

DESIGUALDAD Y DESEMPLEO

EN EUROPA: EL REMEDIO

ESTADOUNIDENSE

¿Cuál es la relación entre desigualdad y desempleo? Esta cuestión es quizás el asunto más importante de la economía política europea y tiene relevancia para otras regiones que están desarrollando lazos transnacionales, incluyendo Estados Unidos y la región norteamericana.

Una opinión ampliamente extendida es que las altas tasas de desempleo de Europa se deben a los generosos sistemas sociales de bienestar y a las «rígidas» estructuras salariales del continente, o, en otras palabras, a la igualdad, que es el fin característico de la socialdemocracia. Aunque recientemente se ha puesto esta opinión en tela de juicio¹, sigue siendo dogma de fe para la mayoría de los economistas, para los nuevos responsables políticos de la llamada tercera vía y, por supuesto, para la prensa empresarial. A tenor de esta opinión, se atribuye el bajo desempleo de Estados Unidos a los «flexibles mercados laborales» del país, a la disposición a tolerar una creciente desigualdad salarial y a los altos niveles absolutos de desigualdad en los salarios.

¹ En un importante artículo, Nickell examinaba los rasgos particulares de los mercados de trabajo europeos y llegaba a conclusiones muy similares a las nuestras: las instituciones que promueven la igualdad generalmente no están asociadas con mayores tasas de desempleo entre los países europeos (Stephen NICKELL, «Unemployment and Labour Market Rigidities: Europe versus North America», *Journal of Economic Perspectives*, vol. II, 3 [verano de 1997], pp. 55–74). Glyn y Salverda desafían también la interpretación convencional que sostiene que mayores disparidades salariales están asociadas con mejores perspectivas de empleo para los menos cualificados (Andrew GLYN y Wiemer SALVERDA, «Employment Inequalities», Oxford, Corpus Christi College, y Universidad de Groningen, manuscrito, mayo de 1999). Véase también David R. HOWELL, Margaret DUNCAN y Bennet HARRISON, «Low Wages in United States and High Unemployment in Europe: A Critical Assessment of the Conventional Wisdom», CEPA Working Paper núm. 5, New School for Social Research, 5 de febrero de 1998.

Una refutación

Esta opinión no concuerda en absoluto con los hechos. Implica que, por ejemplo, *dentro de Europa*, los países con mayor desigualdad deberían tener menor desempleo. Parecería también indicar que los países con altos niveles salariales deberían quizá tener más, y ciertamente no menos, paro que aquellos países con salarios inferiores. En ambos casos, sucede, sin embargo, lo contrario. En Europa, el desempleo ha sido siempre superior allí donde era mayor la desigualdad. Y ahora, cuando Europa se ha integrado, ha emergido una pauta transnacional peculiar. Como regla general, nunca se ha dado el caso de que los países más ricos tuvieran más desempleo. De hecho, hace veinticinco años, el paro existente en los diversos países europeos en buena medida no guardaba relación con la renta per cápita nacional; los mercados de trabajo alcanzaban quizás el equilibrio (o no llegaban a hacerlo) en el ámbito nacional. No obstante, a finales de la década de 1970, afloró una relación fuerte y sistemáticamente *negativa* que se ha mantenido desde entonces². Hoy en día, las tasas de desempleo nacionales son sistemáticamente *inferiores* en los países más ricos y más igualitarios de Europa, donde los salarios son elevados y los sistemas sociales de bienestar son fuertes. A la inversa, son los países con menor renta, con los sistemas sociales de bienestar más débiles y con mayor desigualdad, tales como España, los que padecen un mayor desempleo en la Europa actual.

La interpretación convencional también implica que la desigualdad de las rentas salariales en Estados Unidos, donde el paro es actualmente muy bajo, debería ser superior a la de «Europa». No obstante, aunque esto *sea* verdad para comparaciones realizadas entre Estados Unidos y países europeos tomados por separado, tales comparaciones ignoran las diferencias en niveles de renta existentes entre los países europeos. Cuando éstas se tienen en cuenta, y Europa es actualmente una economía continental integrada, no es obvio que Estados Unidos sea de hecho menos igualitario. Nuestros métodos, que emplean medidas de desigualdad que pueden ser «agrupadas» a escala europea, permiten el cálculo de un índice de dispersión que es directamente comparable entre Estados Unidos y el conjunto de Europa; este índice otorga un valor mayor a Europa.

La interpretación convencional implica, además, que en Estados Unidos el desempleo debería haberse reducido cuando aumentó la desigualdad, en la década de 1980, y haber ocurrido lo contrario en la década de 1990. Sin embargo, en Estados Unidos, la desigualdad salarial, al menos en el sector industrial, ha subido y bajado *al ritmo* de las variaciones en el desempleo, año a año, e incluso mes a mes, virtualmente a lo largo de todo el siglo³.

² En 1992, la correlación entre niveles de rentas y tasas de desempleo para 14 países se había elevado hasta un impresionante $-0,75$. En cuanto a las correlaciones entre índices de desigualdad interna y tasas de desempleo, éstas alcanzaron su máximo a mediados de la década de 1980, declinando algo posteriormente, cuando un elevado desempleo afectó a los países nórdicos, especialmente a Suecia y Finlandia.

³ James K. Galbraith explora detenidamente esta línea de causalidad en *Created Unequal: The Crisis in American Pay*, Nueva York, 1998. James K. Galbraith y Vidal Garza Cantú

En la medida en que podemos cuantificar *la evolución* de la desigualdad en Europa en su conjunto, la misma conclusión parece regir para Europa en los años recientes.

Sugerimos dos simples razones de por qué la desigualdad y el desempleo pueden mostrar generalmente la relación positiva que observamos, mientras que son negativas las relaciones tanto entre el desempleo y la renta como entre la desigualdad y la renta media⁴. Una es que el paro causa desigualdad. La otra es que la desigualdad puede causar desempleo. Las regiones con magras rentas medias están saturadas con grandes cantidades de gente relativamente empobrecida que trabaja en ocupaciones de baja productividad y, por lo tanto, con una alta desigualdad entre ocupaciones, industrias y sectores. Muchas de esas personas buscan salir a cualquier precio de su situación, incluso aunque reconozcan que *a priori* las probabilidades de encontrar un trabajo sustancialmente mejor son escasas. En otras palabras, en la medida en que existan alternativas atractivas a los empleos mal pagados, incluso (de hecho, especialmente) aunque dichas alternativas no sean accesibles para todo el mundo, la gente atestará las filas de los desempleados.

Esto no ocurre en la misma medida en los países de rentas elevadas. Es verdad que los señuelos de trabajos con salarios realmente altos son aún más poderosos en estos países. El seguro del paro y otras redes de seguridad son más fuertes en los países ricos que en los pobres. La interpretación convencional se centra en indicadores de la generosidad del Estado del bienestar, tales como las tasas de cobertura del subsidio de desempleo, y predice un paro más elevado en los países más generosos. Sin embargo, de hecho, en contra de las opiniones de la derecha antiobrera, esas invitaciones al desempleo tan notorias no se materializan en el mismo grado. ¿Por qué no?

Una posible explicación podría ser que los países más ricos de Europa carecen de los trabajos de baja-productividad, sin interés y sin perspectivas, de los que podría estar intentando escapar la gente. Pero este no es el caso. Los países con altos salarios se caracterizan por un diverso mosaico de industrias y servicios, incluidos muchos que son de baja productividad y que deben competir contra las importaciones de países con bajos salarios y contra los emigrantes. De hecho, los países con salarios altos son típicamente *más* diversos en sus estructuras de empleo que aquellos otros con

revisan las estimaciones de Galbraith de desigualdad de tasas salariales en «Inequality in American Manufacturing Wages, 1920–1998: A Revised Estimate», *Journal of Economic Issues* (de próxima publicación; las mediciones mensuales están ya disponibles en <http://utip.gov.utexas.edu/>).

⁴ El análisis de la «curva salarial» por parte de David G. BLANCHFLOWER y Andrew J. OSWALD, en *The Wage Curve*, Cambridge, MA, 1994, proporciona sorprendente evidencia de que, dentro de cualquier país en concreto, las regiones con rentas medias altas tienen menos desempleo que las regiones con rentas medias bajas. Esto sugiere que las barreras a la movilidad no son meramente de índole nacional; sin embargo, seguramente las barreras nacionales y lingüísticas refuerzan intensamente las barreras representadas por lazos familiares, oferta de vivienda, etcétera.

salarios bajos; de algún modo, se las apañan para tener altos salarios junto a muchos puestos de trabajo con baja productividad. ¿Cómo lo hacen?

Subvencionar las rentas salariales

La respuesta es escandalosamente simple. *Los países de rentas altas subvencionan y mantienen las rentas salariales de las personas con baja productividad.* No confían en los mercados. Proporcionan altos salarios mínimos, garantizan la compra de los productos agrarios, ofrecen puestos de trabajo en grandes burocracias públicas y prestan atención sanitaria gratuita y mayor educación. A consecuencia de ello, las personas que desempeñan trabajos de baja productividad se quedan en sus trabajos de baja productividad y no emigran en grandes cantidades hacia los sectores de alta productividad, en busca de mejores salarios. Una vez que se tienen en cuenta todas las dimensiones del nivel de vida, los salarios del sector de alta productividad no son tan elevados como para que merezca la pena el esfuerzo de ganarlos. Parece, pues, que éste es el secreto del pleno empleo en los países más ricos.

Esto sugiere que las rigideces reales y relevantes de la Europa actual son completamente diferentes de las propuestas por la interpretación convencional. *De hecho, no tienen nada que ver con la presunta inflexibilidad de los salarios relativos en el interior de cualquier país en concreto.* Al contrario, incrementar los diferenciales salariales relativos sólo ocasionaría que un mayor número de personas con baja productividad abandonase sus empleos presentes para engrosar la cola de los que buscan empleo y del paro.

Donde se han de encontrar las rigideces relevantes es más bien en el modo de pensar de las principales autoridades europeas sobre dos vertientes. En primer lugar, estas autoridades son incapaces o se muestran reacias a fomentar el desarrollo de las políticas *macroeconómicas* que pueden efectivamente construir las economías periféricas de Europa mediante programas *nacionales* de pleno empleo, y que, de hecho, así lo hicieron en el cénit del keynesianismo nacional entre 1945 y 1970. En segundo lugar, no han estado dispuestas a realizar las vastas transferencias de renta entre sectores nacionales que se requerirían para convertir la vida en el sector rural, en el sector servicios, o en la Administración Pública en España en algo tan atractivo como en Suecia.

De hecho, la actual política europea está diseñada para funcionar justo en la dirección opuesta. En virtud de la unión monetaria y del tratado de Maastricht, Europa se ha inclinado a restringir la autonomía de las políticas presupuestarias y monetarias y a impedir la consecución del pleno empleo a escala nacional. Entretanto, barreras a la emigración y al reasentamiento obstruyen la posibilidad de que los ciudadanos de la periferia europea aprovechen plenamente los más generosos sistemas sociales de bienestar vigentes en los países del norte. Esto concentra el paro en España, Italia y Grecia y reduce la presión sobre Europa del norte para que persiga políticas de pleno empleo. Y, por supuesto, la política presupuestaria europea imprime una constante presión sobre los países individuales para que reduzcan sus Estados del bienestar.

En suma, existen buenas razones para sostener que *menores* rentas y *más* desigualdad deberían significar *más* paro, y que, por lo tanto, la actual política europea es una fórmula para lograr un repetido fracaso en el intento de reducir el desempleo. Indudablemente, existe una dimensión estructural a largo plazo del problema del desempleo en Europa. No consiste, como es característico en Estados Unidos, en un temporal desajuste involuntario: fenómeno éste que hace que sea el desempleo el principal factor causal en la relación desempleo-desigualdad. En las condiciones de Europa, por el contrario, son *las desigualdades interregionales las que causan el desempleo*. De hecho, este último constituye en parte una respuesta voluntaria ante el desfavorable conjunto de oportunidades al que se enfrenta la gente con bajas rentas salariales que vive en países pobres. Antes el paro y los sórdidos suburbios que la vida en el pueblo o en la granja. Pero las condiciones estructurales están provocadas por la política; *estas* desigualdades también han sido creadas.

En cuanto a Estados Unidos, es verdad que la década de 1970 y el comienzo de la de 1980 representaron un período de bruscas alzas de las desigualdades salariales de acuerdo con las pautas histórico-nacionales. Debe recordarse, sin embargo, que en 1970, se veía a Estados Unidos, y así había sido durante un siglo, como el país preeminente de la clase media⁵. Aunque careciese de las tradiciones *socialistas* europeas, Estados Unidos también carecía de sus tradiciones *fascistas*. Y, durante el New Deal y la Gran Sociedad⁶, experimentó una gran expansión de las funciones del gobierno, así como una profunda reducción de las desigualdades salariales y retributivas durante la Segunda Guerra Mundial. Además, en contra de tantas verdades reveladas, y al contrario que la experiencia europea, las políticas estadounidenses han seguido abiertas a la reducción conjunta de la desigualdad y del desempleo. Las medidas de dispersión de las rentas salariales en el sector industrial muestran un firme declive a partir de 1994, junto con la reducción del desempleo, hasta tasas ligeramente superiores al 4 por 100.

Sugerimos que la verdadera ventaja estadounidense no radica en la desigualdad, que de acuerdo con nuestras medidas es *inferior* a la vigente en Europa globalmente considerada, sino en los medios políticos nacionales

⁵ Como de hecho había escrito Karl Marx en una carta de felicitación a Abraham Lincoln con motivo de su reelección en 1865: «Desde el comienzo de la titánica lucha norteamericana, los trabajadores de Europa han sentido instintivamente que el destino de su clase estaba inscrito en la bandera de las estrellas», Karl MARX y Frederick ENGELS, *Obras fundamentales. La Internacional*, México DF, FCE, 1988, p. 11.

⁶ New Deal: nombre con el que se denomina el programa de intervenciones públicas diseñado por la Administración Roosevelt (1932–1945) para sacar a Estados Unidos de la Gran Depresión. Entre sus objetivos se encontraban el mantenimiento de los precios agrarios, la creación de pensiones de jubilaciones públicas, el reordenamiento del sistema bancario y financiero y una mayor participación de los sindicatos en la vida económica. A su vez, la Gran Sociedad hace referencia al programa lanzado por el presidente Johnson (1963–1968) para crear un Estado del bienestar de acuerdo con las líneas generales trazadas por los sistemas europeos; se caracterizó por la lucha contra la pobreza y la discriminación racial, poniendo un gran énfasis en la educación. (N. del T.)

estadounidenses para realizar una redistribución de la renta y en la búsqueda del pleno empleo y quizá también en la presión por el pleno empleo que se transmite por la existencia de una población móvil hacia las regiones más ricas. De hecho, puede argumentarse que, comparado con Europa, Estados Unidos tal vez sea la verdadera socialdemocracia de hoy, una socialdemocracia fundada en el acceso liberal al crédito, en un sistema de seguridad social nacional y, a partir de 1994, en un *Earned Income Tax Credit*⁷ que se expande rápidamente y que ha reforzado las ganancias reales de los estadounidenses de renta baja y puede haber jugado, por lo tanto, un papel clave en la disminución del desempleo. Los estadounidenses aceptan los trabajos de bajos salarios, porque las diferencias con respecto a los de altos salarios no son, de hecho, tan grandes, y porque las diferencias después de impuestos son aún menores, en particular cuando se considera que pagan un impuesto federal sobre la renta progresivo y no el regresivo IVA europeo.

Las tres opciones de Europa

Europa se enfrenta, pues, a tres opciones. Una de ellas es imposible, la segunda es inaceptable; la tercera es, por lo tanto, necesaria. Europa podría, en teoría, pero no en la práctica, restaurar medios *nacionales* para la consecución del pleno empleo, en forma de políticas presupuestarias, monetarias y comerciales independientes, además de introducir controles de capital. Obviamente, no lo hará. O, alternativamente, Europa podría romper sus fronteras nacionales y regionales, estableciendo un mercado laboral unificado desde el Báltico hasta el Algarve, de manera que las poblaciones se realojaran en los países ricos, como los negros de Mississippi en Chicago. Lo podría hacer, pero dudamos que esta medida fuera bien recibida.

Si no opta por estas estrategias, entonces Europa *debe* establecer a escala continental e internacional el tipo de transferencias de bienestar social y mecanismos de subsidio de paro que hasta ahora sólo han existido en las naciones más pequeñas, más ricas y más decididamente socialistas del continente, y que han sido cuestión de rutina en Estados Unidos. Más adelante discutiremos exactamente en qué consisten.

El resto del artículo está destinado a presentar la evidencia sobre la que sustentamos nuestra tesis de que existe una relación positiva sistemática entre desigualdad y desempleo. En la siguiente sección presentaremos el índice de Theil de medición de la desigualdad en las rentas salariales del sector industrial dentro de los países de Europa, entre 1970 y 1992, extraído de la base de datos *Structural Analysis* (STAN) de la OCDE. Estos índices presentan, con respecto a los indicadores de desigualdad de la renta conven-

⁷ Dispositivo fiscal por medio del cual las autoridades públicas fijan un umbral monetario, de manera que todos aquellos individuos con rentas salariales inferiores a dicha cantidad que trabajan, aunque sea a tiempo parcial, y tienen cargas familiares, reciben una subvención igual a la distancia que separa su renta real del umbral fijado. Para más información sobre el *Earned Income Tax Credit*, véase Robert POLLIN, «La política económica de Clinton», *New Left Review* 4, Madrid, septiembre/octubre de 2000. (N. del T.)

cionales que elabora el Banco Mundial, significativas ventajas en términos de cobertura y exactitud y, además, son fáciles y baratos de efectuar. Empleándolos, mostramos que la correlación entre países con desigualdad de rentas salariales en el sector industrial y paro es consistentemente positiva en cada año de 1970 a 1992. Del mismo signo, e incluso con mayor intensidad, es la correlación entre el desempleo y el *ratio* salarios industriales medios/PIB per cápita, índice que captura, muy aproximadamente, la relación entre las rentas del sector industrial y las rentas del sector servicios. Cuando dicho *ratio* se elevaba en cada país, también lo hacía el paro.

En la sección siguiente presentaremos los índices de los niveles medios de renta por país —el PIB per cápita— en relación con las tasas de desempleo existentes en Europa. El aumento del paro en Europa durante las décadas de 1980 y 1990 estuvo estrechamente relacionado con las diferencias de renta media entre países: menos en los países más ricos, más en los más pobres. Al mismo tiempo, ha existido una convergencia *modesta* en los niveles de renta per cápita entre países; contradiciendo la predicción convencional, el aumento del paro no separó las trayectorias de los niveles de renta per cápita. Fueron, por el contrario, las diferencias preexistentes en los niveles de renta las que determinaron la distribución del aumento del desempleo.

A continuación examinaremos las estructuras del empleo industrial en Europa y su relación con la renta y la desigualdad. Demostraremos que los países europeos de rentas altas y baja desigualdad no son generalmente los que se especializan en industrias particulares, por ejemplo, en sectores avanzados. Por el contrario, puede afirmarse que los países ricos tienden a tener estructuras industriales más diversificadas que los países pobres y aquellos países ricos que se han especializado en, por ejemplo, petróleo y gas natural suelen tener una baja participación del sector industrial en el empleo total. En general, la baja desigualdad de los países de renta alta no se debe, por consiguiente, a una especialización en una estrecha gama de bienes de alta productividad, sino, por el contrario, a estructuras salariales igualitarias entre sectores de alta y baja productividad, ambos de los cuales los países ricos poseen en abundancia.

En la penúltima sección, ofreceremos un índice de desigualdad de las rentas salariales industriales entre el conjunto de Europa y Estados Unidos, teniendo en cuenta las diferencias existentes entre industrias y entre países. Finalmente, la última sección planteará las conclusiones y determinadas recomendaciones de política económica.

LA DESIGUALDAD Y EL DESEMPLEO EN LOS PAÍSES EUROPEOS

El cuadro 1 presenta los índices de desigualdad vigentes en las estructuras salariales industriales de 14 países europeos: estos índices han sido computados a partir de la base de datos *Structural Analysis* de la OCDE, recurriendo al componente entre grupos del índice de Theil (de ahora en adelante T)⁸. Galbraith ha proporcionado un análisis de series temporales de

⁸ El índice de Theil sirve para medir la desigualdad que reina en una sociedad. Imaginemos una sociedad compuesta por n elementos (sean éstos individuos, hogares o indus-

este conjunto de datos⁹, mostrando, entre otras cosas, que, cuando se tienen en cuenta los cambios en la estructura de empleo dentro de cada país, los cambios en la dispersión salarial varían positivamente con respecto a las variaciones del paro a lo largo del tiempo. El alza (o el declive) de la desigualdad *salarial* y el alza (o el declive) del paro suelen coincidir en la mayor parte de los países europeos, como Galbraith y Garza Cantú demostraron que también sucede en Estados Unidos.

CUADRO 1 *Índices de Theil medidos entre sectores industriales STAN de los países europeos*
*Índices de Theil por grupo – Países de la OCDE**
Desigualdad y desempleo – Análisis de niveles

	Aust.	Bélg.	Din.	Finl.	Fran.	Alem.	Grec.	Ital.	Hol.	Norg.	Ptgal.	Esp.	Suec.	RU
1970	26,7	10,5	8,4	8,0	17,1	9,5	12,7	27,8	10,3	4,4	–	–	11,5	10,3
1971	23,9	10,7	8,6	6,5	16,6	9,2	12,3	22,7	10,3	4,3	–	–	9,8	9,5
1972	22,4	11,0	8,5	7,1	15,0	8,9	12,1	21,4	9,8	3,9	–	–	9,8	9,9
1973	21,9	11,0	7,3	7,3	15,9	9,1	12,0	21,0	9,9	4,0	–	–	10,1	10,0
1974	24,1	11,2	7,3	6,7	16,7	9,9	13,7	20,0	10,3	4,0	31,3	–	9,8	9,9
1975	24,3	11,4	8,7	6,5	14,6	10,1	13,6	21,2	9,5	4,1	30,9	–	9,2	10,2
1976	24,1	11,3	7,3	6,3	16,5	10,2	12,4	20,4	8,3	3,9	18,9	–	8,4	8,3
1977	23,5	11,8	6,4	5,9	16,5	10,4	12,7	17,4	8,0	3,7	20,8	–	7,8	8,7
1978	23,1	11,7	6,5	5,9	16,7	9,9	14,3	17,5	8,0	3,5	20,0	–	7,8	8,8
1979	23,3	12,4	5,9	6,8	17,9	10,4	15,9	16,8	8,0	3,6	15,9	22,0	7,6	8,7
1980	23,2	12,6	5,6	6,0	18,3	10,5	16,5	17,2	7,8	3,7	15,4	22,4	7,5	9,3
1981	25,4	12,6	5,7	5,8	20,1	10,3	17,3	17,6	7,9	3,8	15,2	21,1	8,2	9,3
1982	24,5	12,5	6,2	5,3	19,8	10,5	18,7	17,7	7,7	3,6	16,7	21,0	8,5	9,7
1983	20,6	12,9	5,6	5,5	18,8	11,0	13,9	17,9	8,7	3,8	17,8	20,4	8,6	9,7
1984	22,4	13,9	5,4	6,2	18,0	11,7	14,7	17,2	9,0	4,1	16,9	20,6	9,3	9,4
1985	21,5	13,9	4,9	6,2	19,6	11,2	13,5	18,7	8,3	4,4	17,9	21,7	11,0	9,3
1986	21,5	13,5	5,1	6,5	19,0	10,7	11,4	19,3	7,7	4,1	20,8	22,3	11,3	9,5
1987	22,4	14,0	5,3	6,0	19,1	11,4	11,8	19,7	7,6	4,1	18,0	21,9	10,9	9,4
1988	19,6	13,9	5,6	5,2	19,2	10,9	12,4	22,2	8,2	4,3	17,5	22,0	8,9	9,6
1989	20,8	13,7	5,1	6,0	19,2	11,0	13,9	22,6	8,5	4,1	18,2	23,0	9,2	9,8
1990	19,8	13,1	5,4	6,3	19,2	11,0	15,4	22,3	8,5	3,8	17,7	23,7	9,8	9,9
1991	18,4	13,7	5,5	7,1	18,8	10,5	16,5	22,3	7,7	3,9	18,5	22,5	8,0	10,7
1992	17,1	13,5	5,5	6,8	19,1	10,8	17,3	23,5	7,4	3,8	18,5	22,0	8,6	10,1
1993	17,1	13,5	5,5	7,4	19,1	10,8	18,0	24,7	7,8	3,8	18,5	18,5	8,3	10,1

* Coeficientes multiplicados por 1.000 para facilitar su lectura.

trías); si X_i es la proporción de la renta total del país que le corresponde al elemento i , entonces la fórmula de este índice puede expresarse como $T = \sum(i)X_i \cdot \log(n \cdot X_i)$, es decir, por el sumatorio, para todos los elementos que componen la sociedad, del producto de su participación correspondiente en la renta total multiplicado por el logaritmo neperiano del número de elementos y multiplicado por su participación correspondiente en la renta total. En el modelo de Galbraith, la renta de los componentes de la sociedad está constituida por la retribución media existente en las industrias que forman el sector industrial de un país. El índice de Theil puede descomponerse entre grupos, porque se puede expresar la desigualdad global de una sociedad como función de las desigualdades que aquejan a todos los distintos grupos en los que puede dividirse la misma; en el trabajo de Galbraith se expresa la desigualdad global en función de las desigualdades de los distintos grupos o categorías en los que pueden agruparse las industrias de un sector industrial. (N. del T.).

⁹ James K. GALBRAITH, «Inequality and Unemployment: an Analysis across Time and Countries», *Research on Economic Inequality* 8 (1998), pp. 121–154.

¿Qué es lo que se puede decir, sin embargo, acerca de las propiedades de estos datos para efectuar comparaciones transversalmente, es decir, entre países en un mismo período de tiempo? Por dos razones hemos sido remisos a realizar comparaciones de los niveles del índice de Theil entre países. La primera es que se desconoce el componente de la desigualdad (que es mucho mayor) que se produce dentro de cada categoría o grupo en particular. La segunda es que, aunque se puede razonablemente suponer que el índice de Theil estimado para las rentas salariales industriales se mueve a lo largo del tiempo en la misma dirección que la distribución de la renta general vigente en el conjunto de la sociedad, no existe una fuerte razón *a priori* para sospechar que las *diferencias* en los niveles del índice de Theil observadas en los sectores industriales de cada país europeo estén particularmente correlacionadas con las diferencias de las desigualdades existentes en los países en el sector no industrial o entre el sector industrial y el no industrial. Por lo tanto, es posible, en principio, que las diferencias que registra un índice de desigualdad del sector industrial, aunque sin duda interesantes por derecho propio, puedan no ser representativas de la distribución global de la renta de toda la sociedad.

Sin embargo, todo se debe considerar a la luz de las alternativas. El Banco Mundial, empleando el coeficiente de Gini, ha proporcionado un conjunto de datos que intenta medir las desigualdades de la renta de los hogares entre países presentando estimaciones de la desigualdad para toda la sociedad que son comparables transnacionalmente. En el cuadro 2 se muestra una ordenación de estos datos para Europa correspondientes a los años 1970 y 1992 (cuando el país en cuestión no fue registrado en el conjunto de datos del Banco Mundial en un año determinado, se recurre a los datos disponibles más cercanos temporalmente). De acuerdo con estos datos, en 1970, el Reino Unido era el país con una menor desigualdad de Europa, seguido por Suecia, Bélgica y Holanda; los países con mayor desigualdad eran, por esas fechas, en orden de menor a mayor, España, Noruega, Portugal, Italia y Francia. En 1992, con el mismo conjunto de datos, el ordenamiento se había alterado sustancialmente. Ahora, España era el país con la menor desigualdad, seguido por Finlandia, Bélgica y Holanda, y a continuación Italia, que presuntamente es actualmente menos desigual que Alemania o el Reino Unido. Se dice que el Reino Unido, a su vez, es menos desigual que Suecia, Dinamarca o Noruega y que el país con más desigualdad de Europa es ahora, supuestamente, Portugal.

CUADRO 2 *Países europeos ordenados de menor a mayor desigualdad de la renta de acuerdo con las estimaciones del Banco Mundial.*

1970	1992
Reino Unido	España
Suecia	Finlandia
Bélgica	Bélgica
Holanda	Holanda
Finlandia	Italia
Alemania	Alemania
Dinamarca	Reino Unido
Grecia	Suecia
España	Dinamarca
Noruega	Noruega
Portugal	Francia
Italia	Grecia
Francia	Portugal

Deininger y Squire.

Los datos hacen referencia al año más próximo temporalmente.

El cuadro 3 ofrece un ordenamiento de acuerdo con el índice de Theil computado a partir de datos de rentas salariales industriales, que contrasta marcadamente con el cuadro anterior¹⁰. Los países con poca desigualdad en 1970 eran Noruega, Finlandia, Dinamarca, Alemania, Holanda y el Reino Unido. En 1992, los países con menor desigualdad eran Noruega, Dinamarca, Finlandia, Holanda, Suecia, Reino Unido y Alemania; en 1970, el grupo de países con gran desigualdad lo constituían Grecia, Austria, Bélgica e Italia, no disponiéndose de los datos para España y Portugal; en 1992, este grupo estaba compuesto por Grecia, Portugal, Francia, España e Italia. Estos ordenamientos son mucho más robustos a lo largo del tiempo que los ordenamientos efectuados mediante el índice de Gini, publicados por el Banco Mundial y también, sostenemos, tienen mucho más sentido¹¹.

CUADRO 3 *Países europeos ordenados de menor a mayor desigualdad de las rentas salariales industriales de acuerdo con el índice de Theil.*

1970	1992
Noruega	Noruega
Finlandia	Dinamarca
Dinamarca	Finlandia
Alemania	Holanda
Holanda	Suecia
Reino Unido	Reino Unido
Suecia	Alemania
Francia	Bélgica
Bélgica	Austria
Grecia	Grecia
Austria	Portugal
Italia	España
España	Francia
Portugal	Italia

Fuente: STAN de la OCDE y elaboración propia.
Los datos hacen referencia al año indicado.

España versus Finlandia

Este asunto es importante, ya que fácilmente puede establecerse una relación entre la desigualdad y el desempleo entre países durante cada uno de los años

¹⁰ Una de las convenientes propiedades del índice de Theil es la invarianza ante cambios de escala. Así, las estimaciones de éste no necesitan ajustarse por la inflación, cuyos efectos se cancelan en el cálculo, ni por las diferencias en el valor del tipo de cambio entre países. En la medida en que las categorías industriales sean las mismas, que, por construcción, es lo que pasa con el conjunto de datos STAN, puede compararse el índice de Theil entre países.

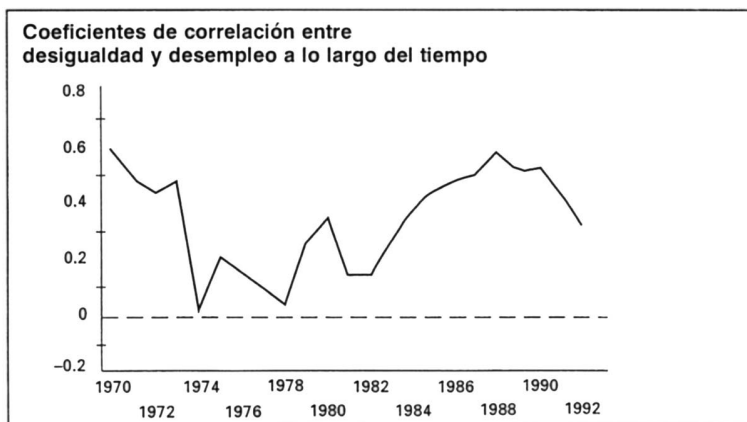
¹¹ También puede compararse nuestro ordenamiento con el de los Estudios sobre la Renta de Luxemburgo (ERL), que, tomando los datos disponibles más próximos a 1992, es Finlandia, Suecia, Bélgica, Noruega, Dinamarca, Alemania, Holanda, Francia, España, Italia y Reino Unido. Los ordenamientos de los ERL están más cerca de los nuestros que de los del Banco Mundial, incluso aunque los nuestros estén basados en rentas salariales industriales, mientras que los de los ERL y del Banco Mundial intentan medir la desigualdad de la renta de los hogares. El conjunto de datos del Banco es el que resulta extraño dentro de este triángulo; además, nuestras mediciones de desigualdad presentan dos ventajas adicionales: cubren más países y las observaciones las constituyen datos anuales recogidos anualmente.

entre 1970 y 1992. Empleando el conjunto de datos del Banco Mundial, se llega a la conclusión de que la desigualdad y el desempleo estuvieron positivamente correlacionados en 1970, pero que dicha correlación disminuye a lo largo de todo el período y se torna en negativa en 1976, disminuyendo a partir de entonces hasta llegar al $-0,66$ en 1992. Esta conclusión, por muy agradable que pueda parecer a un partidario de la hipótesis de la «rigidez salarial», depende principalmente del aumento del desempleo en España, país al que el Banco Mundial señala grotescamente como el más igualitario de Europa, y en la innegablemente igualitaria Finlandia, que sufrió una severa recesión, tras una burbuja inmobiliaria y el colapso de sus mercados soviéticos tras 1991.

Cuando se efectúa una correlación entre desempleo y desigualdad salarial industrial para países europeos usando el índice de Theil, los coeficientes de correlación son siempre *positivos*. A lo largo de todos los años, la media de los coeficientes de correlación es $0,37$, con una desviación típica del $0,20$. La correlación sí disminuye en 1992, cuando se disparó el paro en Finlandia, pero debido a circunstancias excepcionales que no fueron fruto de acontecimientos internos de la OCDE. El gráfico 1 presenta una serie temporal del coeficiente de correlación entre desigualdad y desempleo existente en Europa¹².

A continuación examinaremos una medida aproximada de la desigualdad entre sectores industriales y el resto de la economía. Ésta es el *ratio* salarios medios industriales/PIB per cápita. Esta medida presenta una correlación fuerte con el índice de Theil calculado para el sector industrial¹³. Los países con una gran desigualdad entre los componentes de sus sectores industriales también tienden a ser más desiguales si comparamos el sector industrial y el resto de la economía. Este coeficiente de correlación entre catorce países es positivo cada año y muestra una media de $0,6$ entre los años de 1973 y 1992.

GRÁFICO 1 *Correlación de la desigualdad en las rentas salariales industriales, medida por el índice de Theil, con respecto a las tasas de desempleo, 1970–1992.*



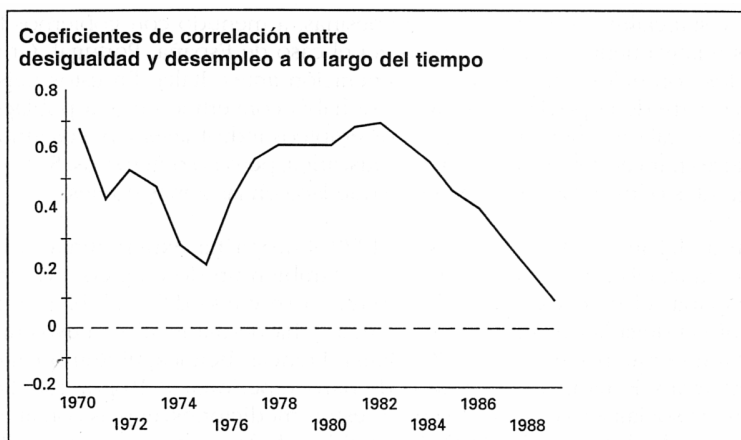
¹² Tenemos observaciones anuales tanto para la desigualdad como para el desempleo entre 1970 y 1992 de doce países europeos: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Holanda, España, Suecia y Reino Unido.

¹³ Esto quizá no sea sorprendente a la luz de la buena correspondencia entre los índices de Theil y los coeficientes de Gini en los Estudios sobre la Renta de Luxemburgo. Pero,

Transaccionalmente, el *ratio* salarios industriales/PIB per cápita está positivamente correlacionado con el desempleo en todos los años en concreto, salvo el último, principalmente debido, una vez más, a la depresión de Finlandia. El gráfico 2 ilustra esto. Dentro de los países, la dirección que tome este *ratio* predice bien a lo largo del tiempo la dirección que toma la tasa de paro: los coeficientes de correlación a lo largo del tiempo son positivos para doce de los catorce países (siendo las excepciones Italia y España) y por encima del 0,7 en los casos de Austria, Bélgica, Finlandia, Grecia, Holanda y el Reino Unido.

En resumen, una vez que se realizan las mediciones apropiadas, esta evidencia es robusta. De hecho, es abrumadora. El desempleo y la desigualdad salarial o de rentas salariales están relacionados *positivamente*. Los países que son más desiguales tienden a sufrir mayores tasas de desempleo. Aunque esto desafía la interpretación convencional, concuerda con nuestra concepción del proceso de paro estructural, generado en buena medida por las diferencias de rentas salariales entre los empleos de alta productividad y los de baja o, en otras palabras, por la propia desigualdad.

GRÁFICO 2 *Correlación del ratio entre tasas salariales industriales medias y PIB per cápita con respecto a las tasas de desempleo en catorce países europeos, 1970–1992.*



Las relaciones que dibujan los análisis de series temporales y transversales entre la desigualdad y el desempleo evidencian que la idea de que existe una oposición entre los dos objetivos sociales no es correcta. Dentro de cualquier país tomado por separado, una mayor desigualdad y un mayor desempleo corren parejos. La razón que hemos sugerido es que la desigualdad reduce el coste subjetivo de oportunidad en el que se incurriría si se dejara un trabajo de poca productividad. Como los ocupados en trabajos de baja productividad

más generalmente, ilustra el carácter unitario de las distribuciones de renta. Cuando dentro del sector industrial crece la desigualdad entre sectores con altos salarios y sectores con bajos salarios, casi con toda seguridad será idéntico el comportamiento de la variación de la desigualdad existente entre el sector industrial, por un lado, y la agricultura o los servicios de bajos salarios, por otro, considerando en sus valores promedio ambos conjuntos.

son numerosos, mientras que la cantidad de empleos de alta productividad y altos salarios es necesariamente pequeña, especialmente en los países pobres, muchas personas que están buscando trabajos de este último tipo no los encontrarán. En la medida en que los salarios descansen en los diferenciales de productividad, los mercados de trabajo no se vaciarán, justo lo contrario de lo que sostiene la intuición convencional.

DESEMPLEO Y DIFERENCIALES DE RENTA ENTRE PAÍSES

Europa no es un país; es una región multinacional. Es una región que está atravesando un profundo proceso de integración económica, con un comercio intrarregional que se expande, un mercado interno único, políticas presupuestarias comunes y, ahora, la moneda única. De lo que carece, frente a Estados Unidos, es únicamente de un conjunto común de políticas sociales¹⁴ y de un único mercado financiero o de crédito, es decir, precisamente de aquellos mecanismos que sirven para reducir la desigualdad a escala continental.

A principios de la década de 1970, y durante muchos años con anterioridad a ese período, el desempleo registrado en Europa era en todas partes muy bajo. En ese momento sólo estaba relacionado ligeramente con los niveles de renta de los países respectivos. En los países de alta renta prevalecían el pleno empleo, la socialdemocracia y el Estado del bienestar. Los países de renta baja eran sustancialmente sociedades campesinas, a menudo con gobiernos fascistas relativamente recientes, como era el caso de España, Portugal, Grecia bajo los coroneles y también, una generación antes, Italia. En estos países, buena parte de la población rural no se había convertido en una población móvil a escala nacional. Existían pocos empleos industriales y pocos amortiguadores para aquellos que pudieran buscarlos, pero no obtenerlos. Salvo los emigrantes o los exiliados, la gente se quedaba en las zonas rurales.

A partir del inicio de la década de 1970, Europa ha experimentado una democratización en los países pobres y también un desempleo creciente. En España, el caso extremo, el desempleo se elevó del 3 al 19 por 100 durante la década de la muerte de Franco y ha permanecido en esos niveles durante muchos años. En 1993, Italia, Francia, Bélgica, el Reino Unido, Dinamarca y Finlandia tenían tasas de paro superiores al 10 por 100. Sólo la Austria socialista, de acuerdo con nuestras mediciones, el país con la más pronunciada disminución de la desigualdad de las rentas salariales industriales en Europa durante los últimos veintidós años, estaba cerca del pleno empleo. Sin embargo, algunos países estaban funcionando mejor que otros: el desempleo en Noruega era de sólo el 6 por 100, en Holanda del 6,2 por 100, en Suecia del 8,2 por 100 y en Alemania del 8,8 por 100.

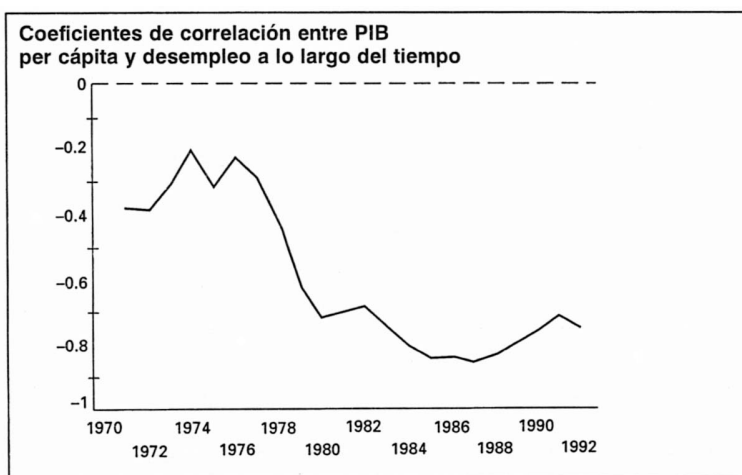
Cuando se calcula la correlación entre niveles de renta y tasas de paro entre países y a lo largo del tiempo, aflora un hecho clave: el desempleo en Europa ha aumentado casi estrictamente en relación inversa con el PIB per cápita. Hoy, sistemáticamente, los países europeos de renta alta tienen menos paro que los de renta baja. El gráfico 3 ilustra estas correlaciones.

¹⁴ Agradecemos a Waltraud Schelkle por haber llamado nuestra atención sobre este punto y reconocemos su importante contribución para con nuestro pensamiento en este asunto.

¿Qué es lo que está pasando? Donde el PIB per cápita es alto prevalece una de las dos situaciones posibles. Puede suceder que la mayor parte de las personas estén ocupadas en empleos con productividad moderadamente alta y que sean retribuidas en función de sus productividades y así, en virtud de sus productividades individuales y colectivas, aumenten la renta media nacional. O puede que, alternativamente, un número bastante escaso de perceptores de renta muy productivos, incluyendo a los perceptores de los beneficios empresariales, proporcionen subvenciones verdaderamente masivas para elevar los niveles de vida de los trabajadores de baja productividad. De este modo, se alcanzan altas rentas medias en una sociedad igualitaria, elevando la renta salarial media de los trabajadores de poca productividad mucho más de lo que les otorgarían sus respectivas productividades medias.

En el primer escenario, el bajo desempleo no sería un misterio para nadie. Simplemente, el libre mercado de la teoría de los libros de texto asignaría, de hecho, los recursos y la remuneración de este modo; las empresas se afanarían en demandar los servicios de los empleados con alta productividad. No obstante, podríamos preguntarnos cómo satisfacerían los ciudadanos ricos de un país que se especializase en, digamos, refinado de petróleo, sus gustos por la comida tailandesa y la acupuntura sin que los emigrantes proporcionaran estos servicios o los aprendieran sus propios compatriotas. Existe también la dificultad de que, si todos los empleos de alta productividad se agruparan en un país, todos los empleos de baja productividad lo tendrían que hacer en otro. En ese caso, como los trabajos de baja productividad son necesariamente más numerosos, sería difícil entender por qué el país de baja renta y baja productividad sufriría tasas de paro superiores.

GRÁFICO 3 *Correlación entre PIB per cápita y tasas de desempleo de catorce países europeos, 1970-1992.*



El segundo escenario contradice la interpretación convencional de muchos economistas. Argumenta que los países con industrias de alta productividad efectivamente redistribuyen renta hacia los trabajadores de baja productividad, manteniendo estructuras sociales igualitarias y pleno empleo,

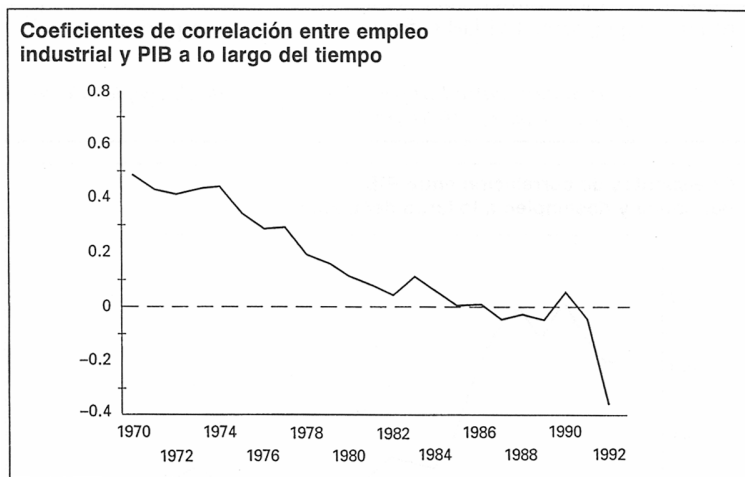
a pesar de las diferencias radicales entre niveles de productividad y retribuciones. En este caso, el coste de oportunidad en el que se incurre al ocupar un empleo de baja productividad disminuye y la gente se queda donde está, plantando alcachofas en Gran Bretaña, explotando la pequeña granja en Noruega o criando cerdos en los altos desfiladeros de los Alpes suizos¹⁵.

¿Podemos demostrar que el segundo escenario es, de hecho, el caso pertinente para Europa?

NIVELES DE RENTA Y ESTRUCTURA DEL EMPLEO

¿Por qué los países ricos son ricos? ¿Lo son porque tienen una cuota desproporcionada de empleos de alta productividad, porque se deshacen de las actividades de baja productividad y o bien confían en las importaciones de estos bienes y servicios, o bien se las apañan sin ellos? ¿O, al contrario, son ricos porque la alta productividad de algunos sectores, y quizá también las rentas en concepto de beneficios provenientes del exterior, les permite proporcionar altos niveles de vida tanto a los trabajadores de alta productividad como a los de baja, así como, en muchos casos, empleo directo a estos últimos?

GRÁFICO 4 *La correlación decreciente entre la cuota del sector industrial en el empleo total y el PIB per cápita en catorce países europeos, 1970-1992.*



¹⁵ Merece la pena observar que, mediante una eficiente provisión universal de servicios públicos, pueden alcanzarse niveles de vida muy altos a un coste muy bajo, sin sacrificar la consideración de libro de texto sobre la eficiencia que afirma que la productividad marginal está asociada con la retribución *marginal*. Frecuentemente, los análisis que tratan a los salarios como la única fuente de renta ignoran este hecho. Esto lleva a la típica predicción de que elevar salarios de baja productividad desembocará en desempleo, porque las empresas no contratarán trabajadores per encima del valor de su producción, cuando de hecho elevar las rentas de las personas de baja productividad es la llave para mantener la demanda efectiva y, per consiguiente, el pleno empleo.

Obviamente estas cuestiones son ineludibles para la elaboración de estrategias de competitividad y empleo nacionales. Y aunque existen muchas formas de responderlas, sólo nos concentraremos en dos que pueden extraerse de nuestros conjuntos de datos. La primera es preguntarse, ¿participa mucho o poco el sector industrial de los países ricos en la creación del empleo total? Por regla general, la productividad industrial es mayor que la productividad en cualquier otro sector económico. Y en la mayoría de los países, los salarios industriales tienden a ser mayores, al menos con respecto a los servicios y a la agricultura. Podría pensarse, pues, que los países con una alta participación del sector industrial en el empleo total son los países denominados de «alta productividad» con su correspondiente renta alta; de hecho, la estrategia de industrialización se basó siempre en la idea de que una fuerte base industrial constituía la piedra angular de una estrategia para elevar las ventas nacionales.

Pero éste no es, de hecho, el caso de la Europa actual. Ya no es verdad, por regla general, que los sectores industriales de los países ricos participen en mayor proporción en la creación de empleo total. El gráfico 4 ilustra la evolución de la correlación entre la participación del sector industrial en el empleo total entre países y el PIB per cápita. Hasta los inicios de la década de 1970, de hecho, esta relación era positiva y bastante robusta. Pero, en 1975, la relación comenzó a deteriorarse y, en 1981, ya no existía ninguna relación significativa entre las participaciones del sector industrial en el empleo total y el PIB per capita en Europa. A finales de la década de 1980, la correlación se convirtió en *negativa* y puede haberse hecho significativamente negativa en el último año del que disponemos de datos. Donde una vez la línea entre ocupaciones con altos y bajos salarios se trazó entre sector industrial y agricultura, siendo los países pobres predominantemente rurales, hoy las ocupaciones no industriales, incluyendo, por supuesto, el empleo público, predominan tanto en los países ricos como en los más pobres.

Naturalmente, sigue siendo posible que los países de renta alta tengan una proporción particularmente rica de los sectores *industriales* con mayor productividad. ¿Se hacen ricos esos países arrumbando la industria textil y el procesamiento de comida, y concentrándose, en cambio, en la informática y en la aviación, quizá junto con una participación especialmente variada en las ocupaciones de alta productividad del sector servicios, tales como la banca, la ingeniería, la arquitectura y la abogacía? Ésta es una pregunta algo más difícil, ya que en una economía regional multinacional son posibles muchas pautas de especialización industrial. La teoría de la ventaja comparativa predice ciertamente tal especialización: aquí un país químico, allí la industria aeroespacial, la informática y la maquinaria en alguna otra parte.

La cuestión de la especialización

Seleccionar estas pautas para llegar a un índice simple de especialización y a un ordenamiento de productividades no es una tarea sencilla. No obstante, consideremos el siguiente hecho institucional. Las *International Standard Industrial Classifications* (ISIC) son diseñadas por la OCDE para establecer unas convenciones comunes con las que comparar las estructuras industriales de los grandes países avanzados. Después de todo, son

ellos los que dominan los sectores más avanzados, como el aeroespacial y la industria farmacéutica. Debido simplemente al hecho de que los códigos ISIC intentan proporcionar información cuando se aplican a esos países, estos códigos se han diseñado para separar sus economías en sectores de tamaño aproximadamente comparable. Obrar de otro modo, es decir, diseñar un programa de clasificación basado, por ejemplo, en la economía de Portugal podría llevar a diferenciar importantes categorías como vino y vino de Oporto, zapatos y bolsos, cristal transparente y cristal ahumado y quizá dejar una sola partida en la que se englobasen «todas las otras industrias», como aeronáutica, informática, automóviles, etc. Aplicar semejante conceptualización, por ejemplo, a Alemania no sería muy útil.

Dada esta convención en la elaboración de las estadísticas industriales, un índice de especialización entre categorías convencionales puede decirnos provechosamente si la economía de un país está especializada o diversificada con respecto a la de los grandes Estados industriales. Un índice de Herfindahl de las participaciones de las categorías ISIC en el empleo puede, por ejemplo, ofrecernos ese sencillo indicador de la especialización industrial¹⁶. En el cuadro 4 se muestran esos índices para los países europeos. Los países europeos más diversificados industrialmente en 1992 y a lo largo de todo nuestro período fueron, de hecho, las mayores economías desarrolladas: el Reino Unido, Alemania y Francia. Como induciría a esperar una comprensión de las convenciones taxonómicas, existe una fuerte correlación negativa entre especialización y PIB per cápita; casi $-0,8$ para cada año que observamos, como ilustra el gráfico 5.

CUADRO 4 *Países europeos ordenados de menor a mayor desigualdad salarial industrial de acuerdo con el índice de Theil.*

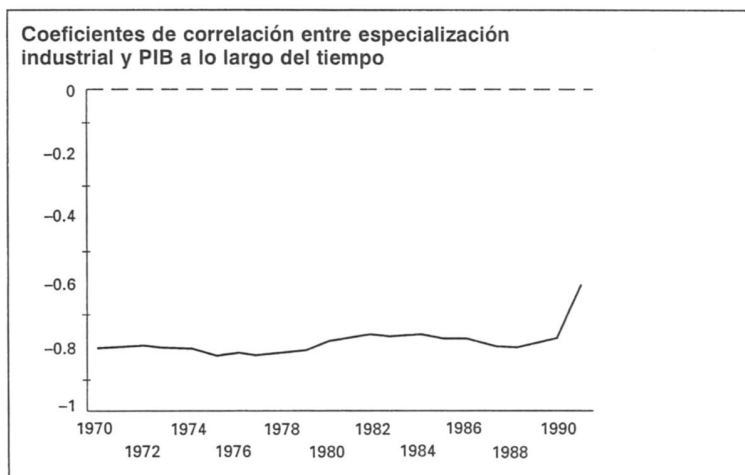
	Austria	Bélgica	Dinamarca	Finlandia	Francia	Alemania	Grecia
1970	0,097	0,126	0,099	0,107	0,073	0,072	0,135
1981	0,092	0,125	0,098	0,097	0,072	0,071	0,146
1992	0,088	0,125	0,097	0,093	0,070	0,072	0,141
	Italia	Holanda	Noruega	Portugal	España	Suecia	Reino Unido
1970	0,101	0,094	0,088	0,170	0,094	0,077	0,072
1981	0,103	0,090	0,086	0,151	0,091	0,075	0,071
1992	0,103	0,089	0,095	0,160	0,087	0,081	0,070

Existe un pequeño número de países ricos moderadamente especializados. Noruega es un ejemplo. Dinamarca es el país rico más especializado de Europa. El índice de Suecia, aunque este país tenga una economía diversificada, toma un valor inferior en 1992 que en 1970. Como estos ejemplos indican, el hecho de especializarse no se opone necesariamente a la igualdad. En Europa del norte se localizan varios países pequeños y especializados con poca desigualdad. En estos países fluyen grandes cantidades de

¹⁶ El índice de Herfindahl, un índice bien conocido de concentración, es simplemente la suma de los cuadrados de las participaciones. Valores mayores indican una mayor especialización. Las medidas son comparables entre países simplemente porque la forma en que está diseñado STAN uniformiza las categorías de empleo entre países.

transferencias hacia el resto de la sociedad desde una estrecha gama de industrias muy productivas, así como de las industrias extractivas y la agricultura de enclave. Todos estos países tienen, entre otras cosas, sectores públicos notablemente grandes y generosos Estados del bienestar.

GRÁFICO 5 *Coefficientes de correlación entre índices de Herfindahl para las distintas ramas industriales y el PIB per cápita para doce países europeos, 1970–1992.*



No obstante, ser un país muy especializado sólo coincide rara vez con ser un país rico. Al contrario que los excepcionales casos escandinavos, la especialización industrial normalmente se traduce en una gran participación de las industrias textiles, de procesamiento de comida y similares en la contribución al empleo industrial total; esto es cierto en todos los casos de muy elevada especialización existentes en Europa. Tal especialización está a su vez muy asociada con una menor renta per cápita. *Además, allí donde coinciden una especialización considerable y la desigualdad, el desempleo es endémico.* En estos casos, los sectores industriales no son lo suficientemente diversos, o no son suficientemente ricos, o no se hallan dispuestos, o no son técnicamente capaces de apoyar a los sectores de baja productividad mediante impuestos, transferencias y subvenciones. En Europa, Italia y Grecia se cuentan entre los ejemplos de ello.

Finalmente, el caso excepcional de Portugal confirma la regla. Portugal tiene la economía industrial más especializada de Europa. En su mayor parte, se trata de sectores de bajos salarios: procesamiento de comida, industria textil, cuero y cristal. En consecuencia, Portugal tiene una de las menores rentas per cápita. Pero Portugal es también un país de poca desigualdad en lo que concierne al sector industrial y al resto de la economía. En 1992, la diferencia entre salarios medios del sector industrial y PIB per cápita en Portugal era una de las más bajas de Europa, habiendo caído abruptamente desde la revolución de 1974. Fruto de ello es un desempleo relativamente bajo. O más bien se debería decir poco desempleo *interno*. Los portugueses perciben pocas ventajas en hacer cola para lograr alguno de los

empleos industriales disponibles en el país. Si desean mayores rentas salariales, abandonan el país. París es la segunda mayor ciudad portuguesa, después de Lisboa.

En resumen, los países europeos ricos que tienen un sector industrial diversificado y una relativa igualdad entre el sector industrial y el resto de la economía suelen tener menor desempleo. A los países especializados de renta baja les ha ido mucho peor (casos de Italia y Grecia), hasta que nos topamos con Portugal: allí la emigración se presenta como una importante válvula de escape para las aspiraciones frustradas que en otras partes se registran como desempleo.

EUROPA Y ESTADOS UNIDOS

Volvamos ahora a la evaluación de la desigualdad en Europa globalmente considerada frente a la de Estados Unidos. Naturalmente es verdad que, de acuerdo con las mediciones comúnmente aceptadas de renta de los hogares, Estados Unidos presenta una desigualdad mayor que la de cualquier otro país europeo analizado por separado. Tomando los datos disponibles más actuales, los Estudios sobre la Renta de Luxemburgo (ERL) establecen índices de Gini del 35,5 para Estados Unidos en 1992, frente al 34,3 para el Reino Unido y el 31,8 para Italia; las series de los ERL registran un mínimo de 22 para Finlandia. Pero por lo que sabemos nadie hasta ahora ha intentado calcular un coeficiente de Gini sobre la población de Europa en su conjunto. Evaluar la desigualdad para el conjunto de Europa agregando simplemente las medidas de desigualdad obtenidas en el interior de los países por separado ignoraría las grandísimas diferencias existentes entre los niveles de renta de los diferentes países. La renta media de España, ajustada por la paridad del poder de compra, sólo es un 60 por 100 de la de Alemania. La renta media de Texas, extremo geográfico y económico aproximadamente comparable, es un 85 por 100 de la de Nueva York. Naturalmente, para elaborar las medidas de desigualdad en Estados Unidos ya se han tenido en cuenta las diferencias regionales de renta¹⁷.

El índice de Theil, por otra parte, puede descomponerse y agregarse por grupos, incluso por grupos nacionales. Empleando las habituales conversiones de los tipos de cambio ajustados por la paridad del poder adquisitivo, hemos calculado un componente interindustrial paneuropeo del índice de Theil para las rentas salariales industriales europeas: construimos así una primera medida de (una dimensión de) la desigualdad en Europa globalmente considerada, que tiene en cuenta la desigualdad entre países y entre los sectores industriales de cada país. Se presenta esta medida en el gráfico 6. El gráfico muestra que este indicador de la desigualdad de las rentas salariales industriales paneuropeas se incrementó durante mediados de la década de 1980, a la vez que crecía abrumadoramente el paro. Durante los primeros años de la década de 1990, en una situación de estancamiento económico, la desigualdad en Europa siguió inalterada.

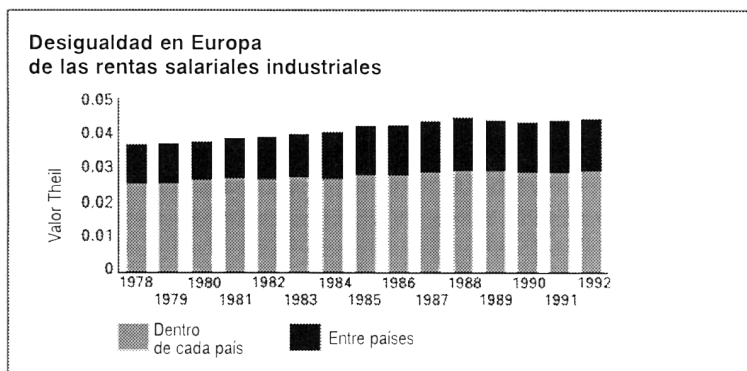
¹⁷ Los diferenciales comparables entre las regiones ricas y las más pobres de Europa, por ejemplo, Alemania y Portugal, son también mucho más grandes que entre, por ejemplo, Nueva York y Virginia occidental.

	Intra paíes	Theil Europa Entre paíes	Total Europa	Theil Estados Unidos
1978	0,026	0,011	0,037	0,029
1979	0,026	0,011	0,037	0,028
1980	0,026	0,012	0,038	0,029
1981	0,027	0,012	0,039	0,029
1982	0,027	0,012	0,039	0,030
1983	0,027	0,013	0,040	0,030
1984	0,027	0,014	0,040	0,030
1985	0,028	0,014	0,042	0,030
1986	0,028	0,014	0,042	0,029
1987	0,029	0,014	0,043	0,028
1988	0,030	0,015	0,044	0,029
1989	0,029	0,014	0,044	0,029
1990	0,029	0,014	0,043	0,028
1991	0,029	0,015	0,044	0,028
1992	0,029	0,014	0,044	0,030

* Los datos relativos a Portugal comienzan en 1974 y los de España en 1978. Se ajustan los datos de Francia con objeto de corregir las industrias que faltan en los años anteriores a 1978. Se ajustan los datos de Bélgica para corregir un error indeterminado en los años 1970-1972.

La mayor parte del aumento de la desigualdad en Europa durante la década de 1980 no ocurrió en el interior de los países individuales: un hecho que puede haber contribuido a la impresión de que la desigualdad no estaba aumentando en Europa. Pero lo estaba haciendo: los países pobres se estaban quedando rezagados con respecto a los ricos. La unión monetaria bloqueará por supuesto un mayor deterioro de este tipo. Pero también ralentiza una ruta fácil para *reducir* la desigualdad en Europa, que tiempo atrás consistió en el incremento de las rentas reales relativas de los países más pobres, vía apreciación real de la moneda. De ahora en adelante, la convergencia de renta en Europa tendrá que depender de la convergencia real de los salarios denominados en euros, y los salarios nominales tendrán que converger en términos nominales, lo que puede terminar siendo un proceso muy conflictivo una vez que la gente se dé cuenta de la situación en la que está inmersa.

GRÁFICO 6 *Desigualdad salarial industrial de Europa en su conjunto, desagregando entre componentes intranacionales e internacionales.*



Finalmente, podemos extender nuestros índices de desigualdad para ofrecer una comparación preliminar de los *niveles* de desigualdades de las rentas salariales en el conjunto de Europa frente a las de Estados Unidos. Recordemos que, como ilustraba el cuadro 3, un índice de Theil calculado para grupos industriales coherentemente clasificados proporciona ordenamientos de desigualdad para Europa que coinciden marcadamente con la sabiduría común y con las sofisticadas mediciones de los Estudios sobre la Renta de Luxemburgo. El valor comparable del índice de Theil para Estados Unidos es también alto con respecto a los niveles alcanzados en casi cualquier país europeo (no estando tampoco muy alejados los valores que toman Italia y España), y esto también concuerda con los hallazgos de los ERL. ¿Por qué no hacer una comparación entre los niveles de desigualdad de Europa en su conjunto y Estados Unidos?

La desigualdad de Europa

El cuadro 5 estima dicha comparación. Como siempre, se utilizan los datos del STAN, que proporciona clasificaciones industriales coherentes¹⁸. Como muestra el cuadro, la desigualdad interindustrial de las rentas salariales de Estados Unidos es aproximadamente la misma que el componente de una medición similar de desigualdad para los miembros europeos de la OCDE, que se construye agregando los valores de las desigualdades en el interior de cada país y ponderándolas por sus cantidades respectivas de empleo: medición calculada bajo el supuesto, en efecto, de que todos los países europeos tenían las mismas rentas salariales industriales *medias*. Pero este cálculo omite el componente real de las diferencias europeas *entre países*, que son como de un 50 por 100 superiores. Cuando se añade el componente entre países para evaluar la desigualdad de rentas salariales industriales en general, la desigualdad europea de rentas salariales industriales, ajustadas por las diferencias en el poder de compra entre monedas europeas, se nos presenta sustancialmente superior que la vigente en Estados Unidos.

Ofrecemos estas estimaciones con algunas reservas. Es posible, y muchas personas así lo creen, que el componente intraindustrial de la desigualdad de rentas salariales de Estados Unidos, que nosotros no observamos, deba ser mayor que los diferenciales similares de Europa. Podría ser cierto. Pero podría no serlo. Si lo fuera, puesto que las categorías industriales son esencialmente convenciones de clasificación arbitrarias, debería deducirse entonces que el componente de la desigualdad de rentas salariales entre industrias en Estados Unidos tendría que ser superior al de Europa. Y no lo es. En cualquier caso, el componente oculto intraindustrial de la desigualdad de rentas salariales en Estados Unidos tendría que ser un 50 por 100 superior al europeo para compensar el componente internacional de las desigualdades europeas.

¹⁸ Son, sin embargo, poco sofisticadas de acuerdo con las estimaciones realizadas con los datos ISIC para Estados Unidos; y particularmente no pondríamos la mano en el fuego por la pauta temporal de Estados Unidos. Esta serie en concreto muestra, fuera del rango del cuadro, una elevación de la desigualdad en la década de 1970 y a comienzos de la de 1990; de manera que el movimiento alcista en general es más fuerte en Estados Unidos que en Europa. Pero ésta no captura los aumentos de la desigualdad en Estados Unidos en la década de 1980, que sí muestran otros índices.

Naturalmente, sigue siendo cierto que la desigualdad en el interior de Estados Unidos se mantiene alta para los propios niveles históricos más extendidos en el tiempo, especialmente cuando se toman en cuenta mediciones de renta más amplias, como las que incluyen beneficios empresariales y ganancias de capital. Probablemente también sea verdad que la riqueza de capital está distribuida más desigualmente en Estados Unidos, debido en parte al bajo grado de propiedad pública de los sectores industriales. Y es muy probable que las medidas del desempleo en Estados Unidos sigan infravalorando la cantidad total de subempleo en este país.

No obstante, está claro que el paro en Estados Unidos es muy inferior al de Europa. Y, cuando se considera el concepto de renta que es más relevante para la búsqueda de empleo, a saber, salarios y rentas salariales, entonces, la desigualdad de Estados Unidos es probablemente también inferior a la de Europa globalmente considerada y así lo ha sido durante cincuenta años.

CUESTIONES DE POLÍTICA

El paro y la desigualdad de las estructuras salariales están relacionados: si una de estas variables sube, la otra también lo hace. Y cuando una es alta, normalmente también lo es la otra. Estos hechos concuerdan con una causalidad que podría ir en cualquier dirección. En el caso europeo, sin embargo, donde las desigualdades entre naciones, que gozan de un profundo arraigo, sólo se han convertido en rasgos ineludibles de la vida económica de cada europeo durante las últimas décadas, defendemos que la línea dominante de causación va de la desigualdad *al* desempleo. Esto es válido tanto para la situación vigente en el interior de los propios países como para la situación existente entre países, así como a lo largo del tiempo. El paro es la expresión de una frustración con el trabajo mal pagado, cuando están a la vista alternativas significativamente mejores. El paro genera desigualdad: en las recesiones y recuperaciones periódicas de Estados Unidos, ésta parece ser la principal cadena de causa y efecto. Pero, en Estados Unidos, la desigualdad también *cae* cuando regresa el pleno empleo y las políticas destinadas a reducir el desempleo parecen tener también buenos efectos sobre la desigualdad de salarios y rentas salariales.

Parecería que en Europa en gran medida se han impedido tales políticas. Cuando los problemas de la demanda efectiva y las adversidades externas destruyeron el equilibrio nacional de pleno empleo de principios de la década de 1970, las desigualdades existentes dentro del sector industrial, entre el sector industrial y el sector servicios y entre países, determinaron entonces la distribución del alza del paro a través de Europa. Hoy en día, cuando la integración regional ha socavado los instrumentos políticos nacionales para la consecución del pleno empleo, particularmente mediante la clausura en una moneda única que congela los diferenciales transnacionales de renta en niveles altos, pocas oportunidades le quedan a Europa de reducir las diferencias de rentas salariales existentes entre los diversos países.

Esta situación choca frontalmente con la doctrina de la oferta y la demanda que recorre la discusión europea del problema de la «rigidez salarial». Existe un problema de rigideces en Europa, pero no es el citado corrien-

temente. Por el contrario, el problema de Europa parece ser un problema de rigideces intranacionales y transnacionales y de que impiden que tenga efecto el proceso estadounidense de igualación. Europa no es demasiado igual: al contrario, no es lo suficientemente igual. En este momento, claro está, la irreversible integración de las monedas europeas en el euro ha bloqueado la cómoda vía de la apreciación del tipo de cambio real de la que antes disponían España, Italia, Portugal y otros países europeos de rentas bajas.

Este planteamiento concuerda con el importante trabajo de Blanchflower y Oswald sobre la «curva salarial» y con el fundamental trabajo de Card y Krueger sobre el salario mínimo. De hecho, nuestro trabajo sugiere un sencillo apoyo para los hallazgos de estos últimos autores que defienden que una elevación del salario mínimo aumenta el empleo. Tales incrementos reducen la desigualdad y también incrementan el coste de oportunidad de dejar empleos de baja productividad. De este modo, el flujo de trabajadores entre ocupaciones disminuye, crece el empleo total y menos gente se registra como desempleada.

Erradicar el desempleo

Las implicaciones de mayor alcance de la política económica no son aptas para pusilánimes. Observamos que los países que mantienen mecanismos de transferencias internas muy fuertes tienen más posibilidades de disfrutar de menos paro que los países que adelgazan el Estado del bienestar en aras de la «eficiencia». No todo el mundo puede tener un trabajo de alta productividad. Al contrario, en realidad, el fin último de tener trabajos de alta productividad consiste, o debería consistir, en poder mantener a un gran número de trabajadores de baja productividad, ya sea en la enseñanza, en servicios de atención personal, en la limpieza de las calles o simplemente en la protección del paisaje. Éste es el truco que, en términos relativos, los países más ricos de Europa han seguido empleando.

La erradicación del desempleo en Europa requerirá, por lo tanto, una vigorosa acción en una de las tres posibles direcciones siguientes:

- (i) En principio, los europeos *podrían* devolver a los gobiernos nacionales individuales los instrumentos necesarios para reducir la desigualdad y el desempleo a escala nacional; en otras palabras, construir los Estados del bienestar de los que aún carecen los países más pobres de Europa. Pero para hacerlo, sería preciso, por supuesto, o bien transferir rentas de los gobiernos ricos a los pobres en una dimensión gigantesca, o bien deshacer el proyecto de la Unión Europea y permitir a los gobiernos nacionales que vuelvan a competir para la creación de industrias de alta productividad. Ambas opciones parecen ajenas al terreno de lo realista en el momento actual.
- (ii) Como segunda posibilidad, los europeos *podrían* estimular que todas las nacionalidades adoptasen la solución portuguesa y dejar que la gente viniera a los Estados con un alto grado de bienestar. En cierto modo, esto ocurrirá con el tiempo si no se hace nada mejor. No sería esta una mala decisión, ya que necesariamente implicará presiones

sobre los países ricos para que impulsen la economía¹⁹. Sin embargo, no hace falta demorarse en las dificultades y limitaciones de este planteamiento. En el mejor de los casos, el proceso ocurrirá muy lentamente y contará con la firme oposición de la derecha xenófoba que sigue activa en muchos países europeos.

- (iii) La posibilidad restante es una política de pleno empleo a escala *continental*, que implique transferencias, no a los gobiernos, sino principalmente a los individuos y de acuerdo con un criterio continental común. En principio, sabemos que esto es posible. Actualmente podemos verlo en marcha en Estados Unidos. Por lo tanto, podemos preguntarnos en qué consiste realmente la política de pleno empleo en los Estados Unidos de América.

Lo primero que hay que señalar es que Estados Unidos ha perseguido una política proigualdad y de bajos tipos de interés desde 1995; no ya por cuenta propia, sino junto con una estructura bancaria y una política de crédito muy favorable a la acumulación de deuda. Los hogares estadounidenses propulsan el pleno empleo de Estados Unidos mediante el endeudamiento. También lo hacen el Estado y los gobiernos locales, las corporaciones hospitalarias y escolares y las compañías privadas; la Reserva Federal ha hecho compatible todos estos comportamientos manteniendo estables los tipos de interés y negándose a ser asustada por el miedo a la inflación. Los europeos son mucho más reticentes en cuanto a la deuda privada y de los gobiernos locales, pero si son reacios a permitir que los gobiernos nacionales asuman la carga de crear directamente nuevos puestos de trabajo, entonces tendrán primero que cambiar las actitudes privadas.

En segundo lugar, Estados Unidos tiene un sistema de seguridad social continental. No es tan generoso como los de Europa del norte, pero sospechamos que sale favorecido si se compara con las pensiones de Europa en su conjunto. Desde 1972, la seguridad social ha sido el principal agente con el que se ha contado para reducir las tasas de pobreza entre los ancianos estadounidenses hasta valores inferiores a los de las población en general y es responsable de buena parte de la renta total de aproximadamente la mitad de las personas mayores. La comparación resultaría todavía más favorable a Estados Unidos, si se añade a estos programas el sistema de salud, ciertamente un sistema ineficiente con grandes lagunas en su cobertura, pero cuyos costes están, afortunadamente, «desbordados». El empleo en el sistema de salud y los servicios prestados han crecido muy rápidamente en los últimos años en Estados Unidos; las deficiencias del sistema estadounidense no pueden negar las vastas cantidades de atención que el sistema presta en la práctica. Estados Unidos tiene, además, un enorme sistema de educación superior, apoyado por el Estado, que emplea muchos más recursos (y aleja a muchos más jóvenes del mercado de trabajo) de lo que es habi-

¹⁹ ¿Por qué hay reformistas en Wall Street y no los hay en los bancos de Frankfurt? Seguro que parte de la razón estriba en que la rica Nueva York atrae a los pobres de Estados Unidos, mientras que el acaudalado Frankfurt repele a los pobres de Europa. Así, en Europa, los políticos progresistas son de las regiones pobres, mientras que en Estados Unidos vienen invariablemente de los Estados más ricos.

tual en Europa. Cualquier visitante casual de las universidades europeas y, luego, de las estadounidenses, conoce la importancia de este hecho. En ningún lugar de la tierra se recompensa tan generosa y alegremente la baja productividad como en los campus universitarios estadounidenses.

En tercer lugar, en los últimos años, Estados Unidos, a diferencia de Europa, y a pesar de los gestos teatrales a favor de la «reforma del bienestar» de 1996, ha estado expandiendo las rentas de los trabajadores de bajos salarios. La reducción de los gastos en asistencia social devolvió recursos a los estados, que restringieron el acceso a muchos programas. Pero, de hecho, en un clima general de pleno empleo, no se ha producido una crisis de aumento de la pobreza: en realidad, la crisis de la reforma del bienestar sólo aflorará cuando la economía se enfríe²⁰. La elevación en 1996 del salario mínimo *federal*, a 5,15 dólares por hora, sin duda incrementó adicionalmente el coste de oportunidad de dejar empleos de baja productividad y redujo, pues, el flujo de trabajadores entre ocupaciones y la tasa de desempleo. Sin embargo, también lo hizo (y quizá de forma más significativa) la vasta expansión del *Earned Income Tax Credit* (EITC) que comenzó en 1994, justo cuando las tasas de desempleo empezaron a reducirse. El EITC ha crecido más de 30.000 millones de dólares desde entonces, sin que se alcen objeciones políticas, y pudiera ser que esta política haya contribuido más que ninguna otra, con la posible excepción de la política monetaria de bajos tipos de interés, a reducir el desempleo en Estados Unidos.

Éste es, pues, un programa de pleno empleo para Europa: en primer lugar, reducir los tipos de interés, creíble y permanentemente y fomentar en buena medida el recurso al crédito por parte del gobierno local, las empresas y los hogares. En segundo lugar, expandir los bienes de *consumo público* de la clase media, en particular, salud, servicios urbanos y educación²¹. En tercer lugar, comenzar a extender los sistemas de seguridad social de los países ricos de Europa, y particularmente las pensiones de jubilación, hacia los países más pobres de Europa, aumentando la demanda y la igualdad, ayudando a los ancianos por encima de todo. En cuarto lugar, elevar gradualmente los salarios mínimos de los países pobres y subvencionar la consecución de retribuciones salariales continentales mínimas en la Europa de menor renta mediante un programa centralizado análogo al *Earned Income Tax Credit*. En resumen, propugnamos un Estado del bienestar verdaderamente *européo*, con un programa continental de la «igualación» de los bajos salarios hasta el nivel máximo vigente en la actualidad y un salario mínimo valorado en euros: un Estado del bienestar *continental*, similar a la *relativamente exitosa* social-democracia estadounidense. Ésa es la clave. Hágalo a la americana.

²⁰ Informes periodísticos sugieren también que las disposiciones presupuestarias más duras que afectaban a la factura de la asistencia social, que implicaban el recorte de la renta de inserción y de los bonos de ayuda alimentaria para emigrantes llegados a Estados Unidos, muchos de los cuales eran viejos e incapacitados, simplemente quedó sin implementar durante el período anterior a que el Congreso restaurase la mayoría de estos subsidios.

²¹ Se debería prestar especial atención a la creación de nuevas universidades punteras en las bellas regiones de menores rentas salariales de la periferia europea, y a la plena financiación de los estudiantes que a éstas asistan. En el momento actual, no existe una verdadera universidad europea, por no hablar de un *sistema* universitario europeo, pero ¿qué mejor proyecto se puede concebir para el futuro desarrollo de la unidad europea?