

El problema incluso analizando la «España de casi el 25 por 100 de paro» no se plantea con esa radicalidad. Ni en el «lenguaje de los hechos» ni en la polémica teórica se defendió que descendiera la productividad del «sector ocupados». Ahora bien, esta «importación» de la teoría del desarrollo sí nos llevaría a pensar que la variable básica es la «productividad de los activos» y no de los empleados únicamente (de la misma forma que en el «modelo importado» se analizaba la productividad media ponderada del trabajador en la agricultura tradicional y en el «sector moderno»). Aún más, el trabajo potencial puede ser mayor, por lo que también tiene interés el análisis de la productividad de la población en edad de trabajar[5] (las diferencias relativas para su paso a la población activa —ocupados y parados— puede deberse al peso distinto de la «población desanimada» en fechas diferentes, a la incorporación de la mujer al mercado laboral, a las consecuencias del incremento de la inmigración, a la pirámide poblacional, etcétera: éste es uno de los muchos temas —el incremento relativo de la población activa— que, dado el carácter selectivo de este artículo, se apunta pero obviamente no se analizan sus causas en profundidad).

En el Cuadro 1 aparecen las cifras de las productividades medias aparentes con las diversas ratios, aunque existen problemas graves para su comparación.

En la primera columna encontramos la productividad media aparente tal y como se la suele medir, con las horas de trabajo divididas por jornadas medias completas de media sectorial para obtener el denominador. El resultado es conocido y ha sido ampliamente citado en otros trabajos.

El problema es que para hacer comparaciones entre población ocupada, activa y en edad de trabajar tenemos que utilizar las EPA como fuente. Por ello la columna dos tiene poco valor. Sus diferencias con la uno se deben a una lista de razones que se van a orillar también en este artículo, reiterando su mencionado carácter selectivo. Sólo recordaremos de pasada la distinta consideración de lo que es un puesto de trabajo con la EPA, los cambios metodológicos que han existido, etcétera.

Lo que tiene interés, para reflejar una primera visión de lo que ha ocurrido, es comparar las columnas dos, tres y cuatro. Vemos las fuertes diferencias que aparecen si calculamos la productividad de los trabajadores, de la población activa y de la población con edad de trabajar. El lector puede además sacar sus propias conclusiones sobre la evolución de estas variables en el tiempo.

3. Intensidad factorial y *shocks* de demanda sectoriales

Entre 1996 y 2004 España creció con rapidez comparativamente elevada dentro de la UE con un enfoque trabajo intensivo, especialmente por razones de oferta y de costes comparativos, pero también debido a *shocks* de demanda, entre otros en sectores no comercializables internacionalmente, que además requerían una profunda utilización del factor trabajo.

[5] El enfoque «tradicional» consiste en analizar la tasa de ocupación y luego, separadamente y como problemática distinta, la productividad de los ocupados. En mi opinión, el planteamiento que aquí se ha seguido —basado en la «importación mencionada»— refleja mucho más claramente lo que ocurre con las productividades media y marginal.

CUADRO 1

EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD:
INDICADORES ALTERNATIVOS DE PRODUCTIVIDAD
(En %)

	Productividad del trabajo	VAB/ ocupado	VAB/ activo	VAB/persona en edad de trabajar
Crecimiento de la productividad (1988-1995). . . .	10,8	15,8	10,5	7,4
Puntos por año (1988-1995).	1,5	2,3	1,5	1,1
Crecimiento de la productividad (1995-2002). . . .	5,3	–3,6	10,8	13,0
Puntos por año (1995-2002).	0,8	–0,5	1,5	1,9

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España, la EPA y de la Contabilidad Nacional.

Desde la oferta, en 1996 y años siguientes existía una amplia disponibilidad del factor trabajo, primero por el paro y luego por la inmigración[6].

Esta situación de mayor disponibilidad relativa del trabajo, según el teorema Heckscher-Ohlin, era normal que nos llevara hacia un crecimiento más trabajo-intensivo.

Ahora bien, dentro del crecimiento español en esos ocho años han destacado de forma importante sectores como la construcción —especialmente durante parte del período— y ciertos servicios, en buena parte no comercializables internacionalmente —entre ellos el turismo—. En dichos sectores —precisamente por no ser parcial o totalmente comercializables— el mencionado teorema juega un papel menor.

Lo que se va a argumentar a continuación es que existen razones desde la demanda que «tiran» de dichos sectores. Estas «razones de demanda» tienen «retroalimentación» con el modelo trabajo intensivo. Veamos como ejemplo el sector de la construcción (después se añadirán unas notas mucho más breves sobre el turismo y una referencia puntual al sector de la distribución).

Son complejas las razones por las que crece la demanda en el sector construcción. Algunas son de carácter interno y otras externas. Como resumen de las primeras, recordemos:

a) La demanda de obra pública se debe más a una decisión política de desarrollar esta parte del presupuesto, unida a los fondos estructurales europeos.

b) La construcción residencial se encuentra con un fuerte tirón desde la demanda, entre otros, por los siguientes factores:

1. El empleo: el carácter intensivo en empleo del modelo que se va a desarrollar desde 1996 incide sobre esta demanda, no ya sólo por el paso de personas paradas a empleadas, sino por la consideración subjetiva de los empleados de que van a mantener su empleo, lo que les lleva a una mayor propensión a créditos a largo plazo.

Aunque el paro sigue incidiendo más en las mujeres que en los hombres, el incremento de mujeres empleadas es uno de los factores que lleva a hogares con dos sueldos, en los que se desarrolla aún más la compra de vivienda a través de hipotecas.

[6] Una tercera razón —entre otras— fue la mayor incorporación de la mujer al trabajo fuera del hogar. En todo caso, en 2003 la tasa de ocupación de las mujeres españolas estaba aún en el 46 por 100, casi diez puntos menos que la media comunitaria (55,1 por 100), según datos de Eurostat. Es, por tanto, previsible que se siga profundizando en esta dirección.

2. Los tipos de interés: aunque en principio su reducción favorecería un modelo más capital intensivo, como luego comentaremos, en este sector trabajo intensivo dicha disminución favorece un mayor tirón de la demanda, ayudada por la creencia —en buena parte del período analizado— de los compradores de que los intereses se mantendrían estables (fortalecida por el ingreso del euro).

3. El incremento del ahorro, el menor atractivo de los activos financieros durante la segunda parte de este período y la elevación esperada del precio de la vivienda inciden en la compra de este último bien entre los activos seleccionados por ahorradores.

Por otra parte, dicha elevación de precios —y la creencia por parte de los compradores de que esta tendencia se mantendría— incidirá en la selección de este activo para vivirlo. De hecho, y hasta el momento, la decisión de arriesgarse a endeudarse comprándose vivienda ha sido racionalmente coherente.

4. La segunda residencia es un bien con alta elasticidad renta. La elevación de los ingresos familiares más las «razones precio» que acabamos de mencionar han llevado al incremento de este activo durante el período 1996-2004 en las familias españolas.

c) Parte de las razones antes mencionadas (tipos de interés, revalorización del activo, etcétera) son válidas también para la inversión en sedes y locales empresariales en el amplio sentido de la expresión, unidos sin duda a los excedentes empresariales de la época.

Como razones externas mencionemos la inmigración y el turismo extranjero. La primera al asentarse busca también comprar, mientras que el turismo-ocio como consumo se combina con la inversión en segunda residencia. Por otra parte, sigue incrementándose el número de jubilados extranjeros cuya residencia básica es España. Es cierto que la renta por persona europea crece más lento que la española pero aun así su media absoluta es superior.

Estas breves notas nos pueden llevar a una primera conclusión interesante: un modelo trabajo intensivo desde la oferta es una de las razones del crecimiento de sectores como el de la vivienda desde la demanda, lo que a su vez, y como «retroalimentación», incrementa el carácter trabajo intensivo del modelo desde la oferta, dadas las necesidades de mano de obra en el «producto construcción».

Simultáneamente, un modelo de rápido crecimiento y además trabajo intensivo —que crea nuevo empleo— tiene un «efecto llamada»[7] sobre la inmigración —a pesar del paro aún existente en España—, lo que aumenta las disponibilidades de mano de obra para «alimentar» el modelo[8].

Expliquemos algunos puntos sobre la problemática de la vivienda de forma más técnica —aunque sus resultados son intuitivos— y en parte complementaria a lo que acabamos de decir. Se trata de un intento de aportación teórica, que importa ideas parciales de trabajos clásicos de la protección efectiva como el de Corden W. M. (1971). Se utilizan especialmente los supuestos simplificadores que emplea en su Capítulo 3, sobre todo en sus curvas de oferta interna.

Supongamos que antes del *shock,* la oferta y demanda internas se igualan al precio *ED,* que éste era el precio mundial y que se estaba ante un país pequeño con elasticidad infinita a la oferta de importación (*S-S'*). Todo lo que habría ocurrido tras el *shock* de demanda —que transforma la función *BB'* en la *CC'*— es que se importarían *D-F* casas y no se afectaría al precio. Como no hay importaciones en el *non traded good* casas, el nuevo precio del equilibrio es *HG,* en vez del *ED* anterior (el dibujo no busca seguir los detalles de la operación, dado que el incremento del precio fue muy superior al de la oferta) (Gráfico 2).

---

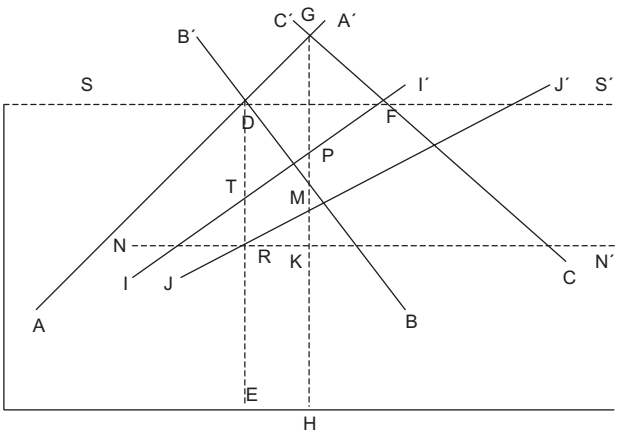
[7] Aquí si que la expresión es exacta.

[8] Es de destacar que hasta dichas fechas la economía española no era apenas «inmigración-atrayente». Lo decisivo fue lo dicho al principio de este párrafo: un modelo de rápido crecimiento, muy creador de empleo por sus características trabajo-intensivas.

La incorporación de un porcentaje mayor de mujeres a la población activa y —aunque con altas tasas de paro— al trabajo tiene lugar por factores culturales —en el amplio sentido del término—, pero también por la mucha mayor creación de puestos de trabajo en el modelo de crecimiento. En otras palabras, hay efectos combinados oferta-demanda en su más elevada tasa de ocupación fuera del hogar.

GRÁFICO 2

***SHOCKS* DE DEMANDA EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN**



Para simplificar, supongamos que el *output* casa se produce con un único *input,* el suelo, y que el resto es remuneración al valor añadido. Si el suelo fuera un bien comercializable internacionalmente (*N-N'*), los incrementos del precio de la construcción implicarían un fuerte aumento de las remuneraciones potenciales a su valor añadido.

Si el mercado funciona, ello significaría que atraería muchos más recursos y la competencia modificaría la pendiente de la curva *AA',* disminuyendo el incremento de precio causado por el *shock* de demanda. Si partimos de que el suelo no es un bien comercializable y que sufre fuertes subidas de precio al incrementarse su demanda, lo que queda para remunerar a los factores productivos es menos, luego el *shock* de demanda sobre el producto casas, al recibir un nuevo *shock* de demanda del suelo, no permite que el diferencial en precios ayude a un aumento muy fuerte en la remuneración al valor añadido, con lo que los recursos que atrae son menores. Se insiste en que la figura no intenta expresar con exactitud lo ocurrido, sino simplemente presentar una primera idea. Supongamos una función de oferta-precio del suelo tal como *I-I'.* En ese caso el excedente en el precio del suelo sería *G-P* (y no *G-K* como ocurriría si el suelo fuera un bien comercializable).

Una cierta política de liberalización del suelo no lo hubiera convertido obviamente en comercializable internacionalmente, pero habría disminuido las subidas de precio al presionar la demanda sobre mas cantidad de suelo (la nueva función podría ser *J-J',* con lo que la remuneración para el valor añadido sería comparativamente mayor).

En el Gráfico 2 el diferencial del precio resultaría ser *GM.*

Profundicemos en las modificaciones de los valores añadidos detrás de cada hipótesis de precios. Podemos empezar por definir el valor añadido unitario como $1\text{-}Sa_{ij}$ donde *1* es el valor que demos a una unidad del *output j* y a_{ij} la cantidad del *input i* necesaria para dicha unidad de *j.*

Si se produce un *shock* de demanda y tanto la construcción de casas como la de suelo fueran bienes comercializables (supuestos del país pequeño, etcétera), con funciones de importación *SS'* y *NN'* no existiría incremento relativo del valor añadido. Si las casas no se importan pero el suelo sí, el incremento relativo del valor añadido sería *(GK-DR)/DR.*

Pasemos a los casos más realistas. Si el *shock* de demanda se produce con las funciones AA' e I-I' el resultado es (*GP-DT*)/*DT.*

Si se liberaliza el suelo (en cierto grado) después del *shock* de demanda resulta (*GM-DR*)/*DR.*

En otras palabras, la liberalización parcial del suelo eleva el valor añadido del bien casa, atrae a más constructoras, más financiación bancaria, más trabajo, etcétera, lo cual llevaría, por la competencia, a «horizontalizar» la función *AA'.* Así pues, después de la mejor «solución» para frenar los precios (que se convirtieran en bienes comercializables —solución imposible—), la segunda mejor opción es la liberalización del suelo al menos en grado mayor al actual.

Por otro lado, tampoco se trata aquí de analizar una función precisa y detallada de producción de la construcción (el suelo no es el único *input,* aunque otros *inputs* tienen también un grado de comercialización internacional relativa: cemento, etcétera).

Tres últimas notas:

a) A pesar de lo espectacular del crecimiento de la producción, se producen desfases con la demanda, lo que lleva a fuertes elevaciones en los precios. En otras palabras, al no poderse «importar» viviendas, el fuerte *shock* de demanda repercute en parte en la mayor «producción interna» (entre 1996 y 2004 el número de viviendas en construcción se incrementó en un 61 por 100) y en parte aún mayor el ajuste demanda-oferta tiene lugar a través de una fuerte subida de los precios (desde 1996 a 2004 el precio de la vivienda nueva aumentó en un 150 por 100).

b) Por otra parte, aunque hay excedentes de mano de obra, en ciertas profesiones u oficios que requieren un capital humano especial también se pueden producir estrangulamientos.

c) Por último, aparece la discusión sobre la mayor eficiencia de los valores añadidos relativos sobre los precios relativos para la asignación de recursos y la crítica de utilizar este análisis de equilibrio parcial en el equilibrio general. Estos dos últimos temas fueron tratados con anterioridad en Gámir L. (1972) y en Corden (1971), entre otros, y aquellas reflexiones —especialmente las más amplias de Corden— probablemente siguen siendo válidas a pesar de todo lo que se ha escrito desde entonces sobre el tema.

El argumento básico que se quiere plantear es que el modelo fue trabajo intensivo por la intensidad del factor y sus costes comparativos. Ahora bien, a ello ayudaron los *shocks* de demanda como el de la construcción en el que, además de realizarse sobre un *output* trabajo intensivo no comercializable, su *input* básico —suelo— es también no comercializable, pero admite modificaciones en su elasticidad precio si se liberaliza parcialmente su uso.

Pasemos con ello al servicio turismo. En parte le es aplicable lo que se ha indicado sobre la construcción, aunque, entre otras diferencias, se trata de un sector mas «comercializable internacionalmente». Su *shock* de demanda ha sido menor y se ha trasladado fundamentalmente a los precios de hostelería, como luego veremos, más que al incremento relativo del sector respecto al crecimiento del PIB.

La expresión «sector turismo» implica en principio un enfoque desde la demanda. Desde la oferta aparecen diversas actividades con distintas denominaciones para hacer frente a dicha demanda (como es lógico se puede buscar su agregación para calcular su peso total en el PIB).

El turismo es un producto complejo. Hemos mencionado —porque nos es útil para este análisis— su carácter parcial de bien comercializable internacionalmente —a pesar de ser un servicio—, lo que, junto a su intensidad en el factor trabajo, lleva a que sea lógico su crecimiento en la fase estudiada en España desde un enfoque Heckscher-Ohlin.

El teorema de Heckscher-Ohlin es sólo parcialmente aplicable al llamado «sector turismo» (aunque sin duda mucho más que a la construcción). Las intensidades relativas de los factores explican parte de la especialización en este bien (a los paquetes turísticos les afecta su precio relativo a su vez influido por el coste del trabajo en un bien intensivo en dicho factor). Sin embargo, muchos de los servicios que consume el turista *in situ* son *non-traded goods.* Además, la intensidad relativa factorial debe ser completada por la teoría de las disponibilidades de Kravis y por las elasticidades-renta. La disponibilidad desde la oferta de sol, playa, mar, etcétera, y de otros bienes solicitados durante el ocio dedicado al turismo y la existencia de un continente cercano —Europa— de elevada renta por persona son «disponibilidades especiales»[9], incrementadas por la mayor utilización del ocio-turismo por la población española al aumentar su nivel de renta, lo que ocurre entre 1996-2004[10].

---

[9] El menor crecimiento de dicha renta en la segunda parte del período analizado afectó a su crecimiento.

La competencia tendrá lugar, sobre todo, entre países con «disponibilidades especiales», cercanía de zonas emisoras, intensidad en trabajo, etcétera, dependiendo también de elasticidades renta y de los precios de los modos de transporte.

[10] No sólo crece la renta, sino también la «renta permanente», en este caso debido —como antes vimos— a la mayor seguridad psicológica

Por otra parte, lo anteriormente expuesto sobre el carácter trabajo intensivo del «sector turismo» debe complementarse recordando las posibilidades de incremento de la productividad de dicho factor. Un ejemplo, entre otros muchos: el turismo de «sol y playa», típicamente intensivo en trabajo, en «disponibilidades especiales» y en zonas emisoras de turistas cercanas, se puede complementar con campos de golf, puertos deportivos, etcétera, que incrementan la ratio capital/trabajo y el precio relativo del producto final (al que, visto desde la oferta, denominaremos «turismo»)[11].

Por último, el estudio del sector turismo, aunque sea simplemente desde los enfoques que aquí se plantean, que están muy lejanos a un planteamiento global, tendría riquezas de matiz extraordinarias, en las que no se puede entrar. De nuevo por la técnica de los ejemplos, dos en dirección contraria. Hemos insistido en que la expresión turismo es un enfoque desde la demanda y que es sólo parcialmente comercializable internacionalmente. Uno de los sectores típicos que, desde la oferta, hace frente a esa demanda es la hostelería. Al ser éste un sector de oferta no comercializable, los *shocks* de demanda —de nacionales y de extranjeros— se resuelven en parte vía precios. Así, el IPC de hostelería desde enero de 1996 hasta junio del 2004 se elevó un 40,1 por 100, mientras que el incremento del IPC general fue del 27,4 por 100[12]. Al contrario, al ser comercializable otra parte del sector desde la oferta (venta en los *tour operators,* etcétera), no tiene una «demanda cautiva».

El turismo, al menos ciertos tipos de turismo, implica costes en medio ambiente no interiorizados en los precios. No es éste el lugar de desarrollar toda la teoría del *cost-benefit* o de la diferencia entre costes y beneficios privados y «sociales». Tampoco de la posibilidad de introducir el mecanismo «impuesto-subvención» para enfrentarse a los «gaps» entre precios de mercado y «precios sombra». Sólo se apuntará aquí la dificultad de introducir ese impuesto sobre la demanda en un bien parcialmente comercializable, cuando quien lo instaura es un oferente geográficamente limitado[13].

Hemos encontrado dos sectores importantes en el crecimiento de la economía de este país en el período analizado, en los cuales se producen *shocks* desde la demanda, en parte debidos al modelo de crecimiento intensivo en trabajo y en parte por otras razones distintas en cada uno de ellos. Podríamos seguir con otros sectores con una problemática similar. A modo de ejemplo recordemos uno más. Se suele decir que la economía en este período creció por «el ladrillo y el consumo doméstico»[14]. El consumo doméstico incide en diversos bienes, unos fabricados en España y otros importados con diferentes intensidades factoriales. De nuevo, no se entra en toda la complejidad de dicho análisis. Sólo recordar brevísimamente —porque

comparativa de mantener el empleo, lo que incrementa el consumo de turismo, entre otros bienes. Aún más, la elasticidad renta positiva de este bien se hace más patente en los niveles de renta por persona relativamente elevados que ya alcanza la economía española en esta época.

[11] A veces se argumenta contra el apoyo a dichas instalaciones el que sean utilizados por colectivos de renta de media más elevada. Esto es cierto, pero en todo caso —y si se quiere a pesar de ello— se impone una decisión si se desea elevar el ingreso total de ingresos por turista extranjero o español.

[12] La oferta puede crecer vía nuevas aperturas o construcciones, pero sus desfases temporales no tienen relación con lo que ocurre con las importaciones en los bienes comercializables, aunque parte de lo que entendemos por demanda del sector hotelero pueda desplazarse a otros destinos de otros países o a medio plazo buscar productos parcialmente sustitutivos como es la compra de apartamentos.

El turismo en general —no sólo la hostelería— incrementó su peso en el PIB español entre 1995 —10,3 por 100— y el 2001 —llegando al 12,1 por 100— para experimentar luego una muy suave disminución.

[13] Es obvio que se está pensando en lo ocurrido en las Islas Baleares y es también obvio que el desarrollo del turismo debe ir acompañado de políticas de medio ambiente, en búsqueda de un «crecimiento sostenible».

Es argumentable también que el precio de mercado del turismo no recoge el gasto público en infraestructuras necesario para el desarrollo de este sector. Éste es un problema aún más complejo, dado que existen otros sectores que también necesitan infraestructuras públicas que no se recogen en sus precios, que el turismo tiene externalidades que benefician a otros sectores, etcétera.

[14] Sobre el «ladrillo» ya hemos hablado. Únicamente un comentario más. De nuevo hay que destacar la necesidad de separar los planteamientos de oferta y de demanda en la economía. Dado el *shock* de demanda sectorial, si el «ladrillo» —como símbolo del aumento de la construcción residencial— hubiera crecido menos, los precios habrían aumentado aún más.

encaja con lo que se viene argumentando— que uno de los bienes que se adquiere desde la demanda de consumo doméstico es el servicio de distribución interior, también trabajo intensivo y no comercializable. Es, sin duda, un sector que «ha ido bien» en este período[15].

En resumen:

1. Podría considerarse lógico que durante estos años haya existido un modelo de crecimiento trabajo-intensivo dado que se disponía, por el paro, de trabajo disponible no empleado.

2. El modelo, sin embargo, es muy complejo. Es de crecimiento rápido y trabajo intensivo no sólo por la disponibilidad relativa de este factor dentro de un enfoque Heckscher-Ohlin[16]. De hecho, la fuerte demanda de trabajo atrae inmigración, aun manteniéndose una tasa de paro relativamente elevada (una de las razones es que el trabajo no es un factor homogéneo, por lo que pueden ocupar segmentos diversos, pero en algunos ha podido existir competencia).

3. Esta fuerte demanda, unida a cambios culturales, sociales, educativos, de valores, etcétera, intensifica otras ofertas de trabajo, incrementándose por ejemplo de manera rápida la incorporación de la mujer.

4. Sin embargo, simultáneamente se producen *shocks* de demanda sectoriales en la construcción y en determinados servicios no comercializables o sólo parcialmente comercializables.

La complejidad del modelo es que, en parte, estos *shocks* de demanda sectoriales tienen lugar por el rápido crecimiento trabajo-intensivo. (Recuérdese lo dicho sobre el empleo y la construcción y que a veces su *input* básico tampoco es comercializable —el suelo, por ejemplo—.)

5. A su vez, estos *shocks* de demanda, en cuanto que se producen en sectores trabajo intensivos y en parte en bienes no comercializables, «retroalimentan» (tienen efectos *feedback*) sobre el modelo, incrementando su carácter trabajo intensivo, lo que a su vez ayuda —en algún grado— a un nuevo *feedback* parcial en el *shock* de demanda (piénsese en la construcción, etcétera).

En definitiva, lo ocurrido en estos años se entiende mejor si, dentro de un modelo de rápido crecimiento, a un enfoque Heckscher-Ohlin que nos llevaría a la lógica de su intensidad factorial en trabajo por su mayor disponibilidad relativa, le añadimos ciertos *shocks* sectoriales de demanda, entre otros en sectores de bienes no comercializables internacionales y trabajo intensivos, con efectos *feedback.*

4. La política económica y el modelo de crecimiento

Uno de los rasgos básicos del modelo de crecimiento del período analizado —su intensidad en la utilización del factor trabajo— ha sido, en opinión del autor de este artículo, muy adecuado para la situación existente, pero quizá en este rasgo influyó más el mercado que la propia política económica llevada a cabo.

En la primera fase, lo básico de dicha política fue la entrada en el euro. La pieza clave fue la disminución del déficit público dentro del contexto de un período de crecimiento internacional.

Dicha política y el citado contexto facilitaron la reducción de la inflación y de los tipos de interés, además de ayudar a estabilizar el tipo de cambio.

Sin duda esta política —y la consecución de su credibilidad— favorecieron nuestro rápido crecimiento. Ahora bien, uno de sus elementos básicos fue la caída de los tipos de interés. Este logro favorece en principio más a un desarrollo capital que trabajo intensivo[17].

[15] Habría muchos otros sectores analizables, por ejemplo, el del servicio doméstico. No es un «servicio comercializable internacionalmente». Es trabajo intensivo, utiliza en buena parte mano de obra femenina, desde la oferta la inmigración se fija, entre otros, en este sector, va parcialmente unido a que otras mujeres —y no sólo mujeres— se integren en el mercado de trabajo en otros segmentos, etcétera.

[16] Dicho modelo no analiza el paro, dado que supone el pleno empleo de los recursos, pero su lógica de disponibilidad relativa es aplicable a esta situación.

[17] Ya se han comentado antes, sin embargo, sus efectos desde la demanda sobre un sector trabajo intensivo desde la oferta como es la

La política fiscal, basada en la estabilidad presupuestaria y en las reducciones de impuestos, ayudó al crecimiento, pero no necesariamente a un modelo más trabajo intensivo.

Una decisión como reducir las cotizaciones de la Seguridad Social y elevar simultáneamente el IVA hubiera implicado una asignación factorial más trabajo-intensiva (dejando ahora aparte las consideraciones sobre si los recursos iban a la Seguridad Social o a la Administración Central y los trasvases de fondos posteriores entre las mismas). Es obvio porque dichas cuotas son un impuesto sobre el empleo del factor trabajo, mientras que el IVA grava a todo el valor añadido, es decir a la remuneración de todos los factores de producción[18].

En resumen, la política monetaria, si a algo favoreció, fue a la intensidad factorial mayor en capital y en la política fiscal no se tomó una medida muy analizada en épocas anteriores que resultaría favorecedora del empleo[19].

Sin embargo, desde la oferta existieron decisiones que ayudaron al carácter trabajo intensivo del modelo, especialmente la reforma laboral.

En el grado en que se reducía el coste laboral por trabajador se favorecía la intensidad factorial en trabajo. Simultáneamente la postura de las centrales sindicales colaboró en esta dirección ante su mayor prudencia al intercambiar, de hecho, salarios por empleo.

No es tampoco éste el lugar de estudiar los efectos sobre la intensidad factorial de las distintas medidas micro o sectoriales. Quizás, como política de oferta de efectos más «macro» —dada su importancia acumulada dentro del PIB—, se podría citar el apoyo financiero-fiscal-administrativo a la pequeña y mediana empresa, la gran creadora de puestos de trabajo durante este período.

El resumen es mixto. Es posible que la política económica favoreciera el carácter trabajo-intensivo del modelo, pero es difícil conocer la intensidad de dicho efecto, a falta de estudios mucho más precisos sobre el tema.

Lo que se busca argumentar es que el modelo fue trabajo intensivo en su mayor parte porque era lo coherente con las fuerzas del mercado, tanto desde los *shocks* de demanda como por la disponibilidad y coste de los factores desde la oferta. La política económica ayudó a ello, pero más a incrementar la tasa de crecimiento del PIB —y este efecto parece claro que lo tuvo—que a su intensidad relativa factorial.

5. Resumen y conclusión

La frase protagonista —y reiterada— de este artículo es, sin duda, su «carácter muy selectivo». La razón es que toca muchos temas —la construcción es un ejemplo— que únicamente analiza en cuanto que sirve como ejemplo al cauce básico de la argumentación de este trabajo, aunque se sepa que se dejan fuera muchos otros aspectos.

Sus contextos espacial y temporal son España y el período desde junio de 1996 a marzo de 2004.

El primer tema analizado en este artículo ha sido la posible «importación» de un enfoque teórico bisectorial muy estudiado en la economía del subdesarrollo a la España con alta tasa de paro. Las conclusiones que se obtienen son la validez parcial de la «importación», un nuevo planteamiento en el análisis de la «productividad marginal y media del parado» y la conveniencia de combinar al menos dos indicadores: la productividad de los ocupados y la de los activos.

El siguiente apartado busca otro tipo de aportación: introducir los *shocks* sectoriales de demanda en sectores no comercializables al exterior —o sólo parcialmente— con un alto ratio trabajo/productividad como una de

construcción y se podrían poner otros ejemplos al respecto (la mayor dependencia del crédito bancario de las pymes al no acceder a mercados financieros mas sofisticados, etcétera) que disminuyen —pero no eliminan— el efecto que acabamos de mencionar.

[18] Éste es un análisis simplificado. Por ejemplo, los límites en las bases implican un mayor gravamen al factor trabajo que a dicho factor unido a mayores «dosis» de capital humano, etcétera.

[19] La reducción que se pueda realizar en el futuro de estas cuotas sería similar a un tipo de cambio especial favorable para los productos trabajo-intensivos a la vista de la competencia, por ejemplo, de Europa del Este. Pero este tema exigiría sin duda un artículo especial al respecto.

las razones del carácter trabajo intensivo del crecimiento de esos años.

Ese enfoque se estima que complementa el de Heckscher-Ohlin de la disponibilidad factorial relativa, para explicar la profunda intensidad en trabajo que ha tenido el modelo de crecimiento en los últimos años.

De nuevo habrá que realizar «importaciones»: en este caso de la teoría de la protección efectiva —y de algún enfoque del *cost-benefit*— para comprender mejor el comportamiento de los *inputs* (comercializables o no) de dichos productos no comercializables con *shocks* de demanda. Tanto el *output* vivienda como el *input* suelo no son comercializables. Ante un *shock* de demanda no se pueden incrementar las importaciones para que no suban los precios de *outputs* y de *inputs,* pero un incremento —al menos parcial— de la liberalización del suelo haría que la mayor demanda no afectara tanto al precio, un instrumento parecido a los de la liberalización del comercio exterior.

Los dos últimos apartados son en parte «provocadores», pero parece que se corresponden a la realidad: la política económica española ayudó pero quizás no fue la base del carácter trabajo intensivo del crecimiento del período analizado y el diferencial de productividad media por trabajador entre EE UU y «la vieja Europa» parece que se basa en que allí trabajan mas horas, más que a la mayor utilización de tecnología por hora trabajada[20].

En definitiva, éste es un artículo que busca ser más quizás de «aportación» que de «recopilación de materiales ya existentes»[21] y que plantea algunas interpretaciones de lo ocurrido con hipótesis no siempre convencionales.

Tras este resumen una conclusión: de acuerdo con lo dicho de pasada en la nota 1 a pie de página hace falta profundizar en diversos enfoques de «política económica» y de «análisis económico» sobre la discusión en «política económica» acerca de lo ocurrido en España en el período junio 1996-marzo 2004. El enfoque de este artículo se puede resumir en una línea: era lógico un modelo de crecimiento trabajo-intensivo durante aquella época. Ahora bien, ello no es óbice para que se plantee la conveniencia de «ir transitando» a un modelo más mixto en la intensidad factorial[22].

Su análisis (sus posibles limitaciones, la necesidad de continuar con un modelo creador de empleo e intensificador en la utilización del factor trabajo, el grado en que implica continuidad con lo ocurrido en los últimos años —recuérdese por ejemplo el amplio contenido tecnológico de nuestras exportaciones— y en el que puede ser conveniente un cambio, la relación econométrica entre el grado de desarrollo y el porcentaje del PIB dedicado al I+D, dentro de un enfoque Heckscher-Ohlin aplicado al capital humano, el mayor crecimiento en la ratio I+D/PIB del esperable en el período analizado, relacionándole econometricamente con el grado de convergencia con la UE, la conveniencia de dejarle el cambio al mercado o de «ayudar al mercado», la interrelación entre I+D y productividad total de los factores en España, etcétera) son algunos de los puntos del trabajo en curso mencionado en el último párrafo de la Introducción de este artículo.

---

[20] Recuérdese lo dicho en la nota 19. En todo caso, el autor de este artículo defiende la intensificación del empleo, las nuevas tecnologías y la flexibilidad de los mercados en la UE en general y en España en particular.

[21] Por ello las referencias bibliográficas no son extensas, a pesar de la amplísima biografía existente (no sólo sobre productividad, sino también sobre el modelo bisectorial, la construcción, el turismo, etcétera), aunque se mencione el material estrictamente utilizado y, para ciertos puntos, el que proviene de la discusión parlamentaria.

Otro tema: en España a veces se considera que la «autocita» es un «autoelogio». Estoy en desacuerdo: si se trata de temas en los que ya se ha trabajado, aunque se realicen nuevas aportaciones y se profundice mucho más en ellos, no mencionarlos puede ser un «autoplagio» parcial o un... «republicanismo».

[22] El eje protagonista del libro GÁMIR, L. (2002) fue la defensa de un horizonte mixto, más capital-humano-I+D+i-intensivo para la Región de Murcia. Pues bien, si dicha Región tiene de media más disponibilidades relativas del factor trabajo que España, resulta aún más coherente que se defienda para nuestro país dicho proceso de cambio.

En todo caso, la creación de empleo debe continuar siendo un objetivo básico. Por ejemplo, la convergencia real con la UE-15 alcanza el 87 por 100, pero nuestra productividad media por ocupado se sitúa ya en el 92 por 100. Nuestro problema con la UE es, pues, todavía más de empleo «y de tasa de ocupación» que de productividad, a pesar de que su nivel de paro no es bajo.

Referencias bibliográficas

[1] AROZ IBÁÑEZ, M. (2003): *Diario de Sesiones. Pleno,* número 167, 15 de diciembre de 2003, VII legislatura, Senado.

[2] BRU PARRA, S. (2002): *Diario de Sesiones. Comisión de Economía, Comercio y Turismo,* número 325, 23 de septiembre de 2002, VII legislatura, Senado.

[3] CORDEN, W. M. (1971): *The Theory of Protection,* Oxford University Press, Londres.

[4] DOLADO, J. J. y MALO DE MOLINA, J. L. (1984): «Un estudio econométrico de la demanda de trabajo en la industria», *Documento de Trabajo,* Banco de España.

[5] ESPASA, A. (1985): «Un estudio econométrico de la tasa de variación del empleo en la economía española», *Estudios Económicos,* Banco de España.

[6] GÁMIR, L. (1972): «El proteccionismo arancelario en la España actual», *ICE,* marzo.

[7] GÁMIR, L. (1985): *Contra el paro y la crisis en España,* Editorial Planeta, Madrid.

[8] GÁMIR, L. (2002) (dir.): *Horizontes de la economía de la Región de Murcia,* Madrid, IT&FI.

[9] GARCÍA ATANCE, S. y DE MIGUEL, I. (1982): «Una nota sobre la función de producción macroeconómica», *Investigaciones Económicas,* número 17, enero-abril.

[10] SEVILLA, J. (2003): *Diario de Sesiones. Comisión de Economía y Hacienda,* número 95, 17 de diciembre de 2003, VII legislatura, Congreso de los Diputados.

ANEXO

Dos apuntes sobre la productividad por hora trabajada

Este tema tiene una intensa problemática de la que aquí sólo se van a mencionar dos notas:

1. España tiene un importante problema con la productividad por hora. Veamos brevemente algunos datos, según Funcas:

a) En tasa de ocupación, medida como porcentaje de empleo civil sobre el total de la población, España ocupaba el último lugar de la OCDE en 1980 y 1990. En el 2003 supera a Francia, Bélgica, Grecia y Turquía, pero ocupa sólo el número 20 del *ranking,* lo que demuestra que nuestro país sigue teniendo un problema importante de empleo.

b) Sin embargo, España tiene una alta tasa de horas de trabajo por empleado: el quinto lugar en la OCDE (detrás de EE UU, Grecia, Turquía e Islandia).

Se podría argumentar que lo lógico entonces en nuestro país sería reducir la jornada y «repartir el trabajo existente».

Este enfoque, hoy apenas planteado, estuvo muy de moda hace más de dos décadas. El autor de este trabajo lo trató con alguna extensión en Gámir, L. (1985), donde se recogen, entre otros, los estudios de García Atance e Ignacio de Miguel (1982), Dolado y Malo de Molina (1984) y Espasa (1983).

El problema del «reparto» —expresado de forma muy resumida— es la elasticidad-precio del factor trabajo, que acaba siendo superior a uno. Menos horas al mismo salario incrementan el coste del factor y, al menos a medio plazo, reducen la demanda no ya sólo de horas de trabajo sino incluso de trabajadores con jornada menor.

Es interesante —y casi «provocativo»— recordar cómo ha evolucionado la polémica ocio-empleo. En los ochenta se argumentaba —como hemos visto— que había que reducir la jornada de trabajo para repartir el trabajo existente y crear más empleo. En la actualidad se opina —aunque sea sólo en ciertas empresas en determinados países con salarios elevados que han reducido la jornada de trabajo— que más horas de trabajo mantienen más empleo, especialmente en los sectores trabajo-intensivos o intermedios, al reducir el coste unitario del factor trabajo[1] y, así, resultar más competitivos respecto a otros países (Europa del Este, etcétera) y menos —algo menos— vulnerables a los procesos de lo que se ha denominado «deslocalización». En definitiva, hemos pasado de un enfoque «ocio-trabajo» a otro que casi podríamos denominar en algunos casos concretos de «trabajo-trabajo»[2].

2) Uno de los problemas básicos de la productividad por hora es el análisis del distinto número de horas trabajadas al año, lo que nos puede llevar a curiosas «paradojas». Así —según la misma fuente—, en EE UU la productividad por hora trabajada en 2003 se colocó solo en el noveno lugar dentro de la OCDE, perdiendo tres puestos en relación a 1990, a pesar de que en el 2003 tenía el segundo PIB per cápita de la OCDE —sólo superado por Luxemburgo— y de las continuas quejas de las autoridades comunitarias sobre su pérdida de productividad respecto a EE UU medida por trabajador.

En resumen, se ha argumentado a menudo que la mayor productividad media americana por trabajador tiene como causa básica su mayor desarrollo tecnológico. Según las estadísticas que estamos analizando otra razón que también lo explica es —y de nuevo éste es quizás un enfoque «provocativo» — que trabajan más horas, dado que el producto por hora —con toda la intensidad de otros factores aplicado a esa hora— está por debajo de la media de la mal llamada «vieja Europa» centroeuropea. (El colectivo franco-alemán y Benelux, aparte de Noruega, Dinamarca e Irlanda superan a EE UU)[3].

---

[1] La alternativa de reducir o congelar prestaciones salariales se considera a menudo «mas dura» pero puede incluirse en un «paquete».

Quede claro que la actual «deslocalización» favorece en principio a países más pobres en relación a los más ricos. El problema es que en este momento hay sectores en los que juega en contra de España, de ahí su amplia mención en la actualidad en nuestro país.

En todo caso, la aplicación de esta idea se refiere a casos concretos: en España la tendencia actual es a una muy ligera disminución (12 horas) del total anual de horas trabajadas, de acuerdo con los convenios firmados, aunque no se plantee sin duda este resultado desde la filosofía de reparto del trabajo.

[2] El enfoque es sencillo: si el punto más débil de la teoría del reparto estaba en considerar fija la demanda de horas de trabajo en un país sin relación con su costo, el problema con la «deslocalización» es que puede disminuir esa demanda en una —o unas— empresas o zonas determinadas al precio nacional existente del factor trabajo por la aparición de competencia externa, de nuevas localizaciones de empresas, especialmente en sectores trabajo-intensivos, dado el menor coste del factor.

[3] El grado de provocación de esta nota debe ser matizado:

a) No se analiza aquí el diferencial en la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores, dado que, como se ha dicho, este artículo se refiere a la productividad media del factor trabajo.

b) Al modelo americano se le considera mas capacitado en la creación de empleo (aunque tampoco en los últimos años ha sido un ejemplo al respecto). No se entra en ese tema ni en el estudio de la productividad de la población activa y en edad de trabajar en EE UU y en Europa, aplicando a este contexto lo dicho en el apartado II. La razón es que el campo de análisis de este trabajo ya es muy amplio y no se pueden abordar más problemas.

c) El «informe Kok», publicado a fines del 2004, encuentra que hasta 1995 el incremento de la productividad/hora era mayor en la UE, pero desde entonces crece más en EE UU (Fuente: COMISIÓN EUROPEA Y AMECO). Como se ha dicho, este apéndice busca más «provocar» el análisis que plantear un estudio exhaustivo (que sin duda incluiría problemas estadísticos de fuentes, resultados de comparar con entidades diferentes —OCDE y UE—, etcétera).

d) Los americanos trabajan más y una de las razones es que trabajan más años: la tasa de empleo de mayores de 50 años es del 60 por 100 en EE UU y del 40 por 100 en Europa. Sólo este dato merecería un trabajo especial. Pero adelantemos una idea: la mayor renta por persona americana parece que se debe más a su mayor profundidad en la utilización del factor trabajo que a la productividad/hora de dicho factor.

e) Un pequeño matiz final. De acuerdo con lo dicho en la nota anterior, el enfoque americano se defiende algo más de la «deslocalización» para niveles similares de PIB por persona.

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

CUADERNOS ECONÓMICOS

Número 66

MICROECONOMETRÍA Y CONDUCTA: APLICACIONES PARA EL CASO ESPAÑOL

Presentación
Ensayos de microeconometría aplicada (en España). Un comentario
Sergi Jiménez-Martín

METODOLOGÍA

Métodos empíricos para el estudio de los mercados de trabajo con fricciones de búsqueda. Un resumen de la literatura
Zvi Eckstein y Gerard J. van den Berg

Modelos de elección discreta para datos de panel y modelos de duración: una revisión de la literatura
Raquel Carrasco

MICROECONOMETRÍA Y SALUD

Impacto del consumo de cigarrillos sobre la producción eficiente de salud del aparato respiratorio
Andrew M. Jones, Rob Manning y Matthew Sutton

Cautividad y demanda de seguros sanitarios privados
Joan Costa Font y Jaume García Villar

MICROECONOMETRÍA Y EMPRESA

Flexibilidad laboral y progreso técnico. Una aplicación a la industria española
Ester Martínez-Ros

Determinación de ofertas iniciales en la negociación de salarios en España
Jaume García Villar y Sergi Jiménez-Martín

MICROECONOMETRÍA Y OFERTA DE TRABAJO (FEMENINA)

Oferta de trabajo femenina en España: un modelo empírico aplicado a mujeres casadas
Maite Martínez-Granado

Comportamiento (condicionado) de las parejas casadas en materia laboral. Una evidencia para el caso español
Marta Segura Bonet

Información y venta: Paseo de la Castellana, 162 - Vestíbulo. 28071 Madrid.
Teléf.: (91) 349 36 47. Fax: (91) 349 36 34