

GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y RELACIONES LABORALES*

*Santos M. Ruesga y
Julimar da Silva Bicharda¹
Universidad Autónoma de Madrid*

Palabras clave: *Globalización / desempleo/ neoliberalismo / desregulación*

RESUMEN:

El presente estudio forma parte de la amplia serie de trabajos que se han dedicado en los últimos años a valorar la relación entre mundialización y desempleo. Frente a las tesis conocidas de Woods y otros de que la competencia inherente a la globalización provoca desempleo y malas condiciones de vida de trabajo entre determinados colectivos de los trabajadores de los países avanzados, los autores concluyen que las economías de finales del siglo XX y comienzos del XXI mantienen una importante componente de regulación nacional, por lo que el desempleo está aún muy ligado a los fundamentos institucionales y políticos nacionales que las rigen.

Key words: *globalisation, unemployment, neoliberalism, deregulation*

* Una versión preliminar de este trabajo se publicó en el *VII Encontro Nacional de Economia Política*, celebrado en Curitiba (Paraná, Brasil) del 28 al 31 de mayo de 2002, que a su vez se recoge en Ruesga (dir.) (2002).

1. Este artículo es una versión actualizada y resumida de un trabajo elaborado por los autores y José Manuel Lasierra, Ciro Murayama, Laura Pérez Ortiz y Yolanda García Mezquita.

ABSTRACT:

This paper belongs to the large series of works that, during the last years, have analysed the relationship between unemployment and economic globalisation. The traditional position, (for example Wood, 1995) asserts that the increasing competition associated to globalisation causes unemployment and bad living conditions among certain groups of workers in developed countries. On the other hand these authors conclude that, at the end of the XXth century and the beginning of the XXIst, economies of the most advance countries are characterized by an important level of national regulation. This is the reason why unemployment is closely related to national economic policies and institutions, instead of being affected by the globalisation process.

1. INTRODUCCIÓN

El crecimiento que está experimentando el comercio internacional en las últimas décadas, ha venido acompañado en el caso los países desarrollados, de un claro declive del empleo en el sector industrial, a la par de un cierto deterioro de las condiciones de trabajo, de una posible caída de los salarios reales en general y de una persistencia, todavía hoy en muchos de estos países, de una tasa de desempleo elevada.

De ahí que algunos analistas señalen con insistencia que el primero, el comercio internacional, o mejor su expansión, pueden ser causas fundamentales de lo segundo, es decir, del desempleo persistente, del estancamiento de los salarios reales y del deterioro de la calidad de los empleos, en los países desarrollados, a impulsos de la penetración en éstos de los bienes, fundamentalmente manufactureros, procedentes de los países emergentes.

Al hilo de tales afirmaciones, en este artículo se pretende mostrar que el comercio con los países de bajos salarios y precarias condiciones de empleo no justifica, o mejor no constituye la causa principal de un deterioro de las condiciones de trabajo, de la exigencia de una mayor flexibilización o de más desregulación del mercado de trabajo o incluso de una revisión del estado del bienestar. Se piensa que la explicación de esas nuevas realidades sociolaborales no se encuentra en esas relaciones comerciales con los países en desarrollo. Sin embargo, la globalización no termina con esas relaciones que cuantitativamente pueden ser poco importantes sino que, posiblemente, adquiere su mayor significado en esos espacios económicos integrados que generan enormes mercados de libre acceso para las empresas y que posibilitan el movimiento de grandes flujos de capitales.

A tales fines, este artículo comienza con un primer apartado en el que se revisa el marco teórico referente a ello. Posteriormente se introduce en el concepto de competitividad, que, equivocada o interesadamente, desenfoca el problema y plantea la adopción, por determinados sectores sociales y económicos, de políticas erróneas o interesadas. A continuación, se hace referencia al concepto de productividad y marco institucional para

explicar el deterioro de las condiciones de trabajo y desigualdad salarial. Finalmente, se analiza la relación entre el comercio y las condiciones de trabajo en Europa, con especial referencia para España. Las conclusiones recogerían la idea de que no se puede señalar una causa única, exclusiva y universal, como la que está en la raíz de los problemas de los mercados de trabajo de los países avanzados, y, en todo caso, abundar en que las condiciones de trabajo tienen una dimensión más interna o nacional que externa.

2. ENFOQUES TEÓRICOS

Existe un consenso en la literatura de que una de las causas del crecimiento de la dispersión salarial es debida a los cambios en la estructura de la demanda de trabajo a favor de los trabajadores calificados, aumentando sus ingresos relativos y provocando, en algunos países, aumento del paro entre los trabajadores menos calificados. Sin embargo, no existe un consenso a cerca de las causas del cambio en la estructura de la demanda de trabajo.

Por un lado, algunas evidencias empíricas muestran la relación positiva entre el crecimiento del comercio, dispersión salarial y nivel de desempleo. Proposición basada en el teorema de ecualización de precios de los factores de Stolper y Samuelson. Por otro lado, otros economistas argumentan que la reciente ola de innovación tecnológica tuvo un gran impacto sobre la estructura de la demanda de trabajadores, pues es una tecnología que ahorra trabajo no calificado. Por último, otros economistas explican ese fenómeno a partir de elementos institucionales y estructurales, como los cambios en la estructura industrial, la reducción de garantías y prestaciones a los trabajadores (reducción del número de afiliaciones sindicales, reducción del poder de negociación, precarización del empleo, mayor flexibilidad, etc.), reducción del salario mínimo y al aumento del trabajo no calificado derivado de los flujos migratorios. A continuación se analizará los principales elementos teóricos y algunas evidencias empíricas de cada una de estas visiones.

2.1. *Visión Tradicional*

La visión tradicional de la teoría del comercio internacional basada en el modelo de Heckscher y Ohlin establece que es más eficiente para los países especializarse en la producción del bien cuyo coste de producción sea menor según las condiciones de oferta de factores. Así, los países ricos en capital deberían especializarse en la producción de bienes intensivos en capital, mientras que los países ricos en mano de obra, deberían producir bienes intensivos en trabajo. Pero, como este modelo se basa en la hipótesis de pleno empleo, no hace ninguna referencia a los impactos del comercio sobre el empleo.

El primer modelo en hacer referencia sobre los impactos del comercio en el empleo fue el de Stoper-Samuelson (SS), concluyendo que el proteccionismo aumenta los retornos de los factores de producción escasos. El libre comercio, por lo tanto, mejora la distribución de la riqueza, como argumenta Krueger (1983), pues provoca cambios

en la participación intersectorial del empleo y en los salarios relativos en favor de las industrias intensivas en trabajo, en el caso de los países en desarrollo. Siguiendo esta misma línea de pensamiento económico, avances teóricos posteriores agregaron a esos modelos tradicionales el concepto de trabajo calificado y no calificado². A pesar de ello, los resultados teóricos son iguales al del modelo tradicional de SS.

Esos modelos tradicionales son muy criticados porque consideran tanto la tecnología como los precios de los productos como exógenos, con lo que las empresas sólo pueden responder a un entorno más competitivo alterando la cantidad producida. La base del teorema es la hipótesis de equilibrio, tradicional en estos tipos de modelos.

Por otro lado, las evidencias empíricas existentes no corroboran los resultados esperados, tanto para los países desarrollados como para los países en desarrollo. En el caso de los primeros, no existen evidencias conclusivas acerca de la relación entre comercio, dispersión salarial y desempleo, con lo que no hay consenso. Existen, sin embargo, una serie de restricciones para que se produzca este proceso igualador. En concreto: los bienes sujetos al comercio internacional deben producirse con rendimientos constantes a escala, la tecnología, la calidad y el resto de las características de los inputs deben ser muy parecidas entre los diversos países y, finalmente, debe haber plena movilidad del trabajo y del capital entre los países. No es muy probable que se den todas estas circunstancias al mismo tiempo por lo que la teoría de la igualación de los precios de los factores presenta importantes limitaciones al adentrarse en el análisis empírico.

Las evidencias empíricas existentes en la literatura no presentan ningún consenso sobre el teorema de igualación de los precios de los factores. Algunos trabajos muestran un crecimiento relativo de los precios de los productos intensivos en trabajo calificado como resultado del comercio, lo que implica un incremento de la dispersión salarial, contrariando los resultados teóricos de la visión tradicional. Por otro lado, otros trabajos empíricos encuentran una relación estadísticamente no significativa o significativa, pero con un impacto muy pequeño, entre comercio, precios y salarios.

Por ejemplo, Wood (1995) resalta que el comercio internacional reduce la demanda de trabajadores de baja cualificación, que no son compensados por los empleos que se crean en los sectores de alta cualificación e induce a las empresas de los países de altos salarios a un proceso de "innovación defensiva", que reduce la demanda de este tipo de trabajadores. Señala también que los efectos de las importaciones de bienes de países en desarrollo tienen más consecuencias sobre el empleo de lo que puede representar el valor económico de las importaciones.

Por el contrario, Krugman (1997) señala que el comercio internacional, la competencia extranjera, no es la causante del estancamiento de las rentas en Estados

2. La justificación teórica deriva de la hipótesis de complementariedad entre capital y trabajo calificado, propuesta original de Rosen (1968) y Griliches (1969); actualmente esta hipótesis ha sido explotada por Goldin y Katz (1998), entre otros.

Estados Unidos desde 1973, ni de la desindustrialización ni de la situación de los trabajadores menos cualificados. No es la causa de la desindustrialización, al nivel que se le achaca, porque un dólar de importaciones no sustituye a un dólar de productos industriales propios: hay que descontar las fugas que se producen al sector servicios. Estima que sólo reduce un dólar del sector manufacturero en un 60 por ciento. De la misma forma la pérdida de empleo se ha producido porque ha aumentado la productividad del sector y, aunque al nivel de unidades físicas se sigue consumiendo lo mismo, no se necesita el mismo número de empleados para producirlas. En cuanto a la disminución de los salarios de los trabajadores menos cualificados, Krugman no encuentra un causante claro aunque no lo ve en el comercio internacional. También señala como escasa la pérdida de Producto Nacional Bruto disponible.

Otros autores, recogen trabajos en los que la internacionalización económica sí produce desigualdad salarial aunque el efecto sobre la pérdida de empleo industrial es muy escaso³. Lawrence y Slaughter (1993) encuentran que el efecto del comercio internacional sobre los salarios es muy pequeño (*an small biccup*) y señalan que los salarios, en el periodo que estudian para los Estados Unidos, han crecido por encima de la productividad o han evolucionado casi a la par. Belman y Lee (1992) resaltan que los efectos del comercio internacional sobre el empleo son más importantes que sobre los salarios aunque también produce desigualdad y estancamiento salarial. El comercio internacional expulsa a los trabajadores de bajos salarios del sector industrial en el que tradicionalmente los salarios son mayores y los desplaza a determinados servicios en los que los salarios son más bajos. Por otra parte, la amenaza de posibles deslocalizaciones de las empresas puede moderar las demandas salariales, en el sector industrial inicialmente, y posteriormente actuar como referente o pantalla para los otros sectores a efectos de la negociación colectiva. Finalmente Rodrik (1997) señala que la globalización determina una demanda de trabajo de los trabajadores de bajos salarios más elástica, es decir, las variaciones del empleo son más sensibles a los salarios.

Esta falta de consenso sobre los impactos del comercio sobre el empleo y la dispersión salarial dio lugar al desarrollo de nuevas formulaciones teóricas, como la de Davis (1996), cuya principal hipótesis es que la hipótesis de abundancia o escasez relativa de factores debe ser considerada no sólo de forma global, sino a partir de un conjunto limitado de países con dotación de factores semejantes. En ese caso, se puede llegar a un resultado contrario al esperado por la visión tradicional.

3. Muñoz del Bustillo y Esteve (1996) resumen un conjunto de seis estudios en los que lo más significativo sería que la internacionalización de la economía pondría en marcha procesos de aumento de la dispersión salarial. Richardson, D. (1995) también recoge algunos estudios en los que parecen deducirse similares conclusiones. Sin embargo este autor resalta de su investigación que «el comercio es un contribuyente moderado a la tendencia en la desigualdad de los ingresos».

Con base en ese argumento, Wood (1999) sugiere que la entrada de países como China, India, Bangladesh, Pakistán e Indonesia en el mercado mundial de productos intensivos en trabajo no calificado ayuda a explicar el aumento de las desigualdades en los países de renta media, como los iberoamericanos. Se argumenta que el aumento de la oferta de bienes intensivos en mano de obra no calificada alteró la estructura de la oferta de esos bienes en el mercado mundial, disminuyendo los precios y el retorno de los factores de producción, perjudicando sobre todo a los países iberoamericanos, que tenían alguna ventaja comparativa en la producción de esos bienes. Como consecuencia, esos países tuvieron que buscar ventajas comparativas en la producción de bienes intensivos en trabajo de calificación intermedia, aumentando la demanda de esos trabajadores y la dispersión salarial.

2.2. Nueva teoría del crecimiento

Por otro lado, nuevos enfoques en la teoría del comercio internacional que incorporan elementos de la nueva teoría de crecimiento⁴ llegan a resultados distintos al de los modelos convencionales. La apertura comercial expande los mercados, difunde tecnología vía comercio internacional de máquinas y equipos. Esa nueva tecnología ahorra trabajo no calificado, cambiando la estructura de la demanda de trabajo; en otras palabras, aumenta la demanda por trabajo calificado y disminuye la de trabajo no calificado, ampliando la desigualdad salarial, resultado contrario al de la teoría tradicional.

El nivel de dispersión salarial que puede causar el comercio bajo esa hipótesis depende de varios factores: 1) del desfase tecnológico entre la nueva tecnología y la antigua, por lo que se espera que el efecto sea mayor en los países en desarrollo puesto que el *gap* tecnológico es muy superior al de los países desarrollados; 2) de la intensidad de importaciones de máquina y equipos; cuanto mayor sea el nivel de importación de nuevas tecnologías más intensos serán los cambios en la estructura de demanda de trabajo; 3) de la capacidad de adaptación de la oferta de trabajo a las nuevas exigencias de la demanda; con lo que se puede esperar que el efecto sobre la dispersión salarial sea de corto plazo, una vez que la oferta de trabajo puede ajustarse a la demanda y, además, se espera que el período de ajuste sea mayor en los países en desarrollo, con menor nivel de educación y calificación de trabajadores, que en los países desarrollados⁵.

4 Modelos que introducen nuevas variables explicativas como la tecnología y la innovación, gastos en I+D, capital humano, educación, flujos de conocimiento, etc., (Romer, 1990), (Grossman y Helpman, 1991) y (Lucas, 1990).

5. Todos estos elementos están relacionados con la elasticidad de sustitución entre el trabajo calificado y no calificado y la elasticidad de oferta de trabajador calificado en el corto plazo; cuanto menor sea la elasticidad de sustitución y menos elástica la oferta de trabajador calificado, mayor será la dispersión salarial y la tasa de paro entre los trabajadores menos calificados.

Las evidencias empíricas relacionadas con la nueva teoría de crecimiento económico sugieren que existe una relación positiva entre apertura, crecimiento y capital humano (u otros factores relacionados con la educación o los gastos en I+D). Eso significa que una política comercial más abierta y un mercado de capitales más liberal pueden generar mejores condiciones de crecimiento y atraer inversiones directas. En esa misma línea, Wood (1994) y Robbins (1996) muestran que el aumento del nivel de educación de los trabajadores explica la caída de la dispersión salarial en los Tigres Asiáticos y Malasia.

Todos esos modelos fallan al intentar explicar el aumento de la dispersión salarial y el crecimiento del paro en los países desarrollados. Eso se debe a que parten de hipótesis poco realistas al intentar mantener los supuestos de los modelos tradicionales. La principal deficiencia de estos es no considerar los aspectos institucionales y los cambios ocurridos en materia regulativa en los últimos años y el impacto de esos cambios sobre el nivel de empleo, la calidad del empleo y la dispersión salarial. En esencia, los modelos teóricos anteriormente descritos se limitan a analizar el fenómeno de la globalización como el aumento de la internacionalización de las economías o de ampliación de los mercados, derivados de la reducción de las barreras al movimiento internacional de bienes y servicios, y de capital. Por lo tanto, consideran los aspectos institucionales y la regulación laboral como estable. En ese sentido, hay análisis teóricos distintos que consideran esa relación desde una perspectiva más institucional. A continuación se analizará los aspectos más importantes de esa nueva visión.

2.3. Modelos institucionales

La visión institucionalista de los efectos de la globalización sobre el empleo y la dispersión salarial, tiene como punto de partida el impacto de la mayor competencia derivada de la apertura de los mercados sobre las relaciones laborales. Es decir, el acercamiento de los mercados incrementa la competencia; para ser competitivo hay que ofrecer los mejores precios o tener costes bajos, lo que presiona hacia la baja los salarios, las garantías y prestaciones de los trabajadores⁶. Esa relación puede ser observada a partir de tres enfoques:

i. La reacción de las empresas, tanto nacionales como internacionales, ante el aumento de la competencia.

La mayor competencia lleva a una estrategia de reducción de los costes, que puede repercutir negativamente en los salarios y en los niveles de empleo y en las condiciones del empleo. Eso puede ocurrir a través de la reestructuración de la

⁶ Véase, entre otros, OIT (1996).

empresa, reducción de la plantilla y la adopción de una posición más dura en la negociación colectiva, así como, indirectamente, a través de la transferencia de plantas productivas a otros países de menor coste de producción.

Hay que destacar que las empresas multinacionales se están aprovechando de la presión que ejercen los sindicatos sobre los políticos para lograr subsidios a la producción. La reducción de la plantilla en los procesos de reestructuración de las empresas se ha transformado en un importante elemento de negociación de las empresas frente a las políticas nacionales.

ii. Pérdida de poder de negociación de los sindicatos.

La causa fundamental es que la curva de la demanda de mano de obra es tanto más elástica cuanto más expuesto el mercado de trabajo está a la competencia internacional. Una pequeña variación del salario (coste del trabajo) implica un cambio significativo en la demanda.

A los empleadores les resulta más fácil sustituir trabajadores de su país por extranjeros, al trasladar la actividad productiva a otros países con menores costes de mano de obra. Esto refuerza la posición negociadora de las empresas, ya sea optando por la IED o amenazando de hacerlo. De ahí que los trabajadores tengan que conformarse con menos en la negociación colectiva y soportar una mayor parte del coste que implica el mantenimiento de normas de trabajo más exigentes.

iii. Pérdida de poder de negociación de los Estados Nacionales.

Debido a la necesidad de competir con otros países para atraer inversiones y promover las exportaciones, tanto de las empresas nacionales como de las empresas multinacionales, los Gobiernos tienden a atender las exigencias de las empresas multinacionales, disminuyendo las exigencias en materia de normativa laboral.

Análogamente, la posibilidad que tienen las multinacionales de elegir diferentes puntos de localización de sus inversiones provocará una puja entre países, consistente en ofrecer exenciones fiscales, subsidios y imposiciones legales en materia laboral menos exigentes.

Existen una serie de evidencias empíricas que corroboran la idea de que la dispersión salarial y el aumento del paro están relacionados con la reducción de las prestaciones sociales, con la reducción de la densidad sindical, la pérdida de poder de negociación de los sindicatos y con la reducción del salario mínimo. Por ejemplo, Freeman (1994) muestra que la reducción de la densidad sindical explica cerca de un 20 por ciento del incremento de la desigualdad salarial en los Estados Unidos y en el Reino Unido en los años 80.

A modo de conclusión, se observa, una indeterminación en los efectos del comercio internacional sobre el sistema de relaciones de trabajo en general, sobre los salarios y sobre el nivel y el tipo de empleo. Sin embargo, la correlación de esas situaciones junto a un incremento del comercio en primer lugar, la presencia de productos de consumo masivo, más perceptible por el consumidor final, procedentes de países de malas condiciones de empleo en segundo lugar y, finalmente, la adopción de políticas clásicas

de salida de la crisis basadas en el fomento de las exportaciones, ha dado como resultado actuaciones de política económica que pretendían una mejora de la competitividad con medidas que afectaban severamente a las condiciones de vida y de trabajo en general.

3. CAMBIO EN LAS RELACIONES LABORALES: PRODUCTIVIDAD Y MARCO INSTITUCIONAL

Se ha señalado la indeterminación que se deriva de la evolución del comercio internacional sobre la definición de los modelos de relaciones laborales, de condiciones de empleo y salarios, para los países desarrollados. Se pretende analizar aquí algunas de las causas de los cambios recientes del modelo de relaciones de trabajo europeo y, en particular el español, dejando a un lado las derivadas del comercio internacional Norte-Sur. En concreto, se va a hacer referencia a la productividad y al marco institucional.

Los dos polos de la polémica serían pues: unas condiciones de empleo que se deterioran y un comercio mundial con países que no las equiparan, por lo que, a primera vista, sería razonable demandar medidas de igualación para evitar esas distorsiones en el mercado de trabajo. Esas medidas estarían en línea con lo que se señala en el informe de la Organización Internacional del Trabajo (1996), acerca de que está surgiendo un mercado de trabajo a escala global, en el que el mundo pasa a ser un gigantesco bazar donde las naciones ofrecen su mano de obra en competencia, unas frente a otras, proponiendo los precios más bajos para alcanzar el trato.

Esta clase de preocupaciones laborales, así como el elevado nivel de desempleo, el incremento de la desigualdad salarial, los desajustes en los requerimientos de formación y cualificaciones o la revisión de las políticas de bienestar de los estados, tienen diversos orígenes. En unos casos es consecuencia de la disminución de la importancia relativa del país en la producción mundial. Así ocurría en Estados Unidos, donde desde principios de los años ochenta se hablaba de la desindustrialización de América (Reich, 1993). A finales de la década de los ochenta la discusión se centra en la disminución de los salarios reales en amplios colectivos de trabajadores estadounidenses. Durante los años noventa se han señalado ambos problemas y ahora en los inicios del nuevo milenio, en pocos días, se pasa de la desesperación más absoluta y el vaticinio de una próxima recesión a la euforia desbordante de crecer sin inflación y con unas tasas de desempleo históricamente bajas. No es el caso de las economías europeas en general.

Esta sensibilidad ha motivado la demanda de políticas públicas tendentes a restaurar una supuesta menor importancia y capacidad del país. Esta idea ha sido contestada por algún autor, como Krugman (1997), quien rebate a los que traducen las cuestiones anteriores como pérdidas de competitividad del país y demandan políticas activas de los gobiernos, principalmente de corte proteccionista. Señala que son las empresas las que compiten y no las naciones. «La competitividad es una palabra sin sentido cuando se aplica a la economía nacional» dice Krugman.

Sin embargo, el término es muy utilizado quizá, como también indica el citado autor, porque resulta muy apropiado para galvanizar sociedades en torno a un objetivo común, patriótico, que permite aplicar políticas escasamente populares, como subidas de impuestos o sobre todo reducciones de gastos (o reducciones de la cobertura laboral en los países europeos). Los intentos de definir la competitividad se asocian con las naciones y más en concreto con el comercio internacional. Así un país con buenos resultados comerciales se dice que es muy competitivo. En definitiva todo parece conducir a esa idea de que las naciones compiten a través de las empresas. En ese plano, efectivamente, el mercado que gana una lo hace a costa de la otra. Y se insiste en que no son las naciones las que compiten y que el comercio internacional no es un juego de suma nula.

La dinámica y dispersión de los salarios está condicionada por la evolución de la productividad en el trabajo, factor que determina, en última instancia, la renta agregada y los niveles de empleo. La productividad es un concepto sencillo que mide la relación entre la producción real y los recursos utilizados para obtenerla. Constituye la fuente básica de las mejoras en los salarios y en el nivel de vida. En una dimensión agregada contribuye a absorber o contrarrestar las subidas de los salarios nominales. Las mejoras en materia de productividad permiten a las empresas aumentar su competitividad e incrementar la demanda de empleo⁷. Aunque el concepto es simple, su cálculo, si se pretende observar la contribución específica de cada uno de los factores productivos, no resulta tan fácil de realizar. Una simplificación del problema se hace recurriendo al concepto de productividad aparente del factor trabajo. El output se relaciona sólo con los recursos de trabajo utilizados. Desde este punto de vista la renta de un país se obtiene a partir de:

$$\text{PIB real} = \text{horas de trabajo} \times \text{productividad del trabajo.}$$

Un país aumenta su producción real, bien debido al incremento de las horas de trabajo o bien a que cada una de esas horas genera más producción.

Los determinantes del crecimiento de la productividad (McConnell y Brue, 1997) se pueden resumir en:

- a) la calidad media de la población activa,
- b) la cantidad de bienes de capital por hora de trabajo y
- c) la eficiencia con que se combinan el trabajo, el capital y otros factores. En este último apartado se encuentran, entre otros, la tecnología (incluyendo en este

7. Existe la idea generalizada de que los aumentos de productividad producen paro. Cuando aumenta la productividad del trabajo se necesitan menos trabajadores. La relación entre el empleo de un sector y los incrementos de productividad dependerá de la variabilidad de los factores de demanda (de la elasticidad de la demanda, entre otros) y no es igual, por tanto, en cada sector, ni siquiera del mismo signo. Sin embargo, a escala agregada de toda la economía el argumento podría ser válido en el caso de que se mantenga constante la demanda agregada. De todos formas, esto no deja de ser un argumento tautológico, en el nivel agregado, ya que el cálculo de la productividad aparente del factor trabajo, lleva implícito esta situación por definición.

apartado las mejoras organizativas o de gestión), las economías de escala, y aspectos institucionales, legales o de organización social.

A partir de estas premisas conceptuales, se pretende mostrar como la dinámica del comercio internacional no está incidiendo directamente en los niveles de empleo de los países desarrollados. Para ello se observará como las actividades productivas que más expuestas se encuentran a la competencia internacional representan, en términos de empleo y de producción una proporción menor que aquellas que no están expuestas a esta competencia y, por otra, mostrar al mismo tiempo sus diferenciales de productividad. En este sentido, se recordará que el sector servicios registra tasas de crecimiento de la productividad inferiores a las del sector industrial⁸. Esto constituye una característica general del sector servicios en todos los países.

Krugman (1994: 66-88) ha cuantificado la caída de la productividad en los años ochenta, especialmente hasta niveles de los años sesenta, como la causa explicativa del deterioro de las condiciones de vida en algunos sectores sociales. Las explicaciones de esta desaceleración de la productividad son diversas: tecnológicas, sociales y políticas, reconociendo la dificultad de una explicación única y/o simple del hecho.

En la perspectiva española, se observa la carencia de una problemática económica similar, en cuanto a lo que serían presiones de los mercados internacionales entre otras razones, por el aumento de su tamaño, que incrementará la especialización productiva y la reorganización del sistema de relaciones de trabajo. Y al mismo tiempo, el país cuenta con instituciones muy distintas, que muestran resultados diferentes en las condiciones de vida y de trabajo: en Estados Unidos, incremento de la desigualdad salarial; en Europa, y más en concreto en España, una tasa de desempleo más elevada (Ruesga, 2002)

El otro aspecto a considerar en esta línea argumental, lleva a centrar la atención, la influencia de los aspectos institucionales que configuran las relaciones laborales y que, en alguna medida, condicionan los niveles de empleo. Si las presiones de los mercados internacionales son parecidas en los diversos países desarrollados, las diferencias en niveles de desempleo, desigualdad salarial, condiciones de trabajo, podría ser consecuencia de la diversidad de instituciones sociolaborales que operan en cada uno.

A este respecto es interesante el análisis que desarrollan Card y Freeman (1994) comparando dos países que en su funcionamiento económico son muy parecidos de forma que se pueden aislar mejor los posibles efectos de las instituciones sobre el mercado de trabajo. Se trata de Estados Unidos y Canadá en los que los resultados

8. Datos pormenorizados por sectores y por ramas dentro del propio sector servicios se pueden encontrar en Sáez (1993).

sobre el empleo y la caída de las rentas y el incremento de la desigualdad presentan importantes diferencias. Aunque sus instituciones laborales mantienen mayores similitudes entre ellos que con respecto a los países europeos, también se observan algunas diferencias significativas. En concreto, los autores apuntan a una mayor red de seguridad y a unas políticas que favorecen, o por lo menos no cuestionan, la negociación colectiva y el sindicalismo, caso de Canadá, con instituciones completamente opuestas en Estados Unidos, lo que explicaría un aumento de la desigualdad y un empeoramiento de las condiciones de trabajo en este último con respecto al anterior, pero con unas tasas de desempleo inferiores.⁹ En esta misma línea se ha señalado como durante los años ochenta la política gubernamental no se dirigió a debilitar las leyes laborales y sociales fueron las políticas de ajuste, al reducir las expectativas de los sindicatos y aumentar los temores a la pérdida de empleo, sino que posibilitaron el reequilibrio económico y el crecimiento sin reducir la presencia sindical (Godard, 1997: 417).

Respecto al caso europeo y otros países desarrollados, Freeman ha señalado que las tasas de crecimiento de la productividad son mayores que en Estados Unidos. Para explicarlo se refiere a aspectos institucionales como el sistema de fijación de salarios, la sindicación, los programas de formación y aprendizaje, los sistemas de bienestar, como elementos que no sólo están en la base de unos niveles de bienestar social determinados sino también como posibles explicaciones de los aumentos de esa tasa de productividad.

5. COMERCIO EXTERIOR Y CONDICIONES DE TRABAJO EN EUROPA Y ESPAÑA

Los efectos de la globalización, una mayor integración e interdependencia de la economía mundial, no han impedido el que las condiciones de vida y de trabajo le determinen, fundamentalmente en el ámbito nacional. Los Estados se diferencian en sus sistemas impositivos, en sus programas de gastos públicos, en sus modelos educativos y en sus instituciones laborales. Sin embargo, la argumentación contraria, el interés por estar presentes en los mercados mundiales se usa para justificar propuestas tales como reducir los salarios y la protección social.

Con el de analizar la hipotética presión que los países de bajos costes salariales ejercen sobre la demanda de trabajo, derivando en exigencias de mayores cotas de flexibilidad laboral y niveles inferiores de protección del estado del bienestar en Europa y España, se analizan a continuación, a título de ejemplo, dos tipos de información estadística. De un lado, los datos del PIB sectorializado y de otro, los del comercio exterior.

La proporción de *servicios* en el conjunto del PIB (cuadro 1) alcanza más del 60 por ciento, a precios constantes, en todos los países excepto en Irlanda. Para el caso español, sumando la agricultura y la construcción quedaría un resto de un 26-27 por ciento para la industria a precios constantes.

9. Lo que contrasta con el caso británico donde se promovieron simultáneamente ambas políticas que tuvieron como resultado un gran declive en la presencia sindical.

Cuadro 1. Participación del sector servicios en el PIB total y proporción del empleo correspondiente al sector servicios, sobre el total del empleo y desglose en cuatro grupos. Niveles existentes en 2000/2001 (porcentaje)

| | Peso de los servicios en el valor añadido.% sobre PIB* | Empleo sector servicios / empleo total (%) | | Comercio, hostelería y transporte / empleo total (%) | | Servicios financieros / empleo total (%) | | Otros servicios / empleo total (%) | |
|--------------|--|--|------|--|------|--|------|------------------------------------|------|
| | | 1998 | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 | 2000 |
| Austria | 64,5 | 61,6 | 62,1 | 27,1 | 27,1 | 10,4 | 10,7 | 24,1 | 24,2 |
| Bélgica | 69,8 | 74,6 | 74,8 | 22,6 | 22,8 | 15,1 | 15,1 | 36,8 | 36,9 |
| Dinamarca | 71,3 | 73,6 | 74,0 | 25,7 | 25,4 | 12,2 | 13,0 | 35,8 | 35,6 |
| Finlandia | 63 | 65,7 | 66,4 | 23 | 22,9 | 10,5 | 10,9 | 32,3 | 32,6 |
| Francia | 70,8 | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| Alemania | 66,6 | 68,4 | 68,9 | 25,4 | 25,4 | 14,8 | 15,2 | 28,2 | 28,3 |
| Grecia | 68,5 | 59,1 | n.d. | 28,1 | n.d. | 8,0 | n.d. | 23,0 | n.d. |
| Irlanda | 51 | 63,6 | n.d. | 26,9 | n.d. | 12,7 | n.d. | 24,0 | n.d. |
| Italia | 66,5 | 65,6 | 65,8 | 25,1 | 25,1 | 12,8 | 13,1 | 27,6 | 27,5 |
| Luxemburgo | 76,1 | 75,4 | n.d. | 27,1 | n.d. | 26,4 | n.d. | 21,9 | n.d. |
| Países Bajos | 69,3 | 76,4 | n.d. | 26,1 | n.d. | 19,6 | n.d. | 30,8 | n.d. |
| Portugal | 60,2 | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| España | 64,9 | 63,7 | 63,8 | 27,6 | 27,2 | 9,2 | 9,5 | 26,9 | 27,1 |
| Suecia | 67,9 | 73,5 | 74,1 | 22,4 | 22,4 | 12,2 | 12,8 | 38,8 | 38,9 |
| Reino Unido | 69,9 | 78,3 | 78,9 | 29,5 | 29,6 | 19,0 | 19,2 | 29,8 | 30,0 |

* = 1998

n.d. = no disponible

FUENTE: Elaboración propia a partir de OCDE (2000) y www.ocde.org.

El empleo en el sector servicios, representa más de un 60 por ciento de la población ocupada en todos los países excepto Grecia, que se sitúa ligeramente por debajo de esta cifra, en el año 2000. Las tres últimas columnas del cuadro 1,

recogen la estructura del empleo en el sector servicios, por subsectores. Destaca el hecho de que los servicios con mayor importancia relativa en el conjunto del sector, comercio y servicios financieros, son actividades poco expuestas a la competencia externa, es decir, que responden a una de las características más importantes de los servicios, a saber, que se prestan allí donde se consumen. Su dificultad de producción en serie o de almacenamiento, significa que, en buena parte de los casos, no se genere comercio exterior, por tanto, la mayor parte de la producción tiene «un carácter nacional» y está sometida a pautas de producción y consumo nacionales, siendo ajena a las presiones de la competencia exterior.

Las explicaciones acerca del crecimiento relativo del sector servicios muestran como esta situación no es coyuntural sino que refleja una tendencia permanente en las últimas décadas en las sociedades modernas en sus pautas de producción y consumo.

Lo importante, a efectos del análisis que aquí se desarrolla, es la constatación de que existe un diferencial de productividad en las actividades de servicios con respecto a otros sectores productivos, en general, debido a que, por término medio, el aumento de la producción por trabajador (o por hora de trabajo) es inferior en las actividades terciarias

Y, por otro lado, se ha de considerar también una de las posibles interpretaciones de la ley de Engel, entendiéndola que la elasticidad de la demanda de servicios respecto a la renta es superior a uno, por lo que los servicios, en general, se comportan como bienes superiores, de modo que si aumenta la renta su demanda aumenta más que proporcionalmente. Ambas hipótesis se traducen en que cuando crece la economía la dimensión del sector servicios aumenta en comparación con el resto de sectores.

Todo ello permite afirmar que de forma creciente se consumen más servicios y hay más empleos en este sector, circunstancias que unidas a las propias características de los servicios explican, en buena medida, el que las condiciones de trabajo tengan una dimensión fundamentalmente nacional.

En la misma línea argumental, se puede afirmar como la Unión Europea es una economía relativamente cerrada. si se tiene en cuenta la gran importancia del comercio entre sus propios países y la bastante menor del que se mantiene con otros terceros (Kleinknecht y Wengel (1998)¹⁰ .

10 Estos autores además de los argumentos relacionados con el comercio exterior de bienes y servicios, incorporan los flujos de inversiones directas realizadas en las diferentes áreas económica mundiales para reafirmar la tesis de que en los últimos 35 años, la Unión Europea no se ha integrado más en el conjunto de los restantes bloques mundiales. Resaltan que las inversiones directas en países de bajos salarios han experimentado un escaso crecimiento.

Cuadro 2. Distribución geográfica del comercio mundial

| | Comercio por áreas (% total mundial) | | Comercio intrarregional (% total mundial) | |
|---------------------------------|---|---------|--|---------|
| | 1990-92 | 1997-99 | 1990-92 | 1997-99 |
| América del Norte | 15.8 | 19.2 | 5.3 | 6.1 |
| NAFTA | | 21.4 | | 9.7 |
| Unión Europea | 40.2 | 39.6 | 24.4 | 24.7 |
| Asia | 21.8 | 23.5 | 7.8 | 12.0 |
| Latinoamérica | 4.2 | 5.6 | 0.6 | 1.0 |
| Mercosur | | 1.6 | | 0.3 |
| PECOS | 2.9 | 3.8 | 0.8 | 1.0 |
| Africa | 2.8 | 2.2 | 0.2 | 0.1 |
| Oriente Medio | 3.6 | 2.8 | 0.2 | 0.2 |
| Total Intrarregional | 40.2 | | 49.8 | |

Fuente: Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, Ministerio de Economía

En ese sentido, analizando la distribución geográfica de los intercambios comerciales por bloques regionales en los años 90 se observa una concentración del comercio internacional en pocas áreas creciente polarización hacia las mismas. El 85 por ciento del comercio se concentra en tres áreas geográficas: UE, Asia y NAFTA. Regiones que tienen una estructura productiva semejante y donde el comercio internacional es principalmente intraindustrial. Además, también se observa una mayor polarización del comercio mundial, reflejado en el aumento de los intercambios intrarregionales, que pasó del 40,2 por ciento a la mitad de todo el comercio mundial, siendo que cerca del 25 por ciento del comercio mundial ocurre entre los países de la UE.

El comercio intraindustrial, es decir, intercambio de variedades, partes o componentes de un mismo producto, característico de los países avanzados, rechaza las previsiones de los primeros modelos del comercio internacional, como el conocido de Heckscher-Ohlin, que predice que los sectores exportadores y los sectores sustitutivos de importaciones diferirán significativamente entre sí. Este modelo fundamentaría la existencia de comercio en la diferente dotación relativa de factores que otorga a los países ventajas comparativas.

Así un país con abundante factor trabajo exportará bienes intensivos en el mismo. Este análisis se aproxima a la falsa idea de la competitividad de las naciones apuntada al principio: un país con bajos salarios y condiciones de trabajo exportará bienes intensivos en factor trabajo y, por tanto, para mantener producciones parecidas en el país importador deberán realizarse con las mismas condiciones de producción: bajos salarios.

Por contra, es bastante precisa la caracterización, de acuerdo a diversos indicadores, del comercio exterior español como intraindustrial y permite apoyar la hipótesis de que realmente no influye en la exigencia de patrones productivos similares a los de nuestros competidores, por lo menos a los asiáticos. Lo dicho se refuerza considerando que el comercio exterior español se realiza mayoritariamente con países con niveles salariales más elevados.

En cuanto al comercio exterior de servicios, la desventaja competitiva española proviene precisamente de aquellas actividades de mayor valor añadido como servicios a empresas, comunicaciones, banca, seguros, provistos por aquellas empresas de países también de altos salarios (Martínez Serrano y Muñoz, 1997: cuadro 5).

Respecto a los servicios aparecen dificultades para valorar con precisión la incidencia real del comercio y la competencia internacional sobre el sistema productivo de un determinado país. Como señala Porter (1991) la competencia internacional en el sector servicios es menos visible que en la industria pero crece aceleradamente, consecuencia de la reestructuración productiva que hace que los servicios impregnen la cadena de valor de las empresas y el quehacer de la unidad familiar. Este crecimiento, sin embargo, parte de niveles muy bajos. Para el caso español, los pagos al exterior (importaciones) por servicios (apartado servicios, excluido "transporte y turismo"), en porcentaje del PIB nominal para 1999, representa el 3,7 por ciento (Banco de España, 1999:53).

Finalmente, conviene también hacer una referencia a la dimensión de las empresas españolas en cuanto al tamaño y sus relaciones con el comercio exterior.

Cuadro 3. Estructura empresarial española 1999 (porcentaje)

| Tamaño | Empresa | Exportación | Importación |
|---------------|----------------|--------------------|--------------------|
| menos de 20 | 97,4 | 5,5 | 3,6 |
| 20-50 | 1,8 | 10,2 | 5,6 |
| 51-100 | 0,5 | 18,8 | 11,1 |
| 101-200 | 0,2 | 28,3 | 13,3 |
| 201-500 | 0,1 | 33,8 | 16,9 |
| Más de 500 | 0,07 | 34,3 | 20,5 |

Importación y exportación = en porcentaje de las ventas totales.

FUENTE: Costa (2001)

A partir de estos datos de la estructura empresarial española, se pueden extraer algunas conclusiones que apoyan la idea de la escasa influencia del comercio exterior sobre las condiciones de trabajo. Las empresas de más de 201 empleados representan menos del 2 por ciento del número de empresas españolas, algo más del 35 por ciento de los asalariados y una muy elevada propensión a las operaciones exteriores, importaciones y exportaciones.

Las empresas de mayor dimensión, son, por tanto, las que están más expuestas a la competencia exterior y por consiguiente deberían ser las que adoptaran esquemas productivos más homologables a los exteriores, a los de nuestros competidores. Dado que las condiciones de trabajo y salarios son mejores en las empresas grandes que en las pequeñas¹¹ se puede deducir que, en primera instancia, nuestras condiciones de trabajo no parecen estar muy influidas por las actividades exteriores con los países en desarrollo¹².

O mejor, si se piensa que realmente el comercio exterior conduce a una homologación en el precio de los factores productivos, dado que la mayor parte del comercio exterior de la economía española se lleva a cabo, como se ha visto, con países más desarrollados, la homologación se habría de hacer por arriba, es decir, mejorando las condiciones de vida laboral de los españoles. Sin embargo, el sentimiento general, la percepción y el análisis de los propios datos acerca de la estabilidad en el empleo, la duración del mismo, las tasas de desempleo en Europa continental están ahí y existe una cierta idea de que el crecimiento económico no se corresponde, necesariamente, con una mejora de las condiciones de vida y de trabajo para todos y cada uno de los ciudadanos.

6. ALGUNAS PRECISIONES FINALES

A partir de conceptos como globalización y mundialización se han planteado políticas que pretenden explicar y/o responder al deterioro que en todos los países desarrollados, de una u otra forma, se ha producido en las condiciones de trabajo en general. Se han desagregado, de ese concepto general de mundialización, los efectos de la intensificación del comercio de mercancías como una de las dimensiones del mismo. Sin embargo, del análisis desarrollado en este artículo se extrae la idea de que «el enemigo está en casa», es decir, que el comercio internacional con países de bajos salarios no es el causante de la precarización de las condiciones de trabajo en los países desarrollados, por tanto habrá que buscar en las condiciones económicas y político institucionales internas las responsabilidades a esta situación.

11. Esto es un fenómeno internacional como nos recuerda Harrison (1997).

12. No obstante, cabría interpretar que dada la forma piramidal (jerárquica) en qu ese organizan las cadenas productivas, la cúspide (grandes empresas) mantienen mejores condiciones laborales trasladando a sus empresas subsidiarias (suministradoras) la mayor parte del riesgo de oscilaciones de la demanda, derivado de la competencia internacional. De ello, se derivaría una fuerte segmentación en cada mercado específico de trabajo entre «buenos» (grandes empresas) y «malos» empleos (pequeña empresa) (Lasierra, 2000 y Tilly, 1997)

El debate queda pues reducido a un ámbito interno en el que la competencia exterior permanece en segundo plano. Sin embargo de la misma manera que en el ámbito institucional, como dice Freeman, hay «pequeñas diferencias que importan», en el aspecto económico también debería pensarse en esas pequeñas implicaciones.

No se puede negar, sin embargo, la influencia e interrelación de la economía mundial, que incide en las condiciones particulares de cada país. Dicho de otro modo: la globalización existe pero sus efectos no afectan tanto directamente a los modos de vida y de trabajo que cada país posee como, de forma indirecta, a través de la incidencia en la situación económica general. En este sentido, la capacidad de los gobiernos de controlar o aislarse de las crisis económicas es escasa y la necesidad de adaptación puede implicar cambios en determinadas prácticas de organización del trabajo.

No obstante, la «gestión» de una crisis también admite formas diversas y no todas deben exigir las mismas recetas ni combinar las mismas medidas. En este aspecto también el marco institucional es determinante.

Cabe apuntar que si bien la actividad económica tiene una base nacional, se apoya en una infraestructura que es un magma en movimiento, que es posible dirigirla, reconfigurarla y por tanto diseñar un sistema de empleo y condiciones de trabajo y de vida en la forma que una sociedad desea.

7. BIBLIOGRAFÍA

- BANCO DE ESPAÑA (1999): *Balanza de pagos 1999*, Banco de España, Madrid.
- BELMAN, D. y LEE, T. M. (1992): «International trade and the performance of U.S. labor markets», en BLECKER, R. A. (ed.): *U.S. trade policy and global growth: New directions in the international economy*, Armonk, Sharpe, NY, pp. 61-107.
- CARD, D. y FREEMAN, R. (1994): «Small differences that matter», en FREEMAN, R. (1994).
- COSTA, M. T. (2001) «El factor empresarial», en GARCÍA DELGADO, J. L. (2001).
- CUADRADO ROURA, J. R. y del RÍO, C. (1993): *Los servicios en España*, Pirámide, Madrid.
- DAVIS, D. R. (1996) *Trade liberalization and income distribution*. NBER, (Working Papers, 5.693).
- FREEMAN, R. B (1994). «How much has de-unionization contributed to the rise in male earnings inequality?» en DANZIGER Y P. GOTTSCHALK (eds.) *Uneven tides: rising inequality in American*. New York, Russel Sage foundation.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (1997) (Dir.): *España, economía*, (edición aumentada y actualizada), Espasa Calpe, Madrid.
- (2001) (Dir.): *Lecciones de Economía Española*, Ed. CIVITAS, Quinta edición, Madrid.

- GODARD, J. (1997): «Managerial Strategies, Labour and Employment Relations and the State: the Canadian case and Beyond», *British Journal of Industrial Relations*, September pp. 399-426.
- GOLDIN, C., KATZ, L. F. (1998) «The origins of technology-skill complementarity». *Quarterly Journal of Economics*, v. 113, p. 693-732.
- GRILICHES, Z. (1969) «Capital-skill complementarity. *Review of Economics and Statistics*», v. 51, p. 465-468.
- GROSSMAN, G. M., HELPMAN, E. (1991) *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge Mass.: The MIT Press.
- HARRISON, B. (1997): *La empresa que viene. La evolución del poder empresarial en la era de la flexibilidad*, Paidós Empresa, Barcelona.
- KLEINKNECHT, A. y ter WENGEL, J. (1998): «The myth of economic globalisation». *Cambridge Journal of Economics*, nº 22.
- KRUEGER, A. O. (1983) *Trade and employment in developing countries*. Chicago: Chicago University Press.
- KRUGMAN, P. (1994): *Vendiendo prosperidad*, Ariel, Barcelona.
- (1997): *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Crítica, Barcelona
- KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (1995): *Economía internacional. Teoría y política. (3ª edición)*, McGraw-Hill, Madrid.
- LASIERRA, J.M. (2001): *Mercado de trabajo y estrategias empresariales*, Consejo Económico y Social, Madrid.
- LUCAS, R. E. (1990) Why doesn't capital flow from rich to poor countries? *American Economic Review, Papers and Proceedings*, v. 80, p. 92-96.
- LAWRENCE, R. Z. y SLAUGHTER, M. (1993): «International trade and american wages in the 1980s: Giant sucking sound or small hiccup?», *Brookings papers on Economic activity*, nº 2, pp. 161-210.
- MARTÍNEZ SERRANO, J. A. y MUÑOZ, C. (1997): "Los servicios", en GARCÍA DELGADO, J. L. (1997) (dir.).
- McCONNELL, C. y BRUE, S. (1997): *Economía laboral*, McGraw-Hill, Madrid.
- MUÑOZ DEL BUSTILLO, R. y ESTEVE, F. (1996): «Estado del bienestar, internacionalización y mercado de trabajo», *Información Comercial Española*, nº 758.
- OCDE (varios años): *Employment Outlook*, OCDE, Paris.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (1996): *El empleo en el mundo. 1996/97. Las políticas nacionales en la era de la mundialización*, OIT, Ginebra.
- PORTER, M. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza Janés, Barcelona.
- REICH, R. (1993): *El trabajo de las naciones*, J. Vergara, Madrid.
- RICHARDSON, D. J. (1995): «Income Inequality and Trade: How to Think, What to Conclude». *Journal of Economic Perspectives*, Vol.9, nº 3.

- ROBBINS, D. (1996) *Stolper-Samuelson (lost) in the tropics? Trade liberalization and wages in Colombia: 1976-1994*. Harvard Institute for International Development, Development Discussion Paper, 563.
- RODRIG, D. (1997): «Consequences of trade for labor markets and employment relationship». *Has globalization gone too far?*, Institute for International Economics, Washington, pp.11-27.
- ROMER, P. M. (1990) «Human capital and growth: theory and evidence». *Carnegie-Rochester Conference Seriates on Public Policy*, n. 32.
- ROSEN, S. (1968) «Short-run employment variation on class-I railroads in the US, 1947- 63». *Econometrica*, v. 36, p. 511-529.
- RUESGA, Santos M. (2002) (dir.): *Economía del trabajo y política laboral* , Editorial Pirámide, Madrid.
- SAEZ, F. (1993): (Dir.): *Los servicios en España: Situación y tendencias*, FEDEA. Documento de Trabajo, nº 24/93, la Caixa.
- TILLY, C. (1997): «Buenos y malos empleos en los Estados Unidos al final del milenio». *Sistema*, 140-141.
- WOOD, A. (1994): *North-South trade, employment and inequality: Changing fortunes in skill-driven world*. Oxford: Clarendon Press.
- (1995): «How trade hurt unskilled workers». *Journal of Economics Perspectives* 9, 3.
- (1999): «Openness and wage inequality in developing countries: the Latin American challenge to East Asian conventional wisdom», en: BALDWIN, R. E., COHEN, D., SAPIR, A., VENABLES, A. (eds.). *Market integration, regionalism and the global economy*. Cambridge: Cambridge University Press.