

## **INUAGURACIÓN JORNADAS POR EL EXCMO. SR. EMILIO EIROA GARCÍA**

Sean mis primeras palabras de saludo a cuantas personas forman parte en estas Jornadas que ha organizado en Zaragoza el Consejo Económico y Social de Aragón, en colaboración con otros organismos y entidades, en torno al "Euro y el Empleo".

Ciertamente el reloj del euro está en marcha y la realidad de cada día nos señala que ha comenzado la cuenta atrás de la unión monetaria. Todo un reto que debemos asumir con decisión y compromiso desde Aragón, para aprovechar las oportunidades de desarrollo y crecimiento económico que a nuestra Comunidad se le ofrecen en estos momentos y, al mismo tiempo, disipar las amenazas que se puedan cerner sobre la economía aragonesa.

A finales del año pasado, en unas Jornadas que se celebraron en Zaragoza, Expertos del Grupo Nacional de Implantación del Euro recomendaban a las PYMES aragonesas, que se pusieran manos a la obra para afrontar la unión monetaria, puesto que si las empresas no estaban listas para la moneda única correrían "riesgos elevados". Dichos especialistas sugerían también a los empresarios aragoneses que aprovecharan el euro como catalizador de cambios estratégicos en su gestión y no sólo como una modificación operativa, puesto que el euro no es tan sólo una moneda más, sino un elemento que afectará a la dirección de las empresas e influirá en sus procesos de negocio. Por otra parte, el proceso de cambio es complejo y, además, ha de aplicarse en muy escaso espacio de tiempo.

Por otra parte está el tema del paro, que en Aragón, y en términos de Encuesta de Población Activa, ofrece cifras más bajas que la media nacional, cifras que, por supuesto, no pueden dejarnos satisfechos, ya que en nuestra comunidad la población es, como todos saben, alarmantemente mucho más reducida.

Nuestro reto ahora es, como señalaba el profesor Enrique Fuentes Quintana en una de sus últimas intervenciones en Zaragoza, compaginar crecimiento de la economía con crecimiento del empleo. La combinación entre las buenas perspectivas que abre el euro y la sensibilidad por el empleo introducida por la Cumbre de Luxemburgo podrán, seguramente, facilitar el camino hacia tasas de paro mínimas y soportables.

Por todo ello, resulta oportuna la celebración de estas Jornadas sobre el Euro y el Empleo, organizadas por el Consejo Económico y Social de Aragón, con la colaboración del Consejo Nacional y la Comisión de las Comunidades Europeas, a las que deseo mucho éxito, y que yo tengo el honor de inaugurar en este acto. Muchas gracias.

## **INAUGURACIÓN DE LAS JORNADAS “EURO Y EMPLEO”**

Palabras de D. Gabriel Fustero Fustero, director del Seminario.

Excmo. Sr. Presidente de Las Cortes de Aragón, Sr. Presidente del Consejo Económico y Social de Aragón, ponentes, participantes e invitados todas buenas tardes.

Es una gran satisfacción para mí, y para las organizaciones que estamos representadas en el CESA, el poder llevar a cabo un Seminario de la trascendencia y actualidad como el presente, en un ámbito como el Consejo Económico y Social de Aragón donde nos encontramos los sectores y agentes interesados en la política económica y social de nuestra comunidad autónoma.

Órganos Consultivos como el CESA requieren de la participación activa de las organizaciones, entidades e instituciones, y en definitiva de los miembros que la componen, para hacer de ellos que sean efectivamente Órganos de deliberación de los asuntos económicos y sociales que afecten a la Comunidad Autónoma de Aragón y de consulta por parte de nuestras instituciones de autogobierno.

Esa es la forma prestigiar nuestras instituciones, ésa es la forma de acercar las instituciones a la realidad de los ciudadanos y las ciudadanas.

En este sentido, pues, el Seminario sobre el “Euro y Empleo” constituye una buena muestra de ello.

La oportunidad de celebrar las presentes jornadas considero que a nadie se le escapa.

España ha superado recientemente el difícil examen que suponía cumplir con los criterios nominales de convergencia sobre cinco variables macroeconómicas establecidos en 1991 en el Tratado de la ciudad holandesa de Maastricht; ello le va a permitir acceder a partir del 1 de enero de 1999 directamente, junto otros diez países, a la tercera fase del proceso de construcción de la Unión Económica y Monetaria de la Unión Europea.

El nuevo contexto quedará definido por un gran espacio económico común regido por una única moneda sobre la base de estabilidad de precios y con una única política monetaria para el conjunto de países definida por el Banco Central Europeo.

Las implicaciones que para todos nosotros va a suponer este nuevo escenario son de todos los órdenes, algunas predecibles y otras no tanto; las empresas de todo tipo, los trabajadores y trabajadoras, y la sociedad en general van a estar condicionados por el nuevo marco de actuación.

Así pues, es fundamental estar mentalizados, todos, ante este nuevo contexto; en el presente Seminario se pretende reflexionar sobre todo ello, cuando apenas queda medio año para el inicio de dicho momento. Seguro que por mucho que habláramos y debatiéramos se nos quedarían cuestiones sin tratar, pero, aún siendo conscientes de ello entendemos necesaria con nuestra mayor modestia la realización del presente Seminario.

Y, además, su celebración es oportuna porque en estos momentos, quizá, se da en el conjunto de países de la Unión una mayor sensibilidad por intentar adoptar medidas que contribuyan a la resolución del mayor problema económico y social de nuestras sociedades, el paro.

La Cumbre de Luxemburgo, celebrada los días 20 y 21 de noviembre de 1997, pudo significar un punto inflexión sobre esta cuestión tan transcendental; por el hecho de que en la misma, celebrada de forma extraordinaria, tan sólo se tratara monográficamente un único asunto, el empleo, ya cabría tildarla de éxito.

El compromiso adquirido por los diferentes gobiernos nacionales de elaborar planes nacionales de empleo, con objetivos cuantificables y evaluables, y de realizar un seguimiento en el tiempo de los mismos, puede, igualmente, considerarse en principio como algo positivo.

Ante la inminente celebración del Consejo Europeo en Cardiff el próximo 16 de junio y la presentación y discusión de los diferentes planes nacionales de empleo, también nos encontramos en el momento adecuado para analizar todo ello.

Entendiendo que tradicionalmente se han primado los aspectos financieros sobre los sociales, ha llegado el momento de tratar en toda su expresión la problemática del empleo y del desempleo.

En conclusión, como conjunción de los dos aspectos que resumen el título del Seminario, euro y empleo, cabe intentar dar respuesta a una pregunta que engloba a cualesquiera otras que se pudieran plantear: ¿el nuevo escenario del euro puede suponer de forma efectiva la generación de empleo y, consiguientemente, la mitigación del problema del paro?.

Confiado que el programa diseñado sea atractivo para todos los asistentes y que todos aprendamos mucho más sobre lo que puede suponer la nueva etapa que se nos avecina.

Muchas Gracias.

## GUILLERMO DÁVILA MURO

Muchas gracias. Quiero agradecer al Consejo Económico y Social de Aragón esta oportunidad para participar en este seminario sobre “El Euro y el empleo”. Este es un tema muy interesante, de gran actualidad, que levanta grandes pasiones y no sin razón, pues reúne los dos temas fundamentales que marcan la vida económica europea en nuestros días.

Por un lado, todos hemos oído hablar de la Unión Económica y Monetaria. Vamos siendo más conscientes de su importancia, de que va a representar un cambio fundamental en nuestras economías. Por otro lado, el paro y otros problemas del mercado de trabajo son evidentes en nuestra vida de todos los días. Ligar ambos temas en un debate es a la vez tentador y necesario.

Voy a evitar hacer una presentación demasiado técnica para, en cambio, proponerles para su reflexión el contexto general en que, en mi opinión, se inscriben ambos problemas. Este enfoque de base me parece que sería más útil, una vez escuchados los problemas relativos a la introducción del euro que han sido señalados en la intervención anterior. Me parece necesario que reflexionemos sobre algunas preguntas básicas: ¿Por qué hemos decidido crear una Unión Económica y Monetaria en Europa? ¿Qué repercusiones podría tener la moneda única sobre el empleo?. Si no encontráramos unas respuestas satisfactorias a estas preguntas, parecería más tentador aceptar las propuestas que defienden “quedarnos mejor en casa”, si me permiten la expresión. Debemos comprender el porqué de las reformas económicas que emprendemos.

Comienzo mi intervención con un análisis de las razones que han llevado a crear una Unión Económica y Monetaria en Europa. Más adelante, abordaré el problema del empleo en Europa y discutiré cómo la UEM pueda tener influencia sobre el paro en nuestros mercados de trabajo. Concluiré con una presentación de la nueva política comunitaria de empleo, que sigue a la adopción del Tratado de Amsterdam y a las decisiones tomadas en el Consejo Europeo extraordinario de Luxemburgo en noviembre pasado. Esta nueva política comunitaria refleja el principio de que el reto fundamental para la política económica en Europa es el problema del empleo.

Pasemos, pues, a analizar el porqué de la Unión Económica y Monetaria. La primera pregunta sería: ¿Por qué es necesario hacer una Unión Económica y Monetaria? La razón fundamental es que será una contribución básica para hacer la economía europea más competitiva y que lo mantenga en un contexto de economía mundial globalizada. Pero ¿necesitamos mejorar la competitividad de nuestras economías?

A todos Vds. les resultará familiar esta insistencia de los economistas sobre la necesidad de que nuestras economías sean competitivas, que sean capaces de medrar en los mercados frente a la competencia de los productores del resto del mundo. Pero, ¿cuándo es una economía competitiva? Podríamos identificar tres criterios básicos.

Por un lado, una economía es competitiva cuando consigue colocar sus productos, sus servicios, su producción en general, a precios que pueden competir en el mercado con los de los demás productores. La productividad del trabajo en dicha economía crece no sólo como resultado del progreso tecnológico en sí mismo, sino también a través de la apropiación de parte de los beneficios y ganancias de productividad generados en otros mercados.

Un segundo criterio para evaluar si una economía es competitiva es analizar su balanza por cuenta corriente, para ver si está en equilibrio u ofrece un saldo positivo, lo que significa que dicha economía consigue vender su producción y servicios fuera.

Un tercer criterio, clave en mi opinión, para evaluar la competitividad de una economía es la medida en que la riqueza que genera en las actividades productivas se traduce en creación de empleo, de calidad y bien retribuido. Este es un criterio de competitividad definido en términos de cohesión social, de que todos los individuos que lo deseen pueden participar y beneficiarse de la riqueza generada.

Solemos comparar Europa con otras áreas económicas como los Estados Unidos o de Japón. En términos de productividad media, Europa no lo ha hecho mal en los últimos veinte años. Su productividad aparente, esto es la cantidad media de valor añadido que se produce por persona empleada, ha crecido por encima de lo que ha hecho en Estados Unidos; y en años recientes, a un ritmo igual o ligeramente superior al registrado en Japón. Este parece sugerir que la productividad de nuestros trabajadores no es el problema fundamental.

En cuanto al criterio de balanza de pagos, debemos mirar a la de Europa en su conjunto, con la perspectiva de los quince estados miembros, para hacer lógica una comparación con los EEUU o Japón. La balanza de pagos comunitaria ha estado en equilibrio o incluso ha registrado ligero superávit en los últimos años. Por tanto, según el criterio de balanza de pagos también, parecería que la economía europea es competitiva.

Pero queda mirar el tercer criterio de competitividad: el empleo. Y aquí es donde la mayor parte de la economías europeas fallan clamorosamente. Creamos mucho menos empleo que Estados Unidos o Japón. Esto se complica por el hecho de que ha aumentado mucho la fuerza de trabajo en Europa, el número de personas en busca de empleo, debido a una serie de factores que expondré más adelante.

Por tanto, nuestro problema fundamental es que no somos competitivos en términos de suficiente creación de empleo para nuestras necesidades. ¿Por qué? La respuesta no es simple, como Vds. comprenderán.

La fuerza de trabajo en Europa, como media, está relativamente bien cualificada y, aunque tengamos retraso en determinadas de la investigación y desarrollo, también Europa está avanzada en áreas de las nuevas tecnologías de producción como las telecomunicaciones o la biotecnología.

¿Cuál es el problema? Nuestros análisis apuntan a un factor fundamental: la ausencia de un verdadero “espacio económico europeo”. La economía comunitaria está fragmentada en multiples economías nacionales, con mayores o menores problemas para colocar la producción nacional en otros mercados dentro de la Unión. Esto conlleva costes en términos de, por ejemplo, economías de escalas sin explotar, lo que impide producir y distribuir costes en un mayor volumen de producción para lograr vender más barato. O contribuye a privarnos de tener mayor variedad a la hora de elegir, por ejemplo, qué maquinaria utilizar o qué bienes de consumo comprar.

Además, el hecho de que hubiera 15 monedas y de que los estados miembros buscaran seguir políticas económicas con escasa coordinación entre ellos creaba problemas. Esto fue evidente cuando hubo que afrontar los choques petrolíferos de los años setenta y ochenta. O el fallo de coordinación de políticas monetarias de principios de los noventa, en lo de que se denominaron turbulencias cambiarias dentro del Sistema Monetario Europeo. Hubo problemas serios de falta de coordinación, lo que contribuyó a un menor crecimiento económico y mayor destrucción de puestos de trabajo.

En esta situación, Europa necesitaba adaptar sus arreglos institucionales a una nueva realidad: su carácter de emergente entidad económica integrada, comparable a la de los Estados Unidos o Japón.

Echemos la vista atrás: a mediados de los años ochenta, se lanzó la idea de que crear un mercado único en Europa. Era necesario dismantelar las barreras para la circulación de bienes y servicios, a la circulación de factores como el capital y el trabajo. Todo ello con el fin de alcanzar mayor eficiencia en la producción y una generación de riqueza que beneficiara a todos los estados miembros.

En 1985, cuando se lanzó el programa del Mercado Único europeo, se airearon miedos parecidos a los que se arguyen ahora en relación a la Unión Económica y Monetaria. A finales de los noventa, ahora casi nadie hace un juicio negativo global sobre los beneficios que ha conllevado la creación progresiva del mercado único. Y esto a pesar de que aún no está completo y de que sus beneficios a largo plazo aún están por emerger. En una evaluación reciente, la Comisión Europea ha confirmado, de forma cuantitativa, que el Mercado Único ha sido beneficioso por ejemplo al hacer que el nivel de empleo sea más alto de lo que hubiera sido en ausencia de la integración económica.

Una vez lanzada la integración de los mercados de productos y servicios, quedaba por hacer la unificación de los mercados financieros y monetarios. Y esto implicaba la unificación irrevocable de los tipos de cambio nominales entre las monedas europeas y con ellos, de las políticas monetarias.

¿Era necesario? Sí, porque el tipo de cambio nominal flexible había dejado de tener la función de ajuste en la economía que había desempeñado anteriormente y, por contra, había pasado a ser un problema.

¿Qué significa ligar los tipos de cambio irreversiblemente, crear una moneda única? Ello significa renunciar a la facultad autónoma de modificar por parte del banco central el precio relativo de las monedas nacionales; con ello, a partir de ese momento, los precios relativos de los bienes y servicios seguirán la evolución de los costes de producción relativos. Ajustar autónomamente el tipo nominal de cambio había sido un instrumento macroeconómico tradicional para compensar tensiones inflacionistas en la economía a través de, en la mayor parte de los casos, la devaluación de la moneda nacional. En los años setenta, era común poner énfasis en la necesidad y efectividad de tales devaluaciones nominales y, por ende, de la conveniencia de preservar la flexibilidad del tipo de cambio nominal en situaciones de cambios estructurales profundos.

Sin embargo, la flexibilidad del tipo de cambio funciona como variable de ajuste macroeconómico cuando la economía está relativamente poco especializada, poco integrada. A medida que el área económica europea se integra más, que las economías dependen más unas de otras, la producción nacional depende de tus importaciones de otros países. Al devaluar el precio de tu moneda, se encarece la importación de tus factores productivos o de tus bienes de consumo, lo que desencadena espirales inflacionistas que anulan la ganancia inicial de competitividad de precios.

Cualquier instrumento de política económica es útil si lo puedes controlar y si es efectivo. Acabamos de ver que el tipo de cambio nominal flexible perdía su efectividad para ajustar la economía. Al tiempo, era cada vez más difícil controlar sus movimientos en un contexto de liberalización e innovación financiera. En los años ochenta, los bancos centrales empiezan a

perder el control de la masa monetaria, de la cantidad de dinero que existe en el mercado. Como resultado, las devaluaciones de tipos de cambios nominal pierden cualquier carácter voluntario y pasan a ser provocadas por las fuerzas de mercado. Un caso claro fue el de las turbulencias monetarias europeas del 92-93 pero otro caso, más reciente, es las crisis asiática y latinoamericana.

Hay otro factor fundamental: la dimensión externa del Euro. Europa es un gigante comercial, en términos de volumen de comercio. Sin embargo, buena parte de nuestras operaciones y reservas cambiarias se denominan en monedas no europeas, principalmente el dólar norteamericano. Con la creación del euro, muchas de estas operaciones comerciales se realizarían en euros, al tiempo que éste se convertiría en moneda de reserva internacional.

En conclusión, teníamos tipos de cambio nominal flexibles que no funcionaban como instrumento de ajuste macroeconómico sino que creaban incertidumbres y costes añadidos a la economía. Parecía lógico plantearse su eliminación y la creación de una moneda única entre unas economías que eran cada vez más dependientes entre ellas y que le permite un mayor poder de actuación en la economía mundial.

Esto es el contexto histórico que nos llevó a crear una moneda única en Europa. Quiero traer su atención a que, al hablar de Unión Económica y Monetaria, damos ya la idea de dos elementos íntimamente interrelacionados: el Euro está ligado al Mercado Único Europeo, es una pieza más que viene a completar lo que es toda una estrategia de reforma en Europa que se extiende de los años ochenta hasta ahora.

La creación de una moneda única se decide en Maastricht en el año 92 y, en mayo de este año, acabamos de decidir qué países miembros pueden participar en ella a partir de enero próximo. Este éxito ha sido una sorpresa para mucha gente que hace apenas dos años dudaba siquiera de que se fuera a crear la Unión Económica y Monetaria ni, menos aún, que esto pudiera hacerse sobre una base amplia de países y sobre unas condiciones económicas que son sólidas. Este éxito ha sido gracias al esfuerzo de todos, de todos vosotros y de toda la gente y de los gobiernos así como de una mayor grado de coordinación política a escala europea.

Aquí querría puntualizar que la decisión adoptada en mayo es que habrá 11 estados miembros dentro de la Unión Monetaria pero eso no significa que los otros 4 vayan a quedarse fuera. De hecho, hay una voluntad política de integrarse en la moneda única incluso por parte de aquellos países que legalmente tienen el derecho a quedarse fuera, que son Dinamarca y Reino Unido. No sería descartable que antes de la puesta en circulación física de la nueva monedas en enero el 2002, los 15 estados miembros se hayan incorporado ya a la Unión Económica y Monetaria.

Parece que entonces todo son ventajas. No, hay que adaptarse al nuevo contexto. La eliminación del tipo de cambio flexible tiene repercusiones serias en el funcionamiento de la economía y requiere adaptarse al nuevo régimen que surge de tener una Unión Económica y Monetaria y debemos ser conscientes de ello.

La UEM es esencialmente un cambio de régimen político-económico que afecta a cómo vamos a gobernar la macroeconomía de nuestro país. La política monetaria pasa a ser única, los bancos centrales nacionales pierden su capacidad formal de determinar sus tipos de interés o su tipo de cambio. Por otro lado, la política presupuestaria queda limitada debido a que su saldo, el déficit y la deuda públicos, tienen una repercusión sobre los mercados financieros y monetarios. Como resultado, las autoridades económicas deben centrarse más en las reformas estructurales

necesarias al tiempo que las decisiones de los agentes sociales ganen en responsabilidad en sus negociaciones o en sus decisiones de todos los días. Por otro lado, también será un cambio de política, de comportamiento microeconómicos. Vamos a ser cada vez más conscientes de que estamos en un área integrada, con mayor transparencia de precios, salarios y costes y eso va a dar mayor agilidad al funcionamiento del mercado único y de las operaciones económicas.

Necesitábamos crear una Unión Económica y Monetaria, pero ¿cómo hacerlo? Para eliminar un instrumento de ajuste nominal, el tipo de cambio, necesitas haber alcanzado previamente un nivel aceptable de convergencia en términos nominales entre las economías participantes. ¿Qué significa esto? Que la evolución de los precios, de los mercados y de los mercados financieros sea similar dentro del área económica. En tal caso, la creación de una moneda única se hace creíble y sostenible a medio plazo. Por lo tanto, Maastricht fija diversos criterios que garanticen haber alcanzado una convergencia nominal suficiente. Son los cinco famosos criterios sobre déficit y deuda públicos, tipos de interés, tipo de cambio, y precios.

Sin embargo, la convergencia nominal no basta ni es sostenible en el medio plazo si no es acompañada de progresiva convergencia real. El reto es precisamente alcanzar dicha convergencia real, que los costes de producción evolucionen de modo que nadie salga perjudicado y que, al mismo tiempo, los beneficios en términos de crecimiento y de estabilidad de precios beneficien a todos en términos del nivel de vida, ganancia de renta real, y empleo.

¿Cómo lo vamos a conseguir? Bueno, el modelo sobre el que se ha construido la Unión Económica y Monetaria ha exigido que las políticas macroeconómicas han alcanzado un equilibrio óptimo. La política monetaria se dirige a asegurar la estabilidad de precios y, subordinado a este principio, debe colaborar a la puesta en marcha de los otros objetivos de política económica. Con ello se fomentará la estabilidad de mercados financieros, tipos de interés bajos, y esto se traducirá en mayor inversión privada y pública y empleo. Desaparecen los problemas de coordinación monetaria, que fueron particularmente dañinos a principios de los años noventa en un contexto en que los mercados financieros son cada vez menos controlables. Muchas de nuestras operaciones comerciales van a ser denominadas en euros, eliminando costes de incertidumbre del peligro de fluctuaciones especulativas los tipos de cambio. En fin, habría beneficios en términos de mayor liquidez financiera, mercados más amplios, más fácil financiación de las actividades productivas. Y mayor poder de negociación para ajustar los tipos de cambio internacionales.

Estos son cambios fundamentales que la Unión Económica y Monetaria va a traer a las economías europeas, y por tanto a la española. Es más fácil entender este paso si se presenta precisamente como la fase final de un proceso de integración económica, de cuyos beneficios sinceramente poca gente duda. Por ejemplo, mucho de la bonanza económica que actualmente registra Europa ha sido precisamente porque en el último año los operadores se han convencido de que la convergencia hacia la Unión Económica Monetaria sería un éxito y eso se ha traducido en menor incertidumbre y reducción de costes financieros.

¿Es correcto preguntarse qué va a hacer la Unión Económica y Monetaria por el empleo? Sí, pero requiere hacerlo en el cuadro correcto. El problema del empleo viene de mucho más atrás, de los años setenta y ochenta. Problemas como los fallos de coordinación macroeconómica, las turbulencias cambiarias, los altos tipos de interés reales, han alimentando la destrucción de empleo y han complicado el problema. Y son precisamente estos problemas algunos de los que la creación de la UEM va a ayudar a resolver. Si la Unión Económica y Monetaria funciona bien en los próximos años, si implantamos políticas económicas razonables y correctas, la UEM puede



ser un instrumento muy importante para ayudar a resolver otros problemas fundamentales que están detrás de la crisis del empleo en Europa.

Paso, pues, al segundo apartado que querría hacer en mi intervención: el problema del paro en Europa. Los problemas relativos al empleo son un objetivo básico de la Comunidad Europea desde 1957, aparecen en el Tratado Fundacional, artículo dos, donde se señala que los países participantes deberán asegurar que sus poblaciones tengan un alto nivel de empleo y de protección social, un alto nivel de vida y de protección social. Algunos pensarían que estos son las tradicionales buenas palabras que aparecen en todo tratado internacional o constitución; pero yo lo vería en cambio como prueba fundamental de cuáles son los principios básicos que deben orientar la política comunitaria y nacional.

Al abordar cómo atacar el problema del paro, se llegó a la conclusión de que lo fundamental a corto plazo era solucionar los problemas macroeconómicos. Y éste ha sido el objetivo de nuestras políticas en los últimos años. Hemos conseguido grandes progresos en esa línea y ahora es el momento adecuado para dar prioridad a la lucha contra el paro. Esto requiere una estrategia a medio y largo plazo, porque es un problema que se genera desde hace varias décadas, las causas no aparecieron ayer ni van a desaparecer mañana. Las autoridades económicas tienen una capacidad limitada para afrontar el problema: la creación de empleo resulta, en gran parte si no en su totalidad, de las decisiones por parte de los agentes sociales. El Estado como tal no se dedica a crear empleo sino que es responsable de crear las condiciones óptimas para que tanto trabajadores como empresarios puedan decidir y actuar de tal modo que el resultado sea un mayor nivel de empleo en la economía y unos mayores niveles de bienestar social.

¿Cuál es el problema entonces con el paro? Si Estados Unidos están creando millones de puestos de trabajo, muchos más que en Europa, ¿qué está pasando aquí? Bueno, contrario a lo que parece, Europa crea empleo. Hay más gente ocupada ahora que antes pero la creación de empleo neta ha sido insuficiente. No sólo ha habido un aumento paralelo muy fuerte de la oferta de trabajo a la que encontrar un puesto de trabajo. Por otro lado, esos puestos de trabajo creados no son los mismos que los que van desapareciendo. El resultado es que muchos de los que han perdido el puesto de trabajo no encuentran otro. Hay nuevas demandas de trabajo en la economía que no pueden ser satisfechas por parte de la fuerza de trabajo, que tiende a quedarse "descolgada", fuera del circuito económico.

Cualquier comparación entre economías requiere mirar en detalle. Estados Unidos, sin duda, ha creado mucho más empleo, pero hay quien pone en question el tipo de empleo creado, de menor calidad relativa según nuestros criterios en Europa. Los propios norteamericanos reconocen el problema. La administración Clinton ha reconocido que los Estados Unidos está experimentando el período de bonanza económica más largo casi del siglo, casi 8 años de crecimiento sostenido fuerte y sin inflación, pero que tienen problemas con el empleo creado, que es de baja productividad y salarios. El alto nivel de paro en Europa y la baja calidad del empleo en los EEUU son dos caras de un mismo problema.

¿Qué es lo que está pasando para que entonces parece en todas partes haya problemas de paro o de empleo de baja calidad? Por empezar, el cambio tecnológico es muy profundo y rápido. Los ejemplos más notables que todos conocéis son la tecnología de la información o la biotecnología, que se están abriendo áreas de actividad absolutamente nuevas. Esto exige que la fuerza de trabajo, los trabajadores y los empresarios, deban ponerse al día en su cualificación y conocimiento. Y eso no es fácil: cuesta tiempo, trabajo, y voluntad. Las nuevas tecnologías son a menudo más intensivas en capital, tanto físico como humano. La gente debe aprender a utilizar

las nuevas tecnologías, a menudo tiene que adaptarse a nuevas formas de organización en el trabajo, necesita estudiar más, con una incorporación al mercado de trabajo cada vez más tardía. Además, en todo proceso de integración económica como el del mercado único, hay que adaptarse a un nuevo contexto donde aprender a producir mejor, más barato y más rápido.

El cambio tecnológico es fundamental a la hora de entender el problema del desempleo. Hay que reciclar parte de la fuerza de trabajo, hay necesidades nuevas que atender, nuevas profesiones que ofrecer, para evitar crear tensiones en el mercado. Todo este ajuste resulta en que no todos los individuos son sustituibles entre sí, no pueden competir con facilidad entre ellos, y eso crea problemas para la formación flexible de salarios y precios en el mercado de trabajo.

Otro cambio fundamental es la globalización de las actividades productivas. Ninguno de nosotros se sorprende ya al ir a una tienda para comprar, por ejemplo, una pecera y descubre que está fabricada en un país tan lejano a nosotros como México. ¿Y por qué esta pecera ha sido importada de México y no ha sido producida, digamos, en Castellón? Esto refleja la nueva situación: los productores españoles descubren de repente que otros productores tienen capacidad de colocar sus productos en España y que estos pueden ser mejores o más baratos. Por supuesto, el razonamiento se puede aplicar a la inversa, con nuevas oportunidades ofrecidas a los productores españoles en el extranjero.

Este proceso tiene costes, los procesos de producción son cada vez son más complejos. Permitidme señalaros una anécdota: en el curso de negociaciones sobre derechos de aduana que se aplican a productos importados, en el marco de de la Organización Mundial de Comercio, uno de los problemas más complejos es acertar en clasificar de forma clara el tipo de bien que es importado, determinar su origen y categoría, con el fin de aplicar el derecho de aduana establecido. Esto resulta en criterios muy complejos que permitan decidir si, a efectos del pago de derechos de aduana, si dicho bien, por ejemplo este micrófono, ha sido producido en Estados Unidos, Singapur, Marruecos o en España.

También hay cambios en la oferta de trabajo: en determinados países, entre ellos España, la participación de la mujer en el mercado de trabajo era relativamente baja. A partir de que desapareció la sociedad agrícola, la mujer desapareció en buena parte del mercado de trabajo. En nuestros días, la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, sobre todo entre las mujeres jóvenes, que quieren o necesitan trabajar y, además, muchas con una formación media relativamente alta. En otros países, la inmigración extra-comunitaria es importante, especialmente en los países centroeuropeos, con un intenso aflujo de inmigrantes procedentes de países del Este de Europa y que acaban copando determinados sectores de empleo. Esta búsqueda de empleo y bienestar social es legítima; buscan un medio de vida como hicimos nosotros en el pasado, cuando exportábamos población al resto de Europa o a Sudamérica.

Hay otro fenómeno incipiente. En España, estamos empezando a notar el descenso en los números de jóvenes en escolarización y en el mercado de trabajo y una tasa de natalidad extremadamente baja desde hace 20 años. En otros países, este proceso de envejecimiento de la población va mucho más adelantado y se ha extendido menos bruscamente en el tiempo. La población que pasa de los 65 años empieza a crecer rápidamente y este proceso requiere ajustar nuestras economías y sociedades a satisfacer nuevas necesidades. Los sistemas sanitarios y de bienestar social, conquistas sociales y de progreso, se ven sometidos a creciente presión. Muchos más individuos llegan a lo que se llama la cuarta edad, a los 80 años, con crecientes necesidades en materia de sanidad y atención social.

Nuestros sistemas de protección social están basados, en su mayor parte, en cotizaciones pagadas por personas ocupadas. Las crecientes necesidades de financiación para atender nuevas demandas sociales crean una carga adicional añadida a las modificaciones ocurridas en la fiscalidad, donde la tributación cae cada vez en mayor medida sobre el empleo lo cual contribuye a hacer el trabajo más costoso y reduce la demandad de trabajo, especialmente para las categorías de trabajadores que ofrecen una baja productividad relativa.

He identificado factores fundamentales para explicar el problema del paro en Europa: el cambio tecnológico, la globalización de la producción, los cambios en la oferta de población y en la oferta de trabajo, los cambios en el sistema de protección social, las mutaciones en el tejido industrial y social. Todos estos factores contribuyen a que el problema del empleo surja en Europa. Y estareis de acuerdo conmigo en que no están directamente relacionados con la creación de una Unión Económica y Monetaria; al contrario, esa Unión Económica y Monetaria puede tener un papel fundamental para adaptarse a este nuevo contexto y combatir dichos problemas.

Pasamos, pues, al tercer apartado de mi intervención. ¿Qué es lo que podemos hacer contra el desempleo? No podemos quedar cruzados de brazos. Si hemos logrado crear con éxito la moneda única y el necesario proceso de convergencia hacia la Unión Económica Monetaria, el paso siguiente es luchar contra el paro con resolución y eficacia.

La decisión de hacer el empleo la prioridad política no es nuevo. Data de principios de los años 90, cuando los Estados Miembros, a medida que la Unión Económica y Monetaria se pone en marcha, se dan cuenta que el problema del empleo responde a cambios y factores más allá de las capacidades individuales de cada país, por lo que corresponde a veces a tomar decisiones que escapan a sus competencias formales o que no puedes tomar sin tener en cuenta las decisiones que toman los demás para afrontar dichos problemas. Es decir, que una coordinación en el diagnóstico y la acción políticas sería beneficiosa para todos.

En el año 94, surgió el debate sobre el empleo como prioridad política con la elaboración del llamado el documento Delors. En dicho Libro Blanco, la Comisión estableció el análisis y diagnóstico comunes de cuál es el problema del empleo en Europa. Le siguieron una serie de decisiones por parte de los Jefes de de Estado y de Gobierno, en lo que progresivamente se transformó en una estrategia informal de convergencia en políticas de empleo, lo que se vino a llamar la estrategia de Essen, en Alemania.

En Essen, en diciembre de 1994, el Consejo Europeo fijó cinco áreas de acción prioritaria en materia de empleo. Los Estados Miembros se comprometieron, de manera informal, a tomar iniciativas para mejorar la cualificación de los trabajadores, aumentar la intensidad de la creación de empleo del crecimiento económico, reducir la fiscalidad sobre los trabajadores de baja cualificación, rediseñar las políticas de empleo para hacerlas más activas y que sostengan económicamente al trabajador al tiempo que le capaciten para volver a ocupar un puesto de trabajo y, finalmente, a conceder atención especial a determinados grupos en desventaja para competir en el mercado de trabajo.

Hasta hace un año, las políticas de empleo y de mercado de trabajo no eran prácticamente competencia comunitaria sino que eran responsabilidad fundamental de cada estado miembro. Estos guardaban celosamente la capacidad de fijar la regulación del mercado de trabajo, en algunos casos de acuerdo con los agentes sociales. A nivel comunitario, el debate se limitaba a una puesta en comun de los análisis del problema del empleo y a una convergencia de políticas informal, voluntaria entre los Estados miembros. Pero, poco a poco, los Estados miembros van

tomando conciencia de que el problema del empleo es un problema complejo, con muchas características comunes entre los diferentes mercados de trabajo.

El tratado de la Unión Europea se ha modificado en diversos momentos de la historia para adaptarlo a nuevas necesidades y prioridades de los ciudadanos europeos. La anterior modificación fue el denominado Tratado de Maastricht, en 1991, que fijó entre otras cosas el programa para la creación de la moneda única y la Unión Económica y Monetaria.

En junio del año pasado, los quince estados miembros acordaron una nueva modificación, el Tratado de Amsterdam, que introduce un Título sobre política de empleo. Este constituye un viraje fundamental en las políticas nacionales de empleo: el nacimiento de una política de empleo a nivel comunitario con el nuevo Tratado de Amsterdam. Este nuevo Título da base legal, a nivel europeo, para lanzar un debate y una coordinación de políticas sobre temas de empleo. Queda equiparada la prioridad política de combatir el desempleo con la convergencia macroeconómica entre los estados miembros.

El Tratado de Amsterdam, ¿qué innovaciones fundamentales introduce? Define los temas de empleo y de mercado de trabajo como “materia de interés común”. Esto es, son asuntos que hay que examinar y coordinar entre los estados miembros, más allá de la competencia nacional en su ejecución. Al mismo tiempo, introduce el principio de que las políticas comunitarias deben ser revisadas para ver cómo pueden contribuir al éxito de la estrategia por el empleo. Estos dos principios fundamentales marcan, a partir de ahora, la actividad política en la Unión Europea.

En segundo lugar, los estados miembros se comprometen a discutir entre ellos, a poner en común sus experiencias y sus reformas de mercado de trabajo para ser evaluadas en común entre los quince Estados miembros y la Comisión Europea. Con el nuevo Tratado de la Unión, España va a tener que discutir su estrategia de empleo y sus políticas de mercado de trabajo con los demás estados miembros y con la Comisión, todo ello con vistas no tanto a fiscalizar las actuaciones nacionales como para aprender cuáles son las mejores prácticas. Este enfoque busca respetar la idiosincrasia y los problemas específicos de cada país al tiempo que permite coordinar las diferentes estrategias nacionales y aprender de las experiencias ajenas.

En tercer lugar, se introduce un nuevo mecanismo institucional que permita el seguimiento de las políticas de empleo nacionales. Cada año, los Jefes de Estado y de Gobierno fijan una serie de líneas directrices en materia de empleo, con objetivos concretos y cuantificados, que deberán aplicar todos los países dentro de sus políticas nacionales. Cada Estado miembro elaborará un Plan de Acción por el Empleo que refleje como pretende alcanzar esos objetivos comunes y lo presentará, para su evaluación, a la Comisión Europea en Bruselas. De este modo, todos los Estados Miembros deberán informar de lo que están haciendo y de lo que van a hacer para aumentar y mejorar la situación en sus respectivos mercados de trabajo. Los quince planes nacionales de empleo serán evaluados, de forma conjunta por la Comisión y el Consejo, que presentarán un informe a los Jefes de Estado y de Gobierno a finales de año.

Con ello nace la convergencia de políticas nacionales de empleo, en torno a un conjunto de líneas directrices que son revisadas cada año sobre la base de la experiencia y la evaluación realizadas y presentadas en el informe conjunto de empleo y otros documentos relacionados.

Pero la ratificación formal de todas estas innovaciones institucionales lleva tiempo y urgía actuar con rapidez. Los Jefes de Estado y de Gobierno decidieron anticipar el lanzamiento de este proceso de convergencia política y convocaron un Consejo Europeo extraordinario en Luxemburgo, en noviembre del año pasado, que se centraría en discutir, por primera vez de forma

exclusiva, sobre cómo afrontar el problema del paro en Europa. En esa cumbre extraordinaria, se hizo recopilación de la experiencia acumulada en los años de convergencia informal y se fijaron un conjunto de 19 líneas directrices, articuladas en torno a cuatro pilares fundamentales de acción.

El primero es el fomento del espíritu empresarial. ¿Por qué? Porque hemos visto que uno de los problemas fundamentales es que Europa no crea suficiente empleo. ¿Quién puede crear empleo? El sector privado, los empresarios. Los agentes sociales, tanto los sindicatos como la patronal, son también responsables en colaborar para alcanzar este objetivo.

El segundo pilar de acción se dirige a solucionar el problema de la oferta de trabajo. Buena parte de los parados no consiguen ocupar los puestos de trabajo que se crean en la economía. Esto lo revela claramente la experiencia de finales de los años 80 y en la reciente recuperación económica, donde los nuevos puestos de trabajo están siendo ocupados por gente previamente registrada como no activa, no la registrada como en busca de trabajo. Hay que identificar y corregir las causas que hacen a muchos parados “no empleables”. Esto exige reformas en los sistemas de protección social, de formación, para ayudar al parado para que salga de su situación de propia iniciativa si es posible, así como mejorar la intermediación en el mercado de trabajo a través de los sistemas públicos de empleo. En resumen, un conjunto de medidas para ayudar a que la oferta de trabajo acompañe la creación de empleo.

El tercer pilar de acción se dirige, en especial, a los agentes sociales, responsables de introducir un nuevo concepto de flexibilidad “interna”, más positiva. Necesitamos mecanismos nuevos que den adaptabilidad a la empresa frente a cambios en la situación de los mercados y que sea alternativa válida a la traumática flexibilidad “externa”, basada en los contratos temporales, despidos, o la desaparición por quiebra de empresas en dificultades.

Finalmente, el cuarto pilar de acción es el de promover la igualdad de oportunidades, especialmente para las mujeres. Este es un aspecto fundamental de la estrategia: las mujeres siguen, en la práctica, discriminadas a la hora de participar en la vida laboral. La igualdad de oportunidades debe alcanzar también a otros grupos que están en dificultades a la hora de competir por un puesto de trabajo: jóvenes sin formación, discapacitados, inmigrantes, trabajadores mayores, etc. Necesitamos introducir medidas que ayuden a todos estos individuos a participar de esa creación de empleo que, esperamos, va a ser el resultado de todo este paquete de reformas que es la Estrategia europea por el empleo

Concluyo aquí mi intervención señalando los principales mensajes.

La Unión Económica y Monetaria, contrariamente a lo que a veces se presenta, no surge de la noche a la mañana, como una decisión caprichosa. Es la culminación de un proceso de integración económica que viene de largo. Busca adaptar la economía europea a cambios fundamentales en la estructura económica mundial y que se dirigen hacia la mayor integración económica. Representa, asimismo, un mayor compromiso político entre los países participantes, que ceden una soberanía económica que era ya más formal que real y que permitirá una mayor coordinación de las políticas económicas y con ello, beneficiar a la población en su conjunto.

La Unión Económica Monetaria no tiene un impacto directo y simple sobre el empleo. En esencia, es un cambio en el régimen de política macroeconómica, en el modo de actuar de las autoridades económicas nacionales. El modo en que la Unión Económica y Monetaria afectará o contribuirá a afrontar el problema del paro en Europa dependerá de cómo nos sepamos adaptar a la nueva realidad. Esto incumbe: al Banco Central Europeo y su política monetaria, a las

autoridades fiscales y sus políticas fiscales y presupuestarias, a los agentes sociales y cómo sepan adaptar su política salarial y su contribución a la flexibilidad de las empresas. Todos ellos serán responsables de que las nuevas condiciones en la economía redunden en beneficio de todos los ciudadanos. La Unión Económica y Monetaria es un cambio fundamental pero no se puede alegar, con razones sólidas, que tendrá un impacto directo sobre el empleo; es un nuevo instrumento, muy potente, que nos adapta a una nueva realidad económica.

El proceso de Luxemburgo, lanzado el año pasado, tiene gran importancia y debemos ser conscientes de ello. Todos los Estados miembros han acordado que el empleo sea la prioridad de la política económica. No podemos avanzar si no es de forma coordinada, teniéndonos en cuenta unos a otros e intentando aprender de la experiencia ajena. Esta convergencia política en materia de empleo es comparable a la que se estableció en las fases iniciales hacia la moneda única.

Tenemos el derecho y el deber de ser ambiciosos en nuestros objetivos y nuestras responsabilidades. A finales de los años 80, principios de los 90, el proyecto de una moneda única en Europa despertaba descrédito e incredulidad; nadie apostaba por países como Italia o la misma España, en su capacidad para crear una moneda común con países más poderosos económicamente como Alemania o Francia. Pues, parece que hemos conseguido tener ese éxito y lanzar esa moneda común y en las mejores condiciones. Este es un éxito que revela la importancia y la efectividad práctica de poner objetivos comunes de política económica, con objetivos y plazos verificables y cuantificados. Este principio es el que ha inspirado el nuevo proceso de convergencia en materia de empleo, introducido por el Tratado de Amsterdam.

La Unión Económica y Monetaria es una decisión tan ambiciosa como prometedora, que puede traer beneficios para todos si conseguimos que funcione correctamente, si tenemos acierto en saber adaptarnos a ella y utilizarla para que esa generación de riqueza alcance a todos. Este es un compromiso de profundas implicaciones que incumbe a las administraciones nacionales y comunitaria, a los gobiernos regionales y locales así como a los agentes sociales. Estoy seguro de que todos sabremos estar a la altura de los retos que afrontamos. Nos jugamos demasiado en ello.

Muchas gracias.

# JACINTO VEREDA ESPADA

## ANÁLISIS DE LOS EFECTOS MACROECONÓMICOS DEL PROYECTO EUROPEO

Para facilitar la exposición, diremos que son macroeconómicos los efectos que se manifiestan en toda la economía en general y no sólo en una empresa o en un individuo. Lo que a mí como individuo me puede ocurrir con la introducción del euro o lo que yo haga para protegerme de los efectos que la introducción del euro vaya a tener sobre mí, no son macroeconómicos; lo que ocurre es que si somos muchos los que actuamos del mismo modo, el análisis de lo que yo haga puede enfocarse desde otro punto de vista y las reacciones o las soluciones (o los instrumentos que se propongan para encontrarlas) pueden ser otras. ese otro enfoque o esas otras soluciones o instrumentos son de carácter macroeconómico porque su dominio pasa a ser la economía en general y no el problema concreto del individuo. De ahí que los efectos macroeconómicos puedan ser el resultado de decisiones administrativas tomadas por la Unión Europea (UE), tomadas por España, o también de decisiones individuales tomadas de manera autónoma por millones de familias o de empresas.

### I. EFECTOS MACROECONÓMICOS POR SU ORIGEN

1. La mera aplicación de los Tratados conlleva tomar decisiones tales como pasar del Instituto Monetario Europeo (IME) al Banco Central Europeo (BCE) o pasar del ECU al EURO. Y ello tiene efectos sobre el señoriage, sobre la necesidad de reservas, sobre la liquidez, sobre la estabilidad cambiaria, sobre los costes de transacción y, por ende, sobre el tamaño del mercado, que comentaremos rápidamente ayudándonos de los Cuadros que aparecen en el Apéndice.

El Cuadro I muestra el porcentaje de participación de los países miembros de la UE en el IME (BCE) y en el ECU (EURO). Uno puede pensar que el BCE es una sociedad anónima y que la primera columna nos dice el porcentaje de las acciones o del capital social que posee cada país. España posee el 8.85%. La segunda columna nos dice qué monedas componen el ecu y en qué proporción. Como ingrediente del ecu, la peseta sólo representa 4.20% del total.

Inglaterra, Dinamarca y Suecia han decidido no participar, por ahora, en el euro; estos tres países juntos representan aproximadamente un 14% del valor del ecu. El día 1-1-99, el valor inicial del euro coincidirá con el del ecu, pero a partir de ese momento las decisiones que tome el BCE con relación a los tipos de interés y tipo de cambio del euro pueden ir a contracorriente de los movimientos en tres monedas comunitarias y que la igualdad  $1\text{ecu}=1\text{euro}$  no tiene por qué mantenerse si un 14% del valor inicial del ecu (euro) queda fuera del control del BCE.

Sin embargo, observen que todos los países miembros de la UE son, y querrán ser "accionistas" del BCE; cuando entren nuevos miembros (Polonia, Hungría...) también querrán ser "accionistas" y los porcentajes de la columna uno del Cuadro 1 variarán. Los "beneficios" del BCE serán cuantiosos porque, de entrada, el coste de diseñar, imprimir y distribuir un billete de euro es mucho menor que su valor para pagar deudas con él; cuanto mayor es la denominación del billete, mayor es la diferencia entre su coste real y su poder liberatorio (y la diferencia es aún mayor cuando se trata de meras anotaciones contables en cuentas bancarias en las que dinero físico ni siquiera existe). A esa diferencia los economistas la llaman "señoriage" porque lo obtenían los señores feudales que tenían el privilegio de acuñar moneda dentro de su territorio y solían retirarla para volverla a acuñar moneda dentro de su territorio, pero con menor contenido de oro o de plata.

Cuando el Banco de España (BE) emite pesetas (acuña, imprime o abona en cuentas) también obtiene ese señoriage que se ejerce sobre todos los que emplean pesetas, y que forma parte de los ingresos del BE. Con esos y otros ingresos el BE atiende todos sus gastos y el sobrante se lo transfiere eventualmente al Tesoro pasando así a formar parte de los ingresos del Estado. De igual modo, cuando el BCE emita euros y se canjeen las monedas nacionales por euros, las economías de los países miembros transferirán ese señoriage al BCE.

Cabe preguntarse si del total del señoriage que en el futuro obtenga el BCE España habrá aportado sólo un 8.85% que es nuestro porcentaje como "accionista" (con lo cual saldríamos comidos por servidos). Pero lo más probable es que no sea así.

Para intuirlo, basta con ver el Cuadro 2 que nos da idea de la eficacia con que la economía española usa la masa de dinero de que dispone. Una economía puede funcionar con más o menos dinero, según la velocidad de circulación del mismo; cuanto mayor sea la velocidad de circulación, menor puede ser la cantidad de dinero que se precisa para atender todas las necesidades. Los países miembros de la UE que son capaces de funcionar bien con menos dinero saldrán relativamente más beneficiados, porque el señoriage total que se ejerza sobre sus economías cuando el BCE emita euros será menor que el que representa su porcentaje como "accionistas" y aportarán un porcentaje menor del que obtienen. Sin embargo, en la medida en que los beneficios del BCE se aporten al presupuesto de la UE (por semejanza con el BE y el Tesoro español, aunque ese punto esté aún por decidir), ese posible perjuicio para España en cuanto al señoriage se diluiría, porque, por ahora, España recibe más del presupuesto comunitario de lo que aporta. Soy consciente de que estos comentarios inciden sobre algo muy etéreo y poco comentado en las publicaciones, por eso mismo he decidido hacerlos.

Ahora y hasta el 1-1-99, el BE tiene la obligación de defender la cotización de la peseta y para ello mantiene un nivel de reservas internacionales que le sirven para contener o disuadir oleadas especulativas contra la peseta; pues si alguien quiere vender las pesetas que posee, el BE se las tiene que comprar pagándole con otra divisa (y otro tanto tienen que hacer los bancos nacionales de los otros miembros de la UE). Cuando sea el BCE quien tenga que defender la cotización del euro, la cantidad de divisas que necesite para desempeñar esa tarea será, en buena lógica, menor que la suma de todas las que ahora necesitan los países miembros para defender individualmente cada una de sus monedas, porque, en primer lugar, las tensiones entre monedas del euro desaparecerán y porque, en segundo lugar, las turbulencias en el mercado euro serán menores. Lo último se ve mejor con una analogía: si dejo caer un canto dentro de un balde de agua, las turbulencias o repercusiones que se registren en los bordes serán mayores que si dejo caer el canto dentro de una piscina. Del mismo modo, como el mercado del euro será mayor, por definición, que el mercado de cualquiera de las divisas nacionales que lo integran, las turbulencias serán menores. Esos dos factores hacen que la necesidad de reservas del BCE sea menor que la suma de las que actualmente tienen sus bancos integrantes, lo cual implica que se producira un "excedente" de divisas a nivel de bancos centrales. Dicho de otro modo, una vez que el BE haya transferido al BCE la parte de divisas que le corresponde, le quedarán divisas internacionales cuya función (defender la cotización de la peseta y atender las transacciones con el exterior) ha desaparecido. Si España hace su aportación en oro o en dólares en inmaterial; seguirá habiendo un sobrante de divisas sin función que cumplir.

Si a ello añadimos

- que debido a la mayor facilidad en las transacciones y mayor rapidez (porque la cadena de órdenes tendrá menos eslabones), un volumen dado de euros podrá atender más operaciones que las que antes se atendían con los contravalores de monedas nacionales.



- y que la cantidad de pesetas que ahora existan en otros países de la UE será innecesaria (y, por analogía, las cantidades de cualquier moneda comunitaria ahora existente en países comunitarios distintos del propio también serán innecesarias).

Podremos concluir que, debido cuando menos a esos dos fenómenos, para atender las necesidades de todo el mercado único del euro harán falta menos euros que los que resultarán de reemplazar las monedas nacionales por euros. Inicialmente, habrá un exceso de liquidez. Ese detalle es importante. Y el exceso se producirá a nivel de cada banco central, en cuanto a sus divisas, y a nivel de mercado en cuanto a la cantidad inicialmente necesaria de euros.

Después de que el BE haya aportado al BCE las reservas que le corresponde, habrá que decidir qué, cómo y cuándo hace con el resto. Si el capital inicial del BCE es 50,000 mill. de euros, España debe aportar  $(0,0885)(500,000) = 4,425$ . En el Cuadro 3 puede verse que España ya ha aportado algo cuyo valor expresado en \$ asciende a 12,843 mill.\$ . Un euro = 11.16 \$, aproximadamente, con lo cual, España ya ha aportado  $12843/1.16 = 10.761$  mill. euros. Ese mismo Cuadro nos muestra de qué se compone el total de reservas del BE. Las divisas convertibles (52,370 mill. expresadas en \$) están, lógicamente invertidas, aunque sólo sea como depósitos bancarios cuyo vencimiento está escalonado para dar liquidez y poder atender las necesidades de pagos al extranjero. Si rinden un 5% anual, pueden generar al cabo de un año unos 400,000 mill. de ptas., que es otra fuente de ingresos del BE.

El hecho de que haya países miembros de la UE que no participen en el euro desde el principio hace que el valor de nuestras exportaciones a ellos sea inestable; por ej., el valor de las exportaciones de Irlanda (que sí participa) al Reino Unido (que no participa) pueda variar substancialmente. El 35% de las exportaciones de Irlanda van al Reino Unido y los irlandeses harían bien cobrando en euros y no en libras, porque la futura inestabilidad estará más en el lado de la libra que en el lado del euro.

Lo que ya está previsto para el 1-1-99 será sencillo: (a) se adoptará el tipo definitivo de conversión peseta/euro; (b) el ecu quedará substituido por el euro (1ecu = 1euro y el valor inicial del euro frente a las monedas que no participan en él coincidirá con el ecu, y posteriormente cada uno seguirá su rumbo); © entrará en vigor el principio de continuidad en los contratos que obliga a todos los países miembros de la UE, pero no a los que no lo son. Ya está estipulado que "la introducción del euro no tendrá como consecuencia que se altere ninguna condición de ningún instrumento jurídico o que se anule o excuse el cumplimiento de lo establecido en él, ni otorgará a parte alguna el derecho a alterarlo o rescindirlo unilateralmente".

Como lo anterior está estipulado en el Reglamento de introducción del euro y los Reglamentos son ley de inmediato cumplimiento dentro de la UE (no ocurre lo mismo con las Directivas que no son norma hasta después de haber sido traspuestas a la legislación nacional), todo parecería previsto y resuelto. Pero no está tan claro. Supongamos que en 1998 España ha vendido a Turquía una fragata a pagar en pesetas en diez años; los intereses a pagar son los que en su día regían para la peseta, cuando se reemplace la peseta por el euro, aquella artificialmente apreciada por el nivel de reservas y por los tipos de interés más altos, Turquía se verá obligada a pagar para el resto del contrato una cantidad de euros basada en la cotización escogida en ese momento, el 1-1-99, y pasará a endeudarse en otra moneda cuya cotización esta inesperada e injustificadamente alta, al menos para lo que resta del contrato.

En ese caso, Turquía pediría renegociar, primero, porque la legislación comunitaria no le obliga y, segundo, porque consideraría injusto el cambio, ya que cualquier parte en un contrato tiene derecho a revisarlo si no se cumple la cláusula rebus sic stantibus que es una premisa básica en todo contrato. Es decir, el contrato obliga a las partes siempre y cuando las cosas sigan tan cual (rebus sic stantibus) y esa cláusula, aunque no esté escrita, está implícita

como premisa de la buena fe entre las partes. Un caso análogo, pero a la inversa, se produciría con un fondo de pensiones suizo que ha invertido en "bonos matador" -deuda a largo plazo en pesetas para no residentes-. A partir del 1-1-99, esa deuda se cotizará en euros y los intereses que fueron fijados para la peseta, digamos que al 10%, han de pagarse en euros, pero el tipo de interés del euro no será ni por asomo el 10% para lo que quede de vida al bono.

El caso que más suele preocupar a los españoles es el de los créditos hipotecarios a tipo variable vinculados al mibor. No habrá problema. Seguirá publicándose un índice euribor calculado en base a tipos que se cobren entre sí 58 instituciones financieras de la UE entre las cuales habrá 6 españolas (4 bancos y 2 cajas); entonces, o se aplica el euribor o un desagregado de él con las 6 instituciones españolas.

A partir del 1-1-99, toda la deuda pública de los países que entren en el euro y todas las cotizaciones en las Bolsas se harán en euros; hará más fácil la compra-venta (mayor liquidez), la comparabilidad instantánea de precios y la igualación de los rendimientos de los títulos de deuda. El mercado será más competitivo y más eficiente y, debido a su tamaño, más estable.

## 2.- Decisiones administrativas

Se producirán efectos macroeconómicos por decisiones que tienen que tomar el BE sobre los tipos de interés, sobre los tipos de cambio de la peseta y sobre el nivel de reservas.

El BE persiste en no bajar el tipo de descuento del 4.25%, dicen que para evitar un "recalentamiento" de la economía, para evitar que rebrote la inflación. De ser así, ya debiera haber indicios de que existe un riesgo de inflación. Pero, en el mercado de bienes, no hay retardos en las entregas, no hay aumento en la cartera de pedidos, no se reduce el nivel de existencias, no hay colas y ningún empresario dice que va a tardar tantos días más que antes en servir un pedido. En el mercado de trabajo, no aumentan las horas extra, no aumentan los anuncios de vacantes, no hay escasez de materias primas ni sus precios suben, el índice de infrautilización de la capacidad no varía. Es decir, en la economía real, los indicadores adelantados no muestran que haya "recalentamiento". En el mercado monetario, el Tesoro emite letras a seis meses 3.18% y queda mucha demanda sin satisfacer; más recientemente, el Tesoro ha vuelto a emitir letras a 12 meses al 3.73% y a 28 meses al 3.74% y sigue quedando demanda sin satisfacer; luego cualquier banco que necesite fondos puede emitir deuda remunerándola entre ese 3.18% y ese 4.25% y obtener los fondos que precise sin tener que recurrir al BE. Es decir, desde el punto de vista monetario, el 4.25% que el BE se empeña en mantener no ejerce restricción alguna. La restricción surge por el hecho de que cuando un banco necesita dinero, tiene que recurrir al BE y el BE le compra deuda pública u otros activos entregándole, digamos que 100, y el banco se obliga a recomprar o a rescatar aquella deuda pública a los 15 días pagando 100,2. Esos veinte céntimos por cada cien ptas. es el elemento disuasorio que frena la demanda de fondos o que es restrictivo (aparte de ser otra fuente de ingresos del BE). En resumen, no hay indicios de que haya "recalentamiento" en la economía y el tipo de interés de descuento no ejerce la misión restrictiva que teóricamente se le asigna.

A la fecha actual, la diferencia entre este tipo de interés y el análogo de Alemania o de Francia (3.3%) es mayor que las diferencias en la tasa de inflación y el ahorrador extranjero, digamos un fondo de pensiones o un fondo de inversión, preferirá depositar sus recursos en España en vez de hacerlo en Francia o en Alemania, máxime después de que la cotizaciones en euros de cada moneda han sido ya provisionalmente fijadas.

Convencionalmente, se estima que el nivel de reservas de un banco central es idóneo si con él se pueden pagar las importaciones de tres y medio o cuatro meses. Con el nivel de

reservas que el BE mantiene se podrían pagar las importaciones de 8 meses. Si tenemos en cuenta que las reservas acumuladas no las hemos obtenido exportando bienes y servicios o compitiendo en los mercados internacionales, sino remunerando con unos tipos de interés más altos a los ahorradores extranjeros, cabe preguntarse qué provecho saca España como país de un nivel tan alto de reservas. Pero a veces los intereses del país no coinciden con los intereses de una institución (el BE) que tiene total autonomía y no tiene que rendir cuentas a nadie. El BE dispone libremente de sus ingresos; paga sueldos, economatos, residencias y fondos de pensiones de sus empleados, mantiene sus delegaciones en cada capital de provincia, compra equipos, libros, etc. y lo que le sobra, lo transfiere al Tesoro. Vds. habrán oído decir a los portavoces del BE que en la economía hay que introducir reformas estructurales, pero nunca les habrán oído decir que el propio BE se tenga que reestructurar (o que lo hayan hecho sin decirlo).

Los tipos de interés y el nivel de reservas contribuyen al fortalecimiento de la peseta cuya cotización se estima entre un 5%-8% sobrevalorada y así entraremos en el euro, sin haber hecho antes todo lo posible por posicionar la peseta al nivel que le correspondería, acorde con nuestra capacidad para competir en los mercados internacionales y no acorde con nuestra capacidad para pagar a los ahorradores extranjeros. Pero tradicionalmente el BE ha sido el Sumo Sacerdote. Incuestionado. Incuestionable, aunque puedan señalarse acontecimientos, como la entrada de la peseta en el sistema monetario europeo o la implantación del sistema de anotaciones en cuenta, en lo que el quehacer del BE dejó mucho que desear y que causaron un daño incalculable a la economía.

### 3.- Decisiones individuales

Dada la cotización de la pta/euro, se podrá saber el precio en euros, pero el proceso no se limita a una mera operación aritmética y puede no ser neutral. En el proceso puede verse afectado el nivel general de precios. Refiriéndose al Cuadro 4 del apéndice, puede verse que el redondeo al alza en el producto (a) aumenta el beneficio neto un 84% y que el redondeo a la baja en el producto (b) lo reduce un 66.6%. Para facilitar la exposición, supongamos que se trata de una panadería que vende muchas barras de pan y muy pocos paquetes de pan de molde; en el pan normal su beneficio neto se reduce un 66.6% y en el pan de molde su beneficio neto aumenta un 84%, pero como las cantidades diarias que vende cada uno son tan dispares, los beneficios netos globales de la panadería pueden desaparecer por el mero redondeo a euros. Cualesquiera que de antemano haya mirado el efecto del redondeo sobre sus beneficios, no se resignará a perder, si puede, y lo que hará será ajustar previamente su precio en pesetas para que al pasarlo a euros su beneficio no varíe. Y pocos pensarán que lo que pierde por un lado lo gana por otro, porque en las empresas pequeñas la ley de los grandes números no permite afirmar que los redondeos al alza compensarán a los redondeos a la baja. De ahí que, lo más probable sea que se produzca un salto en el nivel de precios en el momento inicial de la introducción física del euro, porque lo más que se puede esperar es que algunos precios en euros se mantengan constantes (no bajen) y que otros muy probablemente suban. Los economistas a ese acontecimiento no lo llaman inflación porque no se trata de una subida generalizada y sostenida de precios; es decir, no es una tendencia, sino un escalón, aunque la subida fuese muy generalizada. Sería un efecto equivalente al aumento de una vez y por todas de una tasa.

¿Qué hará un ayuntamiento que tiene definidas por ley unas tasas como sigue?

Cuota por animal

sacrificado

Pesetas

Caprino	
tipo 1	36
tipo 2	25
tipo 3	12
Aves	
tipo 1	2,9
tipo 2	0,7

Fuente: Ley 7/1998 ... Tasas y precios Públicos, Extremadura

¿Qué precio pondría en euros? ¿redondea de forma mecánica o redondea para que su efecto sea neutral en su presupuesto? ¿redondea la tasa o la operación final, hace todos los cálculos en ptas y convierte a euros y redonda al final?

Alternativamente, el empresario puede contar con que los costes bancarios y financieros bajarán gracias a la implantación del euro (comisiones, seguros de cambio, demoras); si puede ahorrarse hasta un 5%, puede dedicar esa reducción a gastar más en otro concepto, sea transporte; con lo cual, puede hacer que su mercado se amplíe -porque en el mercado único europeo en euros su mercado potencial es función del transporte, de hasta dónde puede hacer llegar sus mercancías a precios competitivos. Dedicando ese 5% a transporte puede aumentar su demanda potencial y reducir sus costes unitarios de producción. Con lo cual, a nivel de empresa, cada una tiene que echarse sus cuentas, porque a nivel macroeconómico lo más que podemos hacer es elucubrar.

## II.- EFECTOS SOBRE LA BALANZA DE PAGOS

La Balanza de Pagos (BP) es el registro contable de todas las operaciones económicas que tienen lugar entre un país y el resto del mundo. Hay operaciones de implicaciones económicas que no se registran; por ejemplo, si se produce una migración de obreros de un país a otro y se establecen allí, la mano de obra en un país disminuye y en el otro aumenta, lo cual tiene mucha importancia económica; pero si los emigrados no remiten fondos a su país de origen, nada queda registrado en la BP.

El análisis de la BP se puede realizar a distintos niveles: Si se compara el valor de los bienes o mercancías que se importan con el valor de los que se exportan, obtenemos el llamado saldo comercial o balanza comercial. A este nivel, España siempre compra al extranjero más de lo que vende; es decir, siempre tenemos una balanza comercial deficitaria. Si a lo anterior añadimos los bienes y servicios (turismo, transporte, seguros, publicidad, etc.) y de nuevo comparamos lo que nos pagan con lo que pagamos, obtendríamos la llamada balanza por cuenta corriente. A este nivel, España casi siempre paga más de lo que recibe. Pero ahí no queda todo porque entre países también se producen movimientos de capitales (los españoles invierten o prestan en el extranjero y los extranjeros invierten en España) tanto a largo como a corto plazo. Estas cuentas de capital es donde España suele recibir más de lo que entrega y con el saldo positivo de las cuentas de capital puede cubrir los saldos negativos de la cuenta corriente y lo que queda en demasía se va acumulando bajo el epígrafe de "reservas".

Dentro de España se producen movimientos de mercancías de unas regiones a otras y esos movimientos dentro de España no afectan al balance de España con el exterior. De igual modo, con el euro, la BP intracomunitaria se equilibrará automáticamente: si vendemos bienes y servicios a los demás miembros de la UE por un valor superior a lo que les

compramos, se producirá en dirección contraria un pago -movimiento financiero- hacia España equivalente a la diferencia.

Ahora bien, en la BP extracomunitaria (la de todos los miembros de la UE frente al resto del mundo) un déficit por cuenta corriente se saldará pagando en euros al resto del mundo (una salida de capital) que los demás aceptarán gustosos si quieren mantener euros como moneda de reserva (algo probable) y así la UE ejercerá un señoriage sobre el resto de países que acumulen euros. El reparto de ese señoriage se haría entre los "accionistas" en función del porcentaje de capital social del BCE que posean (y no más); el país miembro que haya tenido que pagar euros al extranjero por tener déficits en su BP (y que inicialmente soportó el señoriage) puede acabar soportando un señoriage mayor a la compensación que recibirá por ser "accionista" del BCE. Hasta qué punto puede la UE acumular déficit por cuenta corriente con el resto del mundo dependerá de la voluntad del resto de acumular y retener euros; cuando los demás quisiesen deshacerse de sus euros, el BCE tendría que comprarlos para defender la estabilidad de su cotización; ahora bien, mientras el BCE tiene la responsabilidad de mantener el tipo de cambio del euro, no tiene competencias ni instrumentos para controlar los déficits por BP de los miembros.

### III.- LA INTRODUCCIÓN DEL EURO DESENCADENA OTROS EFECTOS MACROECONÓMICOS SOBRE:

1.- El mercado potencial que, en igualdad de condiciones, es función del transporte y de la distribución.

2.- Sobre la mano de obra. Por ej., el sindicato del metal holandés retrasó las negociaciones hasta ver a qué acuerdo llegaba el sindicato alemán del metal porque, en el mercado único, uno puede dejar de ser competitivo y las diferencias de competitividad son evidentes cuando todo se mide en la misma moneda. Por eso están surgiendo dentro de la UE las llamadas "zonas salariales" y los sindicatos si se proponen negociar convenios ignorando las fronteras nacionales. El tema de si el euro creará o no más empleo, se puede responder así: de por sí el euro no tiene efecto directo sobre el empleo. Sin embargo, en la medida en que se reducen los costes financieros, se igualan los tipos de interés y se espolea la competencia bancaria, la inversión puede aumentas por esos menores costes y porque la empresa competitiva tendrá un mercado mayor. Para beneficiarse plenamente de lo anterior, en España habría que eliminar ordenanzas anticuadas y hacer que la mano de obra tenga mejor formación. Una mano de obra bien formada es más flexible, más polivalente, menos beligerante. Un consultor inglés aseguraba que los operarios españoles son unos "manitas" en el sentido de que saben hacer muy bien lo que han aprendido a hacer, pero que a veces están "maniatados" porque no tienen capacidad para variar y ajustar sus máquinas a otra tarea y daba el ejemplo de hallar una raíz cuadrada y aplicarla para determinar la longitud y el ángulo en el que tiene que cortar la hipotenusa de un triángulo de metal. El operario español no sabe hallar una raíz cuadrada y, luego, no sabe para lo que puede servir el haberla hallado.

En el contexto de la introducción del euro, España preparó un Plan Nacional de empleo, del que les dejo una fotocopia, para atender los compromisos contraídos en la cumbre de Cardiff. La Comisión Europea especificó que para poder comparar los distintos planes nacionales, debían redactarse agrupando las medidas en cuatro grandes renglones: mejorar la capacidad de inserción; desarrollar el espíritu de empresa; desarrollar la capacidad de adaptación y fortalecer la política de igualdad de oportunidades, todo ello desagregado a su vez en diecinueve líneas maestras. El Plan español ha recibido los elogios de la Comisión. Sólo aludo a ello, porque es el tema de la ponencia siguiente.

**CUADRO 1**

PAÍSES	en	en
	IME (BCE) (1995) %	ECU (Euro) (al 25.11.96) %
Alemania	22,55	32,41
Francia	17,00	20,62
Italia	15,85	7,96
Inglaterra	15,35	11,08
España	8,85	4,20
Holanda	4,25	10,13
Bélgica	2,80	8,31
Grecia	2,00	0,49
Portugal	1,85	0,71
Dinamarca	1,70	2,69
Irlanda	0,80	1,07
Luxemburgo	0,15	0,33
Suecia	2,90	
Austria	2,30	
Finlandia	1,65	

**CUADRO 2**

DATOS SOBRE BILLETES EN LA UE (1996)			
País	Importes de billetes/PIB	Billetes en circulación*	Billetes/habitantes
España	11%	1.507	38
Grecia	7,3%	516	49
Alemania	7,3%	2632	32
Austria	6,9%	409	51
Holanda	5,9%	378	24
Portugal	5,8%	255	26
Italia	5,7%	2959	51
Bélgica y Luxemb.	5,4%	330	31
Suecia	4,4%	269	30
Irlanda	4,3%	110	31
Reino Unido	3,7%	2130	36
Francia	3,4%	1344	23
Dinamarca	3,3%	116	22
Finlandia	2,6%	110	21
UE	5,8%	13.061	34

\* Datos en millones

### CUADRO 3

Saldos a fin de periodo

Activos de reserva						
	Total	Oro	Posición en el FMI	DEG en el FMI	Ecus en el Instituto Monetario Europeo	Divisas convertibles
Millones de \$ USA						
	1+ 2= 6	2	3	4	5	6
1992	50.484	4.217	1.145	184	9.247	35.690
1993	45.273	4.217	1.033	217	7.463	32.343
1994	44.494	4.217	1.046	240	7.118	31.873
1995	38.233	4.221	1.583	411	5.397	26.621
1996	61.828	4.221	1.597	451	8.843	46.716
1997	72.537	4.139	1.902	474	12.085	53.938
1996 Nov.	60.187	4.221	1.605	452	8.843	45.065
1996 Dic.	61.828	4.221	1.597	451	8.843	46.716
1997 Ene.	65.291	4.221	1.533	438	10.193	48.906
1997 Feb.	64.807	4.221	1.492	435	10.193	48.466
1997 Mar.	65.175	4.221	1.456	445	10.193	48.860
1997 Abr.	65.904	4.221	1.444	441	10.827	48.971
1997 May.	66.403	4.221	1.444	453	10.827	49.458
1997 Jun.	67.359	4.221	1.431	453	10.827	50.426
1997 Jul.	68.956	4.221	1.398	451	11.278	51.608
1997 Ago.	70.063	4.221	1.398	464	11.278	52.702
1997 Sept.	71.285	4.221	1.509	464	11.278	53.813
1997 Oct.	72.122	4.221	1.537	472	12.024	53.867
1997 Nov.	72.910	4.221	1.717	478	12.320	54.174
1997 Dic.	72.537	4.139	1.902	474	12.085	53.938
1998 Ene.	72.002	4.139	1.896	473	12.9 94	52.601
1998 Feb.	72.341	4.139	1.955	474	12.894	52.779
1998 Mar.	71.773	4.139	1.934	487	12.843	52.370



**CUADRO 4**

Ilustración efecto redondeo en euros (sea 1 euro= 167.768 Ptas.)			
	Producto (a)	Producto (b)	Producto (c)
Precio/u. en Pts.	19.28	19.12	20
Beneficio neto 5%			1
Precio/u. Teórico en euro	0.1149206	0.11396691	0.1192122
Precio/u. con redondeo en euro	0.12	0.11	0.12
Ganancia/pérd. por redondeo	⌈ (0.0050794)	⌋ (0.0039669)	⌈ (0.0007878)
Redondeo en Ptas.	0.85	0.66	0.1322
Redondeo en % del beneficio neto	+ 84.18%	-66.55%	13.22%

## “LAS NOVEDADES DEL TRATADO DE AMSTERDAM EN MATERIA LABORAL Y EN LA POLÍTICA DE EMPLEO”.

RICARDO ESCUDERO RODRÍGUEZ, catedrático de Derecho del Trabajo de la Universidad de Alcalá.

### **1. El inevitable punto de partida: la tradicional prevalencia de los objetivos económicos y los límites de la política social comunitaria.**

En 1997, se dió un nuevo avance en la configuración de la Europa comunitaria. En efecto, en octubre de dicho año, se suscribió el Tratado de Amsterdam, si bien el mismo aún tiene que ser objeto de ratificación expresa por parte de los Estados miembros. Por lo tanto, no estamos todavía ante una norma que se haya incorporado ya de manera efectiva a los Tratados constitutivos, esto es, al llamado derecho originario de la Unión Europea.

Para situar en su justa dimensión las novedades que aporta el referido Tratado de Amsterdam es necesario hacer una breve recapitulación de lo que fué, hasta ese preciso momento de 1997, el tratamiento dado por la Comunidad Europea a las cuestiones relacionadas con el Derecho Social Comunitario. Pues bien, se puede decir de forma rápida y sintética, pues el tema ha sido sobradamente analizado, que el tratamiento dado al mismo ha sido, en general, un tanto circunstancial. En efecto, desde el Tratado de Roma de 1957, se observa una marcada prevalencia de lo económico sobre lo social hasta el punto de que los aspectos sociales tenían una mera significación instrumental para conseguir la libertad de mercado ya entonces diseñada de manera clara.

Es decir, como es bien conocido, el objetivo principal del **Tratado de Roma** fué constituir un mercado común europeo, donde lo económico era lo realmente determinante. Es verdad que dicho Tratado hacía algunas menciones expresas a cuestiones sociales, pero es más cierto aún que el tratamiento de las mismas estaba claramente subordinado a la consecución de la finalidad económica diseñada en el mismo. Y, en este sentido, el planteamiento se ha inscrito, tradicionalmente, dentro de los esquemas clásicos del liberalismo económico a fin de procurar el logro de determinados objetivos de carácter económico a cuyo servicio se ponían las políticas sociales.

Y, con tales premisas, no es de extrañar que la toma en consideración de las materias sociales por parte del Derecho Comunitario haya sido muy lenta, desigual y tardía. En suma, la política social comunitaria ha venido a ser la cenicienta de las políticas comunitarias.

En efecto, el Tratado de Roma hizo algunas referencias a materias sociales, pero son más bien escasas y de baja densidad. Había en él unos artículos dedicados a la libre circulación de los trabajadores que se consideraba como una medida necesaria para llegar al Mercado Común Europeo. Había también algunas prescripciones sobre la igualdad de los salarios entre hombres y mujeres; además, algunas referencias más incidentales a cuestiones relacionadas con la formación o con las vacaciones y, también, un conjunto de artículos dedicados a desarrollar uno de los fondos estructurales de la comunidad, en concreto el Fondo Social Europeo.

El **Acta Única Europea** de 1986 que reformó determinados aspectos del Tratado de Roma supuso un avance importante en algunos extremos, fundamentalmente porque pasó de

la regla de la unanimidad a la de la mayoría cualificada en el tratamiento por parte de las instituciones comunitarias de determinadas cuestiones. Y ello es importante, porque es obvio que, cuando se exige la unanimidad, se está permitiendo el derecho de veto, por lo que un solo Estado que no esté de acuerdo con determinada medida puede bloquear, automáticamente, esa toma de decisiones.

Y, así, la admisión de la regla de la mayoría cualificada flexibilizó la toma de decisiones, dejando un mayor margen de actuación a las instituciones comunitarias en ciertos temas relacionados con la materia social. De este modo, el Acta Única Europea incorporó la mayoría cualificada para aprobar normas sobre salud de los trabajadores en el medio de trabajo y, a su amparo, se desarrollaron múltiples Directivas sobre la materia.

En 1989, se aprueba la llamada **Carta Comunitaria de Derechos Sociales Fundamentales**, la cual no obtuvo un respaldo unánime, dado que Gran Bretaña no la ratificó y, además, desde el punto de vista de su efectividad jurídica, dicha Carta tuvo -y tiene todavía- un mero valor de carácter programático.

Por su parte, el **Tratado de la Unión Europea**, el llamado comúnmente Tratado de Maastricht, de 1992, supone un cierto avance en materia social. En concreto, al contemplar la posibilidad de que las instituciones comunitarias se pronunciaran sobre algunas otras cuestiones relacionadas con lo social, como, por ejemplo, el fomento del diálogo social. Pero lo cierto y verdad es que dicho Tratado también excluye del tratamiento por parte de las instituciones comunitarias importantes materias, como veremos más adelante.

Además, el referido Tratado reconoce, por vez primera de modo expreso, el principio de la subsidiariedad, al incorporar el artículo 3 B al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea. Dicho principio consiste, en síntesis, en que la Comunidad Europea se reserva un papel secundario desde el momento en que, en múltiples cuestiones, el protagonismo regulador debe de corresponder a los Estados miembros de la misma, siendo, por tanto, residual la actuación de las instituciones comunitarias, pues ésta sólo podría producirse en la medida en que aquéllos no se pronunciaran sobre determinadas cuestiones. Y, en la misma línea limitadora, se habla del principio de proporcionalidad en la intervención comunitaria.

De todos modos, interesa destacar, por la importancia que va a tener cara a la valoración de las novedades del Tratado de Amsterdam, el hecho de que el Tratado de Maastricht no pudo acometer una reforma más profunda de los contenidos sociales de los Tratados constitutivos de la Comunidad Europea. Básicamente, porque Gran Bretaña, a la sazón gobernada por Margaret Thatcher, se descolgó claramente de cualquier avance en la materia, lo que impidió que se lograra la unanimidad.

En particular, se negó a suscribir el llamado **Protocolo sobre política social, que contiene un Acuerdo sobre política social** y que figura como anexo al Tratado de Maastricht. Por lo tanto, fué un acuerdo adoptado por once de los doce Estados miembros que, entonces, formaban parte de la Comunidad, convirtiéndose, después, en un acuerdo a catorce cuando se produjo la ampliación de ésta a quince. Dicho Protocolo introduce importantes novedades en materia social, extendiendo la regla de la mayoría cualificada a cuestiones para las que antes se requería la unanimidad.

Y, a partir de ahí, se dió una situación un tanto particular, que se ha llamado en el argot comunitario un sistema de geometría variable. Es decir, una situación que admite dos vías o velocidades: en primer lugar, un procedimiento común, pero más selectivo, de promulgación de normas de carácter laboral regido por las normas previstas en el Tratado de Roma con las modificaciones introducidas en él por el Acta Unica Europea. Y, en segundo término, un procedimiento excepcional, más accesible y de mayor contenido social, pero que tenía la peculiaridad de que Gran Bretaña se había autoexcluido del mismo.

Eso supone, sin duda, una situación muy compleja porque hay dos canales para instrumentar las medidas de carácter social, lo que dió lugar a una cierta parálisis en la actuación comunitaria en materia social. Es verdad que, al amparo del Tratado de Maastricht, se impulsa la vía de los acuerdos sociales comunitarios e, incluso, se aprueban algunas Directivas, pero la política social siempre se encontraba con esa situación lastrada por el juego a la contra de Gran Bretaña.

## **2. Las premisas generales del Tratado de Amsterdam.**

### **2.1. Algunas claves explicativas del giro comunitario en materia social.**

El Tratado de Amsterdam se aprobó, como ya he expuesto, en el mes de octubre de 1997. Interesa analizar qué es lo que él aporta teniendo en cuenta el escenario y los antecedentes que acabo de describir. Pues bien, una valoración general del mismo revela que se ha producido un claro espaldarazo a determinados aspectos propios del Derecho Social Comunitario. Y, partiendo de esta premisa general, hemos de preguntarnos por qué, cuarenta años después de haberse suscrito el Tratado de Roma, se produce una opción de esa naturaleza y cuáles son las claves de este cambio de rumbo.

A mi modo de ver, cabe señalar una serie de consideraciones que pueden ayudar a comprender tal giro. En primer lugar, como he señalado con anterioridad, el déficit social de la Comunidad Europea es algo consustancial a la misma desde su momento fundacional y ha sido reiteradamente denunciado desde perspectivas diversas. Hasta tal punto que hay una cierta mala conciencia por la deficiente atención a los problemas estrictamente sociales. Lo cual no quiere decir que la Comunidad se haya desentendido absolutamente de tales cuestiones sino que, más bien, ha habido unas actuaciones más o menos dispersas y no debidamente vertebradas entre sí motivadas, en la mayoría de los casos, por consideraciones de carácter económico.

En segundo término, la realidad aporta un dato escalofriante cual es la magnitud del desempleo en la Unión Europea dado que hay alrededor de dieciocho millones de personas en paro, lo cual supone en torno a un diez por ciento de los trabajadores. Cifra que se distribuye desigualmente, ya que, por ejemplo, de ese total de trabajadores desocupados, una sexta parte son españoles. Y, además, la situación es particularmente angustiosa respecto de los parados de larga duración y, también, de los desempleados jóvenes que se encuentran con serios problemas de inserción en el mercado de trabajo, como demuestra el hecho de que la cuarta parte de los jóvenes tienen dificultad para acceder al primer empleo y, con demasiada frecuencia, la obtención por ellos de un empleo estable, como en el caso español, es harto dificultosa.

En tercer lugar, la demografía está evolucionando de una forma muy particular, porque, por una parte, bajan las tasas de natalidad que, en la Unión Europea, se han situado en umbrales realmente bajos, como evidencia que, en España, se encuentren en torno al crecimiento cero, pese a detectarse un cierto repunte en el último año.

Pero, por otra parte, es verdad que las expectativas de vida se elevan, produciéndose, correlativamente, un aumento de jubilados, no necesariamente ancianos y, en conjunto, un incremento del número de pensionistas que cambia de modo preocupante la relación entre activos y pasivos. El hecho de que, en ocasiones, se prejubilén trabajadores a partir de los cincuenta y dos años es sumamente revelador y pone de relieve hasta qué punto se condena a la condición de pasivos a personas con plena capacidad para el trabajo.

Además, la presión de trabajadores extracomunitarios para instalarse en el ámbito de la Comunidad es cada vez más fuerte. En efecto, crecen vertiginosamente los flujos migratorios provenientes de los países menos desarrollados, en especial, los de África, América Latina y de los países del este europeo que pretenden acceder a eso que se ha denominado, no sin crudeza, la fortaleza europea. Pues bien, los nuevos datos demográficos y el crecimiento imparable de la presión migratoria empiezan a plantear serios y, en ocasiones, angustiosos problemas para los que la Comunidad Europea debe de dar algún tipo de respuesta global. Básicamente, porque aquellos dos factores afectan a la fisonomía de la población y, además, plantean importantes problemas sociales que condicionan directamente las políticas de empleo y, también, las políticas económicas y las de protección social y, obvio es, constituyen el elemento esencial la llamada Política Inmigratoria Común (Gómez Muñoz).

En cuarto lugar, hay determinadas variables de carácter político a tener en cuenta. En particular, el cambio de actitud de Gran Bretaña ha sido determinante, ya que el nuevo gobierno laborista es menos tibio en la materia social y, también, en la comunitaria que su precedente conservador. Y ello ha conllevado, como veremos después, la superación de la anomalía histórica y funcional que suponía la existencia de dos procedimientos para la aprobación de normas relativas a la política social, uno común y otro extraordinario.

Además, ha contribuido a ese resultado el hecho de que el nuevo gobierno francés, integrado por una coalición de centro izquierda, haya enfatizado extraordinariamente en las materias relacionadas con la dimensión social de la Comunidad. Ciertamente, se ha producido una especie de reajuste de alianzas, porque, durante muchos años, el eje franco-alemán, robustecido sin duda por la aportación del antiguo gobierno socialista en España, puso las bases para la construcción de una Europa más social.

Ahora bien, la inesperada pérdida de las elecciones por parte del gobierno conservador francés en 1997 y, también, los problemas internos y las claves domésticas de la política alemana supusieron un desencuentro entre los dirigentes de los dos Estados que antes habían protagonizado la hegemonía comunitaria. Falta de sintonía que se ha constatado con ocasión de la negociación del Tratado de Amsterdam y, también, de la Cumbre de Luxemburgo sobre el empleo, ambos de 1997.

Al final, se llegó a un canje, después de no pocas tensiones que estuvieron a punto de dar al traste con los nuevos postulados sociales en la materia. Y, así, el nuevo gobierno francés aceptó suscribir el llamado Pacto para la Estabilidad del Euro y, también, rebajó sus posiciones iniciales en materia de políticas sociales y de empleo. Y, a cambio, Alemania

aceptó, no sin reservas, los planteamientos relacionados con el empleo contenidos en dicho Tratado y en dicha Cumbre, si bien no objetó la profundización en los derechos sociales que ya había asumido con la ratificación del Protocolo sobre Política Social anexo al Tratado de Maastricht (Nogueira Guastavino). Con todo, es más que probable que la victoria electoral de los socialdemócratas en Alemania, en septiembre de 1998, induzca a la recuperación de la sintonía perdida con Francia y, de paso, contribuya a dar un nuevo impulso a la dimensión social comunitaria.

Y, en último lugar, el nuevo contexto económico ha sido determinante a la hora de caminar hacia un cambio más social en la Europa comunitaria. Es decir, parece que hay una especie de satisfacción generalizada por el éxito obtenido por el proceso de convergencia económica para conseguir la moneda única. Y, en este sentido, entiendo que, cuando se ha alcanzado satisfactoriamente tal objetivo y, además, cuando la coyuntura económica es buena, es más fácil la consecución de nuevas metas en determinados aspectos de la política social.

Incluso, se podría hablar de una especie de reconocimiento implícito de una cierta culpa de lo económico respecto de lo social. Y ello, porque no pocos de los desajustes y problemas sociales que conocen los distintos países de la Europa comunitaria provienen de las medidas de ajuste que se han tenido que tomar en cada uno de los Estados miembros para alcanzar la convergencia económica.

En efecto, es bien sabido que la convergencia económica ha supuesto la aceleración de los procesos de contención de los déficits públicos y de modernización de los aparatos productivos cara a conseguir una mayor competitividad y a prepararse para la llegada de la moneda única. Dato, este último, que ha implicado una fuerte reconversión o reestructuración de enteros sectores y una acentuada concentración de empresas. Pues bien, tales procesos han tenido sus costes sociales -en particular, el crecimiento del desempleo (Rodríguez-Piñero y Bravo-Ferrer)- y, quizá por ello, haya llegado el momento de profundizar en los derechos y en la política social comunitaria con el fin de evitar la contradicción entre convergencia económica y divergencia social. El hecho de que la Unión Europea represente alrededor del veinte por ciento de la producción mundial debe inducir a que ella también intensifique su preocupación por los derechos y las políticas sociales, máxime cuando en este punto la gran mayoría de sus Estados miembros tienen una larga y asentada tradición.

## **2.2. Significación y novedades generales del Tratado de Amsterdam: la apuesta por la constitucionalización de la política social comunitaria.**

Una valoración general del Tratado de Amsterdam permite afirmar que estamos ante un significativo avance en la inclusión de la política social dentro del esquema normativo de la Constitución europea y al más alto nivel, ya que se han reconocido en pie de igualdad, al menos formalmente y en línea de principios, los objetivos económicos y los de carácter social (Rodríguez-Piñero Royo). Esto es, la política social comunitaria tiende a ser colocada dentro de las políticas centrales de la Comunidad Europea y, en este sentido, se pretende reivindicar la importancia de las políticas sociales evitando esa excesiva polarización que la Europa comunitaria ha tenido desde sus orígenes en lo económico. Y, de este modo y por vez primera, la creación de empleo es uno de los medios para conseguir los objetivos de la Unión Europea, lo que implica un redimensionamiento de la política social comunitaria que deja de estar subordinada a las políticas económicas; y, así, se quiere ir hacia una Unión más

convergente en lo social, situándola, al menos sobre el papel, a la misma altura que la económica, aunque sin plazos ni compromisos reales o cuantitativos como se hizo con ésta al admitir los criterios nominales para la convergencia (Gómez Muñoz).

En consecuencia, la valoración general del Tratado de Amsterdam es, sin lugar a dudas, positiva, pero ello no quiere decir que ella sea acrítica o absolutamente entusiasta. Y ello porque hay determinados bloques normativos reformados por aquél que suponen una mera traslación o incorporación de preceptos que ya estaban en el Acuerdo sobre Política Social, contenido en el anexo al Tratado de Maastricht y que, como ya expuse, ya habían sido suscritos por todos los Estados miembros menos uno. Por ello, se produce una reordenación de los contenidos sociales del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, pero, en lo relevante, no hay grandes cambios sustanciales en la política social comunitaria (Rodríguez-Piñero Royo), por lo que la valoración es positiva, pero con sombras y dudas (Gómez Muñoz), pues el Tratado de Amsterdam incorpora avances en la constitucionalización sólo modestos pero no desdeñables (Rodríguez-Piñero y Bravo-Ferrer y, en la misma línea, Nogueira Guastavino). Ahora bien, es en materia de política de empleo donde, como más adelante analizaremos, el Tratado de Amsterdam es extraordinariamente novedoso.

La primera novedad de carácter general de dicho Tratado viene dada por los pasos hacia una constitucionalización de la política comunitaria, y, en particular, de la política social comunitaria. Esto es, se quiere dar un contenido mínimo constitucional a lo que, hasta ahora, sólo eran declaraciones de principios, objetivos y medios (Gómez Muñoz). Y el tema es importante, ya que, antes del Tratado de Amsterdam, muy distintos autores de distintos países habían denunciado, de modo reiterado, la falta de una Constitución de la Comunidad Europea que fuera clara y taxativa en el ámbito de lo social.

Y, de este modo, nos encontramos con determinadas modificaciones de los preámbulos tanto del Tratado de la Unión Europea como del Tratado de Roma, donde se deja bien claro que la Unión Europea se basa en los principios de libertad, democracia, respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales y el Estado de Derecho, principios que son comunes a los Estados miembros (art. 1. 8).

Además, se explicita la adhesión de la Unión Europea a los derechos sociales fundamentales tal y como se definen en la Carta Social Europea de 1961 y en la ya mencionada Carta Comunitaria de los Derechos Fundamentales de los Trabajadores de 1989. Es decir, se deja bien claro que se incorporan a la Unión Europea, como principios que han de orientar su actuación, determinados derechos que están contenidos en tales textos, lo cual supone que, por esta vía indirecta, se están reconociendo múltiples derechos y, a modo de ejemplo, el de la libertad sindical, la negociación colectiva o la huelga.

Se incorporan, por tanto, al llamado acervo comunitario los derechos reconocidos en convenios, acuerdos y tratados internacionales aplicables en todos los Estados por medio de mecanismos extracomunitarios (Gómez Muñoz). Es verdad que la mayoría de estos derechos ya habían sido reconocidos expresamente en muchos de los Estados, pero el valor que tiene esta declaración del Tratado de Amsterdam es el de incorporarlos, de modo expreso, al acervo comunitario. En resumidas cuentas, se viene a afirmar que la ciudadanía europea no se puede hacer de espaldas a las tradiciones constitucionales de los Estados que conforman la Unión Europea (Gómez Muñoz).

La consecuencia es que, por vez primera, se reconoce en el Tratado de la Comunidad Europea la virtualidad de los Derechos Sociales Fundamentales como criterio efectivo de interpretación y como principio informador de la legislación en materia de política social, lo que constituye un avance sin precedentes (Nogueira Guastavino). Y, por lo tanto, los ciudadanos comunitarios podrán invocar al Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas la eventual violación de alguno de los derechos fundamentales reconocidos en tales fuentes (Gómez Muñoz). Con todo, el Tratado de Amsterdam asume en este punto una jurisprudencia que el aludido Tribunal había aceptado ya desde 1969 al considerar que las tradiciones constitucionales de los Estados miembros son fuentes de inspiración de los derechos fundamentales de los ciudadanos comunitarios.

Además, ello supone un intento de recuperar el contenido de ambas Cartas, lo que, sobre todo, tiene una especial relevancia en relación a la Carta Comunitaria de Derechos Sociales Fundamentales de los Trabajadores, harta devaluada por las fuertes limitaciones jurídicas con que ella fué concebida. Pues, como ya he señalado, tiene un valor meramente programático o, por decirlo de otra manera, virtual en el sentido de que se establecen en ella determinados principios, cuya aplicación práctica está lastrada por las carencias intrínsecas a la misma.

En suma, a través de esa mención, que se repite, junto a una nueva referencia a la Carta Social Comunitaria, en el nuevo artículo 117 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, se da un espaldarazo contundente a dicha Carta, cuyo valor normativo aparece reforzado por la adhesión expresa de los Estados firmantes del Tratado de Amsterdam (Rodríguez-Piñero Royo). Con todo, no queda del todo clara cuál su vinculación jurídica, pues no se cambia su eficacia, si bien esos principios vienen a ser la piedra de toque de la garantía de los derechos sociales (Gómez Muñoz).

### **2.3. La ampliación general del principio de igualdad de tratamiento y otras cuestiones.**

El reconocimiento del principio de igualdad de tratamiento entre hombre y mujer se ha circunscrito, tradicionalmente y por lo común, a cuestiones de carácter salarial y también a otras cuestiones relacionadas con el empleo; y, también, a determinadas cuestiones relacionadas con la nacionalidad, prohibiendo la discriminación entre ciudadanos comunitarios por este motivo. Pues bien, el Tratado de Amsterdam da una visión menos económica y más constitucional de la no discriminación y hace que predomine en ella la condición de ciudadano europeo (Rodríguez-Piñero Royo ) y refuerza la prohibición de no discriminación por razón de sexo, sin circunscribir sus posibles destinatarios a los trabajadores (Gómez Muñoz y Nogueira Guastavino).

En efecto, el nuevo artículo 6 del tratado considera que se han de adoptar medidas contra la discriminación basadas en distintos motivos que amplían el ámbito material de la prohibición: en concreto, medidas contra la discriminación por razón de sexo, origen racial o étnico, religión o convicciones, discapacidad, edad u orientación sexual. Aparte del detalle de las causas indicadas, es novedoso el reconocimiento expreso de la no discriminación por razón de orientación sexual, el cual aún no es explicitado en la mayoría de las legislaciones nacionales.



El reforzamiento de la igualdad entre hombre y mujer viene a asumir las pautas consagradas por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas; pauta que, además, se reitera en otros pasajes del propio Tratado de Amsterdam. Así, al reformarse el art. 2 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, que añade que será misión de ésta promover dicha igualdad y su art. 3.2, que considera objetivo de la misma en todas las actividades contempladas en el citado precepto la eliminación de las desigualdades entre hombre y mujer y la promoción de su igualdad. Es decir, se trata de un mandato polivalente que debe imbuir toda la actuación comunitaria.

Hay, por último, en el Tratado de Amsterdam **otras cuestiones** a las que sólo me referiré marginalmente por tener un alcance que excede de lo social. En concreto, la ampliación del derecho de petición de los ciudadanos europeos a cualquier institución comunitaria, teniendo derecho a una respuesta por escrito (nuevo art. 8 D del Tratado constitutivo). Y, también, el reconocimiento de que la ciudadanía de Unión será complementaria y no sustitutiva de la ciudadanía nacional, lo que implica que se va hacia una especie de sistema de doble nacionalidad como paso previo a la ciudadanía única (Gómez Muñoz).

En cualquier caso, como reflexión final de carácter general, diré que hay determinadas sombras que planean sobre el Tratado de Amsterdam, ya que, al menos durante su gestación, quiso ser mucho más ambicioso en ciertos extremos muy significativos. Así, por ejemplo, en la consecución de una reforma institucional de mucho mayor calado que pasara por dar un mayor peso al Parlamento Europeo, el cual todavía conoce serias limitaciones competenciales; y, en conjunto, democratizar mucho más el funcionamiento de las instituciones comunitarias (Gomez Muñoz).

En definitiva, en este punto el fracaso ha sido más que evidente, pues se han aplazado los cambios institucionales para mejor ocasión, lo cual es preocupante en un momento en el que se está negociando la incorporación de nuevos Estados a la Comunidad Europea. Y no sirve de consuelo la genérica afirmación contenida en el Tratado de que se deben democratizar los procesos de tomas de decisiones en el ámbito de dicha Comunidad. En efecto, pese a que, según el nuevo párrafo segundo del artículo A del Tratado de la Unión Europea, tales decisiones han de ser tomadas de la manera más abierta y próxima a los ciudadanos, tal planteamiento de principios no se ha materializado de una manera precisa en el resto del articulado del Tratado de Amsterdam.

### **3. El nuevo tratamiento de los contenidos laborales en el Derecho Originario.**

El Tratado de Amsterdam da un nuevo tratamiento a los contenidos sociales y lo hace al máximo nivel al tratarse, como hemos visto, de una norma que reforma el Derecho originario o constitutivo de la Comunidad Europea. Pues bien, hay en aquél dos bloques temáticos relacionados directamente con las materias sociales, pero perfectamente diferenciados entre sí al tener cada uno de ellos su propia significación y perfil y una diversa instrumentación jurídica: de un lado, los derechos sociales y, de otro, lo referido específicamente al empleo.

### **3.1. Sentido general: la unificación de las dos vías existentes desde el Acuerdo sobre la Política Social de 1992.**

Se modifica, pues, en primer lugar, la regulación de los derechos sociales, dentro de los que se incluye todo lo relacionado con las condiciones de trabajo en un sentido amplio. En concreto, se produce lo que Rodríguez-Piñero Royo ha definido como una normalización de la política social comunitaria. Básicamente, porque unifica, al fin, las dos vías o procedimientos, el común y el extraordinario, de toma de decisiones en materia social que había abierto el Tratado de Maastricht, según he expuesto antes, tras la aprobación del Protocolo de Política Social por parte de once de los doce Estados entonces miembros de la Unión Europea.

El Tratado de Amsterdam, pues, pone fin a esa anomalía histórica y reconduce a una el antiguo sistema de dos velocidades. En definitiva, aquél asume los preceptos del Acuerdo sobre Política Social contenidos en el mencionado Protocolo anexo al Tratado de Maastricht y los eleva a la categoría de Derecho originario a todos los efectos, sin la expresa reserva, por tanto, de ningún Estado. Se lleva a cabo una mera traslación de preceptos que, más que una auténtica novedad de fondo, significa la ubicación o reordenación de ciertos extremos, que, además, resuelve los problemas de naturaleza jurídica y de eficacia de dicho Acuerdo (Nogueira Guastavino).

Eso supone la derogación del aludido Protocolo de Política Social al ser su contenido sustantivo incorporado al máximo nivel posible a las normas constitutivas de la Comunidad. Y, así, la política social vuelve a ser de todos los Estados miembros, recomponiéndose el Derecho Comunitario, desde luego maltrecho tras la experiencia de Maastricht (Gómez Muñoz). En otras palabras, el nuevo gobierno laborista británico ha aceptado regularizar su situación, poniendo fin así a la excepcionalidad que suponía la existencia de dos procedimientos alternativos. Por todo ello, la vuelta de Gran Bretaña al redil comunitario es, sin duda, un buen síntoma y va a hacer posible que haya un desarrollo de la Política Social Comunitaria más global, armónico e igualitario, aunque también más lento (Gómez Muñoz).

### **3.2. Las novedades de la reforma de los art. 117 a 120 y 125 del Tratado.**

Un análisis de las novedades introducidas en los artículos 117 a 120 y 125 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea evidencia que ha habido unos cambios muy importantes en relación con su anterior redacción. Así, en primer lugar, se redacta de nuevo el artículo 117 y se amplían los objetivos a los que han de tender la Comunidad y los Estados miembros -cuando, antes, se asignaban sólo a estos últimos-. En concreto, se mantiene la búsqueda de la mejora de las condiciones de vida y de trabajo como uno de tales objetivos, pero, además, se añade, novedosamente, que han de perseguirse otros, siempre teniendo en cuenta los derechos sociales, como los que se indican en la Carta Social Europea y la Carta Comunitaria de los Derechos Sociales Fundamentales de los Trabajadores: el fomento del empleo, una protección social adecuada, el diálogo social, el desarrollo de los recursos humanos para conseguir un nivel de empleo elevado y duradero y la lucha contra las exclusiones.

Tales novedades suponen, sin duda, un ensanchamiento de los objetivos sociales de la Comunidad. No obstante, se introducen determinadas cautelas para que las acciones

emprendidas con el fin de alcanzar los mencionados objetivos respeten las prácticas nacionales de los Estados miembros y mantengan la competitividad de la economía.

En segundo término, se reforma el artículo 118, admitiendo que la Comunidad -y no solo la Comisión como antes- apoyará y completará la acción de los Estados en una serie de ámbitos que el propio precepto enumera, cuando antes aquélla se limitaba a colaborar. Y, a tal fin, el Consejo podrá adoptar las disposiciones mínimas, que habrán de aplicarse progresivamente, según el procedimiento del artículo 189 B del Tratado de la Comunidad Europea, esto es, por mayoría cualificada y no por unanimidad. Y, en este punto, se han introducido modificaciones muy sutiles, que hace falta precisar dada las consecuencias que ellas tienen: en síntesis, se ha reforzado lo que, técnicamente, se llama el procedimiento de codecisión frente al de cooperación (Nogueira Guastavino).

Y ello significa que se ha escogido un procedimiento -el de codecisión- que deja un mayor margen de actuación al Parlamento Europeo. Es, por tanto, un procedimiento más democrático, porque realza el protagonismo de dicho órgano, aunque ello implique una mayor lentitud y complejidad en la toma de decisiones sobre las materias en cuestión. Y ello es importante habida cuenta que el mencionado Parlamento tiene, como ya he indicado, un serio déficit competencial.

Por otra parte, el nuevo artículo 118.2 del Tratado establece que, por el mismo procedimiento, el Consejo podrá adoptar medidas para fomentar la cooperación entre los Estados miembros mediante iniciativas de distinta naturaleza que tiendan a luchar contra la exclusión social. Se está ante el intento de reforzar las medidas adoptadas contra un viejo fenómeno que, en la actualidad, reviste nuevas formas y que pone de relieve la existencia de un nuevo foco de atención en las políticas de protección social.

B) Hay un segundo bloque de **materias en las que**, a diferencia con lo que sucede en las cuestiones antes reseñadas, **el Consejo tendrá que actuar por unanimidad** y, por lo tanto, de una manera mucho más restrictiva. Nuevamente, se incorpora un precepto contenido en el Acuerdo sobre Política Social, anexo al Tratado de Maastricht en este caso su artículo 2.3.

En efecto, las materias que, según el nuevo artículo 118.3 del Tratado, requieren la unanimidad son las siguientes: la seguridad social y la protección social de los trabajadores; la protección de los trabajadores en el caso de rescisión del contrato laboral; la representación y defensa colectiva de los intereses de los trabajadores y de los empresarios, incluida la cogestión, sin perjuicio de la restricción impuesta en el apartado 6 del propio artículo 118; las condiciones de empleo de los nacionales de terceros países que residan legalmente en el territorio de la Comunidad; y, por último, las contribuciones financieras dirigidas al fomento del empleo y a la creación del empleo, sin perjuicio de las disposiciones sobre el Fondo Social Europeo.

En consecuencia, en todas estas materias el Tratado de Amsterdam ha sido mucho más cauteloso al exigir la voluntad concordante de todos y cada uno de los Estados miembros, esto es, la unanimidad, para que el Consejo pueda aprobar una concreta Directiva sobre cualquiera de las materias antes relacionadas. Y, aunque sea un paso adelante respecto de la situación anterior resultante del Tratado de Maastricht, el avance en esas cuestiones va a

ser mucho más dificultoso. Básicamente, porque se impone un regla tan estricta que supone reconocer el derecho de veto a cada uno de los Estados miembros.

C) Hay un tercer nivel de **materias** que, en todo caso, quedan **excluidas de regulación por parte de las instituciones comunitarias**, cuyo origen es, otra vez, el Acuerdo sobre Política Social anexo al Tratado de Maastricht, en concreto su artículo 2.6. Así, el nuevo artículo 118.6 que prevé, de forma taxativa, que las disposiciones del presente artículo no se aplicarán a las remuneraciones, al derecho de asociación y sindicación, al derecho de huelga, ni al derecho de cierre patronal.

Se trata de determinadas cuestiones que se han considerado sustanciales por estimarse que tienen un fuerte peso específico dentro de los distintos sistemas de relaciones laborales de los Estados miembros. Y, por ello, sobre estas materias la Comunidad no puede legislar ni siquiera por la vía de la unanimidad. El hecho de tratarse de cuestiones que afectan a las bases institucionales de los sistemas de relaciones laborales (Rodríguez-Piñero y Bravo-Ferrer) y, además, la enorme diversidad de las regulaciones y de las prácticas nacionales parece haber aconsejado cortar de raíz la posibilidad de que haya normas comunitarias sobre las materias incluidas en tal relación. No obstante, sobre algunas de ellas se permite, en otros pasajes de las propias normas constitutivas de la Comunidad, una actuación indirecta, aunque específica y contundente, para preservar otros valores: en particular, sobre el principio de igualdad de retribución entre trabajadores y trabajadoras para un mismo trabajo o para trabajo de igual valor (art. 119).

D) Hay otro bloque de modificaciones que afectan a distintas cuestiones comprendidas en algunos de los epígrafes anteriores. Así, por una parte, el nuevo artículo 118.5 admite, de modo expreso, el **principio de mejorabilidad** de las legislaciones nacionales respecto de los estándares comunitarios. En concreto, al establecer que las disposiciones adoptadas en virtud del artículo 118 no impedirán a los Estados miembros mantener o introducir medidas de protección más estrictas compatibles con el Tratado. El precepto proviene también del reiterado Acuerdo sobre Política Social, si bien encuentra un antecedente en el texto del artículo 118 A.3 de la anterior versión del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea.

Y, por otra parte, el nuevo artículo 118 C prevé que, con el fin de alcanzar los objetivos dispuestos en el artículo 117, **la Comisión fomentará la colaboración entre los Estados miembros y la coordinación de sus acciones** en los ámbitos de la política social y, en particular, en las siguientes materias: el empleo; el Derecho del trabajo y las condiciones de trabajo; la formación y el perfeccionamiento profesionales; la seguridad social; la protección contra los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales; la higiene en el trabajo; y, por último, el derecho de sindicación y las negociaciones colectivas entre empresario y trabajadores. Se trata de un mandato de colaboración que afecta, de manera transversal, a materias sobre las que las competencias comunitarias son, según se ha expuesto en los diferentes epígrafes, de desigual intensidad. En fin, el precepto no es realmente novedoso, pues, con algunos matices, reproduce el contenido del vigente artículo 118 del Tratado constitutivo de la Comunidad.

E) Hay, por último, un bloque de **medidas que afectan a los interlocutores sociales**. Nuevamente, el origen de las mismas se encuentra en reiterado Acuerdo sobre Política Social de 1992. En la base de esta opción está el intento de que lograr una mayor

corresponsabilización social, es decir, una participación lo más plena posible de los interlocutores sociales en materias sobre las que la Comunidad tiene competencias.

El contenido de tales medidas ha sido ya sobradamente analizado por estudios efectuados por diversos autores de los diferentes Estados de la Unión Europea, por lo que me limitaré a realizar una brevísima descripción de las mismas. Así, en primer lugar, el nuevo **artículo 118.4** admite expresamente que todo Estado pueda confiar a tales interlocutores, a petición conjunta de estos últimos, la aplicación de las Directivas adoptadas en virtud de los apartados 2 y 3. Es decir, se trata de que la transposición de tales normas comunitarias se efectúe no a través de las legislaciones nacionales sino por medio de acuerdos concluidos entre los sindicatos y las asociaciones empresariales de determinado Estado. Todo ello, siempre que se respeten una serie de garantías que el propio precepto reformado establece, el cual en su conjunto proviene del artículo 2.4. del Acuerdo sobre Política Social.

En segundo término, el nuevo **artículo 118 A** encarga a la Comisión el fomento de la consulta a los interlocutores sociales a nivel comunitario y adoptar todas las disposiciones necesarias para facilitar su diálogo. Además, a tal efecto la Comisión, antes de presentar propuestas en el ámbito de la política social, consultará a los interlocutores sociales sobre la posible orientación de una acción comunitaria.

Y, por último, el nuevo **artículo 118 B** del Tratado reconoce el lugar del diálogo social, apostando claramente por el entendimiento entre los interlocutores sociales en el ámbito comunitario. En concreto, se prevé que tal diálogo pueda servir de base al establecimiento de relaciones convencionales, acuerdos incluidos y ello podrá realizarse bien con arreglo a los procedimientos y prácticas propios de los interlocutores sociales bien, en los ámbitos sujetos al artículo 118, y a petición conjunta de las partes firmantes, sobre la base de una decisión del Consejo adoptada a propuesta de la Comisión.

F) Otro núcleo temático afectado por el Tratado de Amsterdam es el relativo al **principio de igualdad de retribución entre hombre y mujer**, abordado en el nuevo **artículo 119** de forma específica y no de manera general como mencioné con anterioridad. Por una parte, su apartado 1, incorporando pautas reiteradas por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, admite que dicho principio ha de ser garantizado para un mismo trabajo “o para trabajos de igual valor”. Por otra parte, su apartado 3 recoge expresamente que el Consejo adoptará medidas para garantizar la aplicación del principio de igualdad de oportunidades e igualdad de trato para hombres y mujeres en asuntos de empleo y ocupación, incluido el ya citado principio de igualdad de retribución, a través del procedimiento establecido en el artículo 189 B), ya comentado en este trabajo.

Y, en fin, el artículo 119.4 aporta unas novedades extraordinariamente importantes, distanciándose en este punto, de modo muy significativo, de lo contenido en el artículo 6.3 del Acuerdo sobre Política Social. En la base de tal novedad está, sin duda, el célebre caso Kalanke, aquél funcionario alemán que reclamó frente a una decisión favorecedora de una mujer que había solicitado la misma plaza que él pretendía; él consideraba que, al aplicar los principios de la acción positiva a una mujer que tenía los mismos méritos que él, los tribunales alemanes que habían decidido sobre el ascenso le habían discriminado por razón de sexo. Y, por su parte, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas entendió que, en efecto, había existido discriminación. Tal decisión, como es bien sabido, planteó serios interrogantes acerca de la viabilidad de las acciones positivas y motivó un aluvión de críticas

y de perplejidades habida cuenta de la interpretación consolidada de dicho Tribunal sobre la validez de tales acciones cara a procurar la igualdad real entre hombre y mujer.

Pero, más allá de ello, lo cierto es que el nuevo artículo 109.4 del Tratado sólo se puede explicar en clave de respuesta a tal pronunciamiento. En efecto, el indicado precepto del Tratado afirma expresamente que "con objeto de garantizar en la práctica la plena igualdad entre hombres y mujeres en la vida laboral, el principio de igualdad de trato no impedirá a ningún Estado miembro mantener o adoptar medidas que ofrezcan ventajas concretas destinadas a facilitar al sexo menos representado el ejercicio de actividades profesionales o a evitar o a compensar desventajas en sus carreras profesionales".

Es decir, se viene a asumir la posición del mencionado Tribunal en el caso Kalanke, ya que, conforme al nuevo artículo 119.4 del Tratado, caben acciones positivas, ahora bien no tienen por qué ser únicamente en beneficio de la mujer, sino del sexo menos representado, que, dada la generalidad del término empleado, podría ser también el hombre. La intencionalidad del precepto es clara, máxime cuando aquél se compara con su precedente relativo, a saber, con el artículo 6.3 del Acuerdo sobre Política Social, anexo al Tratado de Maastricht, que seguía apostando por medidas que prevean ventajas concretas destinadas a las mujeres y no indistintamente a ellas y a los hombres. La separación del tenor literal de tal precedente no puede ser más significativa.

G) Por último, he de decir que, en materia de **libre circulación de personas** hay algunas modificaciones en las que no voy a detenerme. En efecto, se da una nueva redacción a los artículos 73 I y 73 J, sobre visados, asilo, inmigración y políticas relacionadas con la libre circulación, que otorgan un mayor espacio al Parlamento Europeo a través de un cambio en los procedimientos a seguir para la toma de decisiones.

Asimismo, se detecta en materia de migración una preocupación por la presión de los trabajadores extracomunitarios y hay algunas modificaciones en otros pasajes del Tratado que prevén un endurecimiento de las condiciones de residencia, asilo y refugio de los extranjeros en una perspectiva, en muchos casos obsesiva, de la seguridad interior (Gómez Muñoz).

#### **4. Las aportaciones del Tratado de Amsterdam en materia de empleo.**

La mayor novedad aportada por el Tratado de Amsterdam a la reforma del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea es la inserción de un título, el VI bis, sobre el empleo. Ciertamente, las opciones contenidas en el mismo se mueven, al menos en sus trazos más gruesos, en la línea de determinadas preocupaciones ya expresadas en el Libro Blanco de Delors y también en las conclusiones de la cumbre de Essen. Además, es verdad que antes del Tratado de Amsterdam existían acciones relativas al empleo, pero no se podía hablar de una verdadera política de empleo de dimensión comunitaria (Rodríguez-Piñero y Bravo-Ferrer).

La virtualidad general de dicho Tratado es la de reivindicar el empleo como una parcela concreta que debe de ser objeto de atención preferente por parte de la Comunidad Europea. Lo demuestran las continuas y reiterativas menciones al empleo, a la consecución del más alto nivel posible de empleo, al fomento del empleo que se encuentran esparcidas en

distintos pasajes del Tratado. Ahora bien, el punto culminante es la admisión del ya mencionado título VI bis, que comprende los artículos 109 N a S del Tratado.

Se trata de una especie de llamada de atención sobre la importancia del empleo en las políticas comunitarias, hasta el punto de que se está ante una especie de constitucionalización de la política del empleo, pues esta materia se recoge no en una Directiva, sino en las normas constitutivas de la Comunidad Europea. Se han establecido, pues, las bases para llevar a cabo una verdadera política de empleo con autonomía propia, utilizando técnicas normativas ya ensayadas en el ámbito de la convergencia económica, si bien con una preocupante falta de ambición de la Comunidad en el ámbito del empleo (Rodríguez-Piñero Royo).

El análisis detenido de los preceptos comprendidos en el referido título VI bis evidencia que uno de los temas más complejos tiene que ver con el **reparto de competencias** entre los distintos órganos de la Comunidad Europea y los Estados miembros de la misma en materia de empleo. Y ello es así, porque se hacen auténticas filigranas para satisfacer los intereses de unos y otros sujetos. La clave de bóveda de todo el edificio es el nuevo artículo 109 N que prevé la obligación común de los Estados miembros y de la Comunidad de esforzarse por “desarrollar una estrategia coordinada para el empleo, en particular para potenciar una mano de obra cualificada, formada y adaptable y mercados laborales con capacidad de respuesta al cambio económico”.

Con todo, dicho objetivo ha sido tildado de insuficiente por algunos autores (Rodríguez-Piñero Royo y Gomez Muñoz). Básicamente, porque se imponen determinados límites: el primero tiene que ver con la compatibilidad de las políticas de empleo con la política económica; así, el nuevo artículo 109 O prevé que los Estados miembros contribuirán al logro de los objetivos en materia de empleo de forma compatible con las orientaciones generales de las políticas económicas de aquéllos y de la Comunidad. El problema será hasta qué punto se va a producir una subordinación de la política de empleo a la política económica, si bien ello no debería ser así, pues se habla de compatibilidad y no de dependencia.

Y, en segundo lugar, el artículo 109 P reafirma, al menos de modo implícito, el principio de la subsidiariedad, ya que, según él, la Comunidad contribuirá a un alto nivel de empleo mediante el fomento de la cooperación entre los Estados, así como apoyando y, en caso necesario, complementando sus respectivas actuaciones, debiéndose respetar en todo caso las competencias de los referidos Estados. Y, además, el artículo 109 R establece que las medidas de fomento de la cooperación de los Estados adoptadas en su caso por el Consejo no incluirán armonización alguna de las disposiciones legales y reglamentarias de los Estados miembros.

Parece, pues, que las atribuciones comunitarias son subsidiarias respecto de las de los Estados miembros, esto es, supletorias de las de éstos, por lo que les serían de aplicación las pautas recogidas en el artículo 3 B del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea. Ahora bien, los Estados considerarán el fomento del empleo un asunto de interés común y coordinarán sus actuaciones en el seno del Consejo (art. 109 O). Por lo tanto, se establece la obligación de los Estados de llevar a cabo determinados procedimientos de cooperación reforzada, lo que supone alumbrar una nueva técnica dentro de la ya aludida estrategia coordinada para el empleo. Así, en expresión de Rodríguez-Piñero Royo, las políticas de empleo son competencias nacionales, pero están sometidas a la presión de instrumentos de

presión política por las autoridades comunitarias. Y, así, los Estados miembros tienen la responsabilidad principal en materia de empleo, aunque sus políticas han de enmarcarse dentro de una estrategia coordinada de toda la Comunidad, que se ve sometida a un minucioso control (Nogueira Guastavino). Con todo, se trata de un procedimiento aún confuso, pero complementario del de la subsidiariedad, aunque insuficiente (Gómez Muñoz), por lo que no deja de plantear incógnitas acerca de su alcance real.

Pues bien, desde el punto de vista competencial, el nuevo título VI bis sobre el empleo lleva a cabo un auténtico encaje de bolillos en una clara manifestación de un difícil y alambicado equilibrio de poderes, que, posiblemente de modo deliberado, no está muy bien perfilado. En efecto, se conjugan de manera sinuosa las atribuciones de la Comunidad -y, dentro de ella, de muy distintos órganos comunitarios- y de los Estados miembros, describiendo un verdadero zigzag de actuaciones de una y otros. En suma, un procedimiento largo, matizado y de cadencia anual.

En concreto, si bien de modo simplificado, el nuevo artículo 109 P del Tratado hace mención a que el Consejo Europeo examinará anualmente la situación del empleo en la Comunidad y adoptará conclusiones al respecto, basándose en determinados informes. Y, partiendo de tales premisas, el Consejo, por mayoría cualificada, elaborará anualmente unas orientaciones que los Estados miembros tendrán en cuenta en sus respectivas políticas de empleo.

Luego, cada Estado miembro tiene la obligación de facilitar al Consejo y a la Comisión Europea un informe anual sobre las principales medidas adoptadas para aplicar su política de empleo, una especie de rendición de cuentas. Y, una vez que se han recibido esos informes nacionales y basándose en ellos, el Consejo efectúa anualmente un examen de la aplicación de las políticas de empleo de los Estados miembros a la vista de las orientaciones referentes al empleo. Además, el Consejo, también por mayoría cualificada, podrá formular determinadas recomendaciones a los Estados miembros y aquél y la Comisión prepararán un informe anual conjunto sobre la situación del empleo en la Comunidad y la aplicación de las orientaciones para el empleo.

En fin, según el artículo 109 R, el Consejo podrá adoptar medidas de fomento para alentar la cooperación entre los Estados miembros y apoyar su actuación en materia de empleo, impidiendo, como ya he dicho con anterioridad, límites a la armonización de las disposiciones legales y reglamentarias.

La práctica se encargará de decir cómo va a funcionar, de hecho, este mecanismo tan alambicado y peculiar. En definitiva, el Consejo aprobará unas directrices anuales sobre el empleo, lo que implica la aceptación de técnicas hasta ahora sólo aplicables en el ámbito económico en un intento de medir la convergencia en materia de empleo. Y, por su parte, los Estados miembros tienen la obligación de adecuar su política de empleo a las orientaciones anualmente elaboradas por el Consejo, si bien algún autor se ha preguntado ya acerca de la vinculación jurídica de las mismas, ya que los referidos Estados tienen competencias en materia de empleo y se trata de meras recomendaciones, por lo que su incumplimiento podría dar lugar a responsabilidades de tipo político (Rodríguez-Piñero Royo). Asimismo, se establecen de modo complementario una serie de incentivos al empleo cuyo alcance fué muy controvertido por las profundas divergencias entre los gobiernos francés y alemán (con detalle, Nogueira Guastavino).



Por otra parte, el artículo 109 S establece que el Consejo creará un **comité de empleo de carácter consultivo** para fomentar la coordinación entre los Estados miembros en materias de políticas de empleo y del mercado laboral. Dicho comité tendrá una serie de competencias que se detallan en el aludido precepto. En él no está prevista la participación de sindicatos y asociaciones empresariales, si bien ellos pueden y deben ser consultados en determinadas cuestiones, pues sería absolutamente contradictorio con la búsqueda de la eficacia en materia de empleo que la corresponsabilidad social quedara excluida de tan importante ámbito.

Incidentalmente, diré que el Consejo Europeo extraordinario sobre el empleo, reunido en Luxemburgo en noviembre de 1997, se dedicó monográficamente, por vez primera en su historia, a la temática del empleo. Pese a la complejidad de sus conclusiones, sólo pretendo realizar aquí un mínimo apunte sobre las mismas. Pues bien, es sumamente llamativo que tal Consejo haya puesto en marcha el procedimiento previsto en el nuevo artículo 109 Q, ya comentado, antes de que el Tratado de Amsterdam haya sido ratificado por los distintos Estados miembros de la Comunidad. Se trata, pues, de una especie de aplicación anticipada de algunos de los postulados de dicho Tratado sobre el empleo, lo que implica una nueva sensibilidad en la materia y denota la urgencia de la situación del desempleo, por lo que se ha afirmado que se dota de eficacia jurídica inmediata a dicho Tratado (Rodríguez-Piñero Royo). Sin duda, el análisis de las directrices comunitarias y de los diferentes planes nacionales de empleo presentados en abril de 1998 constituye un embrión de lo que será la dinámica futura que resulte de la plena aplicación de lo dispuesto en el Tratado de Amsterdam sobre el empleo.

Además, el referido Consejo aprobó un conjunto de directrices que han de respetar los planes de acción nacionales para el empleo, los cuales tendrán en cuenta las peculiaridades de cada uno de los Estados miembros. Por otra parte, los objetivos nacionales serán cuantificados y, siempre que sea posible y oportuno, serán acompañados de un elenco de medidas para su puesta en práctica.

Por último, se establecen unos principios de vigilancia multilateral del cumplimiento de cada Estado de sus obligaciones en la materia, lo cual guarda una relación directa con lo efectuado en materia de convergencia económica y monetaria. Y, en fin, se enfatiza en la participación de los interlocutores sociales en todas las fases del proceso.

## **5. Algunas reflexiones finales.**

Tras la descripción de las novedades aportadas por el Tratado de Amsterdam, cabe preguntarse si lo social va a ocupar un lugar predominante en el diseño de las políticas comunitarias o si, por el contrario, va a seguir teniendo una importancia marcadamente subordinada a lo económico. En otras palabras, si lo social seguirá siendo la cenicienta del Derecho Comunitario o va a tener la misma relevancia que el plano económico.

Ante un interrogante de tal magnitud, entiendo que no cabe ser ingenuo y habrá que observar con detenimiento lo que suceda en la práctica cuando comience a aplicarse dicho tratado. Ahora bien, más allá de los reconocimientos de principios, mucho me temo que, posiblemente, los postulados económicos van a seguir siendo los determinantes y la política

social va a seguir, en términos generales, supeditada a la política económica, aunque, en mi opinión, no debería de ser así.

Es verdad que esta posición quizá tenga que ver con un fuerte escepticismo histórico provocado por el marcado déficit de la política social comunitaria durante las décadas pasadas lo que, en el fondo, hunde sus raíces en el vicio de origen de la Comunidad Europea, esto es, en la total supremacía de los objetivos de carácter económico. Pese a todos los matices y correcciones que se quiera, las inercias creadas hasta el presente, tras cuarenta años de funcionamiento de la Comunidad, son, en realidad, muy fuertes y pueden lastrar el necesario giro hacia lo social que, con las limitaciones analizadas, propugna el Tratado de Amsterdam.

Hay, además, otras preguntas, como si, tras el éxito de la moneda única, es posible que se produzcan nuevas reformas en las legislaciones laborales de los Estados miembros y, en caso afirmativo, qué tipo de modificaciones. Ciertamente, el Tratado de Amsterdam no se pronuncia directamente sobre ello; la salvedad a esta consideración es la ya aludida mención del nuevo artículo 109 N a la obligación común de los Estados miembros y de la Comunidad de esforzarse por desarrollar una estrategia coordinada para el empleo, “en particular para potenciar una mano de obra cualificada, formada y adaptable y mercados laborales con capacidad de respuesta al cambio económico”. Mención que con acierto ha sido vista con suspicacia por algunos autores dado que subyace en ella una apuesta por la flexibilidad (Gómez Muñoz y Rodríguez-Piñero Royo).

Tal apreciación se ve reforzada por el hecho de que, desde distintos ámbitos, nacionales e internacionales, se está enfatizando continuamente en la necesaria reforma del mercado laboral y de la legislación laboral en clave de una mayor flexibilidad en las relaciones de trabajo. Por lo que pudiera suceder que, al hilo de las exigencias del empleo, pueda haber modificaciones a la legislación laboral en clave de una mayor ductibilidad de la mano de obra, lo que podría resultar sorprendente y excesivo en una situación como la española ya reformada en tal dirección en 1994. En cualquier caso, confío en que, de producirse, no todas las reformas vayan en la dirección obsesiva de la mayor flexibilidad y de cuestionamiento de principios fuertemente arraigados hasta el presente en el ámbito del Derecho del Trabajo. En suma, que los planteamientos sobre crecimiento, competitividad y convergencia respeten determinados derechos de los trabajadores y no conduzcan a una desregulación laboral.

Y, más allá de estos cambios de actitudes, siguen persistiendo en la realidad serios obstáculos a la armonización de las legislaciones laborales y de Seguridad Social. Sin embargo, algún autor ha hablado ya con acierto de una armonización oculta, esto, de un proceso lento y callado de aproximación entre las legislaciones nacionales en orden a la regulación de las condiciones de trabajo (Rodríguez-Piñero Royo). Además, en materia de empleo va a haber un acercamiento importante, fruto de las novedades aportadas por el Tratado de Amsterdam.

Por otra parte, se están produciendo ya ciertos cambios en los comportamientos de los actores sociales, en concreto de los sindicatos, como, a modo de ejemplo, respecto a los incrementos salariales. La reducción generalizada de los índices de precios al consumo y la perspectiva inmediata de la moneda única hacen que se esté conociendo una época de moderación salarial que se verá acentuada cuando no quepan devaluaciones para aminorar la inflación. Y ello va a afectar indudablemente a la negociación colectiva en su conjunto, pues

va a desplazar una cuestión que, hasta el momento, ha ocupado un lugar central en el seno de la misma.

Y, por último, se están discutiendo las reformas a llevar a cabo en los Fondos de Cohesión ante las nuevas situaciones a las que antes he hecho mención, redefiniendo los objetivos que debe perseguir el Fondo Social Europeo, entre otras cosas porque los Estados que aportan más están cansados de hacerlo en tal medida y los países receptores, como el caso español, están presionando para mantener y eventualmente ampliar las cantidades que reciben. El telón de fondo de todo ello son las perspectivas de ampliación selectiva de la Europa comunitaria por el Este (Polonia, Hungría, etc) que van a suponer un reequilibrio y una modificación de las prioridades de los Fondos de Cohesión.

En conclusión, el Tratado de Amsterdam ha supuesto un importante avance en la materia laboral y, muy en particular, en la relativa al empleo, pero, con todo, aún permanecen en el aire demasiadas incógnitas como para ser optimista.

#### BIBLIOGRAFIA.

J.M. Gómez Muñoz “Empleo, crecimiento y convergencia tras las reformas de Amsterdam y la Cumbre de Luxemburgo”, en Relaciones Laborales núm. 7/1998, pág. 66 y ss.

M. Nogueira Guastavino “Crónica internacional y comunitaria. Los aspectos sociales del Tratado de Amsterdam”, en Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, núm. 7/1998, pág. 185 y ss.

F. Pérez de los Cobos Orihuel “El Derecho Social Comunitario en el tratado de la Unión Europea”, Ed. Civitas, Madrid 1994.

M. Rodríguez-Piñero y Bravo-Ferrer “De Maastricht a Amsterdam: Derechos sociales y empleo”, en relaciones Laborales núm. 4/1998, pág. 1 y ss.

M. Rodríguez-Piñero Royo “Los aspectos sociales del Tratado de Amsterdam”, ejemplar fotocopiado, curso sobre “Euro y empleo”, Madrid, mayo de 1998.

***LA CREACIÓN DE EMPLEO EN EUROPA:  
ANÁLISIS DE LOS OBJETIVOS DEL TRATADO  
DE AMSTERDAM Y LAS CONCLUSIONES DE LA  
CUMBRE DE LUXEMBURGO SOBRE EL  
EMPLEO:  
UNA PERSPECTIVA LOCAL***

*Por Jesús Alquézar Pérez*

## 1. LA CREACIÓN DE EMPLEO EN EUROPA

Sobre todos los problemas, la sociedad europea actual debe enfrentarse a uno que, de darse en otra época con los niveles que se da en la actual, habría sido tildado como mínimo de catastrófico: el desempleo.

En la Unión Europea dieciocho millones de personas (10,6%) se encuentran en situación de desempleo, situación que si el rumbo no varía constituye una amenaza para una buena parte del resto de la población.

La práctica totalidad de las instituciones europeas se han preocupado en uno u otro momento del tema pero, en la mayor parte de las ocasiones, no han pasado de la mera declaración de intenciones.

Sin embargo es a partir del Consejo de Amsterdam del 16 y 17 del pasado mes de junio, cuando se empieza a vislumbrar una nueva política social y del empleo que afecta a toda la Comunidad Europea. En este Consejo se introduce en el nuevo Tratado -*Tratado de Amsterdam*- un nuevo capítulo sobre el empleo, determinando que incluyera el criterio del empleo en el marco del Pacto de Estabilidad, encargando a la presidencia luxemburguesa la celebración de una Cumbre Extraordinaria Europea sobre el tema.

La promoción de empleo pasa a ser uno de los objetivos de la Unión Europea y una “cuestión de interés común” de los Estados miembros. El horizonte: ***conseguir un alto nivel de empleo sin debilitar la competitividad de la Unión Europea.***

El Tratado otorga a la Unión la competencia de diseñar una “*estrategia coordinada*” en materia de empleo. Las directrices se definirán siguiendo el modelo adaptado en el Consejo Europeo de Essen (9-10/12/1994).

Una de las principales consecuencias es el hecho de que al definir y aplicar las políticas comunitarias en materia económica se tiene en cuenta su repercusión sobre el empleo.

## 2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Fue en Maastricht donde los gobiernos europeos debatieron sobre la conveniencia de incluir o no el empleo entre los criterios de convergencia y aquellos que los Estados miembros deberían asumir para integrarse en la moneda única. El rechazo fue mayoritario. Prácticamente la totalidad de los países querían preservar sus prerrogativas en las políticas de empleo. Sin embargo la imagen de escasa preocupación que la Unión Europea dio por el tema del empleo y el desempleo desencadenó fuertes críticas entre la opinión pública de los distintos países que no entendía que la creación de la futura Unión económica y monetaria pudiera marginar un tema de tal importancia.

## **ESSEN**

Pero sería difícil comprender las modificaciones al Tratado, sin el Consejo de Europa desarrollado en Essen (9-10/12/1994) en el que por primera vez se definieron unas líneas de acción a corto y medio plazo en materia de empleo.

En sus conclusiones se plasma el carácter prioritario de la lucha contra el desempleo, se insiste en el carácter estructural de gran parte del problema y en el papel fundamental que deben jugar los agentes sociales y los políticos a través del diálogo.

Cinco son los puntos estratégicos que se definen, como recomendaciones, para los Estados miembros:

- 1).- fomento de las inversiones en la formación profesional.
- 2).- incremento de la intensidad del empleo.
- 3).- reducción de los costes salariales indirectos.
- 4).- mayor eficacia de la política del mercado de trabajo.
- 5).- medidas dirigidas a los grupos particularmente afectados.

Estas recomendaciones se tradujeron en cada uno de los Estados en programas plurianuales, siendo elaborado un informe anual por parte de la Comisión sobre la evolución del empleo y los resultados de las políticas aplicadas por los Estados Miembros.

## **El Pacto de Confianza**

Posteriormente, en junio de 1996, la Comisión Europea, a iniciativa de su presidente Jacques Santer lanzó una "Acción a favor del empleo en Europa.- Pacto de Confianza", con un triple objetivo:

- movilizar a todos los agentes políticos, económicos y sociales a nivel comunitario, nacional y local,
- aprovechar el efecto de divulgación que tienen las acciones a escala europea, y
- situar la lucha contra el desempleo en una visión de la sociedad a medio y largo plazo.

El Consejo Europeo de Dublín en diciembre de 1996, acogió muy positivamente esta iniciativa e instó a que se pusieran rápidamente en práctica proyectos de pactos territoriales para el empleo.

Además, durante este tiempo la U.E. ha puesto en marcha numerosas acciones para el empleo a través de fondos estructurales y el Fondo Social Europeo.

Situar al empleo entre las políticas comunitarias y en la agenda de todos y cada uno de los Consejos Europeos, debería suponer que el Tratado de Amsterdam permitirá el desarrollo de iniciativas comunitarias en materia de empleo, y una política coherente en esta materia, a nivel europeo.

### **Consejo Europeo de Amsterdam (16 y 17 junio de 1997)**

Fue la ocasión en que los Jefes de Estado y Gobierno se reafirmaron en la necesidad de adoptar un enfoque positivo y coherente respecto de la creación de empleo, incluyendo un marco macroeconómico estable, la realización del mercado único, políticas activas en materia de creación de empleo y la modernización de los mercados de trabajo.

Se adoptó una resolución sobre crecimiento y empleo semejante a la recogida en el Pacto de estabilidad y crecimiento en el marco de la Unión Económica y Monetaria. Se invitó, asimismo, al Banco Europeo de Inversiones a fomentar proyectos que favorezcan el empleo, especialmente en el marco de las pequeñas y medianas empresas y a intensificar sus intervenciones en el campo de las grandes redes de infraestructuras.

Se concede a la Comunidad una competencia complementaria a la de los Estados miembros, en materia de empleo, teniendo por objeto la elaboración de una estrategia coordinada.

El nuevo título del Tratado prevé:

1. Considerar al empleo en la definición y la aplicación de las políticas y acciones comunitarias;
2. La creación, a nivel comunitario, de mecanismos de coordinación que incluyan:
  - Un informe anual conjunto del Consejo y de la Comisión sobre el empleo, tras el cual el Consejo adoptará sus conclusiones
  - Aprobación por el Consejo de las líneas directrices para el empleo, compatibles con las grandes orientaciones de la política económica
  - Un mecanismo de vigilancia similar al previsto para las políticas económicas (pero sin publicación de las recomendaciones ni sanciones)
  - La creación del Comité de Empleo, con el encargo de fomentar la coordinación de las políticas de empleo y de formular dictámenes en la materia.
3. La posibilidad de que el Consejo, por mayoría cualificada, adopte medidas incentivadoras, especialmente en forma de proyectos piloto.

Posteriormente, el 1 de octubre de 1997, la Comisión presentó la propuesta de orientaciones para las políticas de empleo, que veremos más adelante al tratar la Cumbre de Luxemburgo. No obstante sí es necesario recalcar que la Comisión propuso que se fijaran objetivos ambiciosos, tales como un aumento del índice de empleo desde el 60'4 % al 65 % y una reducción del índice de desempleo hasta llegar al 7 % en 5 años (para ello sería necesario crear en el conjunto de la Unión Europea, al menos 12 millones de nuevos empleos).

Tras la Cumbre de Luxemburgo, la próxima cita es el Consejo Europeo de Cardiff, de junio de 1998.

### 3. LA CUMBRE DE LUXEMBURGO

En este contexto la Cumbre Extraordinaria sobre el Empleo debía dar respuesta a la firme decisión del Consejo Europeo de que las disposiciones sobre el empleo del Tratado de Amsterdam fueran inmediatamente efectivas, aún antes de su entrada en vigor.

Se trata en definitiva de realizar un nuevo planteamiento fundamentado en dos ejes:

1. La continuación y el desarrollo de una política macroeconómica coordinada, y
2. la movilización sistemática y coordinada de políticas comunitarias de empleo.

Respecto del primer punto se trataría de aprovechar el actual entorno económico favorable y continuar con una política de crecimiento sustentada en:

- la estabilidad
- el saneamiento de las finanzas públicas
- la moderación salarial
- las reformas estructurales.

En cuanto al segundo, se trata de crear una estrategia común para generar puestos de trabajo en Europa, con la adopción de una serie de líneas directivas, *directrices*, que den lugar a los denominados Planes de Acción Nacional para el Empleo.

En este sentido, y para el ejercicio de 1998 se adoptaron las cuatro siguientes líneas de actuación o *pilares*:

1. Mejorar la capacidad de inserción profesional.
2. Desarrollar el espíritu de empresa.
3. Fomentar la capacidad de adaptación de los trabajadores y de las empresas.
4. Reforzar la política de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en el trabajo.

Simultáneamente el Consejo impulsó dos iniciativas concretas orientadas al desarrollo del empleo de forma directa:

1. Programa de Acción Especial de Amsterdam del Banco Europeo de Inversiones (BEI), cuyo objetivo es traducir las resoluciones del 16 de junio de 1997 en posibilidades concretas de inversión, y que incluye como medidas complementarias:

- la creación de una “ventanilla especial”, destinada a la financiación de pymes de alta tecnología y fuerte crecimiento (hasta mil millones de ecus).



- refuerzo de financiaciones para salud, educación y medio ambiente.
- Impulso financiaciones redes transeuropeas y otras grandes redes de infraestructuras.

2. Reorientación de los créditos de presupuesto de la Unión Europea que propuso el Parlamento Europeo.

La siguiente etapa no es menos importante: todos los Estados miembros han debido presentar sus Planes de Acción, incorporando las líneas directivas fijadas a nivel comunitario, en base a sus objetivos nacionales y adaptándolos a su situación particular. Será en el Consejo Europeo de Cardiff (Reino Unido) el próximo mes de junio donde deberán examinarse. Por primera vez, se activará el procedimiento de vigilancia multilateral, permitiendo ya realizar una evaluación intermedia previa a que los Jefes de Estado y de Gobierno analicen, en Viena en diciembre de 1998, la aplicación de los planes nacionales y adopten nuevas directrices para el año 1999.

La meta es clara, que la coordinación de las políticas nacionales de empleo ejerza el mismo impulso y la misma eficacia que se ha dado en materia de política económica.

#### 4. EL PLAN DE EMPLEO 1998

Bien podríamos decir que el Plan de Empleo Español nace bajo una estrella luminosa, una estrella polar: la formación. Contra el paro, formación.

El Programa español, para el periodo 1998-2002 que se presentará en la Cumbre de Cardiff prevé destinar más de 900.000 millones de pesetas y realizar un número superior al millón de acciones cuyo eje fundamental es mejorar la empleabilidad de nuestros desempleados.

El Gobierno tras dibujar un mapa del mercado de trabajo que cualquiera calificaría de devastador, y sobre las causas que en materia económica han contribuido a que nuestro país acumule la mayor tasa de paro del mundo desarrollado, apuesta por la continuidad de su política actual que ha posibilitado la creación de más de 600.000 puestos en los dos últimos años. Todo ello en el marco de la más amplia concertación social.

Algunos de los aspectos más significativos son:

☞ **Iniciativas para la mejora de la empleabilidad de los desempleados**, tales como la consolidación del sistema integrado de la Formación Profesional, los acuerdos de colaboración con las empresas y la aplicación de instrumentos que conviertan el carácter formativo de los contratos de aprendizaje en algo real. Se acompaña esta intención del compromiso de estimular la contratación indefinida de los aprendices a través de bonificaciones fiscales y reducciones de las cuotas empresariales a la Seguridad Social.

En este campo algunas de las iniciativas de carácter general que se proponen son:

- Bonificar en un 50% de la cuota de la S.S. para los aprendices (2 años).
- Desgravación fiscal para las empresas (no computar a estos aprendices como asalariados)
- Dar cobertura social a los jóvenes que firmen contratos de formación.

☞ Priorizar las políticas activas (búsqueda de empleo) sobre las pasivas (cobertura del desempleo). El paro relativo de las políticas activas pasará a un 24,8% en 1998, un 28,4% en 1999 y un 31,4% en el 2000.

☞ Reorganización de la jornada de trabajo en lo que se refiere al conjunto del año, dejando a un acuerdo entre empresarios y sindicatos aspectos tales como una mayor flexibilidad en la distribución del horario de trabajo a cambio de una reducción real de la jornada, siempre hablando del cómputo anual.

☞ Igualmente se plantea impulsar acuerdos entre los agentes sociales y empresariales para caminar hacia una sustitución de las horas extraordinarias por la realización de contratos fijos a tiempo parcial.

☞ Se propone asimismo subvencionar a las PYMES, los costes no salariales de la contratación con la intención de promover el empleo en estas organizaciones.

Pero el Plan, además, de recoger iniciativas de carácter general, presenta una mejora de acciones que se dirigirían a aquellos colectivos que sufren especialmente el problema del desempleo:

### ***MENORES DE 25 AÑOS***

Nos encontramos ante el mejor espejo de la cara del desempleo en todo el mundo desarrollado: el 40% de nuestros jóvenes entre los 16 y 25 años no tienen trabajo, lo que supone que más de 260.000 jóvenes de menos de 25 años llevaban a finales del año pasado más de 6 meses como demandantes de empleo.

Para este sector de población el Plan, reflejando el espíritu de las conclusiones de la Cumbre de Luxemburgo propone:

☞ La adaptación de los cursos de formación a las necesidades de los interesados. Es decir:

- Aquellos jóvenes que ya reciben formación podrían acceder a una orientación laboral personalizada.
- Los que no tienen una formación específica para un empleo, ni son estudiantes, podrán participar en programas de formación ocupacional global (Plan FIP, Programa Formativo de Aragón).

- Aquellos que tienen ya una formación se propone una acción combinada de formación y experiencia laboral, a través de una Escuela-Taller o de una Casa de Oficios.

El objetivo, en definitiva, que anualmente un 20% de los jóvenes que llevan más de 6 meses en desempleo reciban formación u orientación laboral.

☞ Se contempla la posibilidad por parte del Ministerio de Trabajo de subvencionar directamente la contratación de jóvenes en empleos de “Interés social”, en los denominados yacimientos de empleo (cultura, educación, servicios de proximidad, medio ambiente, etc.) Sin embargo, en este apartado no se especifica ningún objetivo concreto.

### **PARADOS DE LARGA DURACIÓN**

Tomando como referencia la Cumbre de Luxemburgo debemos decir que el 41,5% de nuestros parados mayores de 25 años han rebasado el tiempo de permanencia en el desempleo. Más de 880.000 llevan más de 12 meses en la misma situación, siendo igualmente el índice más alto de la Unión Europea. Algunas de las iniciativas propuestas serían:

☞ Siguiendo la orientación general del Plan, el Gobierno plantea como objetivo **mejorar la empleabilidad** de estos ciudadanos, incrementar sus posibilidades a una nueva oportunidad de acceso al mercado de trabajo, a través de procesos formativos y de reciclaje. Para aquellos cuya estancia en la situación de desempleo sea muy larga y ostenten una muy baja cualificación se les posibilitará una educación complementaria que mejore sus conocimientos básicos.

☞ Se prevé la posibilidad de ofrecer a este colectivo puestos de trabajo subvencionados en tareas de interés general.

☞ Fomentar el autoempleo, poniendo a disposición de este colectivo instrumentos que lo posibiliten para aquellos que opten por establecer su propio negocio.

☞ Para los que cobran alguna prestación económica, el tránsito del desempleo a la actividad se realizaría convirtiendo la prestación en parte del salario en uno de los nuevos yacimientos de empleo.

### **EMPLEO FEMENINO**

La situación de la mujer en el mercado laboral europeo, pero especialmente en el español, hace imprescindible que la política de empleo y por tanto el Plan tengan una atención especial hacia este sector, a la búsqueda de una efectiva igualdad de oportunidades.

Así, además de las iniciativas concretas, todo el Plan, el conjunto de las políticas activas recogidas en el mismo contempla la prioridad del fomento del empleo femenino.

Algunas de las actuaciones recogidas con carácter específico serían:

☞ Combatir la discriminación laboral incluyendo:

- puesta en marcha de incentivos económicos concretos para la contratación de la mujer.
- subvención íntegra de las cotizaciones a la Seguridad Social en las sustituciones maternales.
- fomento de la presencia de la mujer en los yacimientos de empleo.

☞ Favorecer la compatibilización de las tareas laborales y familiares de hombres y mujeres, aportando ayudas concretas al desarrollo de servicios sociales como guarderías y otros.

☞ Desarrollar el trabajo a tiempo parcial, “con carácter estable y voluntario”, entendiendo que este modelo de contratación favorece la incorporación de la mujer al mercado de trabajo.

Esta última acción se liga con el fomento de los contratos a tiempo parcial en el seno de sectores concretos, como el pequeño negocio, permitiendo horarios continuados de atención al público.

### ***Personas con discapacidad***

Aunque el proceso de integración en el empleo de las personas con discapacidades ha tenido una evolución ascendente de carácter sostenido en los últimos años, no es menos cierto que la tasa de empleo de este colectivo es muy inferior a la de la población general.

Una escasa motivación y capacidad, unas veces, y los prejuicios de las empresas, los empleos de baja cualificación y la baja retribución, la mayoría de las veces, son factores que dificultan su inserción en el mercado laboral.

En definitiva, para este colectivo se contemplan dos tipos de medidas:

☞ Mejorar sus capacidades de inserción laboral, con especial atención a jóvenes y mujeres demandantes de empleo, con acciones como:

- Formación profesional ocupacional para 20.000 personas.
- Implantación de 15 nuevos Servicios de Intermediación Laboral.
- Apoyos y subvenciones para 15.000 nuevas contrataciones.
- Apoyos para unos 5.000 perceptores de prestaciones por invalidez para su reinserción laboral.
- Adaptación de la oferta formativa ocupacional y continua a sus necesidades.
- Experiencias innovadoras de transición de la escuela a la vida laboral.

☞ Crear empleos adaptados:

- Apoyo y mejora de la fiscalidad de los empleos ordinarios y autónomos de los Centros Especiales de Empleo.

- Impulso de cooperativas de integración social (empleos de proximidad) para atención a personas dependientes.
- Favorecer la creación de microempresas.
- Incremento del grado de cumplimiento de la cuota de reserva de trabajadores discapacitados en las empresas.
- Mejora del sistema de reservas en las Administraciones Públicas.
- Regular formas de empleo de protección especial (empleo con apoyo, etc.).
- Potenciar un modelo de empleo protegido que permita la colaboración entre Centros Especiales de Empleo y las empresas ordinarias.
- Eliminación de barreras y adaptación de puestos de trabajo.
- Participación de los Agentes Sociales en la contratación, mantenimiento y promoción de los trabajadores con discapacidad.

Esto supone que en el marco del Plan de Empleo se destinarán durante el ejercicio de 1998 unos recursos aproximados a 23.000 millones de pesetas.

### ***PYMES***

Uno de los principales compromisos del Gobierno en este capítulo sería canalizar un volumen de préstamos del orden de 250.000 millones durante el ejercicio de 1998, beneficiando a unas 15.000 empresas.

Algunas de las acciones consideradas son:

- ☞ Incentivos para la creación del “primer empleo”, sea con el modelo de empresas personales, profesionales o autónomas, acudiendo a las ayudas fiscales y a la subvención de las cuotas empresariales de la Seguridad Social.
- ☞ Medidas de fomento del empleo utilizando medidas como:
  - asistencia técnica para estudios de viabilidad de nuevas iniciativas empresariales.
  - subvención de los ingresos de la nueva empresa hasta 500.000 pta., durante el primer año.
  - subvención de intereses destinados a la implantación de desempleados como autónomos, hasta 500.000.- pta.
  - oferta de acciones formativas especialmente dirigidas a este sector.
- ☞ Fomento de los mercados de capital-riesgo.
- ☞ Modificación de normativa sobre instituciones de inversión colectiva.
- ☞ Titulación de activos no hipotecarios.

☞ Modificación de los procedimientos de quiebras y suspensión de pagos, de forma que permitan agilizar los trámites de cierre y la reestructuración de las empresas.

## 5. ANÁLISIS CRÍTICO DE LA CUMBRE DE LUXEMBURGO Y DEL PLAN DE EMPLEO ESPAÑOL

Quizás la primera valoración crítica del Plan de Empleo la realiza el propio Gobierno cuando reconoce que, efectivamente, el Plan responde fidedignamente a los compromisos adquiridos en la Cumbre de Luxemburgo, pero que su contenido no agota todas las posibilidades de actuación en materia de empleo, lo que en un país que como hemos dicho acumula la mayor tasa de paro del mundo desarrollado no deja de ser un bagaje limitado; parece que sí debería irse mucho más allá de lo expresado en la Cumbre. España puede ser que vaya bien, pero el empleo necesita ir mucho mejor.

Hay aspectos que el proyecto no concreta y aún más podría decirse que ni siquiera se toman en consideración, tales como la puesta en marcha de determinadas medidas de fomento de empleo, tanto la **reducción de la jornada de trabajo** como la **eliminación de las horas extraordinarias** que quedan a la espera de unos hipotéticos acuerdos entre patronal, sindicatos y otras instancias sociales.

Pero, posiblemente, deberíamos abordar algún aspecto más esencial de las causas que nos han llevado a la situación actual.

Es a principios de los setenta cuando la sombra del desempleo hace su aparición en las sociedades europeas. Inicialmente, se considera como una consecuencia de la crisis energética, pero, no cabe duda de que el paso del tiempo nos ha ofrecido otra perspectiva, y ha evidenciado que ese hecho fue exclusivamente el fermento de un fenómeno más profundo que con mayor o menor intensidad ha afectado a todos los países.

Existen algunos hechos claramente identificables:

❶ Desde 1975, en los países de la actual Unión Europea los costes **laborales unitarios** en términos reales han **descendido un 20%** y, en el caso de España, un **24%**. Lo que indica que los salarios reales han crecido un 20% menos que la productividad. Sin duda *ese porcentaje se ha distribuido a favor del capital y no del empleo*.

Es incontestable que los avances tecnológicos y científicos incrementan constantemente la productividad, por lo que para mantener los niveles de empleo no queda más remedio que generar mecanismos que equilibren ese incremento de la productividad o conseguir que el PIB crezca en mayor o similar medida.

A nadie se le escapa que, sin acudir a modificaciones del escenario laboral, los avances tecnológicos incrementan la productividad de la economía: **para producir lo mismo se necesitan menos trabajadores**. Pero tampoco es menos cierto que hasta mediados de los setenta, con tasas de crecimiento de la productividad de hasta un 4,6% muy superior a las actuales entorno al 2%, el desempleo en Europa era prácticamente residual y todo ello debido a que la economía crecía a un mayor ritmo que la productividad. El aumento del PIB era mayor que el de la productividad. Simultáneamente, la reducción

progresiva de la jornada de trabajo compensó parcialmente el incremento de la productividad.

En la actualidad asistimos a un escenario en el que la situación se presenta como estructural e inalterable, pero no se encuentra respuesta a la pregunta de ¿por qué hemos tenido que renunciar al pleno empleo? Pero lo cierto es que el crecimiento de los beneficios del capital, derivados del incremento de la productividad, no se han visto reflejados en la misma medida en un aumento del empleo. Es evidente que la estabilidad monetaria se ha antepuesto al crecimiento y al empleo.

Para algunos, el mantenimiento de esta dinámica imposibilita la victoria final sobre el desempleo: son aquellos para los que la solución vendría de una nueva redistribución del incremento de la productividad, que supusiera un aumento de los salarios reales y el consiguiente tirón de la demanda y el aumento del PIB o bien que los aumentos de productividad se compensen con una reducción de la jornada laboral, o bien por la combinación de ambas soluciones.

② El objetivo del pleno empleo es algo que no puede dejarse en manos del mercado. Es evidente que nos encontramos en un momento fuertemente desinversor del sector público, de continuas privatizaciones, y que este proceso no puede tener sino un efecto negativo sobre el empleo, al igual que las desregulaciones a que se somete a ciertos sectores económicos.

La autonomía del sector privado limita casi en exclusiva las políticas de creación de empleo a incentivar con distintas fórmulas a los empresarios o al capital. Desde luego, y hasta el presente, **no se tiene ninguna garantía de que el aumento de los beneficios empresariales se transforme en creación de empleo.**

Por otra parte, una redistribución regresiva de la renta, puede privar al sector público de recursos para desarrollar políticas más directas de creación de empleo.

Pero es que en nuestro país se dan circunstancias especiales diferentes a las de otros países de la Unión lo que debería llevarnos igualmente a otras actuaciones más decididas:

- Nuestra tasa de desempleo es la más alta de Europa, casi el doble de la media.
- El proceso de desregulación de nuestro mercado laboral ha sido mayor (el 33% de nuestros contratos de trabajo son temporales), con una precariedad laboral más intensa que en el resto de Europa.
- Aproximadamente un 60% de los parados no perciben ayuda económica y sólo un 16% una prestación contributiva.
- Nuestro porcentaje de gastos de protección social representa sobre el PIB 5 puntos menos que la media comunitaria.
- La presión fiscal es 6 puntos inferior a la media de la Unión Europea.
- El proceso de privatización español es tremendamente superior al del resto de los países.

- Nuestro coste laboral mensual medio por trabajador es el 78,3% de la media europea.

Estos y algunos otros elementos diferenciadores obligan a una batalla más contundente contra el desempleo, pero posiblemente también más singular e imaginativa.

No podemos olvidar que aún en un escenario económico en fase alcista, el moderado crecimiento económico convive con más de tres millones de desempleados y una protección social muy por debajo de la media comunitaria.

España necesita crecer anualmente y de forma sostenida por encima de la media de la Unión Europea, si queremos converger en renta per cápita y niveles de desempleo.

Tampoco podemos olvidar que la disminución de la precariedad del empleo en 1997 fue mínima y que aumenta la rotación en la contratación temporal.

En definitiva existen algunos elementos que el Plan de Empleo español no contempla y que pueden ser considerados:

1. No es necesario ceñirse estrictamente a los compromisos de la Cumbre de Luxemburgo, pues ésta no limita nuestra soberanía estatal para la búsqueda de soluciones. Nuestro problema es mayor, nuestro esfuerzo también debe serlo.

2. El Plan insiste en la necesidad de flexibilizar y reducir los costes no salariales, y debería considerarse asimismo la necesidad de transformar, al menos en parte, los beneficios del capital en puestos de trabajo. Habría que aplicar medidas específicas que incentivaran la reinversión de los beneficios.

3. No debería renunciarse al papel de las administraciones públicas como creadoras directas de empleo, pues para mantener la política de reducción del déficit público estamos alcanzando cuotas de recorte más allá de los mínimos indispensables para la convergencia monetaria. Las políticas de privatización y la congelación de las Ofertas de Empleo Público contribuyen a un deterioro de los servicios prestados a los ciudadanos y a un incremento del volumen de horas extraordinarias.

4. Existe una necesidad de reorientar las políticas activas de empleo entendidas como contribución a la consolidación de procesos en el sector productivo no mercantil, basado en la creación de nuevas formas de producción, orientados a la rentabilidad social y a la creación de autoempleo.

- a) El Estado no debe eludir esta responsabilidad en el momento en que se realizan las transferencias a las comunidades autónomas y para ello debería actuar en una doble vertiente:

- Definiendo los medios, a través de la regulación de un marco normativo que: En el marco territorial, dé **un mayor protagonismo a los ayuntamientos y a las comarcas en la creación de empleo** (potenciando el desarrollo endógeno y la capacidad asociativa, así como de autoempleo y dinamización de los colectivos afectados en la búsqueda de sectores emergentes y servicios de



proximidad); y que avance en la **personalización de los proyectos de inserción y búsqueda de empleo.**

- Cree medios financieros que hagan viables esos proyectos.

b) Recrear un Servicio Público de Empleo que no se limite a la gestión marginal de las políticas no transferidas sino que asuma el control de la eficacia de las medidas adoptadas, es decir, que contribuya a dar una respuesta global a nuestro compromiso con la Unión Europea. No parece que la capacidad autonómica en materia de planificación y gestión de las políticas de empleo esté reñida con un alto nivel de incentivación orientadora y coordinación de las medidas adoptadas.

c) Propiciar una articulación de la sociedad y sus distintos agentes sociales y económicos que contribuyan a una mayor eficacia en el apuntalamiento del empleo generado y la optimización de los recursos utilizados.

5. El Plan se inhibe en lo referente a adoptar medidas estructurales que afecten al reparto del trabajo, transfiriendo aspectos tales como la reducción de jornada a 35 horas como la limitación de las horas extraordinarias a la capacidad negociadora de los agentes económicos y sociales. Sin embargo sí asume la iniciativa de reforzar la contratación a tiempo parcial.

Quedan pues en el aire medidas tales como:

- La reducción de la jornada laboral a 35 horas, redistribuyendo los aumentos de productividad,
- La prohibición-limitación de las horas extraordinarias, acudiendo asimismo a una desincentivación del pluriempleo, a través de un IRPF más progresivo.
- Permisos de formación, años sabáticos, etc., con cobertura de los puestos de trabajo.
- Estudio del establecimiento de la 5ª semana de vacaciones.

## **6. EL EMPLEO Y LAS CORPORACIONES LOCALES**

Esta urgente necesidad de adoptar planes de acción a corto plazo exige un alto nivel de participación y compromiso de todos los agentes económicos y sociales, pero también una estrecha colaboración por parte de todas las Administraciones Públicas.

En ocasiones, se tiene la sensación de que la descentralización política se queda en el nivel de las administraciones autonómicas cuando en materia de empleo, y fundamentalmente en la aplicación de algunos de los elementos de las políticas activas, entiendo que son las Corporaciones Locales y el ámbito local el lugar idóneo.

Las administraciones locales tienen reconocida una capacidad genérica de actuación para promover actividades y prestar servicios que afecten a las necesidades de los vecinos de su comunidad. Nos encontramos ante una afirmación que sitúa a los ayuntamientos ante la posibilidad de gestionar cualquier ámbito competencial, pues no encontraremos ninguno

que no afecte directamente o indirectamente a los intereses vecinales. Sólo los límites de su propia capacidad para gestionar.

No podemos olvidar, sin embargo, que la LBRL limita al municipio la posibilidad de invadir competencias del Estado, Comunidades Autónomas y otros entes públicos.

No obstante el camino recorrido en el desarrollo competencial es todavía exiguo en lo que se refiere a los municipios. Excepto en lo que viene determinado en la propia LRBL como “servicios mínimos”, se echa en falta una importante ampliación a otros ámbitos de la vida pública que, posiblemente, no se consideraron como “municipalizables” pero que hoy no se puede dudar.

Me interesa utilizar como ejemplo el tema de la intervención de los Ayuntamientos en el apoyo y en el fomento del empleo, así como en el de la promoción empresarial. Recogido en el art. 86 de la Ley de Bases, donde en su art. 86, en el capítulo dedicado a actividades y servicios, se admite la posibilidad de que las Entidades locales puedan intervenir en el ejercicio de actividades económicas mediante el correspondiente expediente, acreditativo de la conveniencia y oportunidad de la medida.

Esto se ha reflejado en una declaración decidida de voluntad de intervención por parte de los Ayuntamientos, pero la realidad es que sólo tienen a su disposición unos mecanismos intermedios, generalmente poco resolutorios, para participar en las medidas de fomento del empleo, tales como la solicitud de subvenciones al Fondo Social Europeo o la intervención en proyectos de iniciativas locales de empleo.

Una de las iniciativas más en boga es la creación de Unidades de Fomento o Promoción del Empleo, de las que nuestro Ayuntamiento fue pionero allá por el año 1984. También la puesta en marcha de unidades básicas de iniciativa económica que tengan como fin dinamizar la actividad económica del municipio.

Esta participación de las Corporaciones Locales podría redefinirse en torno a los siguientes ejes de actuación, algunas de cuyas acciones recoge el propio Plan de Empleo:

1) Realización de Pactos Locales para el Empleo, que manifiesten el compromiso conjunto para la realización de acciones contra el desempleo y que impulsen la participación en el diseño y ejecución de planes locales de empleo.

Esto es, la creación de empleo a nivel local será el resultado de una estrategia de implicación del conjunto de la sociedad.

Por una parte la necesaria coordinación y colaboración interinstitucional que deberá traducirse en:

☞ Actualización de la normativa de las Políticas Activas modificando los Programas de Escuela-Taller e INEM-Corporaciones Locales en dos direcciones:

✓ Priorizando a los colectivos de las directrices de la Cumbre de Luxemburgo, especialmente mujeres y discapacitados.

✓ Orientándose hacia proyectos ligados a los nuevos yacimientos de empleo.

El Plan recoge una acción específica que denomina **Plan de Choque en 100 Municipios muy afectados por el desempleo** y que recoge una colaboración con las Administraciones Autonómicas y Locales con medidas tales como los denominados **Talleres de Empleo** ("entrevista en profundidad + itinerario personalizado").

☞ Modernización del Programa de Agentes de Desarrollo Local. Traducido en un incremento de las cuantías de la subvención para la contratación, una redefinición de sus funciones, la ampliación de los periodos de contratación y el desarrollo de actuaciones de formación permanente.

☞ Líneas de ayuda a las Corporaciones Locales para la realización de estudios de viabilidad del empleo sobre su territorio, así como para la financiación de foros de intercambio de experiencias sobre empleo entre Entidades Locales.

☞ Revisión del Programa de Iniciativas Locales de Empleo, ligándolo a los nuevos yacimientos de empleo, ayudando en la contratación de personal técnico y subvencionando créditos obtenidos para la creación de microempresas y para la contratación indefinida de trabajadores y la creación de empleo autónomo.

2) Impulsar por parte de las Corporaciones Locales programas de desarrollo de microproyectos orientados hacia los nuevos yacimientos de empleo, lo que supone una estrategia orientada según las siguientes líneas de actuación:

a) Detección de necesidades sociales.

b) Definición de los medios más eficaces para satisfacerlas.

c) Promoción de los servicios públicos o privados consiguientes, entre los que deben destacar los relacionados con la economía social. A estos efectos, se entenderán prioritarios los yacimientos de empleo que responden a necesidades emergentes o no satisfechas que tienen una utilidad pública, especialmente las referidas a medio ambiente, cultura, educación, solidaridad, salud, familia, tiempo libre, turismo, deporte, desarrollo del entorno rural o urbano y otras oportunidades para la creación de empleo que ofrece el Sector Servicios. En este sentido, hay que señalar la necesidad de creación de microempresas y su financiación adecuada para contribuir a lograr una acción eficaz en el ámbito local, en términos de creación de empleo.

d) Determinación de los perfiles profesionales para los nuevos empleos a crear, según lo previsto en el nuevo Programa Nacional de Formación Profesional.

e) Estructuración de una oferta formativa adecuada.

f) Dotación de los medios económicos y técnicos precisos.

g) Suscripción de Convenios o Acuerdos, preferentemente con las Corporaciones Locales y, en particular, con la Federación Española de Municipios y Provincias.

**3)** Ejecución de experiencias piloto mediante la oferta de empleo público local que fomente los contratos que favorezcan la inserción de jóvenes en el mercado de trabajo (relevo, tiempo parcial, formación).

4) Impulso de la Economía Social Local:

- Subvencionando la formación de socios y equipos gestores de empresas de economía social.
- Impulsando la creación de Cooperativas de Iniciativa Social, que fomente la contratación de desempleados en la atención asistencial a personas dependientes.
- Fomentando las Empresas de Inserción Social para facilitar la integración sociolaboral de grupos afectados por exclusión social.

5) Convenio entre INEM (Servicio Público de Empleo), las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales para el desarrollo e integración de los Servicios Integrados para el Empleo (SIPE) y las Unidades de Inserción Laboral (UIL).

6) Desarrollo del **Plan Concertado de Prestaciones Básicas de Servicios Sociales en Corporaciones Locales**. 5% de los presupuestos de las Entidades implicadas (en la actualidad más de 16.000 personas empleadas).

# **LA EMPRESA ESPAÑOLA Y LA UNIÓN MONETARIA.**

**Vicente Salas Fumás**

Dpto. de Economía y Dirección de Empresas

Universidad de Zaragoza.

\* Este trabajo fue publicado anteriormente en la colección "Escuela y Despensa", editado por la Facultad de CC. EE. y EE., nº3 (1997).

¿Desde qué posiciones en términos de fortalezas y debilidades, afronta la empresa española la creación de la Unión Monetaria Europea? ¿Qué otros factores de carácter macro y microeconómico, además de la Unión Monetaria, afectan a la empresa en este final de siglo? ¿Cuáles son las recomendaciones y líneas de reflexión que emergen del panorama descrito?.

Las tres preguntas resumen los puntos principales de este trabajo. Las respuestas que les damos, a modo de síntesis, son las siguientes. La empresa española afronta el reto de la Unión Monetaria desde una posición saneada de beneficios y estructura financiera resultado de las recientes contracciones en sus costes laborales unitarios, pero sin avances, e incluso con retrocesos, en la superación de sus déficits estructurales crónicos en dotación de recursos intangibles, como por ejemplo capital tecnológico y capital humano. Las empresas de los países avanzados están sometidas a una importante transformación técnica y organizativa como consecuencia del cambio en el paradigma dominante en la forma de producir, desde la producción en masa a la producción flexible. El debate macroeconómico, necesario, en torno a temas como flexibilidad laboral y reformas estructurales, debe ampliarse para tener en cuenta otras consideraciones, como la asunción colectiva de compromisos capaces de condicionar la senda del desarrollo social, y la flexibilidad interna, más acorde con las exigencias de la nueva organización de la producción.

### **LA UNIÓN MONETARIA: IMPLICACIONES**

La creación de la Unión Monetaria entre los países europeos constituye uno de los hitos históricos importantes del presente siglo. Al margen de valoraciones, sin duda muy pertinentes, de carácter social y político (como la contribución a reducir los riesgos de conflicto bélico), desde una perspectiva económica la creación de la Unión Monetaria tiene una especial relevancia, pues supone el último paso en la consecución del mercado único entre todos los países de la Unión.

Después de la eliminación de cuotas, tarifas y aranceles y la normalización de mercaderías y servicios, la unidad de mercado queda todavía hoy afectada, de modo significativo, por la existencia de diferentes monedas nacionales. En esta situación, los precios de los bienes y servicios en cada país pueden ser susceptibles de alteración a través de oscilaciones en el tipo de cambio nominal de su moneda con respecto a las monedas de los demás, lo cual desvirtúa la competencia y pone en entredicho que pueda hablarse de verdadera unidad de mercado. Además, es bien sabido que oferentes y demandantes (especialmente los consumidores finales) tienen dificultades para “arbitrar” de forma efectiva entre mercados donde un mismo bien tiene el precio denominado en monedas distintas; cuando se implante la moneda única, todos los precios estarán denominados en euros, las barreras psicológicas al arbitraje desaparecerán, la competencia aumentará y, en última instancia, la unidad de mercado quedará consumada.

La culminación de un mercado único entre los países que aspiran a integrarse en la Unión Monetaria, puede dar lugar a considerables ganancias de eficiencia, en línea con las predicciones que el análisis económico realiza sobre los “beneficios” potenciales de aumentar el tamaño del mercado efectivo: aprovechamiento de economías de escala y de gama, ganancias de especialización, mayor presión competitiva por aumento en el número de competidores, mayor estímulo a la innovación por las expectativas de unas mayores ventas. Presumiblemente, estas ganancias de eficiencia serán primero internalizadas por las empresas europeas para, posteriormente, trasladarse a los consumidores finales en forma de precios más bajos y/o productos y servicios de mayor calidad.

Junto a estos beneficios, consecuencia de una mayor eficiencia asignativa, la moneda única debe aportar a países como España un beneficio adicional puesto que la unidad de mercado será particularmente evidente en el caso de los recursos financieros. Las empresas y

consumidores españoles participarán de un mercado monetario único, con tipos de interés equiparables a los de empresas y consumidores con un mismo nivel de riesgo, en cualquier otro país; en la medida en que estos tipos de interés se acerquen a los que han estado vigentes en los países más estables, el coste del capital de la financiación con el euro como moneda única deberá ser inferior, en términos reales, al coste del capital que han soportado hasta la fecha empresas y consumidores españoles. El abaratamiento en el coste de la financiación de las empresas debe estimular la inversión, el empleo y la creación de riqueza en general.

Los beneficios potenciales de la culminación del mercado único, a través de la creación de una sola moneda, son evidentes. Pero lo es también que la Unión lleva consigo costes potenciales. Primero, la ampliación de los mercados de bienes y servicios dentro de la Unión llevará consigo decisiones de localización de plantas, cierres, fusiones y absorciones de empresas..., con repercusiones directas inciertas para la economía española. España mantiene todavía ventajas sustanciales en términos de costes laborales unitarios con muchos países de la Unión, lo que sin duda constituye un factor positivo de atracción de inversiones productivas, pero al mismo tiempo se va a convertir en un país periférico dentro de la nueva geografía económica europea. Si no se actúa con mejoras en las infraestructuras de transportes y comunicaciones España perderá atractivo como centro de producción al quedar alejada del centro de gravedad del mercado unificado.

Segundo, los países que integran la Unión deberán renunciar al tipo de cambio nominal de la moneda como factor de ajuste para corregir desequilibrios en la producción y el intercambio con otros países. La experiencia reciente de la economía española es paradigmática sobre la importancia que puede adquirir este factor de ajuste macroeconómico y por lo tanto de la necesidad de realizar una valoración precisa de los costes potenciales que supone la Unión, con el fin de atenuarlos en la medida en que la decisión política de formar parte de dicha Unión ya ha sido tomada.

## **LA EXPERIENCIA ESPAÑOLA RECIENTE**

Desde 1986, cuando España se incorpora al Mercado Común europeo, la evolución de su economía se encuentra estrechamente asociada con el comportamiento de la competitividad exterior. Estudios empíricos realizados ponen de manifiesto que los resultados económicos de nuestras empresas, rentabilidad de los activos de explotación ajustados por posibles efectos inflacionarios, están determinados, a nivel agregado, por el cociente entre el tipo de cambio efectivo real en términos de precios industriales y el tipo de cambio efectivo real en términos de costes laborales unitarios. Además, el comportamiento de la rentabilidad económica relativa a la evolución del coste real del capital, explica con bastante fiabilidad, de nuevo a nivel agregado, la evolución de la inversión en activos productivos y la evolución del nivel de empleo, según se indica a continuación

### **Rentabilidad de las Empresas y Actividad Económica**

Los resultados económicos de las empresas tienen unas consecuencias muy claras en términos de comportamiento inversor y creación de empleo, tal como pone de manifiesto la Figura 1.

La medida de resultados económicos elegida es el cociente entre la rentabilidad de los activos de explotación y el coste del capital, menos uno. La rentabilidad y el coste están ajustados por cambios en los precios relativos y por la evolución de la inflación, es decir, están expresados en valores reales. Las empresas obtienen beneficios económicos cuando la medida de resultados es positiva (rentabilidad superior al coste del capital) y pérdidas económicas cuando la medida es negativa. Las cifras precisas de rentabilidad y sus determinantes, así como los costes financieros, se muestran en el Cuadro 1.

Resulta evidente que la crisis de resultados empresariales de principios de los años noventa afectó muy negativamente a la actividad, destruyendo empleo y paralizando la actividad inversora. Nótese también como la variación de la inversión y la variación del empleo siguen unos caminos muy paralelos confirmándose así que una parte sustancial de la creación de empleo se ha de conseguir a través de preservar los incentivos a la inversión de las empresas.

Durante los años 1992-1994 la destrucción de empleo es superior a la que cabría predecir de la evolución de la inversión según patrones de años anteriores. Esto pone de manifiesto que las empresas españolas llevan a cabo al mismo tiempo un proceso de sustitución de trabajo por capital.

La sustitución de trabajo por capital no será ajena al comportamiento de los precios relativos de los dos factores productivos. Durante los años 1987-1991 el coste financiero es un 14 por cien superior al coste en el período precedente de 1983-1987, mientras que en el subperíodo 1992-1995 el coste financiero vuelve a descender en un porcentaje similar. El coste laboral por trabajador, por su parte, mantiene una tendencia creciente hasta 1994, de manera que, hasta 1990, tanto los salarios como el coste del capital muestran una tendencia creciente, pero a partir de ese año el coste del capital disminuye mientras los costes salariales continúan subiendo. Por tanto, la sustitución de trabajo por capital en los últimos años es coherente con la evolución observada en los precios relativos de los factores.



**Cuadro 1.- Rentabilidad de la Empresa Española y sus Determinantes**

	Re ntabilidad Activo Explotación a)	Coste Finan- ciero Real a)	Ren tabilidad / Coste	Coste Laboral Unitario	Coste Laboral por Trabajador b)	Val or Añadido por Trabajador b)	Valor añadido / Activo de Explotación	U tilización Capacidad del Activo	Pr ctividad Activo
1	6,3	5	1.1		1924,4	317	0,30	0	0,
983	,5	4	1.1	,606		4,7	1	,834	0
1	6,2	5	1.0		1895,1	329	0,28	0	0,
984	,7	9	1.0	,576		2,0	7	,831	5
1	6,1	5	1.1		1913,8	335	0,28	0	0,
985	,5	1	1.1	,570		7,0	6	,828	5
1	7,8	6	1.2		1895,0	346	0,30	0	0,
986	,3	3	1.2	,547		1,7	5	,834	6
1	7,9	7	1.1		1941,0	342	0,32	0	0,
987	,1	1	1.1	,567		1,6	1	,822	0
1	9,4	7	1.3		2005,4	362	0,34	0	0,
988	,0	5	1.3	,553		7,2	2	,834	0
1	8,6	6	1.3		2089,6	363	0,34	0	0,
989	,3	7	1.3	,575		3,9	3	,841	8
1	7,3	6	1.0		2143,0	358	0,32	0	0,
990	,8	7	1.0	,599		0,1	8	,827	7
1	6,1	6	0,9		2132,4	355	0,30	0	0,
991	,2	8	0,9	,599		7,4	8	,801	4
1	5,1	6	0,8		2164,0	356	0,28	0	0,
992	,0	4	0,8	,607		3,0	7	,772	2
1	4,2	6	0,7		2166,6	356	0,27	0	0,
993	,0	1	0,7	,609		0,3	2	,747	1
1	5,7	5	1.1		2123,9	379	0,29	0	0,
994	,1	1	1.1	,560		4,6	8	,786	9
1	7,1	5	1.2		2065,3	384	0,31	0	0,
995	,5	8	1.2	,537		9,2	0	,811	3
1	7,3	5	1,4				0,30		
996	,2	1	1,4	,532	2115,9	3978,4	8	0,798	0,386
1	8,5	5	1,7				0,32		
997 (c)	,0	0	1,7	,515			4		
P romedios									
1	6,6	5	1.1		1907,0	332	0,29	0	0,
983-86	,8	4	1.1	,575		1,4	5	,832	4
1	7,9	6	1.1		2062,3	357	0,32	0	0,
987-91	,6	8	1.1	,579		0,1	8	,825	8

1 992-97	6,3	5	1,1	,560	2126,9	374	0,30	0	0,
	,5		8			9,0	0	,783	6

a) En tanto por cien; b) en miles de pesetas a precios constantes; c) valores previstos a partir de la Central de Balances Trimestral, con datos de los tres primeros trimestres.

Fuente: Central de Balances del Banco de España (1996) y elaboración propia.

Es posible, por tanto, establecer un vínculo de causalidad entre nuestra competitividad exterior y el crecimiento de la actividad real de la economía española en términos de inversión, empleo y producción, a través del impacto que dicha competitividad tiene en los resultados de las empresas, tanto en lo que se refiere a su margen de beneficios como a su cuota de mercado.

Centrando ahora nuestra atención en los determinantes de la competitividad exterior, se comprueba que los precios industriales, y en general del conjunto de bienes comercializables, siguen un comportamiento, en términos de tasas de variación, muy similar al del conjunto de precios de los países desarrollados, mientras que los precios de consumo (consecuencia de la evolución de los precios de los bienes no comercializables) se han alejado sensiblemente al alza de la evolución de los precios de consumo en el conjunto de países desarrollados, arrastrando al mismo tiempo a los costes laborales unitarios y, por tanto, produciéndose una significativa pérdida de competitividad con respecto a dichos países, en términos de costes laborales unitarios relativos, según se indica a continuación.

### **Competitividad Exterior y Resultados empresariales**

La economía española ha culminado en los últimos años un proceso de apertura exterior, lo cual hace presuponer que la evolución de la rentabilidad de las empresas españolas habrá estado en gran parte determinada por la capacidad para competir con empresas de otros países.

La medida de competitividad exterior contemplada es el tipo de cambio efectivo real de la peseta, obtenido a partir de los precios al consumo, los precios industriales y los costes laborales unitarios. Los tres tipos de cambio efectivo real, así como el tipo de cambio nominal, muestran una evolución desigual y no del todo paralela durante el período de tiempo estudiado, Cuadro 2. Tomando como referencia el año 1983, el tipo de cambio nominal cae hasta un 5,5 por cien en 1987 y vuelve a subir más de un 6 por cien por encima del valor de referencia en 1991, casi la mitad de esta última cifra había subido ya en 1989, cuando España entra en el Sistema Monetario Europeo.

El tipo de cambio nominal influye en la evolución de los tipos efectivos reales, pero sólo en una parte. El resto, más sustancial, responde al comportamiento de los precios y costes españoles en relación a los precios y costes en los países desarrollados. Así por ejemplo en 1991 España había perdido un 23,76 por cien de competitividad en términos de precios industriales, un 32,05 por cien en términos de precios al consumo y un 26,39 por cien en costes laborales unitarios, con respecto a 1983. Nótese, además, que, en términos de precios industriales, la pérdida de competitividad se produce casi íntegramente hasta 1989, cuando entramos en el sistema Monetario Europeo, mientras que en el resto de índices la pérdida de competitividad continúa en los años siguientes.

Esta evidencia pone al descubierto la inflación dual a que estuvo sometida la economía española a partir de 1989, de manera que los precios industriales, en cuanto que forman parte de los precios de los bienes comercializables, se mantienen a los mismos niveles que los precios en el resto de países desarrollados una vez los mercados están expuestos a la competencia exterior, mientras que los precios de los bienes no comercializables suben más que en otros países arrastrando al conjunto del IPC. La evolución de los precios interiores, sobre todo el IPC, también afecta a los costes laborales, sin duda porque los salarios tratan de recuperar la pérdida de poder adquisitivo que supone las tasas todavía importantes de inflación; el resultado fue una pérdida significativa de competitividad en términos de costes laborales unitarios hasta 1992.

Las sucesivas devaluaciones de la peseta a partir de 1993 permiten recuperar una parte significativa de la competitividad que se había perdido. Además, en 1995 los costes laborales

unitarios sufren un retroceso importante y la competitividad exterior en términos de costes laborales unitarios se encuentra ya prácticamente al nivel de 1987.

La competitividad exterior afecta a los resultados de las empresas porque la pérdida de competitividad influye negativamente en su cuota de mercado. Ello es evidente cuando observamos la evolución del saldo entre importaciones y exportaciones a lo largo del período estudiado y cómo este saldo se comporta de modo opuesto a como lo hace la competitividad (última columna del Cuadro 2). Si la empresa no responde a esta pérdida de demanda y mercado disminuyendo los recursos empleados se produce una infrautilización de los mismos con la consiguiente pérdida de productividad que ya detectamos en el epígrafe anterior.

Pero, además, la diferente evolución de los precios y los costes que se desprende de las cifras de tipo de cambio efectivo real del Cuadro 2, sugiere que la competitividad exterior ha afectado también el margen de beneficios de las empresas. Para comprobarlo construimos el denominado "margen exterior relativo", obtenido como cociente entre cada tipo de cambio efectivo real en precios y el tipo de cambio efectivo real en términos de costes laborales unitarios. El margen exterior relativo sintetiza la evolución relativa de nuestros precios en comparación con la evolución relativa de nuestros costes laborales unitarios, siempre con respecto al conjunto de países desarrollados.

La Figura 2 muestra la superposición de las cifras de rentabilidad económica, extraídas del Cuadro 1, y el margen exterior relativo calculado a partir del índice de precios industriales; la Figura 3 muestra una superposición similar pero sustituyendo precios industriales por precios al consumo. Hasta 1989 los márgenes relativos y la rentabilidad muestran una evolución muy similar, tanto si se utilizan precios industriales como si se utilizan precios al consumo. Incluso el IPC, en relación a los costes laborales unitarios, parece ser una medida más próxima a la rentabilidad que los precios industriales. Sin duda la economía española está todavía protegida de la competencia exterior y las condiciones interiores de precios y costes son los máximos determinantes de la rentabilidad. La situación cambia a partir de 1990 y es el margen exterior relativo calculado a partir de los precios industriales, el que mejor explica la rentabilidad de las empresas. Las condiciones de competencia exterior marcan ahora los resultados de las empresas, una vez la apertura que se inicia con la adhesión a la Comunidad Europea se ha consolidado y ha concluido el desarme arancelario.

La lectura de estas evidencias sugiere que hasta 1988 la apertura de la economía española sirve para que los precios españoles se vayan ajustando a los precios en los mercados internacionales, lo cual unido a que los costes laborales unitarios se mantienen estables en España, permite a las empresas mejorar sustancialmente la rentabilidad y ganar cuota de mercado. A partir de 1989 los precios de los bienes comercializables continúan marcados por la competencia exterior, pero los precios de los bienes no comercializables crecen más en España que en el resto de países desarrollados presionando sobre los índices de precios al consumo y sobre los salarios, pues estos tratan de ajustarse para mantener el poder adquisitivo de las rentas de los asalariados. El margen exterior relativo calculado a partir de precios de bienes comercializables (entre los que se incluyen los industriales) se deteriora y con ello la rentabilidad de las empresas que producen y venden estos bienes y servicios. La pérdida de competitividad en costes implícita en la evolución de este margen afecta, como ya dijimos, a las ventas y la cuota de mercado, además de a la relación precios-costes, de ahí que la variable de margen exterior relativo construida, sea suficiente para explicar la evolución de la rentabilidad, determinada tanto por el margen bruto como por la rotación del capital.

La Figura 3 es ilustrativa de cual hubiera podido ser la senda de evolución de rentabilidad de las empresas sin la inflación dual que afectó a la economía española a partir de 1989 y por tanto con una evolución de los costes laborales próxima a unos precios de

consumo que no hubieran diferido tanto de los precios de los bienes comercializables. La senda marcada por el margen exterior relativo muestra un descenso entre 1988 y 1993 mucho más moderado que el retroceso en la rentabilidad que experimentan realmente las empresas, de manera que si la rentabilidad de las mismas hubiera seguido la senda marcada por el margen exterior relativo, la crisis de resultados empresariales de los años 1992 y 1993 apenas se hubiese producido.

**Cuadro 2.- Competitividad Exterior y Balanza Cuenta Corriente**

Año	Tipo de Cambio Nominal	TCER IPI	TCER IPC	TCER CLU	Balanza Cuenta Corriente**
1983	100,00	100,00	100,00	100,00	-490,90
1984	99,90	106,65	104,38	103,73	179,20
1985	98,37	109,14	106,02	102,14	260,20
1986	95,26	110,78	108,76	100,13	692,20
1987	94,52	111,24	110,39	100,94	175,30
1988	97,75	115,29	115,90	107,50	-348,90
1989	102,35	120,21	123,91	115,91	-1368,00
1990	105,89	124,07	130,23	126,71	-1830,00
1991	106,02	123,76	132,05	126,39	-2054,00
1992	103,70	121,67	131,96	129,71	-2161,00
1993	91,68	109,40	118,25	113,98	-695,00
1994	85,62	105,25	112,68	106,75	-913,00
1995	85,00	106,33	113,95	100,77	158,00

Base 100, 1983

\*\* En Miles de Millones de Pesetas

Fuente: Dirección General de Previsión y Coyuntura, Instituto Nacional de Estadística

Este relato sobre la evolución de la competitividad exterior de la economía española se refiere a un período de tiempo que comprende los años 1989-1993, durante los cuales la peseta forma parte del Sistema Monetario Europeo y por tanto años en los que el tipo de cambio nominal se mantiene en una situación estable. Es decir, en un período en que la competitividad exterior es el resultado de precios y costes relativos; sin que se altere por ajustes significativos en el tipo de cambio nominal. Además, como los precios de los bienes comercializables se determinan en mercados globales en los que las empresas españolas deben tomar tales precios como dados, la competitividad exterior bascula alrededor de los precios de los bienes no comercializables de provisión pública y privada (pues aunque no participan de mercados globales sí forman parte de los costes de producción de los bienes comercializables) y alrededor de los costes laborales unitarios.

Costes interiores en alza y precios estables, fuera del control de las empresas, terminan por erosionar márgenes y/o hacen perder cuotas significativas de mercado. El ajuste inevitable se produce en las variables que las empresas pueden ajustar, empleo e inversión. Las cifras son elocuentes, entre 1989 y 1993 la rentabilidad de las empresas disminuye 4 puntos porcentuales y se situó por debajo del coste financiero; la inversión desciende una tasa acumulada del 32 por cien y la plantilla de las empresas se reduce en un 12 por cien, también

en valor acumulado (según datos de la Central de Balances del Banco de España). La situación se prevé insostenible y se actúa acompañando el ajuste real con una devaluación en torno al 30 por cien de la divisa española, que probablemente suaviza la crisis, pero no consigue evitar la pérdida de varios cientos de miles de puestos de trabajo en la industria.

En base a estas y otras experiencias se han levantado voces muy cualificadas alertando, primero, de los costes que podía suponer para el futuro de la economía española (y la empresa en particular) entrar en la moneda única y renunciar al tipo de cambio como variable de ajuste, y después, cuando la decisión de entrar ya ha sido tomada, de la necesidad de corregir los factores estructurales que dan lugar a los desequilibrios de la economía real, de manera que no se dependa tanto del tipo de cambio nominal como variable de ajuste.

Así, por ejemplo, se ha dicho que el comportamiento homogéneo de los precios de los bienes comercializables entre países, está poniendo de manifiesto una unidad de mercado, que no parece verse afectada sustancialmente por la disparidad de monedas nacionales. Por otra parte, la tradicional rigidez a la baja, junto a su indiciación a los precios de consumo, de los salarios en España, deja al nivel de empleo y al tipo de cambio nominal como únicas variables de ajuste. Si prescindimos del tipo de cambio, la variable de ajuste queda reducida al empleo y, si se repiten situaciones como las vividas en los últimos años, las consecuencias, en términos de desempleo, pueden ser catastróficas. Por todo ello, se decía, España no debe entrar en la Unión y de esta forma preservar el tipo de cambio como variable de ajuste.

Estas peticiones no se han atendido y España lucha por entrar en la Unión en los plazos previstos. Presumiblemente la valoración de los beneficios esperados se ha considerado mayor que la de los costes esperados de la integración, pero ello no debe hacernos perder de vista la "tozudez" con que se manifiesta nuestra experiencia reciente, el papel que ha jugado el ajuste en el tipo de cambio para salir del "pozo" en que se encontraba la empresa española en 1993, y en definitiva las fundadas advertencias de aquellos que ponderan más altos los riesgos que las oportunidades de la integración. De ahí que cobren plena vigencia las peticiones de reformas estructurales, principalmente en lo que se refiere a los mercados de servicios públicos y privados (para eliminar las tensiones inflacionarias que todavía generan) y en el mercado de trabajo, para introducir elementos de flexibilidad adicionales a los que han estado presentes hasta ahora.

El diagnóstico sobre la competitividad exterior de la economía española en su conjunto, sus causas y consecuencias, parece bastante aquilatado y las recomendaciones de reforma estructural son plenamente oportunas. Ocurre, no obstante, que al mismo tiempo que la economía española se globaliza y la competitividad macroeconómica adquiere una relevancia especial, se están produciendo cambios en la dimensión microeconómica de la competitividad y en particular cambios en la forma de organizar la producción y el comercio por parte de las empresas líderes en el mundo. La reflexión sobre el futuro de la empresa española en la Unión Monetaria y la preocupación por los ajustes macroeconómicos, debe complementarse con la reflexión a nivel microeconómico. Podría ocurrir, por ejemplo, que las reformas estructurales que se proponen para preservar la competitividad macroeconómica fueran contrarias a las necesidades que se derivan de la búsqueda de la competitividad microeconómica o simplemente insuficientes. Si fuera así, la reflexión sobre las reformas necesarias debería tener un mayor alcance y profundidad.

## **LA DIMENSIÓN MICROECONÓMICA DE LA COMPETITIVIDAD**

Si visualizamos a España en Europa resulta conveniente trabajar con escenarios de alcance europeo. En este sentido, el Libro Blanco de la Comunidad Europea sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo recuerda que los factores microeconómicos de competitividad no residen únicamente en el nivel relativo de los costes directos de

producción. Y Alexis Jacquemin, uno de los economistas europeos más prestigiosos e influyentes y autor, entre otros, del Libro Blanco, precisa en un trabajo posterior que la competitividad desde una perspectiva de empresa europea debe asentarse en, 1º) la calidad de la educación y la formación; 2º) la eficiencia de la organización empresarial; 3º) la capacidad de llevar a cabo mejoras continuas en los procesos de producción; 4º) la intensidad de la investigación y el desarrollo y la explotación industrial de sus resultados. Y, sobre todo, en la capacidad para incorporar todos estos elementos en estrategias coherentes. Jacquemin recuerda que entre el 75 y el 90 por cien de los costes salariales de las empresas se dedican actualmente a funciones más vinculadas a la organización que a la producción directa, por ejemplo tecnología de la información, ingeniería, formación, contabilidad, marketing e investigación. Por esta razón, la capacidad organizativa es uno de los elementos claves de la competitividad empresarial.

Con estas reflexiones, Jacquemin respalda las conclusiones de un libro realizado por académicos y consultores sobre la competitividad europea<sup>1</sup> y en el que Benjamin Coriat, uno de los autores del libro “Entreprise France”, el “Made in América” francés, apunta a la innovación organizativa como el “eslabón perdido” de la competitividad europea. Innovación organizativa sobre la que también se pronuncia el Libro Blanco cuando propugna para Europa una organización corporativa que promueva la flexibilidad interna a través de una gestión óptima de los recursos humanos en la empresa. Se trata, dice, de ajustar la fuerza de trabajo sin despedir a las personas cuando ello pueda evitarse, de manera que la continuidad del vínculo entre la empresa y el trabajador lleve a inversiones importantes en capital humano y a la implicación del personal. Cada empresa debe responsabilizarse en la consecución de esta flexibilidad interna mediante una formación polivalente de sus trabajadores, la movilidad entre puestos y funciones, la organización integrada del trabajo, la flexibilización de la jornada laboral y una más estrecha relación entre salarios y resultados económicos de la empresa. En cuanto a su puesta en práctica, se apunta que, atendiendo a la naturaleza del modelo empresarial europeo, debería implantarse mediante la negociación en el seno de la empresa.

La reflexión que tenemos planteada acerca de la necesidad de combinar perspectivas macro y microeconómicas sobre la competitividad, es en cierto modo similar a la que plantea la OCDE en un reciente documento sobre los beneficios y los costes de la denominada “globalización”<sup>2</sup>. De acuerdo con este análisis, la globalización de las economías desarrolladas no debe valorarse sólo a partir de la amenaza de la competencia, para los países de la OCDE, proveniente de países de bajos salarios, ni tampoco a partir del cambio en la dinámica de la competencia oligopolística a nivel mundial. Es imprescindible comprender y valorar también (incluso prioritariamente) las fuerzas microeconómicas que configuran la actual era de globalización y que se centran, sobre todo, en la sustitución del modelo Taylorista de producción por el denominado modelo de producción flexible o Toyotista. En este sentido, según el mencionado documento, la producción flexible sería la respuesta de las empresas en los países de la OCDE a la alternativa de superar las rigideces del modelo Taylorista a través de implantar este modelo en países ajenos con bajos costes salariales.

Las organizaciones flexibles buscan reducir el despilfarro y mejorar la productividad del trabajo y del capital a través de implantar una lógica inversa a la del Taylorismo. Para ello integran el “pensamiento” y la “acción” a todos los niveles de la empresa, prescindiendo de la mayor parte de los niveles intermedios de dirección pues crean disfunciones en términos de flujos de información. Las organizaciones flexibles evitan la excesiva especialización y compartimentalización definiendo puestos de trabajos multifuncionales, equipos de trabajo y

---

<sup>1</sup> *Los Retos de Europa: Innovación, Competitividad y Empleo*, B. Coriat y otros. Mundi Prensa (1997).

<sup>2</sup> “The Policy Challenges of Globalization and Regionalization”, Ch. Oman, *OCDE Policy Brief* nº 11, (1996).

rotación de puestos. En contraste con la perspectiva Taylorista de que existe una forma mejor de hacer las cosas, la organización flexible preconiza la innovación y la mejora continua en organización, producción y características de los productos.

La organización flexible trasciende a la organización del trabajo y de la producción. Bennet Harrison, por ejemplo, sostiene que la transformación de las grandes corporaciones mundiales durante los últimos veinte años se ha efectuado sobre cuatro pilares básicos<sup>3</sup>. En primer lugar, marcando una clara distinción entre las llamadas “competencias básicas” o “nucleares” y el resto de actividades de la empresa; la empresa mantiene las primeras dentro de su ámbito de control y externaliza el resto transfiriéndolas a proveedores íntimamente relacionadas con ella. En segundo lugar, intensificando la aplicación de las tecnologías de la información a los procesos de coordinación y control, sustituyendo los flujos verticales de información que caracterizan a la empresa jerarquizada, por flujos horizontales que mantienen una estrecha y permanente conexión entre la producción y la demanda. Tercero, las empresas promueven alianzas y acuerdos de cooperación entre sí procurando internalizar efectos externos (por ejemplo, los que surgen de las actividades de investigación) y aprovechando las economías de escala en aquellos procesos y actividades donde realmente son importantes; los proveedores de primer nivel que se crean a partir de la concentración en actividades nucleares, acostumbran a formar parte de la red de alianzas y acuerdos. Y cuarto, la dirección procura conseguir una colaboración más estrecha de sus empleados y la implicación de éstos en la misión de la empresa, de manera que es posible hablar de grupos de trabajadores “nucleares” que son tratados por la empresa como activos a largo plazo.

En suma, como señala Charles Oman, investigador de la OCDE, el secreto de la producción flexible no es puramente tecnológico sino organizativo. Con él se busca rapidez y efectividad en las respuestas a los cambios en la demanda y las condiciones de mercado, manteniendo al mismo tiempo una alta eficiencia operativa. La innovación y la satisfacción del cliente son las fuerzas que mueven la competencia, mientras que el aprendizaje y sobre todo “el aprender a aprender” constituyen las bases para el reforzamiento de las ventajas competitivas.

## VALORACIÓN E IMPLICACIONES

Las reflexiones precedentes sobre la dinámica transformadora de la empresa en las economías avanzadas, sugieren algunas preguntas, a) ¿qué estadio ocupa la empresa española en ese proceso de evolución y cambio?; b) ¿qué fuerzas la frenan o la impulsan?; c) ¿qué efectos externos pueden esperarse de la transformación en las relaciones productivas?; d) ¿qué recomendaciones de política industrial y económica en general se desprenden de los análisis realizados?.

**Cambio organizativo.-** La innovación organizativa constituye uno de los campos más oscuros en el conocimiento de la empresa española. Un reciente estudio<sup>4</sup> realizado por ESADE sobre la competitividad de la empresa industrial en Cataluña manifiesta, después de revisar las conclusiones de otras investigaciones, que las PYME familiares españolas acostumbran a responder a un patrón de organización simple, en la que impera un paradigma de control centralizado en el empresario, mientras que las grandes empresas, a menudo filiales de multinacionales, siguen un paradigma de control burocrático, con un bajo grado de descentralización. Esta conclusión se refuerza cuando, después de valorar la difusión de los sistemas de trabajo, el mismo estudio concluye que “en general se constata que el paradigma de trabajo y liderazgo participativo, es decir, la concepción del trabajo autónomo en equipo no ha penetrado aún con fuerza en el tejido industrial catalán. Muy pocas empresas reconocen la

---

<sup>3</sup> *La Empresa que Viene*, B. Harrison, Paidós, (1997).

<sup>4</sup> *La Competitivitat de l'Empresa Industrial a Catalunya*, ESADE, (1996).



utilización de grupos de mejora o círculos de calidad. La cultura empresarial continua pues centrada en el paradigma del control jerárquico”. (pag. 362)

Otras investigaciones, como las realizadas en el proceso de elaboración del estudio sobre competitividad de la empresa española<sup>5</sup>, han puesto de manifiesto, en cambio, la amplia difusión de los acuerdos de cooperación y alianzas entre las empresas españolas, la emergencia de estructuras reticulares de empresas en sectores como la confección, y la organización multinivel que surge en la industria del automóvil y sus componentes, como consecuencia de la externalización de actividades por parte de los principales fabricantes. Sin embargo, también es cierto que la participación de empresas españolas en alianzas, acuerdos y prácticas de subcontratación parece seguir pautas eminentemente defensivas como corresponde a partícipes con escasa capacidad de liderazgo y una alta subordinación. Además, las experiencias de flexibilización en el sector de la confección parecen orientadas sobre todo a reducir costes, partiendo de una posición media en la creación de valor.

La innovación organizativa en España aparece especialmente limitada en todo lo que se refiere a facilitar la internalización por parte de las empresas, de los conocimientos generados por el esfuerzo de creación e innovación en los centros públicos de investigación. Esta laguna organizativa es especialmente destacada por investigadores sobre la competitividad de la empresa europea, y España sería así un ejemplo paradigmático del llamado “eslabón perdido” de la competitividad europea.

**Financiación y Propiedad.-** Un aspecto importante del cambio organizativo es el que se manifiesta a través de la evolución de las fuentes de financiación y de la estructura de propiedad.

La evidencia empírica disponible, como se indica a continuación, sugiere que las empresas españolas están evolucionando hacia una estructuración en forma de grupos empresariales, con participaciones accionariales cruzadas y abundante financiación intragrupo, fuera de los mercados de capitales.

### **Financiación y Propiedad de la Empresa Española**

Nuestro objetivo ahora es presentar algunas evidencias empíricas sobre la evolución reciente de las relaciones entre las empresas españolas y los mercados financieros, manifestadas a través de decisiones de política de dividendos, estructura financiera y estructura de propiedad.

De acuerdo con las primeras cifras del Cuadro 3, la política de dividendos seguida por las empresas españolas supone una proporción de beneficios repartidos superior en períodos expansivos de la economía, 1987-1990 por ejemplo, que en períodos recesivos, 1991-1994. Esta evidencia parece indicar que las políticas de dividendos persiguen estabilizar en el tiempo el beneficio por acción percibido por los accionistas de las empresas. La estabilización podría obedecer, a su vez, al objetivo de reducir el riesgo de la inversión para los accionistas o a objetivos "señalizadores", en la medida en que la empresa a través de su política de dividendos trata de informar al mercado sobre sus expectativas de resultados futuros. Pero la estabilización de los dividendos por acción percibidos por los accionistas, tiene como contrapartida aumentar la variabilidad de los beneficios retenidos para la autofinanciación de la empresa, pues gran parte de las oscilaciones en los beneficios a lo largo del ciclo económico se trasladan a los beneficios retenidos, cuando los repartidos son relativamente estables. Puesto que los beneficios retenidos son fondos que se destinan a financiar la inversión nueva, la volatilidad de la autofinanciación afectará negativamente a la estabilidad de la inversión.

---

<sup>5</sup> *Competir en Europa*, Fundación Empresa y Ciencia, Ariel (1996).

Para una inversión dada, la evolución contracíclica de la tasa de reparto de dividendos dará lugar a una evolución similar del endeudamiento de las empresas, pues los menores (mayores) beneficios retenidos deberán complementarse con mayor (menor) financiación de deuda (o ampliaciones de capital). La evolución temporal de la deuda con coste en relación al pasivo total, es consistente con esta predicción, aunque el nivel de endeudamiento en el período de la crisis de principios de los noventa, es menor que el nivel de endeudamiento en la etapa recesiva anterior. La menor actividad inversora del período 1991-1994 podría explicar el menor endeudamiento de las empresas en esta recesión, comparado con recesiones anteriores.

Cuando dentro del endeudamiento se distingue entre el de corto y el de largo plazo, se comprueba que el de largo plazo muestra una evolución decreciente en el tiempo y el de corto plazo representa una proporción creciente del endeudamiento total. La volatilidad de los tipos de interés podría explicar esta tendencia, la cual implica que el ajuste en las necesidades de fondos no cubiertas por la autofinanciación se realiza a través de deuda corto, circunstancia que tampoco contribuye a una actividad inversora estable, pues la empresa debe renegociar casi permanentemente las condiciones de su financiación ajena.

Un hecho destacable que se desprende del Cuadro 3, es la pérdida de importancia de la financiación bancaria en el conjunto de la financiación ajena de las empresas, durante el período estudiado. Esta disminución es manifiesta sobretudo en la deuda a corto plazo con coste, donde adquiere importancia creciente la financiación no intermediada a través de obligaciones emitidas al mercado y la financiación de otros acreedores. Dentro de la deuda a largo, las obligaciones mantienen una proporción estable en el tiempo, a pesar del notable desarrollo del mercado de valores en España durante los últimos años. No parece que este desarrollo haya incrementado las oportunidades de financiación a largo plazo de las empresas, a través de la emisión de obligaciones. La disminución de la deuda bancaria a largo plazo se suple por la financiación de "otros" con el mismo plazo de vencimiento.

A lo largo del período 1983-1994 las empresas de la Central de Balances incrementan sustancialmente los activos financieros dentro de su activo total, de manera que en 1994 aquellos representan casi el 20 por cien del activo de las empresas. En ese mismo año, el inmovilizado neto no financiero representa al 26 por cien del activo total en 1994. La creciente importancia de las inversiones financieras permanentes de capital coincide con un aumento en la proporción de capital en poder de "otras empresas residentes", desde el 15 por cien en el período 1983-1986 hasta el 25 por cien en el período 1991-1994 y el 27 por cien en 1995. Un análisis más pormenorizado de la distribución accionarial en las empresas de la Central de Balances pone de manifiesto que el incremento de la importancia relativa de las acciones en manos de "otras empresas residentes" ocurre en detrimento de las acciones en poder de "otros titulares residentes", mientras que la proporción de "bancos y entidades financieras", "empresas no residentes" y "administración pública", permanecen estables en el tiempo.

Todo apunta a que entre las empresas españolas se están configurando grupos empresariales, sostenidos a través de participaciones accionariales cruzadas entre las empresas que los integran. Esta expansión de los grupos podría explicar el crecimiento que experimentan "otras deudas con costes", tanto a corto como a largo plazo, en el conjunto de la financiación de las empresas españolas, pues dentro de ellas se incluirán los préstamos entre empresas de un mismo grupo. Como se ha visto antes, los préstamos entre empresas estarían sustituyendo a los intermediarios financieros, bancos y cajas, como proveedores de financiación empresarial. Pero los flujos entre empresas de un mismo grupo no son sólo financieros sino también flujos reales. En efecto, según cifras de la Central de Balances, las compras netas y trabajos realizados por otras empresas pertenecientes al grupo empresarial o

asociadas al mismo representan, entre 1991 y 1995, los siguientes porcentajes del total de compras y trabajos realizados: 32,5; 29; 32,8; 35,2 y 36,2 por cien, respectivamente.

### Cuadro 3.- Estructura Financiera y de Propiedad

	1983-1986	1987-1990	1991-1994	1995
Tasa Reparto Dividendos	31,0	30,2	45,0	41,5
Deuda con Coste / Pasivo Total con Coste	53,5	42,0	44,0	42,0
Deuda a Corto con Coste / Deuda con Coste	27,0	28,0	35,0	31,0
Deuda a Largo / Deuda con Coste	73,0	72,0	65,0	69,0
Deuda Bancaria a Corto / Deuda a Corto con Coste	88,0	73,6	57,2	53,0
Obligaciones a Corto / Deuda a Corto con Coste	6,5	15,6	20,0	16,0
Otras Deudas a Corto / Deuda a Corto con Coste	5,5	19,8	22,8	31,0
Deuda Bancaria a Largo / Deuda a Largo	64,0	59,6	54,4	54,0
Obligaciones a Largo / Deuda a Largo	21,0	23,6	24,0	21,5
Otras Deudas a Largo / Deuda a Largo	15,0	16,8	21,6	23,5
Activo Financiero / Activo Total	7,5	12,3	18,0	22,9
Inversiones Financieras Permanentes en Capital / Activo Total	6,1	10,0	14,6	-
Participación en la Propiedad de				
- Otras Empresas Residentes	15,0	18,0	25,0	27,0
- Entidades de Crédito	6,5	4,5	4,4	4,3

Todas las cifras en porcentajes

Fuente: Central de Balances (1994) y elaboración propia.

Es de esperar que la financiación y propiedad de las empresas responda a estrategias competitivas y formas de organización que mejoren su presencia en los mercados y al mismo tiempo aseguren suficiente flexibilidad y capacidad de adaptación al cambio. En términos más técnicos podría afirmarse que con ello se busca confiar el gobierno de las transacciones a formas intermedias entre la integración vertical total y el mercado.

El sistema de gobierno empresarial "interno" que emerge de la proliferación de participaciones accionariales cruzadas entre empresas, está bien documentado en la literatura, en contraposición al sistema denominado "externo" donde tales participaciones cruzadas apenas existen y la propiedad de las empresas está más dispersa entre inversiones institucionales y titulares anónimos. Su objetivo no es sólo proporcionar flexibilidad, sino proteger las rentas de inversiones específicas, y en países como Alemania y Japón, donde está más extendido, los bancos tienen un papel activo en la configuración de los grupos. Por el contrario en España estamos detectando un retroceso en la implicación de los bancos en la financiación y control de las empresas, al menos según las cifras que aporta la Central de Balances.

No es posible hacer aquí una reflexión exhaustiva de las condiciones de financiación y propiedad de la empresa española, pero sí parece necesario advertir que su configuración debe responder a otras exigencias, además de las que impone una externalización de actividades productivas relacionadas. La financiación y la propiedad son claves para conseguir una eficiente asignación de riesgos, para lograr coberturas no traumáticas de déficits transitorios de tesorería y para ejercer un control efectivo sobre el capital a través de una asignación eficiente de los recursos invertidos; para ello resultan decisivos también los mecanismos a través de los cuales se eligen, se tutelan y se sustituyen a los máximos directivos de las

empresas. Además, es preciso vigilar que la formación de grupos no altere las condiciones competitivas de los mercados de productos, pues una intensa competencia en los mismos es condición necesaria para la eficiencia productiva y asignativa.

La prosperidad a largo plazo de la sociedad española depende de la creación de empleo y de la mejora cualitativa de la población ocupada en formación y tecnología. Las crisis económicas afectan muy negativamente a los esfuerzos de las empresas en formación y gasto tecnológico; de hecho, en los últimos años, la proporción de gasto en I+D sobre el PIB ha retrocedido, a pesar de ser muy baja comparativamente con la de otros países avanzados, en especial la parte financiada por las empresas. La estabilidad macroeconómica (bajos tipos de interés real) y microeconómica (menos volatilidad en los beneficios y rentabilidad de los activos) crean condiciones favorables para la inversión en intangibles, pero no serán suficientes por sí solas. Cómo se configura la propiedad y el gobierno de las empresas será, pensamos, el factor más determinante a medio plazo para que España converja en esfuerzo tecnológico y formativo a los niveles de los países más desarrollados.

**Factores determinantes.-** En cuanto a las fuerzas que frenan o impulsan la difusión de la innovación organizativa entre nuestras empresas, es de esperar que entre las segundas juegue un papel importante la presión de la competencia, pero es bien sabido que la adopción de innovaciones está sujeta a determinados “fallos del mercado”. La empresa decide la adopción de una innovación a partir de los beneficios y costes que espera de ella, pero el cálculo de tales beneficios y costes requiere previamente disponer de suficiente información cuyo coste es un elemento disuasor cuando quien debe incurrirlo tiene un volumen de actividad excesivamente limitado (PYMES). El retraso en la adopción constituye un medio de reducir la incertidumbre, a través de aprender de la experiencia de los adoptantes previos.

Segundo, la innovación organizativa que nos ocupa requiere un cambio en el conjunto de atributos que conforman la estrategia y estructura organizativa, pues es bien sabido que las complementariedades entre dichos atributos son muy intensas y si alguno de ellos desencaja con los demás, la pérdida de eficacia para el sistema en su conjunto será muy grande. La globalidad del cambio requiere un enorme esfuerzo de coordinación y una gran capacidad de liderazgo que no todas las empresas están en condiciones de aportar y asumir.

Tercero, el cambio organizativo a nivel de cada empresa individual requiere del acompañamiento idóneo de determinadas instituciones de ámbito externo. Así por ejemplo, investigadores como Levine y Thyson afirman<sup>6</sup> que la adopción de formas participativas de organización y gestión se ve facilitada por unas relaciones laborales entre empresarios y trabajadores basada en la confianza mutua, por unas relaciones de "proximidad" entre las empresas y quienes le proporcionan la financiación necesaria (bancos por ejemplo) y por una mayor estabilidad macroeconómica. Además, la disposición a participar en alianzas, acuerdos y otras modalidades de contratos implícitos, con otras empresas que comparten la cadena de valor de la industria, debe estar extendida entre todas ellas, al igual que la voluntad de cambio organizativo, pues si no es así se pierde un eslabón básico para conseguir la deseada complementariedad. En España, hasta la fecha, no puede hablarse de confianza y transparencia en las relaciones laborales ni de elementos flexibilizadores en el mercado de trabajo más allá del ajuste de plantillas y el tiempo de trabajo. Tampoco las relaciones bancos-empresas han sido las idóneas para que los bancos tutelan el proceso innovador y adquieran la información necesaria para calibrar el valor económico de la misma (único medio de atenuar el riesgo de la inversión dada la naturaleza intangible de la innovación organizativa y por tanto su nulo valor de realización). En cuanto a la estabilidad macroeconómica es bien conocida la virulencia con que se ha manifestado tradicionalmente el ciclo económico en

---

<sup>6</sup> "Participación, Productivity and the Firm's Environment", D. Levine y L. D'Andrea Tyson, en *Paying for Productivity*, A. Blinder edr. Brookings, (1990).

nuestro país, y la elevada prima de riesgo que incorpora el tipo de interés del dinero.

En suma, la difusión de la organización flexible en España puede verse frenada por insuficiencias de información, por resistencias al cambio global desde el interior de las empresas y por un desencaje entre el marco institucional en que se desenvuelve la empresa y el marco más propicio para potenciar la eficacia de la flexibilidad interna.

**Externalidades.-** En cuanto a los efectos externos de la implantación de organizaciones flexibles, en sentido amplio, investigadores como Bennett Harrison recogen abrumadoras evidencias sobre la polarización y dualismo del mercado de trabajo a que dicha implantación acostumbra a dar lugar. Según su propio análisis, siguiendo los principios básicos de la producción flexible, eficaz y eficiente, los directivos realizan una primera clasificación de trabajos en permanentes (nucleares) y contingentes (periféricos), lo cual implica a su vez una gran diferencia de estatus y retribución entre los trabajadores que finalmente se ocuparán de llevar a cabo unos trabajos y otros<sup>7</sup>. La externalización de actividades consideradas periféricas, junto con las personas que las realizan, da lugar a la aparición ex-novo de sectores de baja retribución, trabajadores por contingentes de producción, ubicados en las instalaciones de pequeños proveedores o subcontratistas. El advenimiento de estas grandes redes de producción de núcleo anillado, continua Harrison, podría estar detrás del fenómeno de la pobreza del trabajo (working poors) en USA, que implica que la gente trabaja para vivir pero no obtiene una retribución suficiente para conseguirlo. Como resultado, tanto en las grandes empresas como en sus socios y proveedores de mayor confianza, los empleados básicos y fundamentales están siendo diferenciados de los menos importantes y periféricos, diferenciación que da lugar a las ya aludidas diferencias de estatus y retribución entre unos y otros, las cuales se reproducen a escala del conjunto de la economía, agravando las desigualdades en la distribución de la riqueza.

La intensificación de las desigualdades, en general, y del dualismo en el mercado de trabajo, en particular, puede tener también consecuencias negativas de carácter microeconómico. El cada vez mayor sector de trabajadores con salarios bajos hace llegar señales a las empresas que les animan a competir sobre la base de trabajo barato, en lugar de hacerlo sobre la de la mejora tecnológica y de la actualización y puesta al día de las habilidades y conocimientos de sus empleados. La caída persistente en esta “trampa” de bajos salarios y baja productividad puede tener consecuencias irreversibles pues la masa laboral técnicamente competente se irá reduciendo de forma progresiva hasta el punto de hacer irreversible la vuelta a procesos sostenidos de innovación.

Un repaso a la experiencia histórica de los países del Centro y Norte de Europa y Japón después de la IIª Guerra Mundial, pone de manifiesto el esfuerzo coordinado de empresas y gobiernos en mejorar los conocimientos y habilidades de los trabajadores, en reforzar las infraestructuras intra y extraempresariales que potencian su productividad y, en última instancia, conseguir para el conjunto de las economías niveles salariales altos juntamente con tasas elevadas de ocupación y bajo desempleo. Tecnología, formación y asistencia técnica constituyen pilares alternativos a recursos de baja calidad y bajo coste. Estaríamos, por tanto, en un modelo de desarrollo sostenido de efectos externos opuestos al que parece llevarnos la flexibilización extrema. ¿Es posible preservarlo en el contexto de las nuevas tendencias en la organización de la producción y el intercambio?. Esta es una de las cuestiones clave que sin duda debe abordar el modelo europeo de desarrollo en los próximos años.

**Políticas públicas.-** La globalización es el rasgo más característico de la economía y

---

<sup>7</sup> Otras investigaciones revelan, no obstante, que entre los trabajadores contingentes existen también profesionales de alta cualificación que contratan servicios puntuales.

sociedad finisecular. Ante este hecho, las políticas públicas de ámbito nacional son cada vez más inoperantes, hasta el punto de hablarse ya del "gobierno de los mercados". España, al igual que Europa, debe plantearse cuáles son las iniciativas de alcance colectivo que los poderes públicos deben impulsar para responder a los cambios macro y microeconómicos. Especialmente complejo resulta mantener la deseada cohesión social que ha impregnado el modelo europeo de desarrollo económico durante los últimos años, sin recurrir a medidas de carácter proteccionista y contrarias a los intereses de los países en vías de desarrollo.

Para algunos, por ejemplo Charles Oman antes aludido, el dilema planteado sólo puede superarse si los países desarrollados avanzan en la implantación de la producción y las organizaciones flexibles. Las políticas públicas, en este contexto, deberían orientarse a facilitar la difusión de estas innovaciones organizativas.

Las políticas que faciliten y estimulen el cambio necesario al nivel microeconómico, comienzan con políticas macroeconómicas que favorecen bajos tipos de interés y un crecimiento moderado sin inflación. En última instancia tipos de interés bajos y crecimiento sostenido propulsarán la inversión y fomentarán la creación de nuevas empresas; al mismo tiempo, la flexibilidad microeconómica contribuye a la estabilidad macroeconómica y a la efectividad de las propias políticas macroeconómicas.

En cuanto a las políticas estructurales, deben dirigirse hacia el desarrollo de capital humano, la creación y difusión de "saber hacer" tecnológico y organizativo y la alimentación de un clima positivo para la actividad emprendedora. La creación de redes e infraestructuras de información y apoyo a las empresas debe contribuir a facilitar la absorción de nuevas tecnologías y modelos organizativos por parte de las mismas. Debe prestarse atención a los "distritos" y a los "clusters industriales", en cuanto constituyen formas particulares de organización flexible, cuando se diseñan políticas de apoyo a las PYMES, con una participación cada vez más activa de los gobiernos regionales y locales en la instrumentación de esas ayudas. La priorización de las inversiones en educación y adquisición de habilidades debería incentivarse a través de su reconocimiento, a efectos fiscales, como inversiones en activos a largo plazo. La incentivación fiscal debería también contemplarse para la implantación de sistemas retributivos de los trabajadores más vinculados a los resultados de las empresas. La implicación de las empresas, especialmente pequeñas y medianas en las tareas de formación y educación debería acompañarse de instituciones que internalicen los efectos externos de las inversiones en formación, de manera que no existan incentivos a actuar de polizón o pasajero sin billete. Ninguna empresa invertirá en formación si percibe que esa inversión será aprovechada por otra empresa sin contrapartida alguna. Al mismo tiempo, la repercusión directa en términos de costes es condición necesaria para que una empresa se implique verdaderamente en la mejora y aprovechamiento de los programas de formación en que participa.

En este sentido, tal vez sería necesario replantear el modelo dominante de educación y formación de capital humano para tener en cuenta nuevas realidades como la difuminación de las diferencias entre industria y servicios, entre competencia y cooperación e incluso de las propias fronteras de la empresa. El replanteamiento debería tener en cuenta el contenido y el reparto de responsabilidades entre el sector público y el sector privado. Puesto que las organizaciones flexibles tienden a necesitar trabajadores con múltiples habilidades, y muchas de esas habilidades son específicas de la empresa, tales organizaciones tienden a tratar a sus trabajadores nucleares como activos a largo plazo en lugar de tratarlos como costes variables; también tienden a proporcionar a esos trabajadores más formación en el puesto de trabajo que las organizaciones tayloristas. Por tanto, la organización flexible demanda del sistema educativo público, no tanto personas altamente especializadas sino personas con una formación amplia en habilidades para resolver problemas, en habilidades para la

comunicación y la relación interpersonal que requiere el trabajo en equipo y, en suma, con una base que facilite el aprendizaje y entrenamiento permanentes.

Especial valoración merecen las iniciativas que promueven la desregularización administrativa de los mercados de trabajo. Con frecuencia se trata de iniciativas que persiguen la mayor flexibilidad externa en dicho mercado (ajustes en el número de trabajadores), pero en las que se presta poca atención a las consecuencias de las mismas para el impulso de la flexibilidad interna que demandan los nuevos modelos organizativos. Es cierto que en un marco de relaciones laborales menos reglamentado no debe necesariamente hacerse un mayor uso del ajuste externo cuando se ha de responder a perturbaciones externas y que, en principio, dentro de él pueden desarrollarse los mecanismos de flexibilidad interna considerados como más deseables. Pero también lo es que la implantación de tales mecanismos puede estar sujeta, como hemos señalado antes, a efectos externos y otros fallos que requieren esfuerzos colectivos de coordinación y políticas públicas de apoyo para que finalmente se implanten. Además, el riesgo de dualización y polarización del mercado de trabajo que surge de la implantación del modelo de organización flexible no se debe a una determinada regulación de los mercados externos de trabajo (en USA donde se manifiesta más claramente, la regulación es mínima) sino que es consecuencia del propio modelo de organización emergente. Si la cohesión social es un activo a proteger, deberá prestarse atención al fenómeno de dualización aludido, incluso después de cambiar la regulación de la entrada y salida del mercado de trabajo como estamos haciendo ahora en España.

## CONCLUSIÓN

Desde el ajuste en el tipo de cambio nominal coincidiendo con la crisis del Sistema Monetario Europeo, la empresa española, y el conjunto de la economía, experimentan una mejora sostenida de los resultados económicos y financieros. Aparentemente, la devaluación de la peseta fue la medida "salvadora" de la crisis empresarial y económica en que entra la empresa española en 1993 y para algunos evidencia inequívoca de los riesgos en que incurre España al integrarse en la Unión Monetaria y perder así el tipo de cambio nominal como variable de ajuste macroeconómico.

Sin embargo, la recuperación de la competitividad y los resultados económicos de nuestras empresas, a partir de 1993, no ocurre sólo por la devaluación de la peseta. Así por ejemplo, según cifras de la Central de Balances del Banco de España, los costes laborales unitarios de las empresas que colaboran con la Central se reducen en 9 puntos porcentuales entre 1993 y 1995 consecuencia de la moderación salarial y la destrucción de empleo con la consiguiente mejora de la productividad. Lo cierto es que la empresa española continua dependiendo de los costes laborales unitarios como factor básico de competitividad y los salarios y el empleo son variables clave en cualquier proceso de ajuste. En otros términos, la devaluación nominal de la peseta no ha impedido pérdidas sustanciales de empleo, sobre todo en la industria, y por lo tanto todo apunta a problemas estructurales más profundos como determinantes de la competitividad a largo plazo de la economía española, aquella que debe asegurar la convergencia real con los países de la Unión.

La reflexión colectiva en España está centrada en tres cuestiones principales que sin duda tienen que ver con los problemas estructurales: conseguir la estabilidad macroeconómica a través de la convergencia nominal, flexibilizar el mercado de trabajo y fomentar la competencia en los sectores de bienes no comercializables con el fin de frenar las presiones inflacionistas que todavía generan. Se trata, sin duda, de iniciativas necesarias pero tal vez no suficientes, especialmente en lo que se refiere al debate sobre reformas en el mercado de trabajo. Con frecuencia el debate y la reforma se centran en las condiciones de iniciación y finalización de la relación laboral, es decir, en todo aquello que tiene que ver sobre todo con la flexibilidad externa del mercado de trabajo. Sin embargo, el cambio organizativo desde la

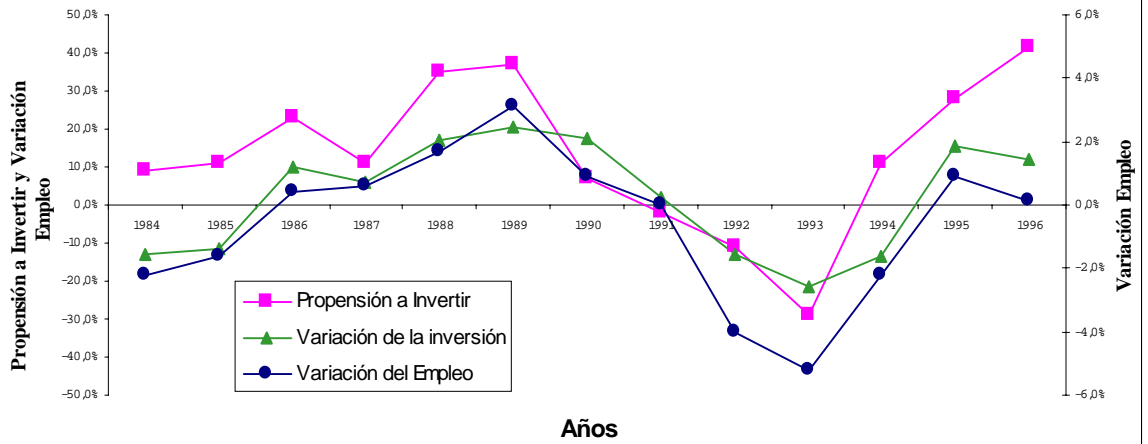


producción en masa a la producción flexible demanda sobre todo flexibilidad interna, es decir capacidad de respuesta ante contingencias no previstas de antemano mientras transcurre la relación laboral. Sería deseable que en España el debate sobre flexibilización del mercado de trabajo se ocupara también de cómo conseguir la deseada flexibilidad interna, en línea con la difusión del modelo de organización flexible y con las propuestas que se realizan en el Libro Blanco sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo.

El segundo gran tema de debate, que tampoco debe olvidarse, es si es suficiente con la flexibilidad para sintetizar la vía de solución a medio plazo de los problemas estructurales de la sociedad europea en general y española en particular. La flexibilidad es un arma eficaz para responder a lo imprevisto porque proporciona capacidad de ajuste rápida y efectiva, una vez que la información se ha revelado. Pero al mismo tiempo significa también renunciar colectivamente a poner límites a la senda de desarrollo elegida, pues la flexibilidad extrema significa aceptar como igualmente deseable cualquier solución posible. Históricamente puede afirmarse que las empresas del centro y norte de Europa optan por la formación y cualificación de los trabajadores como única vía de respuesta a los altos costes laborales que impone una legislación de salarios mínimos y amplios derechos sociales para los trabajadores. Japón impulsa la flexibilidad interna de sus empresas cuando no se puede recurrir al ajuste externo de plantillas y los empleadores asumen los costes sociales de la desocupación. En otros términos, Europa (y Japón) han asumido compromisos que han supuesto a la vez restricciones a la senda de desarrollo histórico y han forzado a que los agentes económicos busquen soluciones a los problemas de competitividad dentro de unas soluciones factibles limitadas: Recursos de alto valor y productividad se imponen a los de bajo valor y coste.

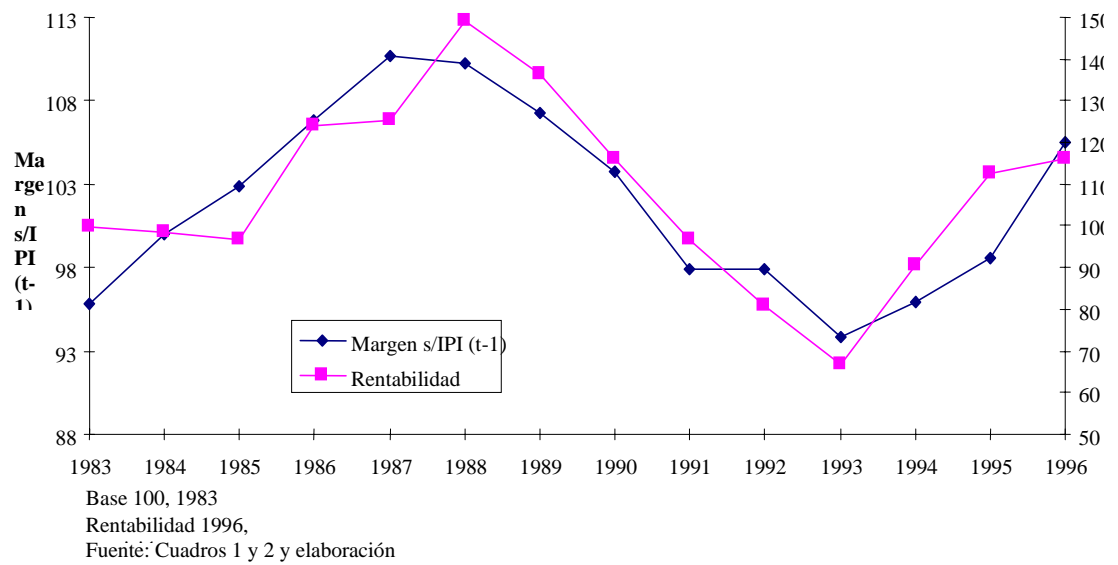
Tal vez las restricciones y los compromisos que las originaron han llegado demasiado lejos y Europa está pagando el exceso con tasas elevadas de desempleo. Pero la necesidad de contraponer ciertos compromisos (en el sentido anglosajón del término commitment) a las demandas ilimitadas de flexibilidad, nos sigue pareciendo un mensaje válido cuando Europa (y España) debaten sobre su futuro. La cuestión está en descubrir cuáles deben ser los compromisos que en las realidades tecnológicas y sociales del siglo XXI, sustituyan o complementen a los vigentes hasta fechas recientes. Este es el reto para el liderazgo político de la nueva Europa, pero en nuestra opinión la flexibilidad en Europa debería ser compatible con la cohesión social, la protección del medio ambiente y la apertura comercial a los países en vías de desarrollo. Estos serían, por tanto, en nuestra opinión, los límites a la tan deseada flexibilidad.

**Figura 1. Comportamiento Empleo e Inversión**

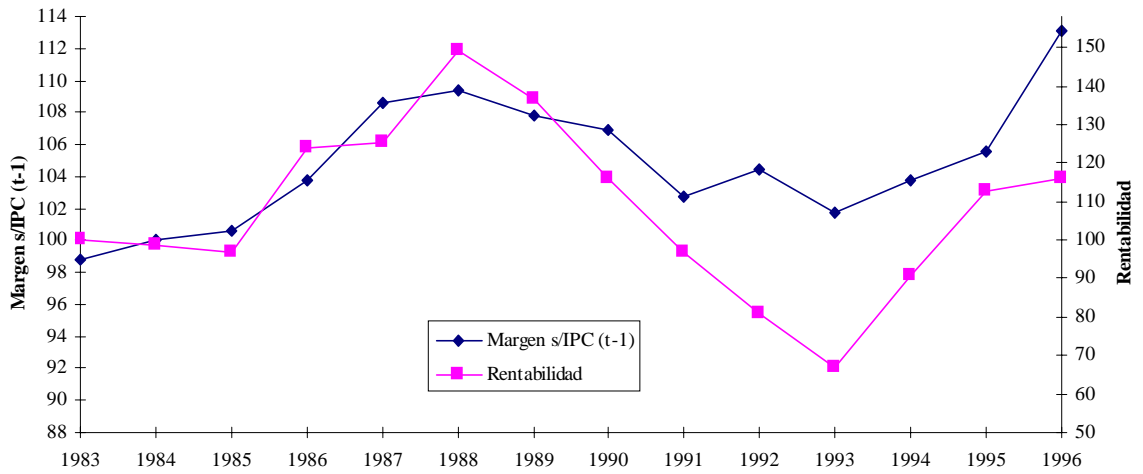


Fuente: Cuadro 1 y elaboración propia

**Figura 2.- Rentabilidad del Activo de Explotación y Margen Exterior Relativo**



**Figura 3.- Rentabilidad del Activo de Explotación y Margen Exterior Relativo (sobre IPC)**



Base 100, 1983

Rentabilidad 1996, previsión

Fuente: Cuadros 1 y 2 y elaboración propia

## **JORGE ARAGÓN MEDINA**

Buenas tardes a todos y a todas. Gracias en primer lugar al Consejo Económico y Social de Aragón con el que compartimos, junto a la Comisión Europea y al CES estatal, interés por el debate sobre el proyecto europeo en la actualidad, y no desde el punto de vista de la moda, porque modas hay para todo y el Euro posiblemente sea una de ellas, sino por reflexionar en común desde distintas ópticas sobre algo que ciertamente va a marcar el futuro a medio y largo plazo en nuestra sociedad.

Gracias también por la posibilidad de estar aquí en esta tierra a la que me unen amigos comunes desde hace tiempo, no sólo por relación personal sino también por algunos empeños y largas discusiones sobre cómo mejorar nuestro futuro a nivel general.

Posiblemente lo exprese el título, ya que un título tan largo significa que sabemos que hay muchos retos, y enunciamos tres de ellos en el título, pero sabemos poco de las soluciones.

Mis reflexiones van a intentar perfilar los retos y apuntar, aunque sea levemente, algunas de las posibles soluciones desde una óptica, tanto profesional como sindical, en la que estoy inmerso como Director de la Fundación 1º de Mayo y como militante en Comisiones Obreras.

Mis palabras, por tanto, parten del análisis económico, como economista que soy, de lo que es la Unión Monetaria, pero también de sus implicaciones en aspectos sociales, que son especialmente relevantes, y cómo no, del conocimiento de la práctica, de la convivencia en el ámbito de las empresas y en el de las relaciones con las autoridades que nos gobiernan.

Más allá de estos requerimientos obligados y ciertamente sinceros, las reflexiones que voy a hacer se articulan en torno a tres áreas diferentes: una primera va a ser señalar que estamos en una etapa difícil de comprender por el proceso histórico con el que se va a cerrar este siglo; una segunda dedicada a explicar los planteamientos previos para poder entender luego la situación del proyecto europeo; y como tercera parte, las conclusiones.

En la primera etapa voy a analizar lo que son las grandes transformaciones de este fin de siglo y del principio del que viene, para dar paso a una segunda fase de reflexión referida a la realidad del proyecto europeo hoy, tanto en el diseño de la Unión Monetaria como a los retos sobre el empleo, con la inclusión en el Tratado de Amsterdam y las conclusiones de la Cumbre de Luxemburgo y también, como no, a lo que significa el reto de la ampliación de la Unión Europea a 10 países, independientemente del plazo en la que se realice. Con ello daré lugar a la tercera fase, que serán reflexiones de cómo pienso que se debe abordar el proyecto europeo si se quieren cumplir con estos 3 retos de manera equilibrada, objetivos, insisto, difíciles.

Sin más preámbulos, como punto de partida es necesario considerar que estamos en una etapa histórica que todavía no hemos llegado a entender, ni a asimilar en nuestros modos de convivencia. Posiblemente si hace 10 años nos hubieran preguntado cómo pensábamos que iba a ser la España en la que vivimos o el contexto europeo, e incluso el

contexto internacional, yo creo que nos habríamos equivocado casi todos; yo al menos viendo algunas cosas escritas y algunas conferencias posiblemente me haya equivocado en un 90%.

Han ocurrido fenómenos de tal trascendencia en la esfera económica, en la política internacional, y en la europea, que han roto lo que era un panorama que considerábamos estable, nacido en la Segunda Guerra Mundial y que se sigue desgraciadamente enseñando en los libros de texto de gran parte de las universidades del mundo.

Este escenario ha cambiado radicalmente y mi tesis es que todavía no somos capaces de llegar a entender esos cambios de manera suficiente. Por eso creo que el empeño de analizar el proyecto europeo y de colaborar con él es un empeño muy importante de cara al futuro.

Los cambios trascienden a la esfera económica, pero tienen una base económica muy importante. El telón de fondo es la nueva oleada tecnológica, lo que algunos han llamado la tercera revolución industrial, basada sobre todo en las tecnologías de la información. Hoy en día, no es raro ver en la televisión objetos de consumo de países, por ejemplo africanos, con niveles de renta de subdesarrollo, porque los tienen a pesar de los niveles de hambre y podemos ver productos que circulan a lo largo de todo el mundo, sin ningún tipo de frontera, de manera mancomunada.

La tecnología de la información ha conseguido que seamos capaces de ver casi en tiempo real, lo que ocurre al otro lado del globo y ello significa un cambio radical, posiblemente sólo comparable al que se dio a finales del siglo pasado y que llevó a algunos autores como Julio Verne a desarrollar novelas futuristas de cómo podría ser el mundo. Posiblemente nos encontremos en esta situación, estemos pensando cómo puede ser el mundo del Siglo XIX y estemos todavía en esa fase de novela, no sólo de análisis intelectual sino de construcción de estructuras políticas o sociales.

Sobre esta intensa transformación tecnológica, un primer fenómeno a señalar es el radical cambio en las relaciones laborales, en la forma en que hemos considerado tradicionalmente que era la esfera de las relaciones entre capital-trabajo.

La transnacionalización, fenómeno que caracteriza en parte a la globalización, término que es muy impreciso, pero la transnacionalización de la producción hace que más allá de la existencia de multinacionales, que ya las había en los años 50 y 60, los procesos productivos van más allá de un determinado país. No se trata, por tanto, de ver a las empresas del automóvil en distintos países, con producciones autónomas, como ha sido característico en los años 60 y 70. Ahora la producción se articula en diferentes fases organizadas por una misma empresa en diferentes fases y países. No es raro encontrarse ahora que la I+D se realiza generalmente en un país central como Holanda, el proceso de producción en otro, como puede ser por ejemplo España, el ensamblaje en otro más periférico como Marruecos, la contabilidad se lleva en otro diferente, por ejemplo, el caso de "British Airways" que lleva la contabilidad en Singapur; nos dibuja un tipo de empresa y un tipo de relación capital-trabajo que hasta ahora no conocíamos. Significa la ruptura radical de lo que se da por llamar el modelo fordista de relaciones laborales.

Hasta ahora las relaciones capital-trabajo se articulaban sobre todo en grandes empresas muy localizadas territorialmente, donde era fácil identificar, en la toma de decisiones, ese fenómeno del fordismo, relacionado con el consumo de masas y con procesos generales de mejora de los salarios y de protección social, que luego analizaré. Pero esto ha cambiado radicalmente y hemos pasado a un proceso donde es difícil identificar dónde está la toma de decisiones, tanto en el ámbito del capital como en el de las relaciones laborales.

Dentro del ámbito del capital los procesos de subcontratación hacen que las grandes empresas, manteniendo el centro de las decisiones, subcontraten a otras empresas en la misma esfera del intercambio de capital, fases de producción y las relaciones entre empresas en la esfera de capital, se modifiquen sustancialmente.

De manera radical, también en las relaciones capital-trabajo, insisto, en lo que era el modelo fordista, hoy en día las relaciones laborales tienen poco en común con los fenómenos que estudiábamos en los años 60-70; ha cambiado por tanto, no sólo la forma en que se realiza la producción sino también, el proceso productivo que incorpora a los empresarios y a los trabajadores.

Un segundo fenómeno destacable en el ámbito económico es la financiarización de la economía. No es un término castellano, pero no he encontrado un término alternativo, significa una ruptura radical por la importancia que está cobrando la actividad en los mercados de capitales y en los financieros, con una creciente autonomía respecto al ámbito productivo.

En teoría económica se considera que los movimientos de capitales, los intercambios de dinero y la fijación de tipos de interés, en gran medida venían a ser el aceite que engrasaba el motor de la actividad real, de la producción. Hoy en día, sin embargo, la esfera financiera mueve un volumen de recursos sorprendente por su cuantía, con una velocidad hasta ahora desconocida.

Permítanme que les lea unas palabras recientes del Secretario General de la OCDE pues creo por la institución que representa, que ejemplifican bastante bien el proceso; señalaba hace pocos días que las evoluciones más espectaculares se sitúan en los flujos de capitales, por ejemplo el volumen diario de promedio de las transacciones de los mercados de capitales ha aumentado hasta alcanzar 1,2 billones de dólares que significan un 20% de las exportaciones mundiales anuales y un 85% de las reservas mundiales de divisas. En un día en el mercado de capitales se mueve el equivalente al 20% de la actividad real de nuestras economías en un año y el 80% de lo que nuestros bancos centrales serían capaces de movilizar también en un año, o en lo que es stock en este caso de lo que son sus depósitos.

La financiarización de la economía significa una creciente autonomía de la esfera financiera con una gran movilización de recursos y una velocidad que es difícil de controlar, mientras que hasta ahora, eran los gobiernos y sus Bancos Centrales los ejes fundamentales de la actividad económica.

Se ha producido un cambio radical en la esfera de la producción y del gobierno de lo económico. Los estados nacionales cada vez son más capaces de actuar regulando los intercambios que hay, y muy especialmente, en el ámbito financiero.

Los cambios políticos actuales son de una importancia evidente, desde la Segunda Guerra Mundial hasta finales de los años 80, vivíamos en una economía y en un ámbito político en el que se dibujaba un mundo dividido en bloques: el occidental y el de economías centralizadas de planificación. A partir del año 1989 con la caída del Muro de Berlín cambia radicalmente el mapa político internacional. No existe, por tanto, la división política, ni la internacional de trabajo en dos bloques diferentes.

Se ha añadido también otro tipo de fenómenos relacionados con ellos en las relaciones Norte-Sur, pienso que les sonará la crisis de la deuda externa, que involucró de manera muy importante a los países, en especial, los del tercer mundo de nivel intermedio de industrialización, o también procesos crecientes y políticamente muy relevantes de integración supranacional. El proyecto europeo es en parte una respuesta a los cambios que estamos viviendo pero asimismo se están desarrollando procesos de integración supranacional en otras áreas como puede ser en el continente americano el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, que dio lugar a la crisis llamada "el efecto tequila" por problemas de integración, o fenómenos como el de Mercosur, en estado relativamente avanzado, o el pacto andino Caricom, o Asean en el Sudeste asiático.

Si analizamos los procesos de integración vemos que no es un fenómeno simplemente de asociación que permitiera encuadrarse en lo que se ha dado en llamar la Teoría de la Aldea Global. Yo creo que algunos analistas nos intentan contar que una vez desarrollado este cambio tecnológico que ha dado lugar a la globalización, la respuesta natural es una integración, relativamente armónica, en áreas supranacionales. Si analizamos el Tratado de Libre Comercio y vemos la crisis en la incorporación de México o la actual del Sudeste asiático, podemos comprobar que la Aldea Global como fenómeno amable no existe, el proceso de creación supranacional es contradictorio tanto en lo que son los procesos de liberalización como entre los países que se integran. Estamos, por tanto, en un proceso muy vivo, con elementos contradictorios que se mueven en muy diferentes realidades y que merece estudiarse con atención. Desde ese punto de vista mantengo la tesis de que todavía estamos intentando asimilar el nuevo escenario económico y político y por supuesto social, que se dibuja en este fin de siglo y de milenio.

Parte de los retos de los que vamos a hablar requieren un segundo planteamiento previo. De manera muy rápida, los retos son: por una parte, el avanzar en la consolidación del proyecto europeo en su fase actual, la Unión Monetaria, cuyos efectos macroeconómicos ya se han analizado anteriormente, y por otra, intentar conjugar el objetivo del empleo con conseguir unos niveles tanto de riqueza como de protección social relevantes y al mismo tiempo ser capaces de abrir la Unión Europea a países terceros, que han cambiado radicalmente su estructura económica. Merece hacer una reflexión sobre que el problema del empleo, como un objetivo central, no como un problema derivado únicamente ni del crecimiento ni de los acuerdos económicos que se desarrollen. El empleo no es, por tanto, un corolario puramente del crecimiento, ni del desarrollo de la Unión Monetaria.

Algunos economistas cuando enseñan los problemas del empleo o del mercado de trabajo tienden a compararlo con un mercado cualquiera. Yo creo que el mercado de trabajo, aunque le pese a algunos, no es un mercado cualquiera ni se puede estudiar así, porque la mercancía que se intercambia es un potencial de la persona, la fuerza de trabajo, y por tanto, el protagonista central del mercado de trabajo son las personas y la teoría económica tiene dificultades enormes para estudiar qué ocurre con este mercado

El problema de desempleo, como un reto central dentro de esos tres que señalaba, no es por tanto un problema de mal funcionamiento del mercado de trabajo, como considera la teoría neoclásica, sino es un mal funcionamiento de todos los mercados. No cabe pensar que se pueda estudiar este mercado como uno de lavadoras; podemos entrar si quieren en el debate sobre los diferentes aspectos que puedan criticar lo que es la teoría neoclásica. Desgraciadamente si se coge una parte muy importante de los manuales de teoría económica, se sigue considerando que el problema del empleo es un mal funcionamiento del mercado de trabajo. Mantengo la tesis como planteamiento previo de que el problema del desempleo es un mal funcionamiento de toda la economía y que afecta además a una mercancía tan peculiar como somos los ciudadanos. Por tanto, la teoría económica debe avanzar algo más en cómo analizar un problema que es económica y socialmente central.

Cerrando ya estos planteamientos voy a señalar alguna de las características del proceso de Unión Europea en la actualidad. Creo que habrán analizado en la primera parte de este Seminario los pros y los contras en términos macroeconómicos de desarrollar una Unión Monetaria. Están relativamente claros, en la balanza de los positivos, el eliminar los costes de transacción; evitar que cada vez que uno cambie de país tenga que pagar comisiones que impiden en gran medida el comercio; facilitar una mejor asignación de recursos dentro de las empresas, en la medida en que si no existen fronteras ni barreras las empresas pueden funcionar mejor, ser más competitivas pero sobre todo más productivas; se evita también la incertidumbre de los tipos de cambio, si alguien opera con tipos de cambio muy fluctuantes verá que en términos comerciales retrae bastante a lo que es la actividad del intercambio por esa inseguridad de saber cómo va a ser el tipo de cambio en un momento u otro.

Hay también otros aspectos de tipo político, y es que una Unión Monetaria con integración de un volumen significativo de países puede negociar mejor frente a otros grupos de países o países muy poderosos, en el caso de Europa frente a centros económicos tan importantes como Estados Unidos y Japón, y por tanto, hay una mayor capacidad de negociación.

Sin embargo, estos aspectos son sólo potenciales; el que se lleven a cabo o no depende de acciones de política económica, no son efectos positivos automáticos. Por ejemplo, se puede conseguir mejorar significativamente la capacidad de negociar del euro frente al dólar o frente al yen, pero puede no llevarse a cabo; se puede mejorar la capacidad, por ejemplo, de intervención común en aspectos como puede ser la estabilidad internacional, en el ámbito político, pero puede no llevarse a cabo. Posiblemente, el desarrollo del conflicto en la antigua Yugoslavia es el ejemplo de cómo un gran potencial



de la Unión Europea en la esfera política, que ayuda también a la actividad económica, no se ha llevado a cabo, se ha quedado simplemente en ventaja potencial.

También ocurre con otras de las ventajas también señaladas, en la medida en que se puede mejorar el funcionamiento de las empresas, se puede ahorrar los costes de transacción, mejorar la estabilidad de tipos de cambio, pero puede que esos aspectos positivos afecten a unas zonas de manera muy beneficiosa y a otras sin embargo les sea perjudicial. A lo mejor la suma es positiva, pero puede ser de sumandos de carácter diferente, unas zonas con resultados muy positivos y otras con resultados muy negativos. Es un aspecto a tener en cuenta porque va a depender en gran medida de cómo se desarrolle esa Unión Monetaria para que los aspectos positivos sean de manera general positivos para todos y en toda su potencialidad.

La Unión Europea tiene sus orígenes en los años 50 con la construcción de los primeros Tratados del Carbón y del Acero; posteriormente el Tratado de Roma en el 57 y de Euratom, de la Unión Europea o de la Comunidad Europea Atómica, tiene en sus orígenes un enfoque claramente liberal conservador. Situándolo en el escenario posterior a la Segunda Guerra Mundial, la Unión Europea nace como un espacio de pacificación de los conflictos que hubieron, sobre todo entre Francia y Alemania

El primer enfoque de esos compromisos de cooperación tiene un carácter liberal conservador, sobre todo porque se piensa que el elemento central es la libertad de circulación de mercancías, un área de libre comercio como se llamaba en el Tratado de Roma. No encontrarán ustedes ningún rastro, por muy débil que sea, de derechos sociales ni de derechos ciudadanos en el Tratado de Roma. La consideración que existe en ese primer paso constitutivo del Mercado Común es centralmente, que la libertad de mercancía y de comercio va a generar automáticamente el crecimiento económico y la mejora del nivel de riqueza de los ciudadanos, insisto, de manera automática. Así está recogido en el Tratado que con la libre circulación de mercancías se va a conseguir una mejora general en el ámbito económico de todos los ciudadanos y en el ámbito social.

Ese es el primer arranque, y ciertamente durante los años 60 y hasta los 70, recuerden que estamos hablando de la Europa de los Seis, el crecimiento es muy fuerte, no sólo en Europa, ciertamente, también en Estados Unidos y en Japón, porque es una etapa de reconstrucción a nivel internacional.

En los años 70 se producen dos fenómenos a nivel histórico, yo creo que radicales, que se anticipan en gran medida a los cambios que estamos viviendo hoy: la crisis del dólar y la crisis del petróleo. La crisis del dólar como moneda central, que regula todos los intercambios a nivel internacional, significa que deja de funcionar el pivote de todo el comercio mundial en el bloque occidental y genera una perturbación en la actividad normal de nuestras economías, durante al menos un par de décadas.

A la crisis del dólar, que es una crisis del sistema monetario internacional occidental, se suma la crisis del petróleo con una subida multiplicativa exponencial de los precios del petróleo, que es una mercancía ciertamente muy importante para cualquier economía industrializada. La energía casi siempre ha dado lugar a conflictos bélicos por ser un motor muy importante de nuestras economías.

La reacción del proyecto europeo en ese diseño inicial del Tratado de Roma demuestra una significativa incapacidad de mantener los procesos de cooperación hasta en el área de libre comercio para enfrentarse a perturbaciones exteriores.

Quizá les suene el intento que hubo de mantener una cierta disciplina monetaria, a pesar de la perturbación del dólar, que resguardase la libertad de comercio con lo que se llamó la serpiente europea, primero dentro del túnel, es decir, siguiendo al dólar, después el dólar tiene oscilaciones muy fuertes y la serpiente sale del túnel; finalmente, mediados ya los años 70, la Unión Europea o en aquella época el Mercado Común, es incapaz de mantener esa comunidad de cooperación sobre la unificación del mercado. De hecho, Francia sale del sistema monetario fijado por la llamada serpiente europea y lo que es el ámbito de la cooperación monetaria, que acompaña al área de libre comercio, se queda únicamente reducida a la zona marco, los países del centro-norte de Europa.

Se produce una crisis muy radical en ese período en la Unión Europea, que coincide además con una crisis en cada uno de los países, que podríamos denominar como la política del sálvese quien pueda. Hay incapacidad de cooperar en el ámbito económico porque no había instrumentos en el Tratado de Roma. Se suponía que la libertad de mercancías, de comercio iba a dar lugar a procesos de cooperación y de riqueza creciente, y por ende, un desarrollo respecto a una crisis externa como es la de Estados Unidos. La crisis del petróleo, que lleva a que cada país se las arregle como buenamente puede, provoca competencia entre países para ganar terrenos o espacios de competitividad enfrentándose a países con los que en principio se iba a cooperar en un marco bastante más amplio.

Existe, por tanto una primera enseñanza, que nos valdrá luego para reflexionar sobre los retos del futuro, y es esa incapacidad de la primera etapa, para abordar cambios externos importantes de manera cooperativa.

A final de los años 79, se desarrolla el nuevo sistema monetario europeo en el cual se integra España cuando pasa a ser miembro de la Comunidad Europea en el 86. También se desarrolla un sistema de cooperación en el que más allá de lo que es la libertad de comercio y de la unión aduanera que se ha desarrollado, se fija un sistema de cooperación monetaria con unas bandas de fluctuación del más/menos 2,25%, aunque con alguna excepción.

Nuevamente a principios de los 80, Europa recobra cierto oxígeno en el ámbito de la cooperación. Se han pasado los dos grandes “shocks” externos referidos a la crisis del dólar y a la del petróleo y vuelven a desarrollarse sistemas de cooperación articulados por ese nuevo empeño de cooperación monetaria, para evitar que los cambios en las monedas afecten negativamente a la actividad productiva y al comercio. En esta segunda gran fase del proyecto europeo que es el Acta Única, la cual se acuerda entorno al año 86 y entra en vigor en el año 87, supone que más allá del área de libre comercio y de la unión aduanera, se llega al acuerdo, que dado el contexto de desglobalización que se está produciendo, el empeño siguiente debe ser acordar la libre circulación de los capitales. Nominalmente también se acuerda la libre circulación del factor trabajo. Recuerden que el planteamiento previo es que los trabajadores, a diferencia de los capitales, nos movemos si tenemos trabajo, si no vamos a encontrar trabajo en Alemania difícilmente nos iremos a Alemania.

Por lo tanto, somos un factor poco móvil, a diferencia del capital, somos factores de producción, por decirlo en plan un poco jocoso, de naturaleza muy diferente.

El Acta Única acuerda que los países van a evitar controlar desde sus Bancos Centrales, desde la autonomía de los estados nacionales, los obstáculos o las regulaciones que tradicionalmente se habían desarrollado en el control de los movimientos de capitales. Acuérdense de las palabras que les he leído hace poco del secretario general de la OCDE en cuanto a la importancia que va cobrando el movimiento de capitales. Pero el Acta Única significa una renuncia a la soberanía en aras a la libre circulación de capitales. Es un paso más en la cooperación, pero sigue manteniendo un enfoque enormemente liberal.

Por primera vez, junto a la enunciación del mercado interior como objetivo central y a la libertad de movimiento de capitales, aparece en el proyecto europeo el término cohesión económica y social. Se empieza a perder confianza en que el mercado "per se" garantiza el bienestar de los ciudadanos, y por tanto, se acepta que debe haber políticas específicas de regulación de esos mercados para garantizar objetivos sociales. Es significativo, que se duplican los fondos estructurales como un mecanismo presupuestario de redistribución en tres zonas con menores niveles de renta.

En principio esta segunda fase, abre una nueva etapa de cooperación que se desarrolla fructíferamente, porque nuevamente toda Europa vive una etapa de expansión desde entrados los años 80 hasta principios de los 90, en la que se producen además incorporaciones como la de España y la de Portugal. Europa empieza a ser una Europa algo más grande que el cogollo de países centrales y ciertamente, se vive en un período de prosperidad significativo.

De todas maneras, nuevamente la historia nos enseña que a finales de los 80 se empiezan a producir algunos fenómenos de cambios internacionales significativos, ante los cuales Europa es incapaz de dar respuesta.

Un elemento central es la caída del Muro de Berlín, que afecta, no sólo a la convulsión internacional que supone el fin de un mundo dividido en bloques, sino de manera muy directa, a un país tan importante como Alemania, en la medida en que la reunificación alemana significa el adoptar objetivos de política económica muy específicos en un país cuyo peso es esencial en el ámbito de la Unión Europea.

El problema central es que se caminaba hacia un avance en el ámbito del mercado único y en la libertad del movimiento de capitales y sin embargo, Alemania se encuentra con que tiene que inyectar de manera muy importante fondos hacia la Alemania del Este para permitir su integración, lo cual le genera un gasto público muy elevado, con problemas de inflación y le lleva, por una parte, a necesitar inyectar esa expansión fiscal hacia la Alemania del Este y al mismo tiempo aplicar medidas muy severas de política monetaria para controlar la inflación.

Esas medidas que para Alemania pueden ser razonables, para el resto de los países les significa entrar en una recesión, cuya traducción más directa va a ser la ruptura del sistema monetario europeo. Si recuerdan, entorno a los años 92-93, la lira italiana y la libra esterlina saltan del sistema monetario europeo en un momento en el que se había enunciado la tercera fase por Delors. Así, en los años 90, cuando íbamos a entrar en una

etapa de estabilidad monetaria, que podría dar lugar a la Unión Monetaria o al Ecu, como se llamó entonces a la moneda común, por esta causa y por algún otro “shock” externo como es la crisis de la deuda, no sólo no avanzamos hacia la moneda única que se había diseñado sino que se rompe el sistema monetario europeo y de las bandas del 2,25% hay que pasar a bandas del más/menos 15%, es decir, un 30%.

A modo de anécdota, en España en el año 93 se está asimilando todavía el proceso de integración. Se perdió cerca del 10% del empleo industrial en un sólo año, en términos netos perdió el 4,3%. No se recuerda en la historia de nuestro país una destrucción de empleo tan fuerte y tan masivo, y en parte puede explicarse como el efecto que tiene un proceso de integración sin mecanismos de equilibrio suficientes para garantizar que las respuestas antes cambios internacionales o internos son respuestas cooperativas.

En el período actual, nuevamente vivimos una etapa relativamente tranquila con cambios muy radicales en lo que es el escenario que habíamos vivido en etapas anteriores. Merece la pena señalar el nuevo empeño que significa el Tratado de Amsterdam. Piensen que Maastricht, precisamente donde se produce la enunciación de Amsterdam y de la moneda única, coincide con las grandes turbulencias monetarias y la ruptura de lo que eran los pocos pasos que se habían dado entorno a la moneda única.

El Tratado de Amsterdam viene a significar una opción que supera el esfuerzo por una unión monetaria como espacio de cooperación, y con instrumentos algo más desarrollados. Es un paso más allá en la medida que incorpora el objetivo del empleo, de manera más o menos débil pero es un objetivo central en el proyecto europeo. No se trata ya de la cohesión simplemente, se trata de identificar también el objetivo de empleo como un objetivo del conjunto de los países y el desarrollo de algunos instrumentos, como son los planes nacionales de empleo. Por primera vez se considera que los países deben actuar de manera coordinada, ya no sólo en la esfera monetaria, ni en la libre circulación, sino también en ámbitos sociales como son los del empleo.

Es un empeño muy relevante que está todavía por ver lo que da de sí. En cualquier caso, en un Tratado constituyente como es el de Amsterdam, todavía por ratificar, se acordó que se llevara a la Cumbre de Luxemburgo las orientaciones comunitarias sobre el empleo. Nuevamente parece que las enseñanzas de la historia alguna semilla dejan, y por tanto, el panorama en la medida en que aprendamos de la historia puede ser un panorama ciertamente positivo.

En ese ámbito los retos los traza claramente el Tratado de Amsterdam, y de manera mucho más desdibujada la llamada Agenda 2000, la cual fija el escenario presupuestario a medio plazo de la Unión Europea (del año 2000 al 2006) e intenta anticipar cómo se va a producir la ampliación a los 10 nuevos países del Este europeo. También trata de ver, de qué manera se van a poder integrar economías con niveles muy desiguales de riqueza, de industrialización, de igualdad social y de igualdad regional. La Agenda 2000 es uno de los temas pendientes porque, tanto lo que es la consolidación de la unión monetaria como el objetivo del empleo, primero hay que digerirlos antes de abrirse a los países del Este de manera significativa. Y por tanto hay un reto, como es el de la ampliación, que queda subordinado a los otros dos empeños del proyecto europeo.

Éstas son las enseñanzas de la historia y éstos son los retos tal y como se han ido dibujando. Del ámbito puramente liberal de intercambio de mercancías y unión aduanera se ha pasado a nuevos conceptos como unión monetaria o cohesión económica y social, a utilizar instrumentos como los fondos estructurales u objetivos como el empleo, todavía ciertamente muy débiles pero significativos de cara al futuro, que perfilan en gran medida las respuestas sobre las que hoy operamos.

Como tercer ámbito de la reflexión me quiero referir a lo que es el empeño, posiblemente para combinar estos tres retos, que situó Jacques Delors en el Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad y empleo, publicado en el año 93 aunque su contenido se desarrollaba en el 92. Es un libro políticamente muy significativo porque es el testamento del último socialdemócrata tradicional y plantea la necesidad de una acción común orientada hacia estos tres objetivos: es necesario crecer más en Europa para ser más competitivos, ser más productivos y generar más empleo.

La reflexión que hace Jacques Delors viene a ser la necesidad de mantener un modelo altamente productivo con un modelo de fuerte cohesión social. Es lo que se ha dado en llamar conceptualmente el modelo social europeo.

El modelo social europeo se desarrolló en los años 60 en algunos países, como los 6 que conformaron en primer lugar el Mercado Común, más otros como Suiza o parte de los países de la EFTA, que viven también en el entorno del Centro o Norte de Europa. Este modelo combina fuertes niveles de acumulación de capital, y por tanto de inversión y de creación de riqueza, con la intervención directa del Estado en el desarrollo de infraestructuras y nuevas empresas de sectores básicos, que permiten altas tasas de beneficio a las empresas privadas y altos niveles de salarios a los trabajadores que tienen empleo en esas empresas.

En aquella época los sectores típicos de ese modelo de desarrollo fueron la industria del automóvil y las industrias químicas de alto nivel. que desarrollaron una fuerte actividad competitiva con otros países, en mercados muy abiertos y con una fuerte innovación tecnológica. De esta manera, aún siendo muy productivos generaron muy poco empleo, pero permitieron a los empresarios, eso sí, obtener altos niveles de rendimiento y a los trabajadores altos niveles de salarios. Ese modelo, con intervención del Estado, coincide con una fuerte redistribución de la productividad generada en esos sectores, lo que se ha dado en llamar el Pacto Social Europeo o Pacto Social Keynesiano, en el que el Estado a través del sistema fiscal redistribuye entorno al 40% de lo que se produce en un país de manera anual.

El reparto de la productividad de esos sectores hacia la provisión de bienes públicos, generalmente la sanidad, sistemas de pensiones y la educación, da una consistencia democrática y generan un alto nivel de empleo. De hecho, en términos de teoría económica, se puede decir que no tienen productividad, porque no operan en el mercado. Con perdón de los profesores de teoría económica no se aplica la oferta-demanda, sino que se fijan precios políticos en los presupuestos del Estado.

De manera muy sintética, esto es lo que se dio en llamar el Estado del Bienestar, que es un modelo fuertemente productivo, con trabajadores de alta cualificación y con un alto nivel de protección social y a su vez, es indesligable del pleno empleo.

Jacques Delors nos plantea cómo hacer frente a una reconstrucción del Estado de Bienestar en el ámbito europeo. Plantea esos 3 niveles: crecimiento, competitividad y empleo. En el desarrollo histórico de la Unión Europea, que brevemente hemos repasado, curiosamente la opción europea es claramente liberal-conservadora y sin embargo, a nivel nacional es donde se desarrollan los estados del bienestar, existiendo esa paradoja histórica, según la cual los estados nacionales son fuertemente desarrolladores del pleno empleo y de la protección social, y sin embargo, a nivel europeo, son claramente liberales.

El proyecto europeo no ha nacido con un espíritu de conformación de orientación social y sin embargo, hoy en día, los estados nacionales difícilmente pueden mantener los sistemas de protección social, así como otros rasgos del estado de bienestar y el proyecto europeo.

De los tres elementos que cuenta Jacques Delors, creo que hay una primera opción que todavía está sin desarrollar, que es la relación del proyecto europeo con la evolución del contexto internacional. La gran carencia de su Libro Blanco es que la idea de apertura de los mercados a nivel internacional va a poder mejorar los niveles de crecimiento de todos los países; con ello se va a permitir una mayor competitividad y, derivada de ella, un mayor empleo.

Una reducción significativa de los niveles de empleo a nivel internacional y europeo es una de las causas del desempleo, no la única, y sin embargo, el problema del crecimiento no deriva únicamente de la mayor o menor apertura de los mercados, aunque puede estar relacionado, sino de la obsolescencia de instituciones nacidas a partir de la Segunda Guerra Mundial. El Fondo Monetario Internacional, hoy en día, no tiene ninguna utilidad. Si se observa el escenario de movimientos de capitales, el citado Fondo no tiene capacidad de regular, de poner orden en la reserva económica internacional. Parte de las instituciones internacionales están hoy en día obsoletas, no hay sistemas de cooperación, como han existido en otros momentos, y eso afecta negativamente al crecimiento del conjunto de los países.

Europa tiene un papel clave en el desarrollo de los nuevos mecanismos y las nuevas instituciones de cooperación. Por decirlo muy sintéticamente, según un antiguo slogan africanista: “Perder el Sur era perder el Norte”. Si Europa no es capaz de actuar positivamente sobre los países del Sur, ayudar a su desarrollo, difícilmente podremos resolver los problemas de crecimiento en Europa. Algunas personas proponen un Plan Marsella a nivel internacional, este es el momento de ponerlo en marcha.

Deberíamos reflexionar más en esos retos a nivel internacional, no sólo de cara a la ampliación sino, sobre todo, al desarrollo de nuevas instituciones o la reforma de las existentes, que tradicionalmente han regulado la esfera económica a nivel internacional. Europa tiene poca conciencia de la responsabilidad que le corresponde en el contexto internacional, lo cual es un elemento clave de cooperación, no sólo para nuestro continente sino para todos.

Insisto, que es uno de los empeños, de los retos más importantes y que desgraciadamente, todavía hoy, en ámbitos no puramente económicos sino políticos, Europa todavía deja bastante que desear, aunque sólo sea en una cierta inconsciencia de las responsabilidades que le corresponden.

En segundo lugar, en el ámbito de la competitividad, debemos reflexionar sobre nuestras sociedades en términos de aprender del pasado y mirar al futuro, ya que lo importante no es ser muy competitivos, sino tener empresas muy competitivas y muy productivas en las esferas donde existe una gran libertad de mercado. Si pensamos en nuestras economías, hay una parte de nuestra sociedad, de nuestra actividad económica, que no está compitiendo en mercados en otros países, por ejemplo, la sanidad pública, la educación, que son lo que en economía se llaman sectores no abiertos a la competencia.

Merece la pena resaltar que hay que ser muy productivos sólo o básicamente en los sectores abiertos a la competencia. Sería una tontería intentar desarrollar un sector de la microelectrónica con bajo nivel de productividad. En esos sectores Europa debe asociarse, debe integrarse para que las empresas sean más productivas y más competitivas. Ese es uno de los fenómenos, de los retos más importantes de cara al empleo, siempre y cuando se establezcan también mecanismos de redistribución significativos, desde ese ámbito del esfuerzo de la competencia y de la productividad hacia el desarrollo de nuevos ámbitos que pueden ser generadores de empleo, pero sobre todo de bienestar social, de ciudadanía social, que es consustancial al modelo social europeo.

El término yacimientos de empleo me suena como si los empleos hubiera que buscarlos en la minería, entonces hay que ir por la calle o por la sierra buscando empleo, a ver dónde encontramos puestos de trabajo. Es una gran paradoja que estamos en una sociedad mucho más rica que nunca y sin embargo, tenemos altos niveles de desempleo y necesidades sociales sin cubrir que podrían producir empleo. Esta es una de las grandes contradicciones y ahí está la dificultad del reto a nivel europeo de cómo afrontar competitividad y empleo.

Hay una gran carencia de reparto de la riqueza y de la productividad, es una paradoja que seamos mucho más ricos en términos de renta que hace 10 años y el nivel de empleo siga siendo el mismo, el de paro muy superior y existan necesidades sociales todavía sin cubrir.

En este ámbito y relacionándolo con el último reto, como es el de la ampliación a los países del Este, yo creo que deben darse avances que nazcan de la propia experiencia de nuestra historia. El reto de la moneda única y unión monetaria es importante, es un espacio político de cooperación, bienvenido sea, porque aunque algunos dicen: "es que hay un sesgo hacia lo económico". Sí, ciertamente la unión monetaria es económica, pero es un espacio político de cooperación, por muy económico que sea; el espacio es político y es un espacio a jugar en el ámbito cooperativo.

Tiene sin embargo carencias, a pesar de los pasos que se han dado en el ámbito de empleo. Señalaría uno de ellos: la falta de armonización fiscal. Estamos jugando, en el ámbito de cooperación al desarrollo del comercio, a quitar trabas al movimiento de capitales porque puede generar riqueza, pero al mismo tiempo, renunciamos a la soberanía

nacional para la regulación de nuestras economías y de los objetivos que socialmente consideramos relevantes. Sin embargo, estamos compitiendo entre nuestros países con un instrumento de regulación tan importante como el sistema fiscal. Recuerden el papel que al menos yo le asignaba en el modelo social europeo al Estado de Bienestar como una vía muy importante de reparto de la productividad.

Curiosamente, sin embargo, los esfuerzos por una armonización de los impuestos básicos todavía están lejos de ser mínimamente satisfactorios. Como ustedes sabrán en nuestro país hay una retención sobre los rendimientos de capital que son muy móviles, el 25% más o menos, y sin embargo hay paraísos fiscales en la Unión Europea como Luxemburgo donde no tributan nada de retención directamente. ¿Qué ocurre? Que hay una desviación de flujos de capitales muy importantes de manera que países como Alemania han intentado, y hubo hasta sentencia de tribunal constitucional diciéndole que no era posible hacerlo en diferentes áreas, bajar la fiscalidad del capital.

¿Qué está ocurriendo junto al problema del desempleo? Que merma la solidez de los sistemas fiscales. Está habiendo una reducción de la tributación del capital, que es uno de los elementos donde mayor concentración de riqueza se está produciendo en el esquema de factores de producción. Es el factor más móvil y donde mayor asignación de la productividad se está dando en este período. Y sin embargo, el sistema fiscal no está obteniendo la posibilidad de obtener parte de esa productividad con fines digamos políticos o sociales. Ahí se está rompiendo la posibilidad de construir o de reconstruir el Estado de Bienestar a nivel europeo.

Como último elemento, yo creo que muy relevante, cabe citar el gran esfuerzo de construir un espacio institucional de cooperación política, en un momento en que nos devora la globalización y al mismo tiempo nos devora lo local (apertura de nacionalismos, de localismos...). Europa tiene el empeño, en este momento, de desarrollar un ámbito institucional de cooperación democrático. Las instituciones europeas no son democráticas. Elegimos un Parlamento, es el único hecho de democracia directa de sufragio, pero pinta muy poco en Europa. En la Comisión no hay elección directa, es una elección que se hace entre los países, de manera más o menos negociada, pero es una delegación, digamos, de democracia. El Consejo europeo es una suma de gobiernos, nuestros gobiernos son democráticos, se sientan como gobiernos democráticos, pero no son instituciones europeas democráticas por así decirlo. Hay un problema de democracia en la toma de decisiones en Europa y es necesario ser capaz de construir esa democracia con un respeto cada vez mayor a los niveles de decisión territoriales.

En cualquier caso, elemento complejo éste, porque el proyecto europeo, habiéndose conformado desde un enfoque liberal, carente de objetivos sociales, nació como un espacio de cooperación política frente a los conflictos bélicos. Eso es un valor yo creo que enorme, es un valor que debe ser rescatable de cara al futuro cuando en los estados nacionales tienen problemas de regular la esfera de la competencia mercantil con lo que son objetivos sociales, y por tanto ofrece un espacio políticamente relevante, y creo que es un espacio imperfecto pero que avanza. Yo por eso creo que tiene un carácter positivo la unión monetaria, hay que desarrollar los esfuerzos de políticas de empleo



comunes y mucho más en los ámbitos de la esfera de cooperación política a nivel internacional y de desarrollo de política fiscal.

En cualquier caso, como dijo Galileo, el proyecto europeo se sigue moviendo y está vivo.

Muchas gracias.

## CLAUSURA

### **POR D. GABRIEL FUSTERO FUSTERO, DIRECTOR DEL SEMINARIO**

Excmo. Sr. Presidente del Consejo Económico y Social de España, D. Federico Duran, Sr. Presidente del Consejo Económico y Social de Aragón, ponentes, participantes e invitados todos al Seminario que ahora vamos a dar por clausurado, Buenas Tardes

Siquiera de forma breve me van a permitir todos Vds. que mis palabras para el cierre del presente Seminario sean para exponer las que considero principales CONCLUSIONES de todo lo que hemos aprendido durante estos días de trabajo sobre dos temas de especial interés, el Euro y el Empleo.

Primera.- Desde un punto de vista meramente conceptual ...

1) El Euro no es un fin en sí mismo; es la culminación de un proceso de integración económica y financiera de largo alcance que comienza en los años 80.

2) El Euro describe un nuevo contexto político, económico y cultural.

Segunda.- Desde un punto de vista económico ...

1) el euro implica la instauración de una única moneda en un espacio común regido por la estabilidad en precios y por la inexistencia del tipo de cambio como mecanismo macroeconómico de ajuste de las diferentes economías nacionales.

2) En el euro subyace, en definitiva, la integración de los mercados y de las diferentes monedas.

3) Con la puesta en marcha del euro, Europa consigue tener entidad económica propia y, a la vez, consigue realzar su dimensión externa en un contexto económico globalizado. Europa pasará a ser un gran bloque económico en el mundo y su moneda competirá, en mayor o menor medida, con el dólar como moneda de reserva internacional.

Tercera.- Las posibles repercusiones de la entrada en vigor del euro y del ingreso de España en la tercera fase del proceso de construcción de la Unión Económica y Monetaria de la Unión Europea serán ...

Ante los CIUDADANOS:

1) en principio va a exigir un cambio de mentalidad, al menos de forma progresiva. En un futuro inmediato existirá en el conjunto de la Unión Europea una única moneda con la cual realizar todo tipo de operaciones comerciales y financieras. La desaparición de la moneda nacional inicialmente puede suponer un cierto confusiónismo, que habrá que disiparlo cuanto antes.

2) La ventaja de emplear una única moneda en el conjunto de países que compondrán la Unión Económica y Monetaria, no implicará sufrir pérdidas por intercambiar nuestra moneda con la de otros países cuya paridad sea más elevada. Al existir una sola moneda ya no acontecerán fluctuaciones negativas en los tipos de cambio.

3) La posibilidad de que los ciudadanos, como consumidores de bienes y servicios, puedan acceder a esos bienes y servicios a mejores precios, más competitivos, ofertados por cualquier empresa o entidad de cualquiera de los países de la Unión Europea ; sobre todo, en los bienes de carácter duradero.

4) La fijación del precio en euros de todos los bienes y servicios puede hacer, en el caso de España, que algunos de ellos puedan elevar el precio que actualmente tienen frente a otros en que el precio puede reducirse; es decir, cabe pensar que se van a producir efectos en ambos sentidos.

5) El hecho de utilizar decimales en los precios que se fijen exige un elevado grado de atención por parte del consumidor y ciudadano, de modo que al redondear las cifras marcadas, el dinero que por el bien o servicio pague pueda resultar algo superior al establecido.

En definitiva, para el ciudadano va a exigir, sobre todo, un cambio de mentalidad. El ciudadano deberá acostumbrarse a operar con una nueva moneda, teniendo bien presente que los precios comprenderán también decimales, y que se va a poder acceder a muchos bienes y servicios en mejores condiciones de precio, al evitar los riesgos en los tipos de cambio.

Ante las EMPRESAS:

1) La entrada y utilización del euro tendrá sin duda un efecto inmediato en la ciudadanía, pero donde mayores repercusiones de fondo van a acontecer es en el ámbito empresarial; ya no solamente se va a operar en una única moneda, sino que además se va a competir en un espacio económico común donde prácticamente van a existir reglas de competencia similares para todas empresas independientemente del país donde se encuentren ubicadas.

2) Las empresas han de aumentar notablemente sus grados de internacionalización; ya no cabe pensar en términos de mercados fundamentalmente locales para nuestras empresas, sino de otros muchos más amplios, tanto como que el mercado local a efectos económicos y financieros será el de los once países que inicialmente han accedido a la Unión Económica y Monetaria. Una empresa por reducido que sea su tamaño y que tradicionalmente haya operado en un mercado localista no tiene garantizada su viabilidad futura; por el contrario, va a tener que competir con otras muchas empresas, de diferentes dimensiones y en un amplio espacio global. En este sentido, pues, a las empresas también se les va a exigir un cambio de mentalidad y de aptitudes.

3) Los grados de competitividad en todos subsectores económicos van a aumentar fuertemente. Las empresas han de dar respuesta a las necesidades de los clientes de un modo muy rápido, y eso requiere las mayores condiciones de adaptabilidad al entorno, tanto de los procesos productivos como de los mecanismos de comercialización y distribución.

4) En las empresas los aspectos comerciales y el servicio personalizado al cliente ocuparán un lugar preponderante.

5) En general, las mayores dosis de competencia redundarán en una mayor calidad de los bienes y servicios.

6) En determinados subsectores podrían acontecer procesos de integración vertical de empresas o bien fusiones para aumentar el tamaño de las mismas o para procurar sinergias; de cualquier modo, la pequeña empresa también ha de jugar un papel esencial, por su inmediata capacidad de respuesta al entorno y por la inmediata atención al cliente.

Cuarta.- En cuanto al impacto que sobre el empleo pueda acontecer cabe señalar que .

1) hasta el momento presente en el proceso de construcción de la Unión Económica y Monetaria han primado, casi de forma exclusiva, los aspectos financieros sobre los reales y sociales. Los elementos sociales como la generación de empleo o planteamientos de políticas activas para mitigar las tasas de desempleo apenas se han planteado. Solamente a raíz, en esencia, de la Cumbre de Luxemburgo se ha dado un impulso a un asunto primordial que nunca antes se había tratado; la obligatoriedad de que cada país miembro ha de elaborar un Plan Nacional sobre el Empleo constituye sin duda un paso fundamental.

2) En principio, la instauración y aplicación del euro no va a tener repercusión positiva en buena medida en el ámbito del empleo, no va a generar puestos de trabajo. El euro es la constatación de un nuevo entorno o escenario que se va definir, y en el que las empresas han

de operar y competir; pero, no existe relación directa o de causalidad alguna entre euro y empleo, salvo en subsectores económicos como el bancario en el que sí es previsible, y existen estudios al respecto, una importante pérdida de ocupación.

3) En este sentido, es preciso desarrollar políticas de empleo integrales que complementen los aspectos financieros tan debatidos desde siempre en el seno de la Unión Europea. Todo lo que el euro supone ha de complementarse, pues, con actuaciones en materia de empleo.

4) Para avanzar en la convergencia real se requiere también avanzar en la armonización fiscal de los países miembros, en primera instancia en la imposición indirecta y después, aunque más difícil, en la directa.

Y, para acabar, quiero agradecerles a todos su asistencia durante estos días. Considero que los conferenciantes han sido de gran altura y que sus comentarios y apreciaciones nos han ilustrado a todos.

Gracias a las personas del Consejo Económico y Social de Aragón por su trabajo; y quisiera cerrar, prácticamente como empecé, con la satisfacción y el convencimiento de que instituciones como en la que nos encontramos, el Consejo Económico y Social de Aragón, son lugares esenciales de encuentro y que con la celebración de jornadas como la presente todos contribuimos a prestigiarlo.

**MUCHAS GRACIAS A TODOS.**

## JOSÉ MIGUEL ANDRÉS DOMINGO

El proceso de convergencia hacia la UEM ha sido descrito por algunos como “un cambio de régimen” en el cual, los impactos de determinadas políticas de disciplina presupuestaria y monetaria no producirían, por maduración de las condiciones de los mercados nacionales, los efectos contractivos que se hubieran podido suponer en otras circunstancias. Se habría ido produciendo una cierta convergencia en las respuestas a dichas políticas derivada del saneamiento de las cuentas públicas, que impediría afecciones diferenciales significativas, por ejemplo en el volumen de empleo. Desde mi punto de vista, eso está por ver. Si bien llevamos cuatro años de expansión y crecimiento, con descenso de la inflación y de los déficit públicos, y aparentemente mejor protegidos frente a tormentas especulativas sobre las monedas -aún quedan por fijar las paridades definitivas-, no lo estamos frente a choques externos.

Es una incógnita la incidencia que los esfuerzos por entrar en la UEM y sus efectos ante una posible inflexión del ciclo económico, así como la capacidad de aguante posterior ante la entrada en vigor del Acuerdo de Estabilidad. La afloración de las consecuencias de las distintas formas de “creatividad contable” con las que se han conseguido cuadrar las cifras de los presupuestos, el impacto de las ampliaciones de la Unión previstas, con el ingreso de países que serán perceptores netos de financiación comunitaria, en el marco de un presupuesto insuficiente, completan un panorama todavía muy incierto.

Las ventajas económicas de la adopción del Euro parecen evidentes: transparencia de precios, ahorro en las comisiones de cambio, confianza de los capitales, etc., pero no podemos olvidar que los países miembros parten de condiciones muy distintas. Las costumbres de los mercados nacionales, las respuestas a la crisis, sobre todo en el empleo y en la formación de los salarios, las dotaciones en infraestructuras, y la conformación de los sectores productivos y de servicios son muy diversas y hacen temer la incidencia de lo que los entendidos llaman “choques asimétricos”.

En España, con tasas de desempleo que doblan la media europea, no podemos desdeñar este riesgo. Hasta hace poco, en nuestro país, las crisis han producido efectos especialmente profundos en lo que a desempleo se refiere, y se han prolongado en el tiempo más que en el resto de Europa, alumbrando a su vez una fase expansiva posterior retrasada y más débil. Un desempleo de equilibrio macroeconómico muy alto -tasas de desempleo altas coincidentes con tasas de inflación mucho más elevadas que las de nuestros vecinos- hace aparentemente más necesarias reformas estructurales, entre las cuales son especialmente importantes aquéllas que pudieran preparar nuestro mercado de trabajo para aprovechar las ventajas del Euro.

Hoy parece haber una cierta -leve- corrección de este efecto, pero sólo una comprobación empírica -que no deseo- del comportamiento en una crisis, nos dará la medida de los riesgos que corremos.

Las recesiones alteran, sin embargo, muchos comportamientos. Ni el consumo ni la formación de los salarios parecen estar repitiendo al pie de la letra los comportamientos de la fase expansiva del último lustro de los años 80. Desde el punto de vista sindical es necesario profundizar en la incipiente cultura de la estabilidad laboral y en la conciencia -hoy desigualmente repartida- de la necesidad de cambios profundos en la negociación colectiva que, descentralizando elementos suficientes para facilitar un reparto inteligente y adecuado de la productividad entre beneficios, salarios y empleo, refuerce los mecanismos de coordinación

centralizada destinados a impedir una competencia basada en el ajuste salarial que, buscando la rentabilidad a corto plazo, rehuya afrontar con decisión la competencia en los segmentos altos de la cadena de valor, y que, manteniendo además el descompromiso actual con la formación de profesionales en las empresas, fomente algunos de los componentes más nocivos de la inflación por defecto de éstos, mientras aumenta el paro y su duración media.

El Gobierno español está, además, cometiendo errores graves. Ha apoyado las tesis alemanas que preconizan el aterrizaje rápido en la consolidación fiscal; se ha alineado también con ellas en la conformación del Acuerdo de Estabilidad y, con la excusa de garantizar la actual participación española en el reparto de los fondos estructurales, ha ido a contracorriente en la elaboración de las directrices de la cumbre de Luxemburgo y en el proceso de alumbramiento de los planes de empleo derivados de la misma, dejando al país con mayores problemas de ocupación de toda Europa fuera del diseño de la coordinación de las políticas de empleo, sin haber conjurado además los riesgos que quería evitar: las propuestas alemanas y holandesas sobre el reparto de los fondos estructurales y de cohesión para los países del Euro se abren paso con fuerza en la mayoría de la Unión.

Para terminar, señalaré los que son, a mi juicio, los mayores riesgos en el proceso de adopción del Euro y los orígenes de algunos de los mismos desde el punto de vista sindical: La existencia de un Banco Central Europeo independiente y poderoso sin el contrapeso imprescindible de un Gobierno y un Parlamento representativos y con verdaderas competencias; un presupuesto comunitario ínfimo y no adecuado a las necesidades de futuro próximo; una escasa armonización fiscal, circunscrita a la imposición indirecta; una ampliación en ciernes en cuya orientación y criterios está influyendo en exceso la posición alemana, que hace peligrar las políticas de cohesión para los países mediterráneos; unas políticas de empleo entendidas básicamente como nacionales; un Acuerdo de Estabilidad cuyos objetivos de consolidación fiscal penalizarán muy duramente la utilización anticíclica de los presupuestos; una política fiscal del Gobierno español regresiva y que anuncia un peligroso descenso en la recaudación del Estado, con el menor margen que ello supone para la prevención de situaciones recesivas; y por último, una dotación de infraestructuras muy deficiente comparativamente en nuestro país y motivada fundamentalmente por la caída de la inversión pública en los últimos tres años.

## **JUAN GARCÍA BLASCO (MODERADOR)**

En este programa relativo a las Jornadas sobre el Euro y el Empleo, con carácter previo, me gustaría como moderador agradecer la invitación a los organizadores de este acto, en particular a todas las instituciones que han participado y, en concreto, al coordinador del ciclo Jorge Aragón, y al director del seminario, Gabriel Fustero, por haberme brindado la posibilidad de moderar, con gusto, esta Mesa y presentar a los intervinientes que van a hacer uso de la palabra a continuación.

La verdad que en este Programa han visto ustedes o se ha pasado revista a una serie de cuestiones que tienen como centro, como común denominador, el empleo. Lo cierto es que del empleo se habla, como nunca se había hecho en el ámbito de la Unión Europea. Probablemente la Unión Europea, que hasta ahora ha sido una unión con preocupación económica preferentemente, se decanta por primera vez por una preocupación social como la del empleo. Se observa, por tanto, una tendencia nueva en el quehacer de las instituciones comunitarias que hasta ahora no se había producido, excepción hecha de algunos terrenos del ámbito social, como puede ser la seguridad y salud en el trabajo o algunos otros aspectos particulares. Aún así, la armonización social, la preocupación social, y, en particular, la del empleo no había sido precisamente una de las notas caracterizadoras de la actividad normativa y de la ocupación de la Unión Europea.

Por otro lado, lo cierto es que también se habla del empleo, no sólo en esos foros, sino también en todos los foros estatales. El empleo constituye hoy un centro de imputación fundamental en la actividad normativa de los Estados. A su vez, el diálogo social se centra fundamentalmente en el empleo. Los documentos y resultados últimos del diálogo social tienen por objetivo fundamentalmente el mantenimiento del empleo o la actuación sobre el empleo. La reforma legal española de 1997 precisamente se ocupa del empleo. Significa, por tanto, que los poderes públicos, las administraciones públicas, tanto la estatal como la autonómica, en el ejercicio de sus competencias y los interlocutores sociales tienen hoy sobre la mesa una preocupación fundamental que es precisamente el empleo; en sus distintas vertientes y manifestaciones, puesto que hoy muy pocas instituciones del ámbito social se escapan a esta realidad. La mayor parte de las manifestaciones de las condiciones de trabajo se proyectan sobre el empleo, no solamente en la entrada al mercado de trabajo, a través de las distintas figuras contractuales sino también en la permanencia en el trabajo a través de la ordenación de condiciones substanciales de trabajo como puede ser el tiempo de trabajo o como puede ser las estructuras salariales, hasta pasar incluso por la salida del mercado de trabajo, es decir aquellas instituciones que se ocupan del despido o de las formas de extinción del contrato de trabajo. Hay pues hoy, como digo, un punto neurálgico fundamental centrado en el empleo.

En este terreno también hay que tener en cuenta el papel que pueda asumir la negociación colectiva. Próximamente, el día 19 se presenta en la Universidad Carlos III de Madrid un Documento muy importante que ha sido elaborado por un grupo de expertos en la Unión Europea sobre el futuro del modelo de relaciones laborales en la Unión Europea, en la que se analizan prácticamente todos los componentes que integran hoy el sistema europeo de relaciones laborales y se pasa revista a todas esas cuestiones, en particular a las nuevas tendencias de la negociación colectiva en Europa.

Pues bien, de ese documento, que he tenido oportunidad de leer, figura como una de las preocupaciones fundamentales. Y en esas tendencias últimas de la negociación colectiva

de esos países, el empleo ocupa un papel fundamental en la medida en que la autonomía colectiva hoy se centra más sobre el trabajo que sobre la persona del trabajador; es el trabajo en sus distintas dimensiones el objeto fundamental de su actuación y no la propia figura del trabajador específicamente desligada del lugar, del espacio, de las características en la que presta su actividad laboral.

En una primera aproximación, parece que euro y empleo tienen muy poco que ver, pues el euro no ha sido establecido para crear empleo. Y hay poca relación entre el euro y el empleo: el euro, lógicamente, tiene un espacio, un escenario económico-financiero de equilibrio entre los distintos países. Lo que sucede es que, obviamente, el euro se proyectará sobre la actividad económica de las empresas, e indirectamente el empleo quedará afectado, he aquí que uno y otro se hallen también interconexados.

El reto se encuentra pues en dar respuesta a estas realidades. En fin, muchos puntos, pues, que sin duda alguna serán tratados desde la óptica que estimen oportuno los distintos miembros de esta mesa redonda.

Y sin más preámbulos, paso a presentarles a Ustedes los intervinientes de esta Mesa Redonda: en primer lugar, intervendrá Miguel Ruiz León, que desarrolla su actividad en la Dirección General de Financiación y Tesorería de la DGA y que sustituye a Federico García López que no ha podido asistir. En segundo lugar, lo hará José Luis Martínez Laseca, Director General de Trabajo del Gobierno de Aragón, suficientemente conocido ya por su responsabilidad y por su presencia en muchos actos relacionados con estas materias. En tercer lugar, Rafael Zapatero González, Secretario General de CEPYME Aragón. En cuarto lugar, lo hará Tomás Iglesias Monge, Secretario de Política Industrial de la Unión General de Trabajadores de Aragón. En quinto lugar, lo hará José María García López, que es el Jefe del Departamento de Economía de la Confederación Regional de Empresarios de Aragón. En sexto lugar, lo hará José Miguel Andrés Domingo, que es Secretario de Acción Sindical de Comisiones Obreras de Aragón y consejero del Consejo Económico y Social.

Tenemos aquí las personas idóneas, representantes de instituciones y de organizaciones sindicales y empresariales para abordar todos estos temas; por lo que voy a dar la palabra a cada uno.



## JOSE MARIA GARCIA

Hola, buenas tardes.

Me gustaría empezar la intervención destacando, como lo hacía el moderador, la dificultad de encontrar una relación directa entre la creación de una moneda única como supone el nacimiento del euro, y la creación de empleo.

Esta dificultad radica seguramente en que estamos hablando de variables que son económicamente muy distintas, obedecen a políticas económicas también completamente distintas y es un error conceptual tratar de pensar o tratar de encontrar un mecanismo directo a través del cual la creación de una moneda única va a crear empleo.

Sin embargo como bien saben los economistas todas las variables económicas, todo en economía, está siempre interrelacionado y todas las variables interactúan entre sí. Por lo tanto sí que se pueden buscar algunas relaciones al menos indirectas entre la creación de la moneda única, entre este proceso de creación del euro y la creación de empleo.

Una primera relación del euro con la creación de empleo la hallamos en el propio proceso de creación, en el propio proceso de transición hacia la moneda única.

En algunos países, como por ejemplo el nuestro, con falta de tradición en disciplina monetaria, con falta de disciplina presupuestaria, el propio proceso de convergencia en la obligación autoimpuesta de cumplir con los criterios de convergencia nominal nos han conducido a aplicar medidas que además de coordinarnos con el resto de los países ha hecho que España aplicara esa disciplina y esa coherencia de políticas que no venía aplicando.

El resultado ha sido una mejora sustancial de la mayor parte de los desequilibrios macroeconómicos que se ha traducido en una mejora de la competitividad de las empresas y de esta forma las empresas han podido empezar a dirigirse hacia los mercados internacionales, ver los mercados internacionales como un objetivo inmediato, una salida natural.

Esta mejora de la competitividad junto con la equiparación de los tipos de interés españoles con el de nuestros competidores del resto de Europa se ha traducido en crecimiento, en un impulso sobre el crecimiento económico, que por ejemplo en el año pasado, en 1997, se ha situado alrededor del 3,5%.

Este propio crecimiento económico, el mismo impulso, la creación de nuevas actividades, ha hecho que en este de 1997 se hayan generado 370.000 puestos de trabajo, lo que da una idea de cómo el crecimiento económico se traduce inmediatamente en creación de empleo.

Respecto al problema del desempleo en sí mismo, respecto al tremendo problema del desempleo existente en nuestra sociedad en la actualidad, si echamos un vistazo a qué es lo que sucede a escala internacional vemos que no en todos los países desarrollados existe el problema de desempleo, por lo tanto no es un problema global, no es un problema mundial, es un problema esencialmente europeo y desde luego es un problema español.

Por desgracia no existen medidas que aplicadas a muy corto plazo nos den una solución rápida al problema del desempleo, sobre todo en Europa y sobre todo en nuestro país en el que este desempleo se basa esencialmente en una inadecuada estructura económica. Una

inadecuada estructura económica que hay que reformar necesariamente a través de la inversión empresarial, que es desde luego la base del crecimiento y por lo tanto del empleo.

La inversión empresarial se desarrolla siempre a partir de dos factores: el precio del dinero y las expectativas empresariales sobre la situación futura. Sobre estas expectativas el anuncio de que nuestro país ha realizado sus deberes de convergencia y que formará parte del grupo de países que accederá a la Europa de la primera velocidad ha tenido un efecto importantísimo. De esta manera, el efecto combinado de la mejora de los tipos de interés, el control de la inflación y la mejora de las expectativas hace que en el futuro, el futuro que prevén las empresas, sea de un crecimiento económico estable, un crecimiento económico sostenido y que nuestro país va a obtener una mejor disposición por parte de las empresas para acometer nuevos proyectos e inversiones, es decir, a ampliar negocios, a instalar nuevas empresas. Son precisamente estas ampliaciones y esta creación de empresas las que pueden asegurar una mejora en las cifras del empleo. Mejora en las cifras del empleo que se ha comenzado a dar de forma acelerada y que hace prever que se está por lo menos a las puertas de la solución por vía del crecimiento económico. Quizá un buen indicador de que seguramente es un problema que se ha encauzado o por lo menos la sociedad percibe como que se está empezando a encauzar es el énfasis que por ejemplo desde los sindicatos se empieza a hacer sobre medidas no encaminadas a la creación de empleo, sino que se empiezan a preocupar de la estabilidad del empleo o de la reducción de jornada.

Independientemente de lo cerca o lejos que estemos de la solución al problema de desempleo tendremos que darnos cuenta siempre que en Europa vamos a mantener una tasa de desempleo seguramente mucho más elevada que la de otros países industriales; una tasa de desempleo que se debe al desfase que hay entre la oferta y demanda de trabajo, un desfase que se debe seguramente a que no se crean empleos precisamente en los sitios donde se hayan las personas más adecuadas para cubrir esos empleos.

Este es un problema que por ejemplo en Estados Unidos es mucho más difícil darse, la movilidad que implica su cultura hace que sea mucho más sencillo que una persona nazca en un determinado lugar geográfico, estudie en otro sitio, y que acabe trabajando en otra ciudad. Este es un problema que sin duda por el idioma, pero no sólo por él, en Europa se va a seguir manteniendo durante mucho tiempo, dadas las diferencias culturales que provienen de siglos de historia.

Por último, para concluir, y por tratar de concretar en el tiempo, si miramos hacia el futuro europeo a nadie se nos esconde que en un plazo corto, de 5 ó 10 años, la Unión Europea va a empezar a ampliarse hacia el Este europeo.

Esta ampliación va a tener seguramente aspectos negativos para nuestro país ya que una importante corriente financiera que en la actualidad se dirige hacia los países del Sur, hacia los países del Mediterráneo, y por lo tanto hacia nuestro país, se van a empezar a dirigir hacia estos países del Este.

Sin embargo no hay que mirar siempre aspectos negativos, también hay aspectos positivos de esta ampliación. Desde luego, la creación, la integración de más países a la Unión Europea va a hacer que las empresas tengan nuevos clientes potenciales, y por lo tanto hay que estar atentos a cuáles son las oportunidades que se presentan para tratar de aprovecharlas. Pero además, la creación del euro va a consolidar seguramente a Europa como una potencia económica, que ya lo es, y su propia moneda, la propia existencia del euro va a hacer que tome el mismo papel que en la actualidad tiene el dólar, como moneda reserva. Esto va a

hacer que la facilidad para establecer negocios con países incluso terceros sea mucho mayor que en la actualidad.

En definitiva, por lo tanto, si hacemos un balance de lo que ha supuesto el euro para nuestro país hay que decir que en principio ha sido muy beneficioso ya que nos ha permitido aprovechar las reformas que necesitaba hacer nuestro país de todas las maneras, ha permitido que estos criterios de convergencia, que es en lo que se han materializado las reformas, nos hayan vuelto a conducir hacia un crecimiento económico estable y por lo tanto, encauzarlo hacia el problema del empleo que es el que nos ocupa hoy.

Y como segunda conclusión, digamos que, de cara al futuro lo que tenemos que hacer es ver cuáles son las potencialidades que van a llegar y tratar de aprovecharlas, intentar adelantarnos a ellas.

MODERADOR: Muy bien. Muchas gracias a José María García López.

## **TOMAS IGLESIAS MONGE**

Buenas tardes. Con la finalidad de ajustarme al tiempo establecido daré de forma lo más concisa posible mi valoración, y la de la organización que represento, sobre estos dos asuntos de candente actualidad y de una importancia incuestionable, Euro y Empleo.

En principio, he de referirme a lo que ha significado hasta el momento presente la que ha sido una de las cuestiones fundamentales de la Unión Europea desde hace años, el proceso de construcción de la Unión Económica y Monetaria, al menos desde un punto de vista conceptual y de prioridades en las actuaciones a llevar a cabo.

En el conjunto de los países que conforman la Unión Europea ha existido una inquietud permanente por los aspectos económicos más que por los aspectos sociales. A pesar de ello, todavía no se han tratado en este contexto algunas otras cuestiones esenciales como lo puedan ser las relativas a procesos de armonización fiscal. Este es, en mi opinión, uno de los aspectos que quedan pendientes por debatir y estudiar; tanto en cuanto hablamos de asuntos económicos hemos de hablar también de asuntos fiscales.

Cierto es que la Cumbre de Luxemburgo supone, de algún modo, un cambio en la actitud de los países miembros en favor de iniciar un camino que permita avanzar en la convergencia real, entendida inicialmente en términos de empleo.

Nunca antes, pues, se había hablado de Planes de Empleo. Es a partir de dicha Cumbre cuando la Política Social Comunitaria empieza a adquirir el rango del que siempre había carecido. Siempre habían primado los temas económicos, y a partir de un determinado momento la convergencia económica, pero apenas habían tenido importancia la convergencia en el empleo y la convergencia social.

En este sentido, la Cumbre de Luxemburgo de los días 20 y 21 de noviembre de 1997, dedicada monográficamente al tema del empleo, ha de ser punto de partida y no un punto de llegada, de un compromiso decidido de los países miembros por los aspectos sociales y de manera particular por el empleo.

Ese compromiso se ha iniciado con la elaboración por parte de todos los países miembros de planes nacionales sobre el empleo. En el caso español cabe señalar que el plan elaborado y presentado por el Gobierno de la Nación ha sido discutido con los sindicatos pero no ha sido acordado, matiz éste absolutamente trascendental, a nuestro entender, porque consideramos que algo tan importante como un plan sobre el empleo requiere de la experiencia y opinión de los agentes sociales y de los sindicatos de forma particular.

La elaboración de planes como el del empleo, que afecta al conjunto de la sociedad, debe ser discutido y acordado con los agentes sociales y con los sindicatos, como acabamos de apuntar, en caso contrario concebimos que difícilmente un plan de empleo que no está pactado y acordado puede aportar soluciones reales al problema del paro. Por tanto, cabe concluir que antes o después esta cuestión se retomará propiciando que planes futuros sean efectivamente pactados con los agentes sociales.

Por otra parte, cabe considerar como muy positivo el que los diferentes países miembros realicen un continuo seguimiento multilateral de los planes de empleo nacionales que sean aprobados cada año, lo que incidirá muy favorablemente en el esfuerzo por parte de

todos de alcanzar los objetivos que se fijan y en plasmar en realidades las acciones que se definan.

De cualquier manera, reconociendo que en el Plan de Empleo del Reino de España puede haber cuestiones que nos pueden resultar positivas, creemos que en cualquiera de los casos hay un tema crucial que tarde o temprano, antes o después, deberá ser debatido, la reducción de la jornada de trabajo. Nosotros no renunciamos a estudiar y reflexionar sobre dicho asunto, puesto que entendemos que es un mecanismo adecuado para generar empleo. El debate seguramente es atrevido y no está exento de complejidades, pero llegará un momento en que será inevitable.

Ese, pienso, es un tema que, guste o no, se terminará imponiendo en los futuros debates de los planes de empleo nacionales y sus revisiones. El Gobierno de la Nación no lo ha incluido en el plan que sobre el empleo ha elaborado, de ahí que sea unos de los aspectos esenciales de nuestra discrepancia. Además, cabe añadir que aparte de que en la Negociación Colectiva se vayan incluyendo medidas de reducción de la jornada laboral con el fin último de generar empleo, el papel y la presión que los poderes públicos han de desempeñar sobre este asunto es absolutamente imprescindible para obtener resultados positivos.

Retomando las cuestiones puramente económicas, me atrevería a apuntar que si positivo es el hecho de que España haya accedido a la 3ª fase del proceso de construcción de la Unión Económica y Monetaria, más importante si cabe será el que se pueda mantener en ese nuevo escenario tan competitivo con plenas garantías de éxito.

El proceso de integración económica no ha acabado; en un futuro habrá que trabajar en la línea de procurar una armonización fiscal, una homogeneización de las diferentes legislaciones fiscales, en principio impuestos indirectos como el Impuesto sobre el Valor Añadido y posteriormente directos como el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o sobre el beneficio de las empresas.

Por otro lado, el concepto de Competitividad consideramos que debe concebirse de forma idónea, evitando planteamientos reduccionistas en términos de costes laborales como se han planteado en esta mesa. Los sindicatos estamos en disposición de discutir todos asuntos relativos a la competitividad, pero siempre y cuando ello conduzca a la generación de empleo. Igualmente, los sindicatos estamos dispuestos, del mismo modo que siempre lo hemos estado, a discutir sobre cuestiones salariales, pero siempre que ello esté unido a la creación de empleo y, hoy por hoy, a estudiar las posibilidades de reducción de la jornada laboral con la finalidad de aumentar la ocupación.

Determinar el mayor o menor grado de competitividad en las empresas significa atender a las más diversas variables: la productividad, el diseño, la calidad en general, la forma de fabricar los más diversos bienes y productos, la prestación de servicios postventa de calidad, la formación de los recursos humanos, la innovación, la investigación y el desarrollo, el precio de los bienes y servicios, los canales de comercialización y distribución, ...en definitiva, el hecho de competir con garantías de éxito no puede reducirse única y exclusivamente a tener bajos costes laborales.

En el ámbito del trabajo y ante un nuevo escenario tan competitivo como el que nos espera, deberá primar fundamentalmente la Cultura de la Flexibilidad; pero ello no debe significar mayor desregulación laboral, no debe significar que las empresas puedan despedir más barato, ha de significar asumir fórmulas de trabajo polivalentes y no rígidas, y la

conveniencia de organizar correctamente las empresas para que den en todo momento una respuesta acertada en el mercado. Posiblemente para hacer que nuestras empresas sean más competitivas, para que reaccionen adecuadamente antes las demandas y necesidades de clientes efectivos y potenciales lo que se requiera desde el punto de vista de los recursos humanos sea una mayor Estabilidad en el Empleo.

Con tasas de precariedad, contratos de carácter temporal sobre el total de contratos en vigor, que superan el treinta por ciento difícilmente se puede plantear a los trabajadores desarrolladas fórmulas de organización del trabajo, aspectos de polivalencia, fuertes compromisos o su total integración en el seno de la empresa. Por tanto, los empresarios han de entender que es imprescindible cambiar el valor y la concepción que del trabajo se tiene; es absolutamente necesario que todos, pero sobre todo los ámbitos empresariales cambien la actual cultura que del trabajo tienen.

El Acuerdo Interconfederal por la Estabilidad en el Empleo ha dado resultados positivos, pero totalmente insuficientes; las tasas de temporalidad en el empleo no se han modificado y la contratación indefinida, contratos indefinidos sobre el total de contratos celebrados, ha pasado de un ínfimo 4% a un muy escaso 10%. Estos son algunos de los aspectos concretos que se enmarcan en lo que es la convergencia real en Europa, y que tarde o temprano deberán ser objeto de tratamiento permanente por el conjunto de países de la Comunidad.

Conseguir en un futuro la convergencia real efectiva en términos de empleo, de renta y de calidad de vida para todos los europeos ha de ser paralelo a iniciar una armonización fiscal. El empleo y el paro se han de convertir en lo que nunca han sido, un eje primordial de la política comunitaria, sólo así con esos compromisos decididos por parte de todos los países podrán sentarse bases para tender hacia sociedades europeas donde lo que existan sean tasas de desempleo plenamente compatibles con el pleno empleo.

Para acabar, cabe afirmar con rotundidad que la clave de la Competitividad de las empresas ha de ser la Estabilidad en el Empleo y no disponer de reducidos costes salariales. La competitividad tiene que ser la integración de los trabajadores en las empresas, la polivalencia, el asumir fórmulas de trabajo no rígidas y la adecuación de las jornadas y del tiempo de trabajo. En definitiva, los incrementos salariales jamás han de ser un obstáculo para la competitividad de las empresas.

Gracias.

MODERADOR: Muchas gracias a Tomás Iglesias.

## JOSÉ LUIS MARTÍNEZ LASECA

Antes de entrar en el objeto específico de la mesa redonda, me permitirán una breve digresión histórica: como Uds. saben la Unión Europea nació en 1957 con el Tratado de Roma y la constituyeron 6 países miembros con una finalidad preponderantemente económica. Desde entonces ha evolucionado intensamente. Fundamentalmente hay que destacar dos aspectos: primero, que se ha incrementado sustancialmente el número de miembros, de 6 se ha pasado a 15. Es previsible que en años sucesivos por las incorporaciones de los países del Este, este número se incremente; esta es la primera variación importante. La segunda variación es que los objetivos del Tratado de Roma se han modificado en profundidad: de unos objetivos fundamentalmente económicos -libre circulación de trabajadores, libre circulación de capitales, bienes y servicios, eliminación de barreras aduaneras entre los estados miembros, establecimiento de unas determinadas compensaciones aduaneras comunes entre los estados miembros y el resto de la comunidad internacional- hemos pasado progresivamente a una situación que en cierta manera la define claramente el título del seminario: el euro y el empleo. Se podría afirmar que la implantación del euro es la culminación del proceso de integración económica iniciado por el Tratado de Roma, mientras que el empleo, la preocupación por el empleo, es una etapa trascendental de otros objetivos políticos, sociales, de cohesión social y de solidaridad entre los Estados miembros marcados fundamentalmente por las sucesivas modificaciones del Tratado y especialmente por la última modificación operada por el Tratado de Amsterdam.

La terminología es indicativa: la propia denominación de Mercado Común, con connotaciones esencialmente económicas, frente a la de Unión Europea actual, con connotaciones no solo económicas, sino también políticas, sociales, etc., marca la evolución entre 1957 y hoy.

La moneda es un medio de cambio, es una medida del valor de las cosas, es un símbolo de soberanía y es un símbolo de identidad. Estos días estamos viendo en los cuadernillos de la prensa económica cómo nos van reflejando sucesivamente los datos de cada uno de los países miembros de la Unión Europea y los datos identificativos claves son la extensión, números de habitantes, lengua y moneda. Hay otros muchos, obviamente, pero la moneda es siempre un elemento clave identificador de un país.

El hecho de que los países hayan decidido prescindir de la moneda como símbolo de identificación, como símbolo de soberanía nacional, creo que tiene enormes potencialidades, no solamente las directas en el plano económico sino las indirectas en el plano político y social.

El euro no se ha creado para incentivar el empleo. Pero aunque no haya sido la finalidad primera, qué duda cabe que el euro tendrá connotaciones directas en el empleo. El euro no va a solucionar evidentemente los problemas de empleo. El euro fundamentalmente nos coloca en mejor situación en la medida que será un elemento estabilizador de la economía, pero sobre todo nos coloca en una situación nueva, y ya dependerá de cómo cada uno de los países sepa gestionar esa situación nueva, sepamos gestionar las ventajas que la nueva situación económica y política proporciona y sepamos también gestionar las desventajas que esa situación conlleva -por ejemplo la imposibilidad de hacer una devaluación con fines estrictamente competitivos- el que el euro tenga consecuencias económicas más o menos favorables que, a su vez, incidirán en el empleo.

El empleo es la primera preocupación de toda la Unión Europea, mucho mayor en España si pensamos que -de acuerdo con las estadísticas y que en principio hay que aceptar como fiables- tenemos una media de paro casi el doble de la comunitaria.

¿Cuál es la diferencia fundamental en el tratamiento del empleo, sobre todo después del Tratado de Amsterdam, con relación a situaciones anteriores?

Pues que el empleo ha pasado a ser un objetivo claro de la Unión Europea. Y es razonable pensar que así como en materia económica se ha impuesto un determinado proceso de convergencia que ha llevado al euro, en materia de empleo vamos a tener también un proceso de convergencia similar. La Unión Europea ha supuesto la necesidad de poner en común determinadas cuestiones. Juan García Blasco en su intervención hacía alusión a cómo la Unión Europea ha influido en cuestiones no directamente económicas, como por ejemplo en materia de seguridad y salud en el trabajo, en materia de eliminación de discriminaciones entre hombres y mujeres a través de sucesivas directivas, como ha influido también en materia de despidos colectivos. La exposición de motivos de la reforma laboral de 1994 está llena de constantes alusiones a las implicaciones que impone la pertenencia a la Unión Europea. Los comités de empresa europeos, las empresas de trabajo temporal son otros ejemplos de cómo la pertenencia a la Unión Europea ha influido decisivamente en bastantes modificaciones de la normativa laboral. Es lógica esta influencia ya que el funcionamiento del mercado único europeo exige la similitud de las reglas de juego en todos los países miembros y, entre estas reglas, las laborales desempeñan un papel muy importante.

Pues bien, de la misma forma que la Unión Europea ha influido en muchos aspectos de la legislación laboral, con seguridad habrá de influir en los grandes problemas sociales, y lógicamente en el empleo. Y en este sentido la gran novedad del Tratado de Amsterdam es que con relación al empleo se ha impuesto, en definitiva, un determinado mecanismo, un determinado procedimiento, similar al que se estableció en el Tratado de Maastricht. Es decir, se han establecido unas prioridades en materia de empleo, las que acaba de mencionar mi antecesor en el uso de la palabra, Miguel Ruiz, prioridades que todos tendremos que cumplir. Son objetivos comunes cuantificables para todos los países miembros de la Unión Europea, cuya consecución o no tendrá razonablemente repercusiones. Nada se ha establecido hasta el momento pero no es descabellado pensar que del cumplimiento de los objetivos en materia de empleo pueda depender el futuro la cuantía de las ayudas del Fondo Social Europeo, por ejemplo. Es decir, que en cierta manera se puede decir que ha habido una transposición de los mecanismos que han llevado al euro.

De forma paralela a las cinco referencias para la convergencia económica -déficit público, inflación, etc...- en materia de empleo se establecen también unas referencias o líneas de actuación que deben ser concretadas en planes de acción nacionales de carácter anual aunque con una perspectiva plurianual. El Plan de Acción para el Empleo del Reino de España desarrolla y concreta para 1998 las líneas de actuación establecidas por el Consejo de la Unión Europea.



## MIGUEL RUIZ LEÓN

Buenas tardes. El tema del euro y el empleo desde luego puede abordarse desde múltiples ópticas.

Yo he intentado recopilar una serie de cuestiones entiendo interesantes de lo que son las políticas macroeconómicas y de reformas estructurales que se abordan desde los organismos comunitarios de cara a promover un empleo estable y duradero dentro de la Unión.

Desde el punto de vista económico la estrategia macroeconómica común que se ha llevado a cabo en la Unión Europea se ha asentado en tres pilares fundamentales: uno es el de la política monetaria orientada a la estabilidad; otro, los esfuerzos sostenidos de contención de las finanzas públicas; y en tercer lugar, una evolución de los salarios nominales acorde con el objetivo de la estabilidad de los precios.

La idea fundamental es que la función estabilizadora de la política monetaria tendrá efectos más importantes sobre el crecimiento del empleo en la medida en que tanto las magnitudes de los presupuestos de las finanzas públicas como los salarios nominales estén acordes a los objetivos de política macroeconómica de la Unión.

La consecución de la Unión Europea y Monetaria aumenta las posibilidades de evitar los tres principales obstáculos que pueden frenar el crecimiento y la creación de empleo en la Unión:

En primer lugar, las perturbaciones de los tipos de cambio. En las economías de los países de la zona euro no se darán perturbaciones respecto a tipos de cambio por cuanto los tipos se establecen con una paridad fija respecto al euro y respecto a las otras monedas.

En segundo lugar, los conflictos de estabilidad serán evitados más fácilmente, debido a la necesidad de que los estados miembros reflejen en sus cuentas una situación presupuestaria ya sea equilibrada o tendente a excedentes presupuestarios.

Y en tercer lugar, la inversión se beneficiará de un desarrollo más estable caracterizado por una reducción de riesgos.

En cuanto a la política monetaria, que será competencia del Banco Central Europeo y ejecutada a través del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), su objetivo fundamental será la de la estabilidad de los precios y contribuir a los grandes objetivos de la Unión Europea, que son el crecimiento económico sostenido y no inflacionista, y la creación de empleo.

La credibilidad del Banco Central en cuanto a su política monetaria será crucial para el mantenimiento de los tipos de interés a largo plazo en niveles bajos y por influir favorablemente en quienes fijan los precios y los salarios.

Respecto a la política presupuestaria, que sigue siendo competencia de los estados miembros, deberá ser en todo caso acorde con los objetivos del pacto de estabilidad y crecimiento de la Unión Europea, que exige que estos presupuestos públicos tiendan al equilibrio o bien a cifras con superávit.

Las políticas de contención presupuestaria tienen una serie de efectos fundamentales: en primer lugar, con el descenso de los tipos a largo plazo permiten ejercer una atracción

sobre la inversión privada; asimismo, conceden un margen de maniobra para hacer frente a los riesgos de la coyuntura; y en tercer lugar, reducen el ratio de la deuda pública, es decir, las cantidades que las administraciones dedican al servicio de la deuda por devolución de intereses y de principal, reorientando los gastos públicos hacia actividades productivas, y de creación de empleo, así como a una disminución de los impuestos.

Por el lado de los gastos, desde luego la reducción de los déficits públicos debe provenir de una disminución de los gastos públicos y no de un aumento de los impuestos, y respecto a la reorientación de la política del gasto público, es necesario privilegiar en el ámbito del consumo público el aprovisionamiento de las pensiones del sector público, de los gastos de salud y de las políticas y subvenciones en favor del empleo; y por otra parte, dar prioridad a las actividades productivas, como la inversión en infraestructuras y en capital humano, así como en políticas activas de empleo. Habrá que aliviar también el sistema impositivo con una reducción global del peso de las cotizaciones sociales.

En cuanto a la evolución de los salarios, los interlocutores sociales, en cuyas manos continúa la política de fijación de precios, lógicamente sin evitar y sin obviar la responsabilidad de las autoridades nacionales o regionales en su caso, tienen la responsabilidad de velar para que las subidas de los salarios sean acordes con un nivel elevado de empleo y de establecer un marco institucional apropiado para la formación de los salarios.

En todo caso, los criterios respecto a la evolución de los salarios no tienen que apartarse de los criterios generales de política económica, de forma que los salarios nominales deben crecer de forma compatible con la estabilidad de los precios y los convenios colectivos deben reflejar de forma más clara las variaciones de productividad ligadas a la cualificación, a la región y al sector.

Entro ya, porque se acaba el tiempo, me temo, en lo que serían las políticas de reformas estructurales propugnadas desde la Unión Europea.

Hay que tener en cuenta que así como se ha producido una convergencia real y sólida en materia económica, no lo ha sido así desde el punto de vista del empleo.

Las políticas estructurales tienen un papel decisivo en la estimulación del crecimiento económico, el restablecimiento de la competitividad y la mejora de los niveles de empleo, consistente en permitir un proceso de crecimiento sin tensiones, de forma que el empleo sea más dinámico. En todo caso, el coste de las políticas estructurales deberá ser acorde a las cifras presupuestarias que quedan condicionadas por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

Las políticas estructurales son competencia tanto de los gobiernos nacionales, o en su caso regionales, y de los agentes sociales. Sin embargo, respetando desde luego el principio de subsidiariedad, habrá que tener en cuenta una serie de orientaciones generales respecto a los principios y los imperativos de coherencia que deberán regir.

En primer lugar, estas medidas deberán ser coherentes con el principio de una economía de mercado abierto donde la competencia es libre, con la necesidad de no afectar al buen funcionamiento del mercado interior, con el principio de coherencia en conexión con la estrategia macroeconómica, el respeto a ciertos valores sociales y de igualdad de oportunidades y el respeto al medio ambiente.

En la Unión, las reformas estructurales se han producido de manera desigual, más orientadas en lo que respecta al mercado de bienes y servicios que lo que ha sido el mercado de empleo.

Sin embargo, sí que puede entenderse que con la entrada en el mercado único, fundamentalmente por la introducción del euro, los esfuerzos para llevar a cabo estas medidas deben incrementarse por cuanto los instrumentos en manos de los gobiernos nacionales se reducen; ya hemos dicho que la política monetaria queda en manos del Banco Central Europeo.

En cuanto a la mejora en el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios se han hecho cosas, desde luego faltan muchas cosas por hacer, fundamentalmente en lo que respecta a perfeccionamiento del mercado único. Respecto a los mercados de empleo a partir de la Cumbre de Amsterdam de diciembre de 1997 se ha introducido un procedimiento similar en materia de empleo, al procedimiento utilizado para la convergencia económica, de forma que establece unas grandes orientaciones de convergencia que en su caso deberán seguir los estados miembros.

Las líneas directrices para el empleo comportan cuatro grandes ejes:

- Mejorar la empleabilidad de la mano de obra.
- Promover el espíritu de empresa.
- Promover la capacidad de adaptación de empresas y sus trabajadores.
- Reforzar las políticas de igualdad de oportunidades.

MODERADOR: Muchas gracias a Miguel Ruiz León.

## RAFAEL ZAPATERO GONZALEZ

Buenas tardes a todos, gracias y perdón, antes que nada, por mi voz, porque por algún catarro tengo alguna dificultad en hablar, en poder dirigirme a todos vosotros.

Se ha planteado como primera cuestión la relación entre el euro, el proceso de integración monetaria europea y el empleo. Yo creo que sí que tiene una relación, y de hecho lo estamos comprobando empíricamente en este momento, como el proceso de integración monetario europeo ha tenido un efecto inmediato en España y en otros países de la Unión.

Y tiene relación, desde mi punto de vista ambos aspectos por dos motivos: en primer lugar, porque las medidas macroeconómicas de estabilidad que los países de la Unión Europea, los 11 países que finalmente se han integrado en la moneda única han tenido que implementar dentro de sus políticas económicas, han generado una situación de crecimiento económico estable, y en el caso concreto de nuestro país hemos comprobado como en los últimos 30 meses, se ha producido un fenómeno de avance significativo en la modernización y competitividad de la economía española. En este momento la economía española presenta unos ratios macroeconómicos principales sustancialmente mejores que los que presentaba hace algunos meses, y no cabe ninguna duda de que ello ha sido como consecuencia, quizá no exclusivamente pero sí de forma muy notable, del esfuerzo de estabilidad y disciplina presupuestaria que ha tenido que acometer España, al igual que otros países, que ha redundado en un proceso de convergencia nominal de los ratios macroeconómicos, que a su vez ha redundado en unos datos de crecimiento económico, de estabilidad de precios, de apertura de la economía, de incremento de la competitividad del país bastante notable.

Y el segundo aspecto en el que yo encuentro relación entre el proceso de convergencia monetaria europea y el empleo es que a partir del 1 de enero de 1999, en realidad a partir de ahora mismo, ya va a ser imposible para cualquier país de los integrados en la moneda única aplicar lo que los economistas venía denominando como paquete de medidas. Cuando había una crisis, una dificultad puntual en el ámbito del empleo, en el ámbito de las finanzas públicas se aplicaba lo que en algunos caso hemos conocido como paquetes de medidas, que podían venir constituidos por devaluaciones de moneda para incrementar la exportación, o podían venir aplicados por planes de inversión pública para incentivar el consumo y la inversión, podía venir a través de planes específicos de subvenciones a algunos tipos de actividad económica o industrial concreta en unas determinadas partes del territorio. Pues bien, esos paquetes de medidas ya no se van a poder aplicar, y por consiguiente eso también va a tener una influencia en la generación de empleo.

Los paquetes de medidas producían, como todos sabemos, generaciones puntuales de empleo que van a ser soslayadas en favor de creaciones de empleo mucho más estables y como consecuencia fundamentalmente de crecimientos económicos más sanos.

En consecuencia, sí que el proceso de integración monetaria europeo tiene una influencia sustancial en el empleo, e insisto en que el caso que hemos observado en España en los últimos meses, concretamente los primeros meses del año 1998 está creciendo la economía española a un ritmo del 4% con una práctica estabilidad de precios, es consecuencia de ello.

Hay quien afirma, y yo creo que no le falta razón, que las medidas macroeconómicas que los países de la Unión Europea han tenido que aplicar para intentar conseguir los criterios de convergencia nominal tenían que haberlos aplicado aunque no se hubiera producido un proceso de integración monetaria. Y yo creo que tienen razón, creo que las medidas de estabilidad presupuestaria, se tenían que haber implementado en Europa hace ya algún tiempo para permitir crecimientos económicos más estables y más sanos.

Es evidente que era imposible plantearse crecimientos del empleo con déficits públicos del 6 ó el 8% como no hace mucho tiempo se observaba en la economía española. En consecuencia, las medidas en que se han aplicado en estas materias creo que aunque no se hubiera producido el proceso de integración monetario europeo se tenían que haber aplicado.

Pero no hay que olvidar nunca también que todo el proceso europeo es un proceso esencialmente político, no es económico. Las comunidades europeas nacen en el año 1957, me parece que se ha dicho, y nacen alrededor de dos instituciones: la comunidad europea del carbón y del acero, y el euratom, con un marcado carácter político. Ambas entidades tenían como misión fundamental una cosa tan sencilla como evitar una nueva guerra en Europa como la que había finalizado 12 años antes. Todo el proceso de construcción europeo no es un proceso económico, es un proceso esencialmente político.

Y yo creo que en la concepción, en el espíritu de los responsables europeos, en este momento ha pesado de forma sustancial y creo que acertadamente la consideración de que un proceso de integración monetaria, por su secuela política-macroeconómica, y con sus beneficios para las economías locales de los diferentes países que lo componen, tenía que venir complementada por algunas medidas de carácter político que hicieran frente al problema considerado por la generalidad de la ciudadanía europea como número uno, que es el problema del desempleo.

Y por ello, en la Cumbre de Luxemburgo, ya se establecieron las bases de lo que posteriormente van a ser los planes nacionales de empleo y de los cuales España ha presentado el suyo, pero esto es como consecuencia de una lectura política del proceso de integración monetario. Yo creo que al criterio económico de integración monetaria se ha complementado con un criterio político de la necesidad de que Europa dé respuesta puntual a un problema como es el problema del desempleo.

En Europa se ha conseguido niveles de convergencia nominal importantes, no así todavía de convergencia real, es decir, de cohesión entre los diferentes países que componen la Unión Europea, concretamente en España todavía contamos con una tasa de desempleo que es prácticamente el doble que la media de la Unión Europea; la media de la Unión Europea, si no recuerdo mal, está alrededor del 11% y en España estamos en el 19; curiosamente Aragón tenemos un tasa de desempleo inferior a la media europea, pero en el conjunto del Estado, en el conjunto de España estamos casi en el doble de la tasa de desempleo a nivel europeo, y la renta media disponible de un español es aproximadamente tres cuartas partes de la renta media disponible de un europeo. Por consiguiente en la convergencia real, en la cohesión de los diferentes países todavía queda bastante camino por recorrer.

Para conseguir esa convergencia real, que es sustancial, además de la convergencia nominal que ya se ha conseguido, desde mi punto de vista son necesarios tres tipos de actuaciones, algunas de las cuales ya se han iniciado:

En primer lugar, continuar con una política de corrección del déficit público, con especial atención al déficit estructural, esto es, al déficit corregido del ciclo económico.

En segundo lugar, liberalizar, mejorar e incentivar el funcionamiento del mercado interior sobre todo en el sector servicios, camino que en España también se está recorriendo.

Y por último, mejorar el funcionamiento del mercado de trabajo tanto en España como en el conjunto de la Unión Europea.

Avanzar por estos tres caminos deben de favorecer, deben de permitir mantener razonables cifras de crecimientos sin tensiones inflacionistas como está sucediendo en este momento.

Y a esto cabe añadir que la Cumbre de Luxemburgo, estableció 4 grandes pilares sobre los que tenían que descansar los planes nacionales de empleo, y sobre el que descansa evidentemente el presentado por el reino de España. Los 4 pilares ya se han mencionado: mejorar la capacidad de inserción profesional, desarrollar el espíritu de empresa, fomentar la capacidad de adaptación de los trabajadores y reforzar la política de igualdad de oportunidades. Pero yo me quiero referir particularmente al segundo, al desarrollar el espíritu de empresa, porque desde mi punto de vista es obvio que en un entorno de economía de mercado como el que tenemos en España y como el que en este momento se está aplicando en el conjunto de la unión y en todos los países industrializados y desarrollados del mundo, la generación de empleo depende substancialmente de las empresas.

Por ello, el principal apoyo, desde mi punto de vista, que se puede dar a la generación de empleo, estable y sostenido por crecimientos económicos razonables es utilizando una afirmación que se contiene en las propias conclusiones de la Cumbre de Luxemburgo, el principal apoyo insisto es desarrollar un entorno económico favorable, un marco macroeconómico sano y un verdadero mercado. Ese es el apoyo fundamental que se puede dar al desarrollo del empleo en el conjunto de la Unión.

No hay que olvidar que en la Unión Europea, en el período de los 10 años comprendidos entre 1986 y 1996 el mercado de trabajo creció en aproximadamente un tercio que el crecimiento que tuvo el mercado laboral japonés, y algo menos de la mitad de lo que creció el mercado laboral en Estados Unidos. Eso indica que en un lapso de tiempo largo, como son 10 años, demuestra que el mercado laboral europeo presenta unas rigideces que no presentan los mercados laborales de los dos principales competidores industriales de Europa: Japón y Estados Unidos.

Y de ahí que haya que aplaudir, desde mi punto de vista, la preocupación de la comisión de la Unión Europea y la exigencia de la presentación de los planes nacionales de empleo a los 15 países componentes de la misma porque de alguna forma supone tomar conciencia de que el mercado de trabajo, europeo no es lo suficientemente eficiente como para dar respuesta a una necesidad cada vez de más entidad.

Y ya para finalizar, solamente querría apuntar lo que desde mi punto de vista podrían ser algunas medidas tendentes, complementarias a mejorar la capacidad de creación de empleo en la economía española dentro del nuevo entorno al que nos abocamos a partir de escasamente 5 meses, a partir del 1 de enero de 1999. Es cierto que va a haber que hacer continuación de un esfuerzo en la moderación del crecimiento en los costes de los factores productivos, es evidente que estamos en un mercado substancialmente abierto en que los factores de producción y sobre todo en las inversiones productivas pueden ubicarse con libertad entre los países, y hay que ser competitivo a título de país, hay que adoptar medidas tendentes a modernizar el tejido productivo con especial atención a las inversiones en investigación y desarrollo en el campo industrial, hay que racionalizar el sistema fiscal y las cargas en la seguridad social de forma que no se penalice la creación de empleo, hay que liberalizar, y ya lo he mencionado antes, el sector servicio, hay que continuar con el férreo control del déficit público estructural y hay que incentivar la mayor eficiencia en el sector público, tanto en la prestación de servicios públicos como en el sector público de la economía.

Y nada más.