

Els Opuscles del CREI

nº **1**

Junio 97

Una reflexión sobre el desempleo en España

Ramon Marimon



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: Ramon Marimon
ISSN: 1137 - 7828
Diseño: Fons Gràfic
Impresión: Alprès
Depósito legal: B-24697/97*

Una reflexión sobre el desempleo en España

Ramon Marimon*

No es posible una reflexión seria sobre la economía española, o simplemente sobre la sociedad española, a finales del Siglo XX sin poner en primer plano el problema del desempleo en nuestra economía. Quisiera aprovechar la ocasión -única- que representa el iniciar la colección de *“Els Opuscles del CREI”*, para ofrecer una reflexión, a modo de diagnóstico, sobre el problema del paro en España.

Desde 1982 la tasa de paro en España no ha bajado del 15%, llegando al récord histórico del 24% en 1994. La baja tasa de empleo (empleados sobre la población de 16-64 años) es la característica más relevante de la economía española de finales del Siglo XX. En otras palabras, España se diferencia de otros países porque menos de la mitad de quienes podrían trabajar trabajan (44,7% en 1985, 48,1% en 1996); mientras la media europea se sitúa sobre el 60% (60,2% en 1995) y la de Estados Unidos sobre el 70% (73,5 en 1995).

La persistencia del problema del desempleo ha tenido -y tiene- un enorme impacto social. Se está

desaprovechando la capacidad productiva de una parte importante de una generación (quienes hoy tienen entre 16 y 36 años). La tasa de paro de los jóvenes de menos de 25 años ha llegado al lamentable récord del 45% en 1994 y, para la mayoría de ellos, por tratarse del primer empleo, no hay subsidio de paro. En otras palabras, a pesar de que, por ejemplo, en 1993 el gasto en subsidio de desempleo haya representado el 3,3% del Producto Interior Bruto (PIB), este gasto no cubre a muchos de los desempleados¹. Si este grave impacto social no se ha convertido en una situación explosiva se debe, en gran parte, al papel estabilizador que ha jugado una institución social ancestral: las familias; estas actúan como seguro social, en especial de los jóvenes sin empleo².

La persistencia del problema del desempleo ha tenido otro efecto que quisiera resaltar: ha desmentido muchos diagnósticos y recetas más o menos fáciles. Así, por ejemplo, habiéndose señalado como causas del problema la “inflexibilidad del mercado de trabajo” y las “políticas macroeconómicas inadecuadas”, hemos asistido a varias reformas laborales y a cambios importantes en política económica sin que el paro haya disminuido de forma substancial. Esto ha creado un cierto desconcierto sobre las raíces del problema, una cierta desconfianza en las reformas, un cierto pesimismo histórico. En definitiva, como quien debe coexistir con un enfermo crónico, la sociedad española parece haberse adaptado a coexistir con el grave problema del bajo nivel de empleo, sin preguntarse demasiado por sus causas. Y, como frente a un enfermo crónico, reacciona de formas muy dispares ante síntomas temporales de mejora: ya con euforia ya con escepticismo.

Quisiera, en la medida de lo posible, poner el problema del desempleo en perspectiva. Sólo así

se pueden valorar las reformas y las mejoras (o crisis) temporales. Por ejemplo, la introducción de distintos contratos no permanentes (los contratos temporales en 1984, a tiempo parcial y de aprendizaje en 1993-94) son medidas liberalizadoras que supuestamente debían estimular el empleo. Todas estas reformas -en particular, la frustrada, por la huelga general, en 1988- han estado precedidas de, por una parte, tensiones y protestas y, por otra, de previsiones “muy optimistas” sobre su impacto en la reducción del paro. Sin embargo, *a posteriori* ni los contratos han parecido tan “basura” como se los llamaba (para muchos ha sido la forma de entrar en el mercado de trabajo), ni su capacidad de generar empleo neto ha sido la anunciada, aunque, como veremos, han hecho que el mercado de trabajo español sea mucho más flexible de lo que habitualmente se consideraba.

Otro ejemplo de posible confusión, son las noticias recientes sobre la creación de empleo. En particular, en los dos últimos años se han creado algo más de 700.000 empleos (no agrarios) netos. Hecho que ha sido aprovechado tanto por el gobierno saliente como por el entrante para ensalzar su gestión. Ahora bien, una cifra parecida de nuevos empleos se creó en los dos últimos años de la fase expansiva de finales de los años ochenta (1989-91) y, sin embargo, también en dos años (1991-93) más de 700.000 empleos (no agrarios) netos se perdieron con la última recesión. Es decir, con una lectura superficial de los hechos, cualquier conclusión parece válida, y no es de extrañar que las posiciones basadas en puntos de vista ideológicos predominen. La tarea del economista no es negar el conflicto ideológico donde lo hay, pero sí el saber extraer lecciones de la experiencia histórica. Paso así a realizar mi tarea, para retomar, al final del artículo, el momento presente.

Evolución del empleo en Europa y en España

Tener una perspectiva amplia -espacial y temporalmente- ayuda a ganar una imagen más clara del problema. Como es sabido, las economías europeas experimentaron un fuerte crecimiento en los treinta primeros años de la postguerra. La economía española arranca tardíamente, pero tras el Plan de Estabilización de 1958 y la subsiguiente apertura de la economía, también crece con fuerza en el periodo 1960-74, permitiéndole así acortar distancias con los países más avanzados de Europa. A este crecimiento de las economías europeas -España incluida- contribuyen tanto el capital, en un proceso de rápida acumulación, como el trabajo. Como resultado, a mitades de los setenta las tasas de paro son muy bajas en Europa (del orden del 3%; 2,5% en España en 1974). “El Estado Europeo del Bienestar,” ya consolidado en los países más avanzados (¡no en España!), parece estar alcanzando sus objetivos.

Ahora bien, a mitades de los años setenta, tras las crisis del petróleo, hay un cambio de tendencia en el proceso de crecimiento de las economías europeas. Hay una cierta desaceleración, pero, en especial, varía la contribución de los distintos factores a dicho crecimiento: el crecimiento del empleo deja de ser un factor que contribuye al crecimiento de la producción. En efecto, el crecimiento de la mayoría de las economías europeas en los últimos veinte años es un *crecimiento basado en la productividad*. En esto se diferencia del crecimiento europeo de la postguerra, así como del crecimiento de la economía norteamericana en los veinte últimos años, donde el crecimiento del empleo ha seguido siendo fuente de crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB). El resultado bien conocido es que, mientras ambas economías -la norteamericana y la europea- cre-

cen a un ritmo parecido en los últimos veinte años (alrededor de un 2,5% de crecimiento medio anual), las tasas de paro se doblan en Europa y en cambio se mantiene a niveles bajos en EE.UU.

En España, el cambio de tendencia de mediados de los años setenta coincide con el cambio de régimen político, lo que resulta en una crisis relativamente más aguda que se alarga hasta mediados de los años ochenta. Aun así, tomados los últimos veinte años en conjunto, la tasa media de crecimiento anual, del 2,2%, es muy parecida a la de los países avanzados de la OCDE. Sin embargo, en un caso extremo de *crecimiento basado en la productividad*, el número total de ocupados permanece prácticamente constante (de hecho, decrece de 12.684.000 en 1976 a 12.325.000 en 1996). El resultado, es que el paro alcanza cifras récord en España. Se plantean dos preguntas: ¿Por qué se generaliza el paro en Europa? ¿Por qué es prácticamente el doble en España?. Me voy a referir especialmente a la segunda (ya habrá ocasión en un próximo “Opuscle” de responder a la primera). Otra forma de formular dicha pregunta es: ¿Ha sido la evolución del empleo en España *distinta* a la del resto de Europa?

La evolución del empleo es el resultado *neto* de un doble proceso dinámico de creación de nuevos empleos y destrucción de otros existentes. A su vez, esta creación y destrucción de empleos se da en sectores e industrias específicas, para niveles de cualificación dados, en regiones determinadas, en momentos concretos del ciclo económico, etc.. Es decir, aunque hablemos del mercado laboral español, las condiciones de oferta y demanda de empleo se determinan a niveles más específicos. A estos niveles (por ejemplo, el sectorial), el mercado laboral español puede comportarse, o no, como en otros países. Por lo

tanto, al preguntar si el “ crecimiento del empleo ha sido distinto en España,” me refiero a si a este nivel más detallado -en particular, al nivel sectorial- detectamos diferencias entre España y Europa. Si es así, deberemos hablar de un comportamiento diferente del mercado laboral español. Ahora bien, es posible que la evolución del empleo “no sea distinta”, en el sentido de que el crecimiento del empleo sectorial sea el mismo que en Europa, y, sin embargo, el resultado agregado final sea distinto. Esto podría ocurrir si la composición sectorial fuera inicialmente distinta y los diferentes sectores o industrias hubieran experimentado -en toda Europa- tasas diferentes de crecimiento del empleo.

Con F. Zilibotti hemos realizado la tarea de *descomponer* la evolución del empleo entre sus componentes “nacionales,” de composición sectorial inicial y cíclicos. Con T. Garcia-Milà, hemos realizado un ejercicio similar para las “regiones” españolas. Ambos trabajos³, y de forma independiente, llegan a la misma conclusión: *la evolución del empleo se explica en un 80% por el componente de composición sectorial inicial*. Más concretamente, el sector clave es la agricultura. Países - como España dentro de Europa- o regiones - como Andalucía o Extremadura dentro de España- con un mayor peso inicial de la agricultura tienen un menor crecimiento del empleo, dada la elevada tasa de destrucción neta de empleos en dicho sector (es decir, del crecimiento negativo de este sector).

Para ver hasta qué punto la evolución del empleo en España sigue las pautas medias europeas, realizamos el siguiente ejercicio: tomamos la distribución española del empleo por sectores en 1974 y construimos una economía española ficticia -la llamamos ‘virtual’- en la que el empleo en cada sector crece según las tasas medias europeas.

Por ejemplo, el empleo en “la industria química española ‘virtual’” crece, año tras año, tal como crece la media europea; así, a partir del empleo existente en 1974 en la industria química española, y aplicando las tasas medias europeas, se llega al nivel de empleo en “la industria química española ‘virtual’” en 1990. Es decir, la economía española ‘virtual’ (obtenida por yuxtaposición de los distintos sectores ‘virtuales’) muestra el componente de composición sectorial inicial (y el cíclico) del crecimiento del empleo en España, puesto que, en las pautas de crecimiento, sector a sector, la economía virtual es (por construcción) idéntica a la europea.

La diferencia entre este crecimiento ‘virtual’ y el observado -o ‘real’- es el componente *diferencial* del país. El Cuadro 1 muestra la evolución de las tasas de empleo que se desprenden de dicho ejercicio (y del similar para otros países europeos).

Cuadro 1. Tasas de empleo
(empleados sobre la población de 16-64 años)

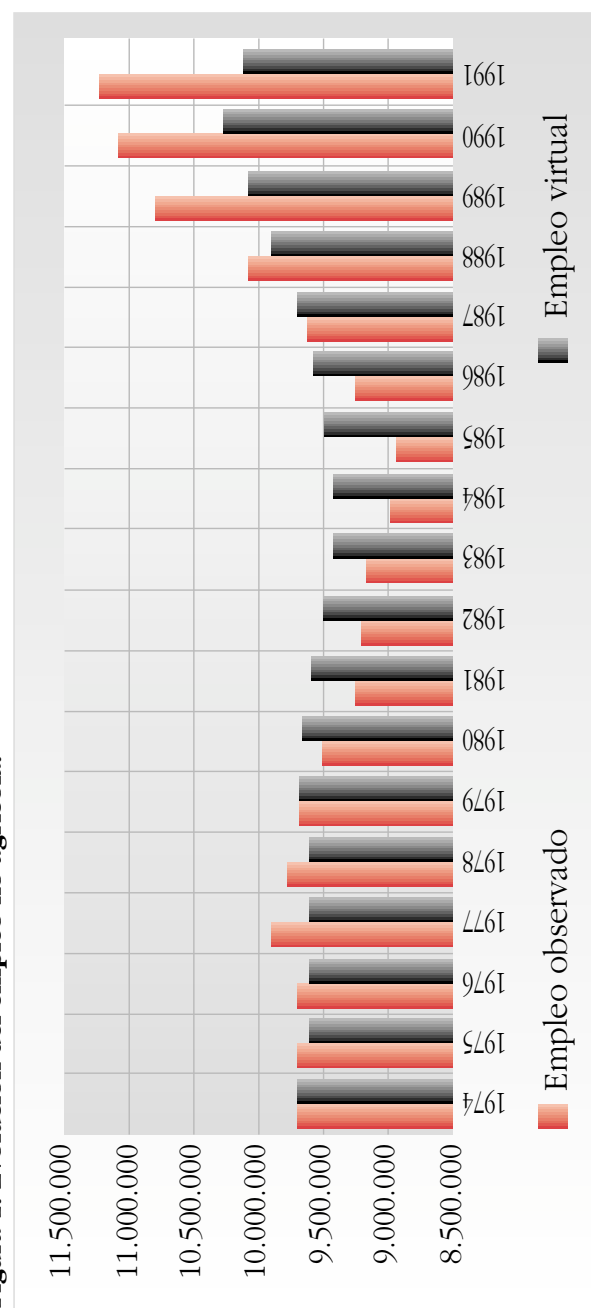
	1974 Observado	1990 Observado	1990 Virtual
Alemania	67,0	65,7	65,3
Francia	66,0	59,7	61,0
Italia	55,7	54,5	49,0
Gran Bretaña	71,5	72,0	73,1
Holanda	55,6	61,1	52,1
Bélgica	61,2	57,1	61,6
Dinamarca	73,9	75,6	76,8
Suecia	75,3	82,1	78,5
Finlandia	71,6	73,9	73,3
España	59,6	49,6	48,5
Media	65,7	65,1	63,9

Fuente: Marimon y Zilibotti, (1996a), Table 3

Como se puede ver, partiendo de las tasas 'reales' de 1974 se llega a unas tasas 'virtuales' en 1990 que no se diferencian mucho de las observadas -o 'reales'. Es decir, la composición sectorial inicial explica casi totalmente el desempleo español. En particular, el misterio del bajo nivel de empleo en España deja de ser un misterio particularmente español. Partiendo de una tasa de empleo algo inferior a la media de la UE (65,7 en 1974), si los distintos sectores hubiesen seguido pautas 'europeas' la tasa de empleo hubiese sido 48,5, muy inferior a la media europea en esa fecha (65,1). La tasa observada fue sólo ligeramente mayor (49,6). En otras palabras, las tasas de crecimiento del empleo sectorial no fueron suficientemente diferentes de las tasas medias europeas como para acercarnos más a Europa, Italia y Holanda, con tasas muy bajas de empleo en 1974, son los países (de la muestra) que, al desviarse del comportamiento de crecimiento sectorial europeo, obtienen tasas 'reales' bastante más altas de las previstas por sus economías 'virtuales', lo que, paradójicamente, les permite acercarse más a la tasa media europea. Por ejemplo, el empleo del sector textil italiano no experimenta la fuerte caída que se observa en el resto de Europa.

La Figura 1 ofrece otra imagen clara del comportamiento del empleo en España respecto a Europa. El empleo no agrícola, sólo parece diferenciarse del correspondiente empleo 'a la europea' por presentar un comportamiento cíclico más acentuado. Así, en la fase expansiva de la segunda mitad de los ochenta, el crecimiento del empleo fue muy superior al previsto por la economía 'virtual'. En otras palabras, el crecimiento medio anual del empleo no agrícola es algo mayor, en esa fase, del previsto si los distintos subsectores hubiesen seguido pautas europeas. Estos efectos se compensan por efectos similares

Figura 1. Evolución del empleo no-agrícola.



pero de signo contrario en las fases de crecimiento lento. Es decir, la evolución del empleo no agrícola en España se distingue por su mayor volatilidad. En esto, se parece más al Reino Unido que a la Europa continental.

Como vemos, el crecimiento sectorial del empleo en España ha seguido pautas muy europeas. En particular, el único sector con un crecimiento del empleo por debajo de la media europea es la agricultura⁴. Este hecho parece reflejar el fuerte impacto que ha tenido sobre el sector el proceso de integración a la Comunidad Europea. En los últimos veinte años (1976-96) se han perdido 1.717 mil empleos agrícolas, es decir una tasa anual de destrucción de empleos del orden del 5%. Si, a estas cifras añadimos la expansión de la población activa en 2.601 mil (una tasa de crecimiento anual del 0,9%), es fácil entender porque, a pesar de que el empleo no agrícola haya crecido algo por encima de lo previsto según las pautas europeas (ver Figura 1), la tasa de paro en España haya llegado a ser el doble de la tasa media europea.

Indirectamente, nuestros cálculos también muestran que las cifras sobre el bajo nivel de empleo en España son muy plausibles. Es frecuente negar la magnitud del problema y considerar que si las estadísticas reflejasen la actividad de la economía sumergida el nivel de empleo sería substancialmente más alto. Este es un tema que se ha discutido bastante y el consenso entre expertos es que, tras la adecuación en 1995 de las series de la Encuesta de Población Activa al censo de 1991 el margen de error no debe ser muy alto⁵. En contraste con la opinión de los expertos, la idea de que, en gran medida, el misterio del bajo nivel de empleo radica en nuestras estadísticas parece muy extendida. Por ejemplo, Felipe González responde a Manuel Vázquez Montalbán “Te diré algo que te

va a sorprender. Si el número de activos que la Encuesta General de Población Activa es capaz de detectar es el número de activos que realmente hay en el país (...), este sería el país más competitivo del mundo, más que Alemania, más que Japón, más que cualquier otro. (...) cualquier persona con sentido común sabe que no somos el país más competitivo del mundo” (ver Vázquez Montalbán 1996, p. 440). No se que números tendría presentes F. González, pero he realizado estos cálculos de diversas formas y para distintos años y nunca me han salido como a él⁶.

En pocas palabras: el peso histórico de la agricultura, un cierto incremento de la población activa y un comportamiento ‘muy europeo’ del empleo no agrícola han resultado en un nivel muy bajo de empleo en España.

El contraste con Portugal (y EE.UU.) y el problema de la desigualdad

Es un hecho notable observar que la experiencia española que acabamos de describir contrasta con la de nuestro país vecino. Portugal también ha conocido un proceso de destrucción de empleo agrícola⁷ y aun mantenido tasas muy altas de participación laboral (en especial, de las mujeres) y el resultado ha sido un nivel de empleo por encima de la media europea. Difícilmente dos países vecinos podían presentar resultados tan dispares. El contraste aun es mayor cuando se estudia la evolución del empleo en las distintas regiones de España⁸. Las regiones vecinas a Portugal, como Extremadura, tienen un comportamiento del empleo “muy español”, es decir “muy europeo”; el crecimiento de estas regiones también es un crecimiento basado en la productividad y en esto se *diferencian* de las regiones vecinas, al otro lado de la frontera.

Hay, efectivamente, una gran diferencia entre Portugal y la mayoría de las economías europeas (España incluida): la productividad y los costes laborales crecen mucho menos en Portugal⁹. Por ejemplo, mientras los salarios reales en la manufactura crecen, entre 1974 y 1988, un 47% en España (un crecimiento anual del 3,3%), solo crecen un 6% en Portugal (0,4% anual). Como resultado, en 1991, los costes laborales industriales en España son más del doble que en Portugal (2,2 en términos de Paridad del Poder Adquisitivo). En Portugal, por ejemplo, se desarrolla un sector de servicios de baja productividad y costes bajos que permite asimilar los trabajadores, poco cualificados, que en otros tiempos hubiesen trabajado en la agricultura. En España esta opción no se desarrolla. En este sentido, España es más europea y Portugal más parecida a los EE.UU., donde el trabajo poco cualificado ha persistido en estos últimos veinte años de cambio tecnológico y ha contribuido al crecimiento de la economía¹⁰.

Hay otra dimensión en la que Portugal y EE.UU. se parecen y en la que se diferencian de Europa (España incluida): la mayor -y creciente- desigualdad salarial¹¹. Mientras el problema del paro es el principal problema de las economías europeas en estas últimas dos décadas del Siglo XX, en EE.UU. el problema no es el paro sino el creciente número de “trabajadores pobres”. Portugal -hasta ahora- se ha escapado del problema del “paro europeo”. Sin embargo, parece que el precio pagado también haya sido una mayor desigualdad (en especial, entre salarios altos y medios; estos últimos corresponderían a salarios bajos en la mayoría de países europeos).

No voy a entrar aquí a discutir la relación entre los problemas del paro y de la desigualdad, problemas que parecen dos caras de una misma moneda; dos caras, una a cada lado del Atlántico,

o de la Península Ibérica¹². Solo quiero señalar que es una dicotomía de la que no parecen escapar las economías occidentales. Por lo tanto, una vez entendemos que analizar el problema del paro en España no es más que analizar el problema del paro en Europa (aunque de forma más acuciante!), el hecho de que seguir una opción de mayor creación de empleo pueda conllevar el adoptar una opción de mayor desigualdad, nos sitúa frente a un dilema de difícil resolución.

Dicho de otra forma, es fácil convencerse de que es posible generar ocupación haciendo, por una parte, más difícil la vida a los parados (reduciendo, por ejemplo, las prestaciones por desempleo) y, por otra, más fácil crear empleos de baja productividad o estabilidad (por ejemplo, reduciendo costes no salariales y costes de despido). Ahora bien, también es fácil ver que para muchos la transición puede consistir en una transición del paro a la pobreza con trabajo.

Como he señalado, Portugal se está acercando al “modelo europeo”, pero, a su vez, este modelo se cuestiona abiertamente en los distintos países europeos (el Reino Unido tradicionalmente a la cabeza). Un rasgo central de dicho “modelo europeo” es la poca sensibilidad de los costes laborales a las condiciones del mercado de trabajo. Por ejemplo, la pregunta ¿Por qué la España que trabaja apenas se diferencia de la Europa más avanzada cuando en España el paro está mucho más extendido? se puede traducir en, ¿Por qué los costes laborales, respondiendo a las presiones de la demanda, no se han ajustado posibilitando una mayor creación de empleo? Vuelvo así mi atención a la problemática de los costes laborales (sin ánimo de contestar plenamente a estas últimas preguntas).

El comportamiento de los costes laborales en Europa

Cuando analizamos con más detalle el comportamiento de los costes laborales en Europa (Portugal, Grecia e Irlanda aparte) vemos que apenas hay relación alguna entre crecimiento relativo de los costes y del empleo¹³. Por ejemplo, los costes en el sector químico en España han crecido por encima de la media europea, pero el empleo en este sector también ha crecido por encima de la media. Es decir, dentro del contexto europeo, en el que los costes laborales han crecido de forma bastante homogénea, no se puede afirmar (como se podría pensar de entrada) que una disminución relativa de los costes laborales deba tener un efecto importante de estímulo al empleo. Esto, evidentemente, no quiere decir que los costes laborales no tengan efecto sobre el empleo, sino que, posiblemente, el comportamiento de los salarios en un país o sector debería haber sido substancialmente distinto del observado como para resultar en un impacto significativo sobre el empleo.

En otras palabras, los costes laborales han sido poco sensibles a la existencia de un gran número de parados en España, pero es que, en general en Europa, han sido poco sensibles con la situación de los no empleados. Además, si el problema hubiese sido particularmente español seguramente hubiésemos visto flujos migratorios, como en el pasado, de las regiones pobres de España a otras partes de Europa, cosa que no ha sucedido. La inmigración en Europa Occidental proviene, mayoritariamente, del Norte de África o de la Europa Oriental¹⁴. Dadas las condiciones económicas de estas otras áreas vecinas, seguramente una parte importante de su población se podría contar como “potencialmente paradas” en Europa. Es decir, si las encuestas de población activa visi-

tasen el Norte de África o los países del Este de Europa y preguntasen “¿inmigraría usted a un país de la UE si se le ofreciese un trabajo estable al salario medio actual de acuerdo con su cualificación?” y contásemos como “potencialmente parados” todos aquellos que diesen una respuesta afirmativa, el problema del paro en Europa pasaría de ser preocupante a ser alarmante. Es difícil creer que son las restricciones a la inmigración las que evitan que en Europa no haya una presión inmigratoria mucho mayor. Es más probable que sea una falacia, fácilmente percibida por el inmigrante potencial, el creer que hay ofertas de trabajos para los “potencialmente parados”.

Pero, ¿Por qué los costes laborales en Europa son poco sensibles a la situación de los desempleados (o posibles inmigrantes)? Esta es la pregunta que preocupa a los economistas (y no sólo a los economistas) y a la que, como he dicho, no pretendo dar aquí una respuesta completa (¡la prensa está llena de respuestas fáciles a esta pregunta!), pero sí un par de comentarios.

La respuesta tradicional es la de que existe una división entre los que disfrutan de las rentas del trabajo y los parados, entre los “insiders” y los “outsiders”, y que, en gran parte a través de los mecanismos de negociación colectiva (y/o con el posible refuerzo que supone el disponer de contratos que garantizan la seguridad en el empleo), los “insiders” pueden obtener salarios que absorban una parte importante de las ganancias en productividad. Como consecuencia, se obstaculiza la entrada a un parado (“outsider”) que pueda realizar el mismo trabajo que un empleado (“insider”) y esté dispuesto a hacerlo a un salario más bajo.

Ahora bien, aunque esta visión -un tanto Maquiavélica- esté bastante extendida entre eco-

nomistas, no parece que tenga mucho que ver con la evidencia que he discutido (importancia de la composición sectorial, etc.). Además, es una teoría que no puede explicar con facilidad que, por una parte, haya bastante movilidad en el empleo en Europa (hecho que discuto más abajo) y que, por otra parte, la generación neta de empleos sea muy baja. En particular, de los empleos de bajo coste y productividad que han persistido en EE.UU. y, al menos hasta ahora, en Portugal.

Los análisis más recientes, más acordes con la evidencia discutida, señalan la importancia del cambio tecnológico en la segmentación del mercado laboral entre trabajos cualificados y trabajos poco cualificados¹⁵. En esta interpretación, la destrucción de empleos poco cualificados -por ejemplo, en la agricultura- no tiene porque tener un gran efecto en los salarios de los trabajadores cualificados -digamos, de una industria de alto valor agregado. Y el que se creen o no se creen nuevos empleos poco cualificados -por ejemplo, de servicios- dependerá de otros factores. En particular, medidas generalizadas del Estado de Bienestar (seguro de desempleo, seguridad en el empleo, salario mínimo, etc.) o negociaciones colectivas con un cierto carácter universal, pueden ser factores determinantes que desanimen la creación (o aceptación) de empleos de baja productividad¹⁶.

El análisis de como estos distintos elementos (cambio tecnológico, presión social, etc.) se interrelacionan debe ser objeto de estudios históricos más detallados (y del desarrollo de mejores modelos económicos). Así, a modo de hipótesis, esta podría ser una explicación -a grandes rasgos- de la historia económica de España en los últimos veinte años: En los años de inestabilidad, que siguen a la muerte de Franco, 1975-76, los costes

crecen en España significativamente por encima de la media europea y en los años siguientes de crisis, 1976-84, los costes laborales crecen a la par -o algo por encima- de la productividad (ver Marimon y Zilibotti 1996a). Todo parece indicar que la presión “sindical”, junto a la inflexibilidad contractual existente, contribuyó a dicho comportamiento de los costes salariales. Este comportamiento, a su vez, determinó, en gran parte, el que España se orientase hacia el “modelo europeo” de crecimiento basado en la productividad; opción que se reforzó con el proceso posterior de integración a Europa. Una vez adoptado dicho “modelo europeo”, la economía difícilmente pudo absorber a los trabajadores no cualificados provenientes de la agricultura (o a quienes aspirasen a formar parte del mercado de trabajo). El resultado es conocido: ¡rápido crecimiento de la economía y del paro! ¿Hubiera podido ser distinto?

Generar empleos y trabajadores cualificados

Como ya he señalado, una vía distinta a la creación de empleo pasa por generar “empleos poco cualificados,” aunque, como efecto secundario, aumente la desigualdad. Pero para decirlo con crudeza: ¿Queremos, por ejemplo, reintroducir la figura del limpiabotas? (¡la de los serenos ya ha sido propuesta!). Independientemente de como se conteste a esta pregunta, no cabe duda que el mayor reto con que se enfrentan las economías occidentales es el ser capaces de “generar empleos cualificados”. Esto depende tanto de la oferta como de la demanda. La oferta puede estar estimulada por reformas del mercado laboral que tiendan a hacer menos costoso “el despido por causas económicas¹⁷” o la misma creación de empleos. Por ejemplo, una propuesta interesante es que si un parado, que está recibiendo el subsi-

dio de paro, acepta una oferta de empleo, parte del subsidio, que deja de percibir, sirva para que la empresa pueda cubrir parte de los costes laborales no salariales. La oferta de empleos también está determinada por factores ajenos al mercado de trabajo: la liberalización de los mercados de productos¹⁸, la apertura e inserción en mercados internacionales especializados¹⁹, las facilidades de financiación y el disponer de suficiente capacidad de gestión empresarial, son diversos factores que pueden estimular de forma decisiva la creación de empleos²⁰.

Por el lado de la demanda de puestos de trabajo, la dificultad está en disponer de una demanda adecuada. Es decir, de trabajadores con una cualificación adecuada o, si más no, con una capacidad de aprendizaje adecuada²¹. Desafortunadamente, España se caracteriza por seguir casi exclusivamente *políticas pasivas*. Mientras que es el país europeo que más gasta en subsidio de desempleo, es uno de los que menos gasta en lo que se denominan “políticas activas”. Es decir, en programas de formación, ayudas para la creación de determinados empleos, etc²². Por otra parte, hasta la reciente “desmonopolización” del INEM, como agencia única de colocación, poco se ha hecho para facilitar el encuentro entre quienes buscan y quienes pueden ofrecer trabajo (aun es pronto para que se vean los frutos de dicha “desmonopolización”).

En resumen, aunque intensificar las “políticas activas” ha sido una de las principales propuestas del Consejo de la Unión Europea recogidas en el *Papel Blanco sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo* (Essen, Diciembre 1994), y a pesar de los pasos dados con la reforma del 1994, no deja de sorprender que con nuestras cifras de paro se haya experimentado tan poco, tanto en el terreno de las políticas activas, como en el terreno de las

políticas tendentes a reducir los costes de creación de empleo (no necesariamente de “liberalización del mercado de trabajo”)²³. Ha habido, sin embargo, un experimento muy importante -y de un gran impacto- en España: la introducción de los contratos temporales en 1984. No quisiera cerrar esta reflexión sin referirme al papel de los contratos temporales en la creación de empleo en España.

El dinamismo del mercado de los contratos temporales

Parece un contrasentido hablar de *flexibilidad y dinamismo* de un mercado que tradicionalmente ha sido caracterizado por su inflexibilidad y que presenta tasas tan altas de paro. Sin embargo, la introducción de los *contratos temporales* en 1984 y su rápida expansión, hasta pasar a representar más del 30% de los contratos a partir de 1990, ha significado que un rasgo distintivo del mercado de trabajo español sea su dinamismo, en el sentido de que es el país europeo en el que más frecuentemente un trabajador cambia de situación laboral. Así, por ejemplo, en 1992 el 28% de los trabajadores (uno de cada cuatro!) no estaban trabajando en el mismo empleo un año antes, mientras la media de la Comunidad es el 17%, siendo la más baja la de Alemania: 12%²⁴.

En otras palabras, las altas cifras de paro no solo esconden un número importante de parados de larga duración²⁵, sino también unos flujos muy altos de entrada y salida del paro (ver, por ejemplo, Alogoskoufis *et al*, 1995). Además, mientras en los demás países de la comunidad (excepto Portugal) la mayoría de los trabajadores que encuentran un empleo, encuentran un empleo permanente, en España la gran mayoría encuentran un empleo temporal²⁶. Esto se traduce en

que, en relación a otros países europeos, el mercado laboral español, a partir de la segunda mitad de los años ochenta, tenga dos rasgos distintivos: la mayor necesidad de creación de empleos (dada la mayor destrucción de empleos) y la mayor volatilidad cíclica del empleo.

Los contratos temporales crean una “segmentación contractual” entre los trabajadores y el “éxito” que han tenido muestra, ciertamente, como la generación de empleos requiere un marco contractual flexible. Pero también muestra -indirectamente- que el marco contractual actual (incluida la reforma del 94) no parece ser el adecuado: el contrato temporal es demasiado temporal (a plazo fijo) y el permanente es demasiado permanente²⁷. La mayor necesidad de creación de empleos hace que la oferta de empleos sea más sensible que en otros países europeos a los factores ajenos al mercado de trabajo antes mencionados (coste del capital, etc.).

En resumen, el “experimento” de los contratos temporales ha tenido un efecto global positivo al dinamizar el mercado laboral español. Sin su introducción, es muy posible que la evolución sectorial del empleo no hubiese seguido las pautas europeas antes descritas. Pero ha tenido también efectos secundarios importantes. Reducir dichos efectos no pasa por, simplemente, eliminar esta modalidad contractual sino, como ya se viene proponiendo, acabar con la fuerte dicotomía entre contratos temporales y fijos.

A modo de conclusión

Las explicaciones tradicionales señalan como “culpables del paro en España” la “inflexibilidad del mercado de trabajo” y las “políticas macroeconómicas inadecuadas.” Con esta reflexión, he intentado ofrecer una visión muy diferente, consistente con estudios empíricos y teóricos recientes. En particular, he enfatizado como el adoptar un “modelo europeo,” de crecimiento basado en la productividad, cuando aun se debían destruir muchos empleos agrícolas e incorporar nuevos sectores al mercado de trabajo, solo tenía un corolario posible: la explosión de las tasas de paro. Ahora bien, en la medida que el proceso de destrucción de empleos agrícolas está llegando a su fin, el hecho diferencial español desaparece y, por lo tanto, la tendencia es que las tasas de empleo españolas converjan a las tasas europeas. Para muchos, sin embargo, esto puede parecer insuficiente: ni las tasas de empleo europeas son tan altas, ni la mejora suficientemente rápida.

El hacer frente a estas insuficiencias es un problema (o dilema) de la Unión Europea, ya no es específico de España. Es posible aumentar el empleo generando empleos de baja productividad y de costes -y salarios- bajos. Esta política se podría identificar con EE.UU. y, al menos hasta hace poco, con Portugal. Es una opción, pero con un coste social conocido: el incremento de la desigualdad entre trabajadores.

Hay espacio, sin embargo, para políticas y reformas destinadas a estimular el empleo de alta productividad. No soy el único en señalar que se deberían flexibilizar los mecanismos de negociación colectiva y los contratos permanentes, ni tampoco en llamar la atención sobre la necesidad de perseguir otras políticas tendentes a reducir los costes de creación de empleo, así como las

llamadas “políticas activas”, practicadas, con cierto éxito, en otros países de la UE. En otras palabras, las “inflexibilidades” del Estado Europeo de Bienestar ciertamente desalientan la creación (y aceptación) de empleos. Pero espero que esta reflexión haya ayudado a “inmunizarnos contra curanderos”, a ser críticos con quienes esperan “milagros de la flexibilización del mercado laboral.” A entender, en definitiva, que no se trata tan solo de “generar empleo” sino de utilizar y estimular, lo mejor posible, los recursos humanos de nuestra sociedad.

Pudiera sorprender que apenas haya hecho referencia al “otro culpable tradicional “del paro”: las “políticas macroeconómicas inadecuadas.” La razón principal es que no ha sido necesario. Mejor dicho, si las políticas macroeconómicas nacionales hubiesen jugado un papel esencial en explicar la evolución del empleo, esto se debería haber reflejado en los datos de empleo. En particular, en una mayor preponderancia de los “efectos nacionales” que, como hemos mencionado, juegan un papel muy secundario, en comparación con el efecto de composición sectorial inicial²⁸. Esto no quiere decir que las políticas macroeconómicas -por ejemplo, de tasas de interés- no sean importantes. Sus efectos se pueden detectar cuando son especialmente perversas y, además, son de los pocos márgenes de maniobra en las manos de las autoridades económicas, aunque, en el contexto de la Unión Monetaria Europea, dichas autoridades perderán su identidad nacional. Hay, evidentemente, un terreno en el que las autoridades económicas tienen un efecto directo sobre el empleo: en la generación de empleos públicos. Este efecto se ha notado con la expansión del empleo público en España en los últimos veinte años. La mayor disciplina fiscal impuesta por el Tratado de Maastricht y el Pacto de Estabilidad, junto a la dificultad (o inconvenien-

cia) de aumentar la presión fiscal, apuntan hacia un cambio de tendencia; pero este también parece un problema muy europeo y no es de esperar que modifique la tendencia de las tasas de empleo españolas a converger a las europeas.

Los datos de generación de empleo en España, en los últimos dos años, son alentadores y parecen indicar que el proceso de convergencia a tasas europeas de paro puede ser más rápido de lo que apuntarían los factores tendenciales mencionados²⁹. España, junto con Gran Bretaña, ha mantenido tasas de crecimiento del empleo por encima de la media europea. Una tentación sería atribuir esto a la mayor “ciclicidad” de dichas economías. Pero, en contraste con la fase expansiva de finales de los ochenta, este crecimiento del empleo no va asociado esta vez a un fuerte crecimiento de la inversión, lo que es síntoma de una mayor capacidad de generación de empleo (posiblemente de menor productividad). Parece como si, poco a poco, la economía española va aprendiendo a cicatrizar su herida del bajo nivel de empleo³⁰.

Notas a pie de página.

(*) Este artículo ha sido redactado en Octubre de 1996 (ver, sin embargo, la última nota a pie de página de Abril de 1997) y tiene sus orígenes en trabajos de investigación realizados en el marco del CREI y parcialmente financiados por la Secretaría de Estado de Economía (1994-95). Una discusión más detallada del problema del desempleo en España (así como de las problemáticas de la integración regional y europea) se encuentra, en el Capítulo 2 de Marimon, R (1996) y en Marimon, R y F. Zilibotti (1996a). Ambos trabajos han sido realizado en colaboración con Fabrizio Zilibotti y, de hecho, este artículo es fruto de esta colaboración y de muchas horas de discusión conjunta, aunque cualquier error o malentendido sólo se me debe atribuir a mí. También quiero agradecer Giorgia Giovannetti y Andreu Mas-Colell por sus comentarios. El CREI no es responsable de las opiniones aquí expresadas.

(1) El gasto social per capita destinado al subsidio de desempleo es en España un 45% más alto de la media europea (UE12). Esto supone que en España un 20,6% de los gastos en protección social van destinados al subsidio de paro mientras la media europea (UE12) es el 7,3% (datos para 1993; Eurostat)

(2) De hecho, el paro que afecta a familias enteras es relativamente bajo. Por ejemplo, en 1994 cuando la tasa de paro alcanzó el 24,1%, la tasa de paro correspondiente a los cabezas de familia (cabezas de familia en paro/población activa) era solo del 5,7% (EPA).

(3) Ver los Capítulos 2 y 7 de Marimon (1996).

(4) La media europea es una pérdida de empleo del orden del 3,0% anual mientras en España es del 5,2% en el periodo 1974-91. También cabe notar que el crecimiento de los servicios es algo tardío en España, lo que contribuye tanto a la caída del empleo hasta mitades de los ochenta como a su rápido crecimiento posterior.

(5) La tasa de paro pasa de 23,5 % a 22,9 % a principios de 1995, a consecuencia, en gran parte, de la corrección de las series de la EPA. Un salto -pero 22,9% sigue siendo una cifra muy alta! (ver Tobaría, L. y J. F. Jimeno (1994) para una discusión del problema estadístico y de la economía sumergida).

(6) Por ejemplo, si utilizando las Tablas del Banco Mundial y los datos de la OCDE, uno calcula la productividad por empleado -por ejemplo, para 1990- la de España es (en miles de dólares) de 35,9, la de Alemania de 48,0 y la de Japón de 43,5 (EE.UU. 38,0). De hecho, España, dentro de la Europa de los 15, se sitúa en el número 11, algo por delante de Irlanda (34,6) y del Reino Unido (31,9), lo que no es del todo descabellado para "cualquier persona con sentido común," si se tiene en cuenta el mayor peso del trabajo a tiempo parcial en el Reino Unido. Estas diferencias no desaparecerían si, como a veces se argumenta, hubiese un millón de empleados no regis-

trados en la EPA (un error estadístico del 8%!). La productividad hubiese sido de 33,3 y la tasa de empleo del 55,1%, mientras que en la UE era del 62,3% en 1990. Resultados parecidos se obtienen si se ajustan las cifras del PIB por Paridades del Poder Adquisitivo.

(7) En Portugal el empleo agrícola pasa de representar el 33,9% del empleo en 1975 al 11,8% en 1994 (una tasa anual de decrecimiento del 4,48%); mientras que en España la transición es del 22,1% en 1975 al 9,9% en 1994 (una tasa anual de decrecimiento del 4,29%, Datos Comisión Europea).

(8) Ver Marimon (1996), Capítulo 7.

(9) No sólo crecen poco los salarios en Portugal sino que, también en contraste con Europa, lo hacen por debajo del crecimiento de la productividad; en particular, en el periodo 1975-84, en el que en España los costes laborales crecen incluso por encima de la productividad.

(10) Es muy posible, sin embargo, que estas similitudes con EE.UU. varíen. Portugal se está acercando a Europa, como España hizo con anterioridad. Por ejemplo, las últimas reformas en Portugal desarrollan muchos de los aspectos del Estado Europeo de Bienestar; en particular, la reforma de 1992 introduce un subsidio de desempleo muy "europeo".

(11) Por ejemplo, si denotamos por D1 el nivel de salario tal que un 10% de los asalariados reciben salarios más bajos, D9 el nivel tal que un 90% de los asalariados reciben salarios más bajos, y D5 el nivel que divide a los asalariados en dos grupos iguales, según ganen más o menos, entonces resulta que los ratios D9/D5 y D5/D1 se sitúan alrededor del 1,6 en la mayoría de países europeos en los últimos diez años sin ninguna tendencia hacia una mayor desigualdad. Sin embargo, en Portugal y EE.UU. estos ratios se sitúan alrededor del 2,0 y con una tendencia a una creciente desigualdad en los últimos diez años. Por ejemplo, entre hombres, en Portugal el ratio D9/D5 es 2,13 en 1985 y 2,40 en 1993 y el ratio D5/D1 es 1,56 en 1985 y 1,72 en 1993; mientras que en EE.UU. el ratio D9/D5 es 1,84 en 1985 y 2,00 en 1993 y el ratio D5/D1 2,03 en 1985 y 2,06 en 1993 (ver 1996 OECD Employment Outlook).

(12) Esta relación se discute en un próximo "opuscle" de F. Zilibotti, basado en el trabajo conjunto con Fabrizio Zilibotti (ver Marimon y Zilibotti 1996b).

(13) Ver Marimon y Zilibotti (1996a).

(14) La tasa de crecimiento de la inmigración en Europa es del orden del 0,5%, mientras las tasas de crecimiento de las poblaciones autóctonas están alrededor del 0,2%.

(15) Ver, por ejemplo, Marimon y Zilibotti (1996b) donde se elabora un modelo de estas características y se discute esta literatura.

(16) Evidentemente, también se puede dar una cierta interpretación de "insiders" vs. "outsiders" a la existencia de medidas sociales de carácter universal: los "empleados cualificados" defienden aspectos del Estado de Bienestar, a pesar de que puedan perjudicar a los "desempleados poco cualificados". Se trataría de una interpretación clásica de política económica; de mayorías (o grupos más influyentes) que defienden sus intereses (ver, por ejemplo, Saint-Paul, 1996).

(17) La reforma de 1994 ha sido un paso -tímido- en esta dirección. Ver, por ejemplo, Jimeno (1994) quien señala que todavía "no se puede percibir ningún cambio substancial en la tramitación y conclusión de los despidos por vía judicial".

(18) Por ejemplo, el McKinsey Global Institute (1994) señala como las restricciones y demoras legales han perjudicado la generación de empleo en la industria del cable en España e Italia.

(19) Por ejemplo, la industria textil italiana ha tenido un récord muy bueno de empleo gracias a haber sabido desarrollar una estructura de producción muy flexible y haber abierto nuevos mercados a "la moda italiana".

(20) A menudo se tiende a buscar al "culpable del paro" en el mercado de trabajo, cuando se puede esconder en muchas partes y, como estamos viendo, no actuar en solitario. Por ejemplo, la política de tipos de tasas de interés altas, para defender a la peseta dentro del SME, a finales de los ochenta y principios de los noventa, dificultó la financiación de las empresas y aunque también estimuló la importación de capitales, el efecto neto sobre la generación de empleos no parece que haya sido positivo (aunque se debería hacer un análisis más detallado para evaluar dicho efecto final).

(21) La reforma del 94, con los contratos de aprendizaje, es un paso, también tímido, en la dirección adecuada.

(22) Por ejemplo, en 1993, 94 y 95 el gasto en subsidio de desempleo ha representado el 3,6, 3,3 y 2,6 del PIB, mientras que las políticas activas han representado el 0,5, 0,6 y 0,7 del PIB, respectivamente. A pesar de que las políticas activas ganen importancia, solo Grecia y algunos países europeos con altas tasas de empleo (Austria, Reino Unido, Luxemburgo y Suiza) se gastan menos en este tipo de políticas (OECD 1996 Employment Outlook).

(23) Ver Employment in Europe, 1995, para un balance de algunas de las "políticas activas" propuestas por el Consejo de la UE).

(24) Los datos de flujos provienen del OECD 1994 Employment Outlook y de Employment in Europe 1994. Hay que resaltar que, en comparación a otros países de Europa (Portugal incluida), los trabajadores españoles cambian menos de sector productivo (un 3% vs. una media del 4%). Este es otro reflejo de la dificultad de "absorber la destrucción de empleos en la agricultura".

(25) En España, un 46% de los parados llevan más de un año en esta situación en 1993, mientras la media de la UE para el mismo año es el 43%.

(26) Por ejemplo, en 1994, el 90,2% de los empleados que un año antes estaban en paro tenían un contrato temporal, mientras que la media europea (UE12) era del 42,7% (OECD 1996 Employment Outlook).

(27) Esto no quiere decir, sin embargo, que en la práctica los trabajadores con contratos temporales pierdan el empleo al finalizar los 36 meses del contrato. De hecho, como han mostrado García-Fontes y Hopenbayn (ver los capítulos 5 y 6 en Marimon 1996), la mayoría de los trabajadores que llegan al final de los tres años del contrato temporal continúan trabajando; es decir, estabilizan su empleo. Ahora bien, como también ellos han mostrado, la introducción de los contratos temporales ha supuesto, por una parte, un fuerte incremento de los flujos de muy corto plazo y, por otra, que, dada la mayor tasa de destrucción de empleos, se requiera un incremento de más del 30% de la tasa de creación bruta de empleo (para terminar con la tasa de paro anterior a la introducción de los contratos temporales!).

(28) Hay una segunda razón por la que apenas he hecho referencia al efecto de dichas políticas: los estudios que se han centrado en estas políticas no han tenido en cuenta las causas básicas aquí señaladas y, en mi opinión, han tendido a sobrevalorar su importancia. Está por hacer un estudio en el que, una vez considerados los factores básicos aquí señalados, se evalúe el efecto -marginal- de las políticas macroeconómicas en los países europeos.

(29) Desafortunadamente, existe el problema de la discontinuidad estadística de las series de la EPA a principios de 1995. Ya que esta tiende a sobrevalorar la creación de empleo en los trimestres siguientes y, por lo tanto, mi optimismo final, ¡puede sufrir de una cierta ilusión estadística!.

(30) (Nota redactada en Abril de 1997). Al revisar las pruebas finales de imprenta me ha parecido mejor no modificar el texto original a pesar de que siempre hay noticias nuevas que uno quisiera incorporar. Los meses transcurridos más bien confirman mis conclusiones del pasado mes de Octubre. Ahora bien, no podía pasar por alto el "pacto sobre la reforma del mercado de trabajo" firmado, tras un largo proceso de negociación, por "las cúpulas de la patronal CEOE y los sindicatos UGT y CC.OO" (La Vanguardia, 9 de Abril de 1997). No pretendo hacer un balance exhaustivo de dicho acuerdo sino simplemente señalar como, por una parte, el acuerdo es un paso

adelante en solucionar el problema, mencionado en el artículo, de la “segmentación contractual”; por otra parte, sin una lectura y aplicación bastante audaz del mismo, poco camino se va a recorrer con dicho paso. La reforma propuesta da un nuevo marco a los contratos de formación y a tiempo parcial y limita la aplicación de los contratos temporales (contratación temporal causal); medidas tendentes a mejorar las condiciones de entrada en el mercado de trabajo. Más importante es la introducción de un nuevo contrato fijo con menores costes de despido y una mayor aceptación de las causas económicas como causas objetivas para la “extinción del contrato.” Estas, en particular, son las medidas que, en la práctica, van a definir la distancia recorrida con el paso de la reforma. Por ejemplo, no hay justificación económica para excluir del nuevo contrato fijo a quienes están entre los 29 y los 45 años (y no son minusválidos) o para darle un carácter transitorio—de cuatro años—a la nueva forma contractual. Si se trata de abrir la puerta a una reforma más estable y universal, este habrá sido un buen primer paso. De forma parecida, las justificaciones económicas de las causas de despido son, sobretudo, un tema de práctica administrativa y legal. Aunque, como es de esperar, el acuerdo alcanzado adquiere carácter legal, de poco va a servir si los empresarios se encuentran con trabas administrativas y se hace una lectura muy restrictiva del nuevo marco legal. Por último, el acuerdo también aborda el tema de la negociación colectiva pero, como era de esperar de una negociación de “las cúpulas” (y como ya pronosticaban algunos expertos) aquí la reforma propuesta es muy tímida y lejos de reconocer que los protagonistas de la negociación salarial no han de ser “las cúpulas” sino los trabajadores y empresarios directamente implicados a nivel de empresa, limitando las interferencias externas. En resumen, el nuevo pacto sobre la reforma del mercado de trabajo no cambia substancialmente los parámetros básicos del diagnóstico presentado en este artículo, muestra, eso sí, una mayor madurez (“seny”) y realismo económico de los protagonistas y, como decía, si se es audaz en su aplicación (y se profundiza más adelante) puede ayudar a acelerar el proceso de convergencia de las tasas de empleo españolas, si más no, a las tasas europeas.

Bibliografía

- 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.
- Bentolila, S. y J.J. Dolado, 1994. “Labour Flexibility and Wages: Lessons from Spain.” *Economic Policy* 18, pp. 54-85.
- Blanchard, O., J. F. Jimeno, J. Andrés, C. Bean, E. Malinvaud, A. Revenga, D. Snower, G. Saint-Paul, R. Solow, D. Taguas y D. Toharia. *Spanish Unemployment: Is There a Solution?* CEPR, London.
- Dolado, J.J. y J.F. Jimeno, 1995. “Why is Spanish Unemployment so High?” WP Nº. 9515 CEMFI. Madrid.
- European Commission. 1995. *Employment in Europe*.
- Gual, J. (ed.) 1996. *The Social Challenge of Job Creation*. E. Elgar. Cheltenham, UK.
- Jimeno, J.F., 1996. “Los Efectos Visibles de la Reforma Laboral de 1994.” Doc. 96-09. FEDEA. Madrid.
- Marimon, R. (ed.) 1996. *La economía española: una visión diferente*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.
- Marimon, R. y F. Zilibotti, 1996a. “ ‘Actual’ vs. ‘Virtual’ Employment in Europe. Is Spain different?”. (de próxima publicación en) *European Economic Review*.
- Marimon, R. y F. Zilibotti, 1996b. “Unemployment versus Mismatch of Talents: Reconsidering Unemployment Benefits” (mimeo) CREI.
- McKinsey Global Institute, 1994. “ Why Employment Performance Differs?” *The McKinsey Quarterly*.
- OECD, 1996. *Employment Outlook*, OECD, París.
- Saint-Paul, G., 1996. “ Exploring Labour Market Institutions: A Political Economy Analysis.”. Doc. 96-03. DELTA. París.
- Toharia, L. y J.F. Jimeno, 1994. “ Los Hechos Básicos del Paro.” En Blanchard *et al*, 1995.
- Vázquez Montalbán, M., 1996. *Un polaco en la corte del Rey Juan Carlos*, Alfaguara, Madrid.



Ramon Marimon i Suñol

Ramon Marimon es licenciado en Ciencias Económicas por la Universitat Autònoma de Barcelona (1977) y Ph.D. en Economía por la Northwestern University (1984).

Es catedrático de Economía del European University Institute de Florencia y de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, de la que formó parte del grupo fundador. Ha sido profesor en la University of Minnesota (1984-1993) y profesor visitante, entre otras, en las universidades de Stanford y Cambridge (UK).

Sus principales líneas de investigación son: la macroeconomía, la política económica, el mercado laboral, la teoría monetaria y financiera, la teoría del aprendizaje y la teoría de contratos.

Ha publicado numerosos artículos en revistas internacionales especializadas, es coeditor de la revista *Review of Economic Dynamics* y editor del libro *La economía española: una visión diferente*, (A. Bosch Ed. Barcelona 1996).

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