

***Flexibilización de los mercados
de trabajo europeos:
una historia más de fracaso
del modelo neoliberal***

FERNANDO AUGUSTO M. MATTOS*

INTRODUCCIÓN

Una de las principales formas de manifestación de la crisis por la cual pasaron los países capitalistas desarrollados está en las altas tasas de desempleo vigentes en los países europeos desde inicios de la década de los ochenta hasta la actualidad. En Estados Unidos, por otra parte, la tasa de desempleo llegó, a finales de los años noventa, a sus más bajos niveles desde la posguerra. Ese comportamiento distinto de las tasas de desempleo en Europa y Estados Unidos reforzó el argumento neoliberal según el cual los europeos debían flexibilizar sus mercados de trabajo para que pudieran generar nuevos puestos de trabajo y reducir el desempleo. El mercado de trabajo norteamericano sería el ejemplo a seguir.

Manuscrito recibido en agosto de 2003; aceptado en abril de 2004.

* Profesor e investigador del Centro de Economia e Administração (CEA) del Programa de Pós-Graduação em Ciência da Informação (CI) del PUC de Campinas, Brasil. Doctor en Economía por la UNICAMP (Campinas, Brasil), <fermatt@uol.com.br>. El autor agradece a dos dictaminadores anónimos por las importantes y generosas sugerencias hechas a la primera versión de este artículo.

El objetivo de este artículo es discutir la flexibilización de las relaciones de trabajo ocurrida en las economías más importantes del continente europeo de comienzos de los años ochenta. Esta evaluación tiene asimismo como objetivo alertar a los analistas preocupados por el problema del empleo y del desempleo en América Latina, en una época en que surgen propuestas que también promueven procesos de flexibilización de los mercados de trabajo latinoamericanos (o, como ocurre en la mayoría de los casos, de profundizar en las reformas ya iniciadas que apuntan hacia la desregulación de los mercados de trabajo de estos países). Corremos el riesgo de tener en América Latina una intensificación de las reformas liberales, a pesar de que los hechos económicos recientes mostraron el fracaso de las promesas neoliberales, como se señala en Atilio Borón (1996).

EL PROBLEMA DEL EMPLEO EN EUROPA Y EL MITO DE LA “EUROSCLEROSIS”

A comienzos de la década de los ochenta, con la consolidación de la hegemonía ideológica del pensamiento liberal, la defensa de la flexibilización¹ de los mercados de trabajo europeos gana un peso cada vez mayor en los organismos multilaterales (Banco Mundial; Fondo Monetario Internacional, FMI; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE; entre otros) como modelo para que aquellos países superarán los graves problemas de empleo que enfrentaban.²

¹ En pocas palabras, la flexibilización de los mercados de trabajo será entendida aquí como un proceso de cambios institucionales en el funcionamiento de las relaciones de trabajo que transformasen el uso, la contratación y el despido de mano de obra menos cara para las empresas. Es decir, tanto por el lado de los precios (definición de los salarios) como por el lado de las cantidades (ajuste de los niveles de empleo), el mercado de trabajo será considerado más flexible cuanto más próximo esté de la hipotética situación de la competencia perfecta.

² Desafortunadamente, el poco espacio para escribir este artículo nos impide hacer una discusión más detallada respecto del cambio histórico adquirido por el concepto de “flexibilización” de los mercados de trabajo. Durante los años cincuenta y sesenta, por ejemplo, la flexibilización era una forma de incorporar mayores grupos de personas a los mercados de trabajo (mujeres casadas que deseaban trabajar en jornada reducida –Marshall, 1989– o personas que trabajaban por algún tiempo en la reconstrucción europea) y no significaba simplemente una manera de reducir costos de mano de obra, como pasó a ser desde finales de los setenta e inicios de los ochenta (Rodgers y Rodgers, 1989).

El contexto económico vigente en aquel momento, marcado por reducidos niveles de crecimiento económico (notados cuando son comparados con los enormes resultados históricos de los llamados Treinta Años Gloriosos del capitalismo de la segunda posguerra); la desarticulación progresiva del llamado “modo de producción fordista”, y el cambio en la naturaleza de la competencia capitalista –marcado por el ascenso del papel desempeñado por el capital financiero en el proceso de acumulación capitalista (Chesnais, 1996a, 1997a y 1997b)– transformó el ambiente político y socioeconómico en un ambiente propicio para que las políticas agresivas de desregulación pasaran a tener un lugar destacado en los principales gobiernos. En ese contexto, la flexibilización de los mercados de trabajo asume un papel principal como una *reforma* sugerida a los países europeos cuyas tasas de desempleo (por lo menos en los principales países y en la Unión Europea en su totalidad) pasaron³ a ser superiores a las de Estados Unidos, como se muestra en la gráfica 1.

El pensamiento hegemónico que se estableció a partir de entonces informaba que el mercado de trabajo norteamericano era más flexible que el de los países europeos y por eso generaría mayor número de puestos de trabajo que los mercados de trabajo europeos. Los adeptos a esa interpretación (la tesis de “eurosclerosis”) mostraban que la falta de *flexibilidad* del mercado de trabajo europeo era proveniente de la existencia de legislaciones que provocaban altos costos de trabajo, hecho que acabaría desanimando a los empresarios a emplear más mano de obra. Además de eso, según el modelo neoliberal, los ganancias del salario por arriba de las ganancias de la productividad, en la mayoría de los países europeos, impedirían que se ampliase la oferta de empleos, al desestimular la contratación de trabajadores.

³ Durante los Treinta Gloriosos la tasa de desempleo de la mayor parte de los países europeos era inferior a la de Estados Unidos, a partir de los años ochenta pasaron a superar la tasa de desempleo norteamericana (gráfica 1), hecho que coincidió con el momento en que el modelo liberal se vuelve hegemónico y que dio origen al término “eurosclerosis”, según el cual los mercados de trabajo europeos no serían lo suficientemente flexibles para ajustarse a la conjetura macroeconómica del momento y, por tanto, estarían destinados a enfrentar un gran desempleo si no se transformasen flexibles como los norteamericanos.

Las estadísticas parecían concretizar el análisis de los adeptos de la “eurosclerosis” (tabla 1). Entre 1974 y 1980 fueron creados 12.5 millones de empleos en Estados Unidos y apenas 2.2 millones en toda la Comunidad Europea.⁴ A lo largo de la primera mitad de la década de los ochenta, la creación de empleos en Estados Unidos también superó con gran ventaja a la de los países europeos, al fortalecer el discurso proflexibilización (es decir, a favor del modelo norteamericano⁵). En los años noventa ese comportamiento diferenciado entre Estados Unidos y Europa, en lo que se refiere a la evolución de la oferta y la tasa de empleo (tomada como la relación entre

⁴ Mattos (2001) presenta un detallado análisis comparativo de creación de empleos en la Comunidad Europea y en Estados Unidos. El tema central del trabajo referido es que la economía norteamericana reveló mayor dinamismo que la economía europea en la creación de puestos de trabajo en las dos últimas décadas del siglo XX debido a un mayor crecimiento económico de Estados Unidos respecto al conjunto de países que conforman la Unión Europea. Entre 1980 y 1999, la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) norteamericano superó en casi 0.5% en promedio anual a la tasa de crecimiento del PIB europeo. Ese factor pesó mucho en los resultados mostrados para los niveles de empleo de cada una de las economías. Otros factores también contribuyeron a una mayor dinámica en la creación de empleos en Estados Unidos, como el hecho de que la producción de trabajo es menor en Estados Unidos que en Europa y la creación de empleos disminuyó en el sector público en la mayoría de los países europeos desde que las políticas neoliberales pasaron a ser adoptadas por esos países. Pero el hecho más importante que diferencia a Estados Unidos de la Comunidad Europea reside en las tasas de crecimiento de los respectivos niveles del PIB, lo cual se explica por la ocupación norteamericana como líder del sistema financiero internacional. Dicha reocupación (Tavares, 1997) hizo posible que la economía norteamericana creciera más que la economía europea desde principios de la década de los ochenta hasta finales del siglo XX. Por tanto, la peculiaridad de la economía norteamericana no se traduce por su mercado de trabajo flexible, sino por la posición suprema financiera que ocupa el escenario de la globalización capitalista marcada por una creciente asimetría desde que los norteamericanos adoptaron la “política del dólar fuerte” en 1979 (Parboni, 1986). Esta discusión es el punto central presente en la tesis de Mattos (2001) para argumentar contra el ideal liberal que defiende la flexibilización de los mercados de trabajo.

⁵ De acuerdo a Brodsky (1994), “los Estados Unidos encabezan ese punto de vista (a favor de la flexibilización de los mercados de trabajo). En octubre de 1984, el gobierno norteamericano determinó normas para el desempeño de su política (en el escenario internacional) que destaque la necesidad de que los miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico removieran barreras a la eficiente asignación de recursos. Para los mercados de trabajo, Estados Unidos resalta la importancia de eliminar la rigidez, a través de eliminar el desempleo y auxiliar a los trabajadores desempleados a encontrar uno. Los formuladores de la política norteamericana señalaban como factores que interferían en la operación eficiente del mercado de trabajo a: la existencia de amplios y generosos mecanismos de compensación para los desempleados (seguro-desempleo) y pagos

el número de puestos de trabajo y la población en edad activa⁶), continuó comprobándose. Además, debemos señalar que las tasas de desempleo en los principales países europeos crecieron a lo largo de los años ochenta, tuvieron una pequeña reducción a inicios de la década de los noventa y retornaron a la situación previa⁷ entre 1990 y 1998 —contrario a lo que ocurrió en Estados Unidos, que tuvo una reducción de la tasa de desempleo a lo largo de los años noventa (tabla 1).

El agravamiento de la crisis económica y el cambio de naturaleza de la competencia capitalista, en especial a partir de los años ochenta, llevaron a las empresas a promover grandes alteraciones en sus estrategias de producción y de comercialización (Crotty *et al.*, 1998); la flexibilización del uso (y el pago) de la mano de obra constituyó un elemento integrante de esas estrategias. En ese contexto, la flexibilización de los mercados de trabajo nacionales se constituyen como parte de la estrategia (del sector privado empresarial y de los estados nacionales) de rompimiento del *pacto social-demócrata* establecido durante los años Dorados.

La rápida flexibilización de los mercados de trabajo, como la supresión de controles sobre los movimientos de capital financiero, se volvieron fundamentales para que el capital se pudiera “liberar de todas las instituciones que encuadraban y regulaban sus operaciones” (Chesnais, 1996a y 1997c) durante el período en que la hegemonía keynesiana se hiciera presente. Así como ocurrió en el caso de la desregulación de los mercados financieros internacionales (Helleiner, 1994), también en el caso de la flexibilización de los mercados de trabajo la acción de los respectivos estados nacionales tuvo un papel decisivo para que el capital pudiera liberarse de las *trabas* estable-

destinados a sistemas de bienestar social; los altos costos no salariales para los empresarios; la intervención gubernamental para determinar los sueldos, y los factores institucionales que inhibirían el funcionamiento eficiente de los mercados, tales como restricciones para contrataciones y despidos, indemnización salarial, salarios mínimos muy elevados, etcétera” (p. 55).

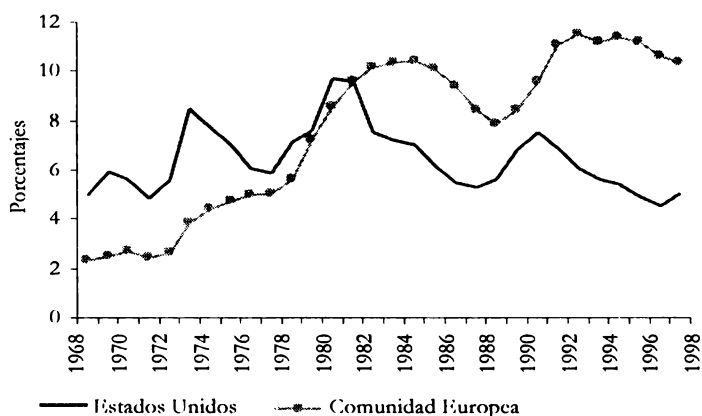
⁶ Población en edad activa (15 a 64 años), también llamada “población en edad de trabajar” en los registros de la OCDE. Véase: tabla 1.

⁷ La tasa de desempleo de España es la más alta de Europa. Pero lo que es más importante comprobar, hasta este momento de nuestro análisis, es que las respectivas tasas de desempleo de todos los principales países europeos aumentaron progresivamente a lo largo de los años noventa (tabla 1).

cidas durante la construcción socio-política de la posguerra. Se inauguró, en el caso de los mercados de trabajo (como ocurrió con los mercados financieros), una carrera entre los países por una desregulación competitiva —lo que contribuyó de manera decisiva a enfatizar el desequilibrio de la balanza del poder político y económico que oponía a los empresarios y a los trabajadores.⁸

GRÁFICA 1

Tasas de desempleo en Estados Unidos y la Comunidad Europea



**FLEXIBILIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO
Y EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE DESEMPLEO:
UN ANÁLISIS A PARTIR DE ALGUNOS INDICADORES ELEGIDOS**

El objetivo de esta sección es evaluar el proceso de flexibilización de los mercados de trabajo europeos. Una vez que el pensamiento liberal elige el mercado de trabajo norteamericano como modelo a seguir, la evaluación de

⁸ El marco macroeconómico del desempleo crónico, al lado de la ampliación de facilidades legales para desemplear mano de obra (dadas por la reducción de los costos de demisión y por la promulgación de leyes que abolían los mecanismos de estabilidad en el empleo), promovía una ampliación del poder de negociación de los empresarios, con relación a sus trabajadores, en el ambiente de trabajo (fábricas y empresas del sector industrial, comercial y de servicios).

TABLA 1
Empleo total, tasa de empleo (% de la PET)
y tasa de desempleo (% de la PEA)
en los países seleccionados, 1974-1998^a
(en millones)

<i>Años</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Comunidad Europea</i>	<i>Francia</i>	<i>Alemania</i>	<i>Italia</i>	<i>España</i>
Total de empleos						
1974	86.8	134.5	21.5	26.7	19.7	12.8
1980	99.3	136.7	22.0	27.0	20.7	12.1
1985	107.1	134.5	21.7	26.5	20.6	10.6
1990	118.8	143.9	22.6	28.5	21.0	12.6
1998	131.3	149.7	22.8	33.9	20.1	13.2
Tasa de empleo						
1974	63.5	63.7	65.5	67.4	56.0	61.5
1980	65.9	62.6	64.0	66.2	56.7	54.0
1985	67.5	55.7	59.6	58.9	51.0	42.8
1990	72.2	57.9	60.0	60.5	51.5	48.4
1998	74.0	55.7	57.4	55.2	50.2	47.9
Tasa de desempleo						
1974	5.6	2.7	2.8	2.1	3.9	3.0
1980	7.0	6.4	6.2	3.2	5.6	11.0
1985	7.1	9.9	10.1	7.2	8.5	21.6
1990	5.6	7.7	8.9	4.8	9.1	16.2
1998	4.6	10.0	11.7	9.4	12.2	18.8

Nota: a/ PEA: población económicamente activa (en OCDE: fuerza de trabajo); PET: población en edad de trabajar (15 a 64 años).

Fuente: "OECD Economic Outlook", en *Statistical Compendium*, OECD, 1991(1).

las propuestas neoliberales para reducir el desempleo en Europa precisa, en primer lugar, investigar si hubo flexibilización en los mercados de trabajo europeos y, en segundo lugar, si esa flexibilización concretizó realmente una reducción en las tasas de desempleo.

Para responder a esas preguntas bastará apenas reunir evidencias que posibiliten negar (o no), a partir del análisis de distintos indicadores aquí

elegidos,⁹ la afirmación básica hecha por el modelo liberal, cualquiera que sea, de que la flexibilización de los mercados de trabajo europeos, aproximándolos al modelo norteamericano, sería recompensada por la reducción de las tasas de desempleo de esos países. Los indicadores elegidos son los siguientes:

- a) flexibilización salarial: estudio de la evolución del costo humano de la mano de obra y de la cuota salarial comparadas con la evolución de las tasas de desempleo
- b) flexibilización del uso de la mano de obra: características y evolución del empleo precario
- c) flexibilización a través de la aplicación de la ocupación en tiempo parcial: evolución comparada entre ocupación en tiempo parcial¹⁰ y tasas de empleo y desempleo

Los indicadores serán examinados a través de una comparación de sus respectivas trayectorias en Estados Unidos y en los países europeos seleccionados (o de la Comunidad Europea tomada en su conjunto).

⁹ La tarea de elegir los temas para referirse a la flexibilidad laboral no fue fácil. La flexibilidad laboral es entendida en la teoría económica como aquella definida por la ampliación de las facilidades legales, institucionales y de procedimiento para que las empresas contraten y debiliten la mano de obra. La reducción de costos tiene un papel importante en la flexibilización laboral pues torna más rápido el ajuste, por parte de las empresas, de su plantilla de trabajadores a los cambios de ritmo de la actividad productiva. La teoría neoclásica manifiesta la necesidad de flexibilizar los mercados de trabajo para que este mercado funcione lo más próximo posible a la competencia perfecta. De esta forma, defienden esos ideólogos, la inexistencia de elementos *externos* al pleno y libre funcionamiento del mercado laboral haría que el nivel de empleo se ajuste a un promedio de equilibrio con pleno empleo, a un determinado nivel de salario compatible con esta situación (de pleno uso de los factores de producción). Según la interpretación neoclásica, por tanto, el desempleo aparecería como el resultado de influencias externas sobre el libre funcionamiento del mercado laboral. En la práctica, la plenitud de la flexibilización de los mercados de trabajo significa lo que la literatura marxista llama “mercadorización” de fuerza de trabajo. En la teoría económica neoclásica, la fuerza de trabajo es interpretada como una mercancía como cualquier otra.

¹⁰ Conforme explicaremos más adelante, otra forma de flexibilización de los mercados laborales puede ser descrita por la ampliación del peso relativo de los empleos temporales (contratos con una duración determinada, CDD), como es común en España, por ejemplo.

a) Flexibilización salarial: estudio de la evolución del costo unitario de la mano de obra y de la cuota salarial comparada con la evolución de las tasas de desempleo¹¹

A partir de la década de los ochenta, la expresión “moderación salarial” tomó importancia en los estudios sobre economía del trabajo, incluso en los informes de los organismos internacionales. Esta expresión denota, de un modo general, el hecho de que las ganancias salariales reales, dónde y cuándo acontecieron, fueron más bien modestas que en las décadas anteriores. Más específicamente, la flexibilización salarial se debe a los siguientes factores: a) a la caída progresiva de los salarios respecto a los movimientos de los precios; b) a la reducción del salario mínimo como estrategia adoptada de forma deliberada por los estados nacionales; c) a los cambios en la legislación que promovieron la reducción de los costos indirectos de mano de obra, en especial el de los salarios más bajos de la jerarquía salarial.¹²

¹¹ Se utilizara un concepto amplio de flexibilización salarial que tomara a los salarios de manera agregada; es decir, sin recurrir a una detallada sedimentación entre distintos niveles de salario. Cabe considerar que la flexibilización salarial es apenas una forma, entre tantas otras, de evaluar el proceso de flexibilización de los mercados de trabajo. La teoría económica presenta varias formas de evaluar dicho proceso, tanto desde el punto de vista *cualitativo* como desde el punto de vista *cuantitativo* (véase, entre otros, Baglione (1994), Boyer (1988 y 1987) y Brodsky(1994)). Para los objetivos de este artículo, es importante considerar algunos indicadores que nos permitan evaluar la flexibilización desde el punto de vista cuantitativo, pues el mismo permite un análisis más objetivo del proceso de flexibilización. De cualquier forma, no hay forma de abarcar toda la dimensión de este asunto, el cual es complejo y amplio. La flexibilización salarial es una de las muchas formas de evaluar el proceso de flexibilización de los mercados de trabajo. Su ventaja es que la información para tal análisis está disponible en las publicaciones estadísticas de varios organismos nacionales e internacionales. Consideramos, además, que la evaluación del comportamiento de variaciones salariales (tomadas de forma agregada —como se hizo en este artículo— y no sedimentada por distintos niveles entre diferentes grupos de trabajadores) nos permite evaluar las sugerencias propuestas por los organismos financieros internacionales como Banco Mundial, Organización Internacional del Trabajo (OIT), FMI y OCDE (c.f. bibliografía), los cuales siempre defendieron la reducción salarial como forma de obtención de mejoras en los indicadores del empleo. Es decir, estas instituciones se mantienen fieles a la enseñanza de la teoría económica neoclásica que, en resumidas palabras, relaciona la reducción de salarios con un aumento del empleo (y reducción del desempleo), como se comentara más adelante.

¹² En este artículo no se recurrirá a un análisis detallado del perfil salarial (es decir, diferenciación de salarios entre diferentes grupos de trabajadores). Existen estudios que demuestran que las tasas de

Antes que nada, podemos esclarecer que la trayectoria del costo unitario de la mano de obra representa, a menos de ocurran cambios en los precios relativos,¹³ la evolución de la cuota salarial al valor adicionado.¹⁴ Es decir, se puede afirmar que el costo unitario del trabajo tiende a evolucionar de forma positiva cuando las ganancias salariales reales superan las ganancias en producción, conforme explica Husson (1999b). Este es el indicador¹⁵ que el pensamiento neoliberal, expresado en el modelo defendido por los organismos internacionales, elige como decisivo para explicar la evolución de la tasa de desempleo. Se pretende evaluar la evolución del costo unitario de mano de obra en comparación con la evolución de la tasa de desempleo en la Comunidad Europea y en Estados Unidos.

Los datos de la tabla 2 muestran que, a partir de la década de los ochenta, la cuota salarial de la Unión Europea disminuyó expresamente, mientras se mantenía constante en Estados Unidos. La caída de la cuota salarial (de más o menos 0.6% anual) en Europa se debió al hecho de que hubo una diferencia significativa entre la evolución del salario medio real y de la pro-

desempleo son distintas para distintos niveles salariales. Muchos de estos estudios podrían reforzar el argumento central de este artículo, pues hay varias evidencias de que la tasa de desempleo es mayor exactamente entre los trabajadores de más bajo salario —y eso ocurre en diversos países, conforme muestra el estudio publicado por la Comisión Europea (1994) en las páginas 102-105—. Nuestro objetivo, mientras tanto, es apenas usar el indicador del salario real para evaluar si, en su conjunto, los salarios fueron flexibilizados; es decir, si la cuota salarial (entendida como la relación entre la evolución del salario medio real y la producción de trabajo, conforme explicaremos más adelante) se alteró a favor de la productividad y contra el salario medio real. Sería de mayor importancia realizar un estudio que desintegre la pirámide salarial; es decir, que evaluará de forma más detallada la relación entre la tasa de desempleo y los niveles salariales de diferentes grupos de trabajadores; sin embargo, en el poco espacio de este artículo tal tarea sería imposible. La forma que escogimos para evaluar la evolución de la flexibilidad salarial, no obstante, es suficiente para atender a los objetivos del presente artículo.

¹³ Alteraciones en las relaciones entre precio al consumidor y precio al por mayor.

¹⁴ El costo unitario del trabajo puede ser definido como la participación del costo del trabajo en el valor final de la producción, descontadas las diferencias de precios relativos (índice de precios al por mayor e índice de precios al consumidor). Se trata, en verdad, de un indicador del costo relativo del trabajo, que representa la evolución del costo del trabajo *vis-à-vis* la evolución de la producción del trabajo en cierto período.

¹⁵ Elegir este indicador, por tanto, nos permite entrar en un debate teórico de esta cuestión, al presentar datos que respaldan nuestros argumentos divergentes con relación al pensamiento liberal.

ducción (a favor de esta); en Estados Unidos, por otro lado, hubo evolución semejante de estas estadísticas (de casi 0.9 y 0.8% anual en la producción y en el salario real, respectivamente);¹⁶ de esta forma la cuota salarial no se alteró explícitamente. Es decir, a pesar del hecho de que, en ambos casos, la evolución del salario medio real haya sido semejante la cuota salarial en Europa cayó, pues la trayectoria del salario real estuvo por debajo de la producción del trabajo en el período.¹⁷ De esta manera, al comparar las economías norteamericana y europea, según este punto de vista, se puede afirmar que ocurrió flexibilización salarial en la Comunidad Europea, pero no en Estados Unidos, durante el período 1980-1998.

TABLA 2

***Crecimiento, empleo y componentes
de la participación salarial en el ingreso^a***

Unión Europea y Estados Unidos, 1980-1998

<i>Indicadores</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>Estados Unidos</i>
Empleo	0.5	1.6
PIB	2.2	2.5
Salario real	0.9	0.8
Producción	1.7	0.9
Cuota salarial	-0.6	0.0

Notas: la evolución de la cuota salarial no se deduce directamente de la diferencia entre la producción y el salario real en razón de la evolución de los precios relativos.

a/Tasa de crecimiento medio anual real en el período 1980-1998 (en %).

Fuente: EUROSTAT.

¹⁶ Al principio se esperaría que la variación de la cuota salarial fuese exactamente resultado de la diferencia entre la evolución del salario medio real y la evolución de la producción. Se debe destacar, mientras tanto, que la suma no es exacta debido a que, en un período considerado, hubo un cambio (no tan significativo) de los precios relativos (precio al por mayor *versus* precio al consumidor) dentro de la economía norteamericana.

¹⁷ Lo más importante es evaluar la evolución salarial en términos relativos; es decir, en términos comparativos con el dinamismo de la propia economía (de ahí el uso del indicador del costo unitario del trabajo → de la cuota salarial), que en términos absolutos sería el caso si se tomase en cuenta sólo la evolución del salario medio real de cada bloque económico.

Los datos europeos llaman la atención por el hecho de que su evolución, en los últimos 20 años, contrasta fuertemente con la evolución de la década de los sesenta, cuando la cuota salarial en la Unión Europea se mantuvo por lo general estable, conforme muestran los datos de la tabla 3.¹⁸ Esta misma tabla muestra que la reducción de la cuota salarial en el ingreso presentó, a partir de los años ochenta, una trayectoria descendente bastante acentuada; es decir, hubo *flexibilización salarial*, entendida como la división entre las ganancias de producción y las ganancias salariales reales. Los datos de evolución de la cuota salarial muestran, por tanto, que hubo más “moderación salarial” en Europa que en Estados Unidos (tabla 2). Los datos presentados en la tabla 3 muestran que la trayectoria ascendente del costo unitario del trabajo en Europa resultó inédita si la comparamos con los demás períodos de la posguerra, lo que permitió comprobar a partir de los años ochenta que hubo de hecho flexibilización salarial en el continente —conforme a la reiterada propuesta defendida en los compendios de los organismos financieros internacionales.

TABLA 3

Evolución de la cuota salarial en la Unión Europea^a

Por períodos: 1960-1973; 1973-1980; 1980-1998

<i>Indicadores</i>	<i>1960-1973</i>	<i>1973-1980</i>	<i>1980-1998</i>
Salario real	4.4	2.4	0.9
Producción	4.5	2.0	1.7
Cuota salarial	-0.1	0.5	-0.6

Nota: a/ Tasa media anual de crecimiento en el período (en %).

Fuente: EUROSTAT.

¹⁸ Cabe aquí una breve explicación sobre el hecho de que los datos de Estados Unidos no hayan sido adicionados en la tabla 3, la cual fue elaborada sólo para revelar el contraste entre los años sesenta y ochenta en el trayecto de la cuota salarial en Europa. La tabla 2, por otra parte, es importante para mostrar que, en los años ochenta, hubo moderación salarial en Europa y no la hubo en Estados Unidos. Por tanto, en la tabla 2, el objetivo es comparar el desempeño de Europa con el de Estados Unidos en términos de la trayectoria de sus respectivas cuotas salariales a lo largo de los años ochenta y noventa del siglo pasado. La tabla 3, por otro lado, tiene un objetivo más simple: comparar, sólo en el caso de Europa, la diferencia del comportamiento de este indicador cuando se consideran los años sesenta, ochenta y noventa —cuando, al contrario de lo que ocurriera durante los Años Dorados, hubo una reducción de la cuota salarial en el valor agregado de la economía del continente.

Las gráficas 2 y 3 muestran la evolución comparada del costo unitario real de la mano de obra¹⁹ con la tasa de desempleo, entre 1982 y 1998, para Estados Unidos y para el área del euro, respectivamente. En el caso norteamericano, se puede constatar que la caída de la tasa de desempleo ocurrió simultáneamente a la estabilidad del costo unitario real de la mano de obra (a inicios de los años noventa hubo un aumento del desempleo sin que hubiese ocurrido un aumento en el costo unitario del trabajo —este se mantuvo prácticamente constante). Las gráficas del área del Euro muestra una evolución bastante distinta de la que ocurrió en Estados Unidos. Para las dos curvas en cuestión: la tasa de desempleo crece significativamente al mismo tiempo que el costo unitario real de la mano de obra presenta una caída continua desde inicios de la década de los ochenta.

Las dos gráficas rechazan el argumento liberal según el cual una reducción del costo de la mano de obra (o, para ser más exacto, una reducción en la participación del costo de trabajo en el producto final) provocaría una reducción en la tasa de desempleo. En el caso norteamericano, hubo una caída importante en el desempleo sin que hubiese ocurrido una reducción en el costo de la mano de obra; en el caso europeo, ocurrió una reducción no despreciable en el costo de la mano de obra al mismo tiempo que la tasa de desempleo subía. De esta manera, más allá de que estos resultados no sean suficientes para revertir el modelo liberal que relaciona las dos gráficas, son suficientes para negarlo.

El período de tiempo relativamente largo que fue elegido para el análisis (intercalado en dos fases recesivas y dos fases ascendentes del ciclo económico) y la dimensión, tanto de la economía norteamericana como del agregado europeo, son significativas a la comparación realizada y sirven para negar el modelo liberal que relaciona positivamente el aumento del desempleo con el aumento del costo de la contratación de mano de obra. Por tanto, no encuentra correspondencia en los hechos la evaluación (encontrada comúnmente en los compendios de diversos organismos internacionales y estudios sobre desempleo desarrollados por economistas comprometidos con el pen-

¹⁹ La cuota salarial.

samiento neoclásico-conservador²⁰⁾ según la cual el modelo norteamericano estaría más comprometido con el empleo, mientras que el modelo europeo tendría un mayor compromiso con los salarios y, de esta manera, se mostraba bastante resistente a la creación de nuevos empleos, impidiendo la reducción del desempleo.²¹ Lo que los datos analizados sugieren es que, en términos de evolución de los salarios medios reales, no hubo mucha diferencia entre uno y otro bloque económico entre 1980 y 1998 (tabla 2); en términos de evolución de la cuota salarial, la economía europea demostró un desempeño que, en un principio, sería considerado positivo por el pensamiento conservador como mecanismo para propiciar un crecimiento del empleo (pues hubo una

²⁰ Sólo para adornar, podemos presentar aquí una larga publicación de la OCDE de 1992, cuando la economía mundial pasaba por una difícil recesión y cuando eran más convincentes las opiniones de este organismo internacional con relación a la necesidad de reducir los costos salariales para que se pudiera obtener una recuperación de los niveles de empleo. La OCDE también defiende, en este compendio, una reducción de los costos de demisión y de contratación como fórmula para estimular el aumento del empleo en las economías europeas, entonces llevadas por un aumento acelerado del desempleo a un contexto de retracción económica.

Veamos la siguiente referencia: durante los años setenta, los mecanismos de transferencia en los diversos países se tornaron bastante amables con el objetivo de auxiliar a los desempleados para la recuperación de su empleo. Pero estas transferencias parecen haber reducido los incentivos al entrenamiento (de la mano de obra) y a la búsqueda de nuevas ocupaciones y capacitación personal; además de los altos costos de contratación y demisión, las exigencias legales por salarios mínimos y los sistemas de negociación salarial inadecuados para las condiciones locales del mercado y, por tanto, la creación de empleos” (p. xi). En la revista de *Employment Outlook* (1999), la OCDE reevaluaba algunas de sus posiciones de inicios de la década de los noventa, y afirmaba que no había una relación clara entre flexibilización de la protección al empleo (entendida apenas como flexibilización salarial, pero también como una forma más amplia de atenuar las reglas y leyes institucionales que regulan el uso y la explotación de la fuerza de trabajo) y al desempleo (véanse comentarios sobre esto en Mattos, 2001).

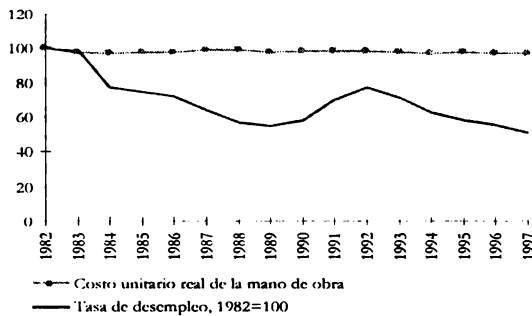
²¹ Lo que las publicaciones de la OCDE (OCDE, 1992 y 1994, análisis en gran escala realizados por esta institución que fueron llamados *Job's Study*) y de otros organismos internacionales sostienen es que la recuperación del nivel de empleo sólo podría ocurrir si los salarios se tornasen más flexibles. Es decir, como el precio de la fuerza de trabajo sería muy rígido, el “ajuste” en los mercados de trabajo se daría en cantidades; en otras palabras, el acumulo de empleos se reduciría rápidamente cuando las economías entrasen en recesión y no se recuperaría rápidamente en períodos de crecimiento del nivel de actividades —en especial porque el sistema de bienestar no estimularía la expansión de la oferta de mano de obra en los mercados de trabajo europeos—. Debemos afirmar que ese ideal es parte integrante del modelo liberal que dominó el pensamiento económico y las prácticas de política económica de los años ochenta y noventa, sin obtener resultados (reducción del desempleo), sostenidos por sus defensores —las evidencias de dicho fracaso serán mostradas más adelante.

expresiva reducción de la parte salarial entre 1980 y 1998), mientras que en el caso norteamericano la cuota salarial prácticamente se mantuvo estancada. Mientras tanto, lo que se pudo observar fue un aumento casi sin interrupciones de la tasa de desempleo de la Unión Europea y una reducción de la tasa de desempleo en Estados Unidos a inicios de los años ochenta y hasta 1998. En el período en cuestión, fueron creadas nuevas ocupaciones en Estados Unidos a una tasa media anual de 1.6%, mientras que en la Unión Europea la evolución fue de apenas 0.5% (tabla 2). En síntesis, fue exactamente en el bloque económico, más tocado por la moderación salarial, que ocurrió el resultado más decepcionante en términos de creación de empleos.

GRÁFICA 2

Costo unitario real de la mano de obra versus desempleo

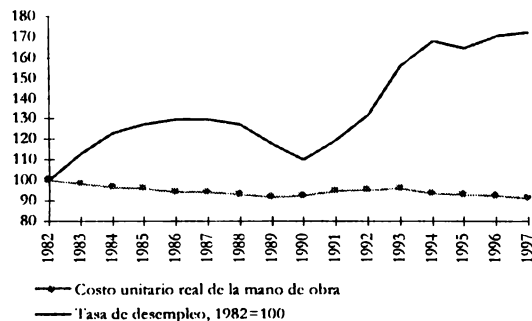
Estados Unidos



GRÁFICA 3

Costo unitario real de la mano de obra versus desempleo

Área del Euro



b) Flexibilización del uso de la mano de obra: características y evolución del empleo precario

Lo que llamamos empleo precario es en verdad una denominación genérica que engloba especialmente al trabajo parcial y al trabajo temporal (es decir, un contrato de duración determinada,²² CDD).²³

Estas dos formas de trabajo se constituyeron como las formas más habituales de contratación de mano de obra en la mayoría de los países europeos a partir de los años ochenta.²⁴ Su precariedad, de modo general,

²² Este modelo de contrato incluye desde los contratos de términos fijos, como la fecha detallada de término, hasta las situaciones típicas de trabajos ocasionales. Puede ocurrir también el CDD establecido entre una empresa contratante y una agencia especializada en contrataciones de empleados.

²³ En el caso de España, por ejemplo, el recurso de las empresas por el uso del trabajo temporal (contratos de trabajo de duración determinada) fue mucho más amplio que la contratación de trabajadores de tiempo parcial. En los demás países europeos, el trabajo de tiempo parcial es más común que el contrato de duración determinada —aunque muchas veces estas dos formas de trabajo se confundían en el mismo puesto de trabajo, conforme señalan Rodgers y Rodgers (1989) en el siguiente párrafo, en el cual retratan la precariedad de esas formas de contrato de mano de obra: “Al trabajo de tiempo parcial generalmente le falta una protección social adecuada. En el Reino Unido, 35% de los trabajadores por tiempo parcial no cobran cuando contraen una enfermedad (contra apenas 13% de los trabajadores de período integral), y apenas 9% tenían algún sistema de pensión (contra 53% en el caso de los trabajadores de jornada integral) [...] Otro factor de precariedad entre los trabajadores de tiempo parcial es otra ocupación con otras formas de trabajo atípico [...] una elevada proporción de trabajadores temporarios es también de tiempo parcial” (p. 4). Las dos formas de contratación, la de tiempo parcial y la de trabajo temporal, representan formas de flexibilizar el uso de la fuerza de trabajo y fueron ampliamente usadas a lo largo de los años ochenta y noventa del siglo XX. El contrato de trabajo de duración determinada ha sido muy utilizado por las empresas, ya que reduce sustancialmente el costo de demisión de los trabajadores. El uso de este tipo de mano de obra ocurrió como respuesta a los cambios en la legislación laboral de diversos países. La legislación laboral permitió, por tanto, ampliar la flexibilización laboral en las últimas décadas. Varios estudios de la OCDE revelan la evolución de los cambios de la legislación laboral que permitieron a las empresas el uso de formas más “flexibles” de contratación. Véanse, por ejemplo, OCDE (1994) y OCDE (1999), que presentan grandes estudios sobre cambios en la legislación laboral. Estas modificaciones llegaron especialmente a los puestos de trabajo recién creados con efectos leves para los trabajadores que ya tenían empleo cuando estas leyes fueron promulgadas. Véase también Mattos (2001) para un análisis detallado de los cambios institucionales y legales que promovieron la flexibilización laboral en los principales países capitalistas.

²⁴ En el siguiente párrafo, Marshall (1989) contextualiza la expansión del empleo temporal: “la difusión espontánea del empleo temporal en un período de crecimiento económico lento y de altos

viene del hecho de que una cuota grande de esas formas de contratación dan al trabajador un salario directo y beneficios indirectos inferiores a los que tienen los trabajadores de contrato indeterminado y con una jornada de trabajo regular. Por parte de las empresas, estas formas de contratación apenas permiten ajustar de forma más maleable al conjunto de trabajo pagado (entendido como el número de trabajadores multiplicado por la duración media de la jornada de trabajo realizada por cada uno de ellos) a los aumentos y caídas de la demanda, pero también disminuir los costos directos e indirectos relacionados con la contratación y la demisión. Se trata, por tanto, de una flexibilización en el uso de la mano de obra (que puede ser cuantificada sin muchos problemas y que presenta una razonable serie histórica de datos estadísticos).

La tabla 4 da a conocer la evolución del conjunto de empleos de 1985 a 1998, según el tipo de contrato de trabajo: conjunto de ocupados, empleos de tiempo parcial y empleos temporales. El objetivo de la tabla es evaluar cuál es la contribución de cada una de las formas precarias de empleo aquí nombradas para la evolución del conjunto de ocupados. Es decir, se trata de evaluar al conjunto de las nuevas ocupaciones creadas en cada período en cuestión (1985-1990 y 1990-1998), cuántos son los empleos de tiempo parcial y cuántos son los empleos temporales.

Los datos de la Comunidad Europea muestran que entre 1985 y 1990, se crearon cerca de 10 millones de empleos, de los cuales casi 2.3 millones fueron de tiempo parcial y cerca de 3.6 millones de empleos temporales (puede haber una alternativa entre las dos situaciones, como ya se ha hecho

niveles de desempleo ha estado relacionada a circunstancias no excepcionales. El motivo del uso de trabajadores temporales ha sufrido cambios, y los contratos temporales han sido frecuentemente usados en lugar de contratos permanentes (sin fecha para terminar). A pesar de que se haya visto como un complemento de empleo permanente, el trabajo temporal se transformó en una alternativa para la contratación de trabajadores permanentes, porque la existencia de contratos de diferentes extensiones facilitan una adaptación rápida a los aumentos y las caídas de la actividad económica sin compromisos permanentes y costosos por parte de los empleadores. Los trabajadores con contrato temporal no pueden reivindicar compensaciones por demisión si sus contratos, una vez acabados, no son renovados" (Marshall, 1989, p. 30).

referencia²⁵). De esta forma, los empleos de tiempo parcial contribuyeron con cerca de 23% de los nuevos empleos creados entre 1985 y 1990 y los empleos temporales con cerca de 36%. Entre 1990 y 1998, se amplió de manera expresiva la cuota de contribución de cada una de estas dos modalidades de empleo para la creación de nuevos puestos de trabajo en la Comunidad Europea. Cerca de 90% del conjunto de las nuevas ocupaciones creadas en ese período se referían a empleos de tiempo parcial y cerca de 62% a empleos temporales.²⁶

Al tomar por separado algunos países, existen ejemplos en que hubo más de 100% de contribución de esas modalidades de empleo para las nuevas ocupaciones creadas en los dos períodos considerados; es decir, hubo claramente una sustitución de cuotas significativas de empleos formales y registrados por empleos temporales y de tiempo parcial. En el caso italiano, hubo una caída en el conjunto de empleos entre 1990 y 1998, al lado de la expresiva ampliación del número absoluto de empleos de tiempo parcial y temporales. En los casos inglés y francés, hubo una expresiva sustitución de empleos de jornada de tiempo integral por empleos de tiempo parcial entre 1990 y 1998. También hubo una sustitución líquida de empleos regulares por empleos con contrato de duración determinada en Reino Unido, Francia e Italia para el período de 1990-1998. Vale resaltar que, de modo general, la flexibilización de los mercados de trabajo europeos descrita por la ampliación de la participación del empleo de tiempo parcial y por el temporal fue más expresiva en los años noventa que en la segunda mitad de los años ochenta. En el caso norteamericano, la contribución de estas dos formas precarias de ocupación para el conjunto de nuevos empleos creados fue menos expresiva que en Europa.

²⁵ Véase el párrafo referido a Rodgers y Rodgers (1989), en el pie de página 23.

²⁶ En el caso de España, por ejemplo, 100% de los nuevos empleos creados entre 1985 y 1998 se deben, en términos líquidos, a empleos de carácter temporal. En los demás países, la contribución de los empleos de tiempo parcial fue más significativa para la creación de nuevos puestos de trabajo (tabla 4).

TABLA 4

Perfiles de los empleos

Principales economías europeas y Estados Unidos, 1985-1998

Países	Números absolutos ³									Contribución relativa ⁴			
	Conjunto de ocupados			Empleo de tiempo parcial			Empleo temporal ⁵			Empleo de tiempo parcial		Empleo temporal ⁵	
	1985	1990	1998	1985	1990	1998	1985	1990	1998	1990-1985	1998-1990	1990-1985	1998-1990
Alemania	26 489	28 479	33 970	3 390.6	4 328.8	6 216.5	2 648.9	2 990.3	4 178.3	47.1	34.4	17.2	21.6
Francia	21 608	22 478	22 680	2 355.3	2 674.9	3 923.6	1 015.6	2 360.2	3 152.5	36.7	618.2	154.6	392.2
Italia	20 179	20 726	20 154	1 069.5	1 015.6	1 471.2	968.6	1 077.8	1 733.2	-9.9	-79.7	20.0	-114.6
Reino Unido	24 282	26 783	26 883	5 147.8	5 811.9	6 693.9	170.0	1 392.7	1 908.7	26.6	882.0	48.9	516.0
España	10 641	12 579	13 205	618.0	616.0	1 070.0	1 660.0	3 748.5	4 344.4	-0.1	72.5	107.8	95.2
Comunidad Europea ¹	133 997	143 740	151 009	17 420	19 692	26 276	11 256	14 805	19 329	23.3	90.6	36.4	62.2
Estados Unidos ²	100 821	118 795	126 708	18 551	20 432	22 047	n.d.	n.d.	n.d.	10.5	20.4	n.d.	n.d.

Notas:

1/ Europa de los Quince.

2/ Para Estados Unidos los datos se refieren a 1983, 1990 y 1996.

3/ Números absolutos, en millones.

4/ Porcentaje de cada modalidad del empleo en el total de ocupaciones creadas en cada período.

5/ Contratos de duración determinada.

Fuente: Para la Comunidad, *L'emploi en Europe*, 1999; para Estados Unidos, OCDE *Economic Outlook*. Elaboración propia.

La tabla 5 compara la contribución del empleo en tiempo parcial y la del empleo en tiempo integral para el conjunto de los empleos creados en los países seleccionados de 1987 a 1997. Sus resultados confirman conclusiones ya informadas en la tabla anterior y muestran la diferencia existente entre el caso norteamericano y el de la Unión Europea. Lo que se concluye de estos datos es que la flexibilización descrita por la ampliación del peso del empleo en tiempo parcial para el conjunto de las ocupaciones creadas fue más significativa en Europa que en Estados Unidos.

TABLA 5

***Contribución del empleo de tiempo parcial
y del empleo de tiempo integral^a en el conjunto
de las ocupaciones creadas entre 1987 y 1997, por género***

Países europeos seleccionados y Estados Unidos

Países	Empleo total ^b	Tiempo parcial			Tiempo integral		
		Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Francia	0.26	0.29	0.04	0.26	-0.03	-0.21	0.18
Alemania	0.56	0.68	0.13	0.55	-0.12	-0.02	-0.10
Italia	-0.06	0.31	0.08	0.23	-0.37	-0.40	0.03
Reino Unido	0.66	0.35	0.17	0.18	0.31	-0.04	0.35
Estados Unidos	1.42	0.12	0.04	0.09	1.30	0.60	0.70
Unión Europea ^c	0.85	0.42	0.10	0.32	0.43	0.08	0.35

Notas:

a/ En porcentaje respecto al empleo total de 1987.

b/ Empleo total es la suma del trabajo en tiempo parcial y del trabajo en tiempo integral.

c/ Promedio no ponderado de los países de la Unión Europea.

Fuente: OCDE (1999a), p. 38.

La tabla 6 compara la flexibilización de los mercados de trabajo Europeo y norteamericano, medida por la ampliación del peso relativo del empleo en tiempo parcial y del empleo temporal. Lo que se observa es que la expansión del peso del empleo de tiempo parcial en el conjunto de los ocupados fue más grande en la Comunidad Europea que en Estados Unidos —tanto en los años ochenta como en los noventa—. En Europa también hubo expansión del peso del empleo temporal en el conjunto de los ocupados, con un realce especial para España. En el caso de Estados Unidos no se encontró

con facilidad información estadística confiable respecto a esta forma de contratación, probablemente porque no es tan importante en el mercado laboral estadounidense.

Por tanto, una primera conclusión, según los datos presentados hasta este momento, es que en los principales países europeos ocurrió, desde inicios de los años ochenta, una ampliación (en el porcentaje del conjunto de los puestos de trabajo) sin precedentes del empleo de tiempo parcial y del empleo temporal. Fue bastante significativa la expansión del uso de estas modalidades precarias de empleos por parte de las empresas privadas²⁷ de los países que forman parte de la Comunidad Europea. En algunos países hubo una sustitución, en términos líquidos, de empleos regulares (con contratos de duración indeterminada y de jornada completa de trabajo) por las modalidades de empleo de tiempo parcial y contratos de duración determinada. Resta comparar esa trayectoria creciente del empleo precario con la trayectoria de la tasa de desempleo de la Comunidad Europea.

TABLA 6

Empleo atípico

Estados Unidos y Europa, 1973-1999

Países	Empleo de tiempo parcial % de la ocupación total					Empleo temporal % del empleo asalariado total	
	1973	1979	1990	1998	2000	1983	1993
Estados Unidos	15.6	16.4	13.8	13.4	12.8	n.d.	n.d.
Alemania ^a	10.1	11.4	13.4	16.6	17.6	9.9	10.2
Francia	5.9	8.1	12.2	14.8	14.2	3.3	10.0
España	n.d.	n.d.	4.9	8.1	8.3	15.6	32.0
Italia	6.4	5.3	8.8	11.2	12.2	6.6	5.8
Reino Unido	16.0	16.4	20.1	23.0	23.0	5.5	5.7
Unión Europea ^b	n.d.	13.0	13.3	15.9	16.3	8.4	11.0

Notas:

a/ Sólo para el año 2000 se incluyen datos de la antigua Alemania Oriental.

b/ Se trata de la Europa de los Quince, los datos se refieren a 1985 y 1994, *L'emploi en Europe* (1999).

Fuente: BIT (1996), p. 26 (datos seleccionados). Para 1998 y 2000, OCDE.

²⁷ También hubo dicha expansión en el sector público, conforme muestran estudios reunidos por Rodgers y Rodgers (1989).

c) Flexibilización a través de la ampliación del trabajo de tiempo parcial: evolución comparada entre empleo de tiempo parcial y tasas de empleo y desempleo

En este apartado se presenta una comparación de la evolución del contingente del empleo de tiempo parcial con la evolución del total de empleados y de la tasa de desempleo. El objetivo es evaluar la afirmación, casi siempre encontrada en los compendios de distintos organismos internacionales, de que la ampliación de la flexibilidad del uso de mano de obra sería una alternativa para la creación de empleos y por tanto para la reducción de las tasas de desempleo en los mercados de trabajo europeos.

La evolución del empleo de tiempo parcial fue elegida como indicador-símbolo del proceso de flexibilización que ocurrió en los mercados de trabajo europeos en las décadas más recientes. Elegir el empleo de tiempo parcial como símbolo de flexibilización se debe simplemente al hecho de que se trata de la forma más reciente de trabajo *atípico* que se desarrolló en los mercados de trabajo de los países desarrollados en las décadas más recientes, con lo cual obtuvo un peso mayor que el trabajo de tiempo determinado en los mercados de trabajo europeos²⁸—de acuerdo a las tablas presentadas más adelante.

En estas tablas están presentes varios temas demográficos y económicos de los mercados de trabajo de los países europeos desde mediados de la década de los setenta. A partir de estos datos, obtenidos de la publicación

²⁸ En el caso de España, la forma más común de empleo precario es el trabajo temporal (el trabajo con contrato de tiempo de duración determinada), conforme muestran los datos presentados en las tablas 4, 6 y 12. Para elaborar las gráficas de este apartado se tomaron en cuenta los indicadores referentes al empleo de tiempo parcial para los países seleccionados, excepto el caso de España, en que la modalidad de empleo temporal es más importante. De cualquier forma, lo importante es reunir elementos para mostrar que hubo de hecho flexibilización de los mercados de trabajo en los principales países europeos—medida por la ampliación de la participación relativa de esas formas más precarias de empleo en el conjunto de las ocupaciones (empleo total)—. A continuación, se pretende verificar si la flexibilización laboral ocurrida fue acompañada de una reducción en las tasas de desempleo en estos países. En el caso italiano, las dos formas de empleo (tiempo parcial y temporal) tienen un peso equivalente—y las dos tuvieron un aumento expresivo de participación en el total de las ocupaciones desde mediados de la década de los ochentas y hasta 1998.

de la Comisión Europea (1999), fueron hechos, en las tres últimas líneas de la tabla, tres indicadores que se mostraran en gráficas para una mejor visualización del fenómeno de la flexibilización de los mercados de trabajo y de la evolución del empleo y del desempleo. Los tres indicadores son: tasa de empleo total,²⁹ tasa de empleo de tiempo parcial y tasa de desempleo. La peculiaridad de estas tres tasas es que son calculadas respecto a la población en edad de trabajar (PIET, 15 a 64 años) y no, como ocurre con frecuencia, respecto al conjunto de la población económicamente activa (PEA). La razón por la cual se optó por elaborar los indicadores en cuestión para referirse a la población en edad de trabajar es la de aislar los efectos de los movimientos de la tasa de participación³⁰ en el trayecto de los mismos. Las gráficas que le siguen a las tablas mencionadas presentan la evolución, entre 1975 y 1997, de los tres indicadores elaborados. En cada una de las gráficas, el ítem de la izquierda se refiere al porcentaje de la tasa de empleo y el ítem de la derecha representa el porcentaje de la tasa de desempleo y el de la tasa de empleo en tiempo parcial.

Los datos de la Unión Europea muestran que hubo una ampliación continua de la tasa de empleo de tiempo parcial —al mostrar que hubo flexibilización del mercado de trabajo europeo (tomado en conjunto) desde mediados de la década de los setenta—. Esa flexibilización no fue acompañada de un aumento en la tasa de empleo (respecto a la población en edad de trabajar). La tasa de desempleo dio un salto entre mediados de los años setentas y mediados de los años ochenta y subió a un punto mayor entre 1991 y 1994, para estabilizarse en ese punto hasta 1997 (tabla 7 y gráfica 4).

En Alemania los datos del empleo de tiempo parcial muestran que hubo flexibilización en su mercado de trabajo. Las tasas de empleo y desempleo marcharon por trayectos contrarios: la de empleo disminuyó y la del desempleo aumentó; es decir, la flexibilización no resultó en una mejora en estos indicadores, como plantearon sus defensores (tabla 8 y gráfica 5).

²⁹ El empleo total incluye todas las formas de empleo: los empleos de tiempo parcial y los de tiempo integral.

³⁰ La tasa de participación es definida por la relación PEA/PIET y depende de factores demográficos y económicos.

En Italia ocurrió una expresiva expansión de la tasa de desempleo a partir de mediados de la década de los setenta. La tasa de empleo en tiempo parcial fue una de las más bajas de Europa,³¹ pero reveló una trayectoria ascendente durante un período de 22 años anterior a 1997, mientras la tasa de empleo cayó hasta inicios de los años noventa, para estabilizarse posteriormente (tabla 9 y gráfica 6).

En Francia la flexibilización (denotada por la ampliación de la tasa de empleo en tiempo parcial) fue expresiva y continua, mientras que la tasa de empleo descendía a partir de 1975 y hasta 1985 para retroceder nuevamente a inicios de los años noventa. La tasa de desempleo subió a lo largo de esta década y hasta 1997 (tabla 10 y gráfica 7).

En el Reino Unido los datos salen un poco del padrón mostrado por los demás países. La flexibilización también fue inequívoca, pero hubo reducción de la tasa de desempleo entre 1994 y 1997 y una pequeña expansión de la tasa de empleo a lo largo de los años noventa³² (tabla 11 y gráfica 8).

Para España fueron utilizados datos sobre el empleo temporal (contratos de duración determinada) por la siguiente razón: la flexibilización del mercado de trabajo español se realizó principalmente a través de esta forma de empleo. Los datos evaluados en este artículo muestran un patrón de comportamiento semejante a los verificados en los demás países. La tasa de desempleo en España sufre una desviación muy significativa entre 1975 y 1985, seguida de una caída para el mismo período de tiempo y de nuevos aumentos a mediados de los años noventa. La tasa de empleo cae drásticamente entre 1975 y 1985 y se recupera un poco en los años noventa, pero sin llegar a aproximarse a los grandes niveles que ostentaba a mediados de los años setenta del siglo pasado. Mientras tanto, la forma precaria de empleo

³¹ Sería bueno ver el comentario hecho por Dedecca (1997), según el cual la cuota de empleo en tiempo parcial en Italia puede estar subestimada, pues deja de incluir una parte considerable de información respecto a los contratos de trabajo que se establecen en las pequeñas empresas.

³² De cualquier manera, es importante recalcar que la tasa de empleo en el Reino Unido, en 1997, era todavía un poco inferior a la tasa de 1975. Además, debemos observar con atención los indicadores del Reino Unido, pues se trata de un caso único de reducción de la tasa de crecimiento demográfico —lo que ciertamente afectó al indicador definido en este apartado—. Sobre la evolución de los indicadores demográficos en el Reino Unido y sus efectos sobre la tasa de desempleo, cf. Freyssinet (1999).

(en el caso español, los empleos de CDD) se expande de manera continua a lo largo de los años ochenta y noventa.

Si bien puede parecer que un pequeño aumento de los niveles de empleo entre 1985 y 1990 está relacionada a la expansión de los empleos temporales, el crecimiento de este tipo de empleo no debe ser bien visto debido a que las evidencias acerca de la expansión de los puestos de trabajo temporal en el mercado de trabajo español durante los años noventa muestran que no se impulsó una caída significativa de la tasa de desempleo, al igual que ocurrió en los casos de los empleos de tiempo parcial en los demás países ya comentados y en la Unión Europea como un todo (considerando los años extremos del período 1991-1998, por ejemplo, se comprueba una expansión del empleo temporal—de 16 a 16.5%—, simultánea a una expansión significativa de la tasa de desempleo—de 9.8 a 11.6%). Por el contrario, hubo situaciones en que ambas subían simultáneamente, así como hubo años en que una reducción pequeña de la tasa de empleos temporales fue acompañada de una expansión más que proporcional en la tasa de desempleo (entre 1991 y 1994, por ejemplo) (tabla 12 y gráfica 9).³³ Es decir, en España existen indicios de una mera sustitución, en términos líquidos, de los puestos de trabajo formales del padrón heredado en los tiempos de la recuperación de la economía española (años setenta), por los puestos de trabajo de carácter temporal, al mostrar que la flexibilización del mercado de trabajo español no fue acompañada de una reducción en sus elevadas tasas de desempleo.

Por tanto, las gráficas y tablas muestran que la flexibilización de los mercados de trabajo Europeos fue significativa y que la misma no fue acompañada por la reducción de la tasa de desempleo ni por la recuperación de la tasa de empleo. La forma en que estos datos fueron organizados muestra que la afirmación de los adeptos a la idea de “eurosclerosis”, en la cual la

³³ El mercado de trabajo español sufrió a mediados de los años setenta una fuerte transformación más tardía, en virtud de una reducción del peso en el empleo agrícola, que en las demás economías. Es probable que esto explique buena parte de la caída en la tasa de empleo en el período, pues el número de empleos agrícolas que disminuyó en la década de los setenta era grande. Esta peculiaridad no será analizada en detalle aquí pues sale de los propósitos de este trabajo, lo más importante es evaluar los trayectos, respectivamente, de las tasas de desempleo y de empleos de carácter precario (los CDD, en el caso español) a lo largo de las décadas de los ochenta y los noventa.

flexibilización de los mercados de trabajo europeos alcanzaría una reducción del desempleo, no puede resguardarse en las evidencias históricas. En la mayor parte de los casos (a excepción, aunque no tan equivocada, del Reino Unido³⁴) se comprobó una reducción continua (o una reducción seguida de estabilidad) de la tasa de empleo al mismo tiempo en que ocurría una expansión en el peso del empleo en tiempo parcial. Son claros los indicios de que hubo una sustitución en los empleos formales por empleos de tiempo parcial.³⁵ La flexibilización de los mercados laborales (aquí denotada por el aumento del peso en el empleo de tiempo parcial³⁶) no originó una reducción de la tasa de desempleo; por el contrario, las curvas del desempleo y del empleo de tiempo parcial tuvieron un trayecto ascendente en el período de 1975-1997.

Finalmente, debe destacarse que el período de tiempo evaluado y la dimensión de las economías analizadas (en especial el conjunto Unión Europea) proporcionan a las conclusiones del trabajo una cierta importancia estadística. La forma como los indicadores fueron organizados y la magnitud del problema que se desea discutir impiden la reversión de la afirmación de los liberales según la cual la flexibilización de los mercados de trabajo europeos, igualando sus características a las del mercado de trabajo norteamericano, incentivaría una reducción del desempleo en esos países. Mientras tanto, las evidencias reunidas permiten negar que la flexibilización de los mercados de trabajo haya originado una reducción de las tasas de desempleo en los principales países europeos. Lo que las informaciones de esta y otras secciones sugieren es que la flexibilización de los mercados de trabajo, originada en un ambiente con pérdida de dinamismo económico y de reducción del poder de permuta entre los trabajadores y los estados nacionales delante del capital financiero e industrial, resultó no en un menor desempleo, sino en una creciente precariedad en las condiciones de trabajo y un aumento de las desigualdades dentro de los mercados de trabajo nacionales (Mattos, 2001; Mattoso y Pochmann, 1995; Borón, 1996; Freyssinet, 1999).

³⁴ Husson *et al.* (1999) demostraron que el caso británico se relaciona fundamentalmente a factores geográficos.

³⁵ En el caso de España, del empleo temporal.

³⁶ Empleo temporal, en el caso de España.

TABLA 7

Indicadores de empleo y desempleo

Unión Europea, 1975-1997

Unión Europea (E15)	1975	1985	1990	1991	1991 ^b	1994	1995	1996	1997
A. PET (15 a 64 años) (millones)	206 478	224 122	229 686	231 408	242 020	244 180	244 828	245 927	246 263
B. Empleo total (en millones)	132 559	133 998	143 740	144 301	151 622	146 742	147 717	148 222	149 042
C. Tasa de empleo (% de la PET)	64.2	59.8	62.6	62.4	62.6	60.1	60.3	60.2	60.5
D. Empleo de tiempo parcial (% del empleo total)	n.d.	12.7	13.8	14.1	13.7	15.6	16.0	16.4	16.9
E. Empleo CDD (%)	n.d.	8.4	10.4	10.3	10.4	10.9	11.5	11.8	12.2
F. Tasa de actividad (% de la PET)	66.7	66.4	67.8	67.8	68.3	67.6	67.6	67.6	67.8
G. Total de desempleados (en millones)	5 099	14 758	12 007	12 681	13 603	18 448	17 861	18 180	17 933
H. Tasa de desempleo (% de la fuerza de trabajo)	3.7	9.9	7.7	8.1	8.2	11.1	10.7	10.8	10.7
I. Tasa de empleo (% de la PET)	64.2	59.8	62.6	62.4	62.6	60.1	60.3	60.2	60.5
J. Empleo de tiempo parcial respecto a la PET ^a	n.d.	7.6	8.6	8.8	8.6	9.4	9.6	9.9	10.2
K. Desempleo respecto a la PET ^a	2.5	6.6	5.2	5.5	5.6	7.5	7.2	7.3	7.3

Notas:

a/ Elaboración propia de los indicadores, donde $J=D*C$ y $K=H*F$.

Los indicadores de la parte inferior de la tabla están relacionados con la población en edad de trabajar; es decir, ponderados por la tasa de participación para que las conclusiones no sean afectadas por las entradas y salidas de personas al mercado de trabajo.

b/ En este caso, incluye datos de la antigua Alemania Oriental.

Fuente: *L'emploi en Europe*, Comisión Europea, 1998.

TABLA 8
Indicadores de empleo y desempleo
Alemania, 1975-1997

<i>Alemania</i>	1975	1985	1990	1991	1991 ^b	1994	1995	1996	1997
A. PET (15 a 64 años) (millones)	39 921	42 002	43 212	43 478	54 090	54 936	54 779	55 042	54 942
B. Empleo total (en millones)	26 020	26 489	28 479	29 189	36 510	34 986	34 860	34 415	33 928
C. Tasa de empleo (% de la PET)	65.2	63.1	65.9	67.1	67.5	63.7	63.6	62.5	61.8
D. Empleo de tiempo parcial (% del empleo total)	n.d.	12.8	15.2	15.5	14.1	15.8	16.3	16.5	17.5
E. Empleo CDD (%)	n.d.	10.0	10.5	9.5	10.1	10.3	10.4	11.1	11.7
F. Tasa de actividad (% de la PET)	67.5	67.9	69.3	70.1	71.6	69.7	69.5	68.8	68.7
G. Total de desempleados (en millones)	915.0	2 024.5	1 453.4	1 273.0	2 195.2	3 299.3	3 192.6	3 475.5	3 910.3
H. Tasa de desempleo (% de la fuerza de trabajo)	3.5	7.2	4.8	4.2	5.6	8.4	8.2	8.9	10.0
I. Tasa de empleo (% de la PET)	65.2	63.1	65.9	67.1	67.5	63.7	63.6	62.5	61.8
J. Empleo de tiempo parcial respecto a la PET ^a	n.d.	8.1	10.0	10.4	9.5	10.1	10.4	10.3	10.8
K. Desempleo respecto a la PET ^a	2.4	4.9	3.3	2.9	4.0	5.9	5.7	6.1	6.9

Notas:

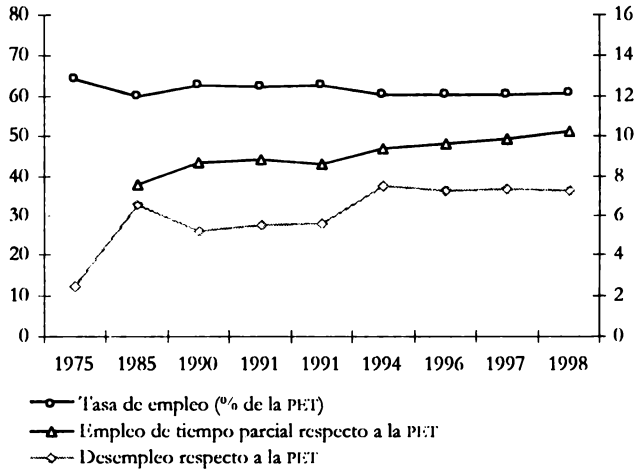
a/ Elaboración propia de los indicadores, donde $J=D*C$ y $K=H*F$.

Los indicadores de la parte inferior de la tabla están relacionados con la población en edad de trabajar, es decir, ponderados por la tasa de participación para que las conclusiones no sean afectadas por las entradas y salidas de personas al mercado de trabajo.

b/ En este caso, incluye datos de la antigua Alemania Oriental.

Fuente: *L'emploi en Europe*, Comisión Europea, 1998.

GRÁFICA 4
Evolución de las tasas de empleo total, empleo de tiempo parcial y desempleo
 Unión Europea-E15



GRÁFICA 5
Evolución de las tasas de empleo total, empleo de tiempo parcial y desempleo
 Alemania

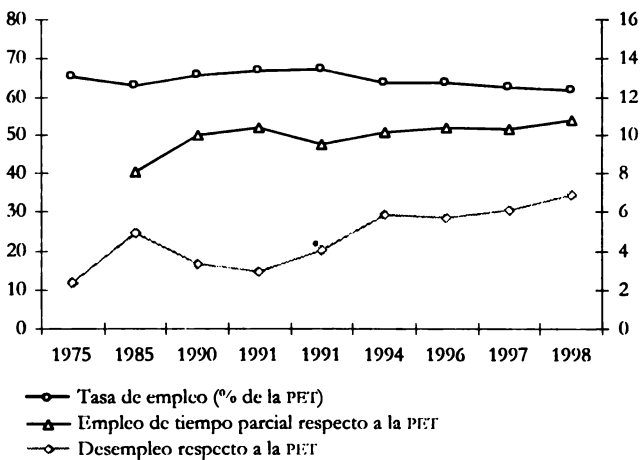


TABLA 9
Indicadores de empleo y desempleo
Italia, 1975-1997

<i>Italia</i>	1975	1985	1990	1991	1994	1995	1996	1997
A. PET (15 a 64 años) (millones)	35 059	38 048	38 642	39 088	38 751	38 928	38 978	39 070
B. Empleo total (en millones)	19 293	20 179	20 726	21 006	20 024	19 943	20 037	20 044
C. Tasa de empleo (% de la PET)	55.0	53.0	53.6	53.7	51.7	51.2	51.4	51.3
D. Empleo de tiempo parcial (% del empleo total)	n.d.	5.3	4.9	5.5	6.2	6.4	6.6	7.1
E. Empleo CDD (%)	n.d.	4.8	5.2	5.4	7.3	7.2	7.5	8.2
F. Tasa de actividad (% de la PET)	57.8	58.0	59.1	59.0	58.3	58.1	58.4	58.4
G. Total de desempleados (en millones)	978.7	1 905.1	2 123.9	2 064.3	2 570.5	2 688.6	2 732.3	2 756.6
H. Tasa de desempleo (% de la fuerza de trabajo)	4.8	8.4	9.1	8.8	11.4	11.9	12.0	12.1
I. Tasa de empleo (% de la PET)	55.0	53.0	53.6	53.7	51.7	51.2	51.4	51.3
J. Empleo de tiempo parcial respecto a la PET ^a	n.d.	2.8	2.6	3.0	3.2	3.3	3.4	3.6
K. Desempleo respecto a la PET ^a	2.8	4.9	5.4	5.2	6.6	6.9	7.0	7.1

Notas:

a/ Elaboración propia de los indicadores, donde $J=D*C$ y $K=H*F$.

Los indicadores de la parte inferior de la tabla están relacionados con la población en edad de trabajar; es decir, ponderados por la tasa de participación para que las conclusiones no sean afectadas por las entradas y salidas de personas al mercado de trabajo.

Fuente: *L'emploi en Europe*, Comisión Europea, 1998.

TABLA 10
Indicadores de empleo y desempleo
Francia, 1975-1997

<i>Francia</i>	<i>1975</i>	<i>1985</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>
A. PET (15 a 64 años) (millones)	31 047	34 825	35 733	36 304	36 677	36 853	36 968	37 125
B. Empleo total (en millones)	21 409	21 608	22 478	22 502	22 063	22 284	22 287	22 306
C. Tasa de empleo (% de la PET)	69.0	62.0	62.9	62.0	60.2	60.5	60.3	60.1
D. Empleo de tiempo parcial (% del empleo total)	n.d.	10.9	11.9	12.1	14.9	15.6	16.0	16.8
E. Empleo CDD (%)	n.d.	4.7	10.5	10.2	11.0	12.3	12.6	13.1
F. Tasa de actividad (% de la PET)	71.7	68.9	68.9	68.4	68.5	68.4	68.8	68.5
G. Total de desempleados (en millones)	862.9	2 394.1	2 152.7	2 323.3	3 049.9	2 924.9	3 129.4	3 126.2
H. Tasa de desempleo (% de la fuerza de trabajo)	3.9	10.1	8.9	9.5	12.3	11.7	12.4	12.4
I. Tasa de empleo (% de la PET)	69.0	62.0	62.9	62.0	60.2	60.5	60.3	60.1
J. Empleo de tiempo parcial respecto a la PET ^a	n.d.	6.8	7.5	7.5	9.0	9.4	9.6	10.1
K. Desempleo respecto a la PET ^a	2.8	7.0	6.1	6.5	8.4	8.0	8.5	8.5

Notas:

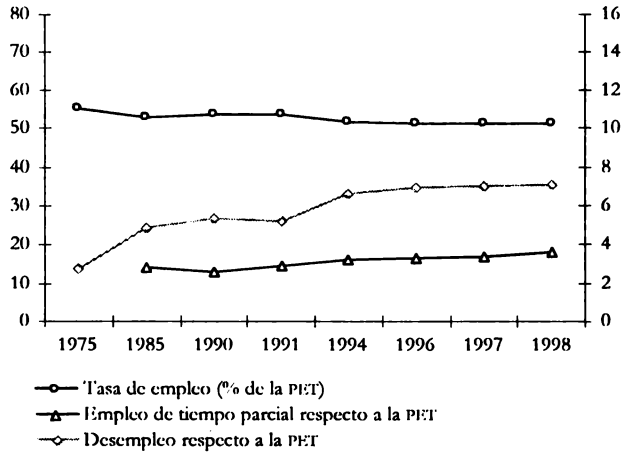
a/ Elaboración propia de los indicadores, donde $J=D*C$ y $K=H*F$.

Los indicadores de la parte inferior de la tabla están relacionados con la población en edad de trabajar; es decir, ponderados por la tasa de participación para que las conclusiones no sean afectadas por las entradas y salidas de personas al mercado de trabajo.

Fuente: *L'emploi en Europe*, Comisión Europea, 1998.

GRÁFICA 6

***Evolución de las tasas de empleo total,
empleo de tiempo parcial y desempleo***
Italia



GRÁFICA 7

***Evolución de las tasas de empleo total,
empleo de tiempo parcial y desempleo***
Francia

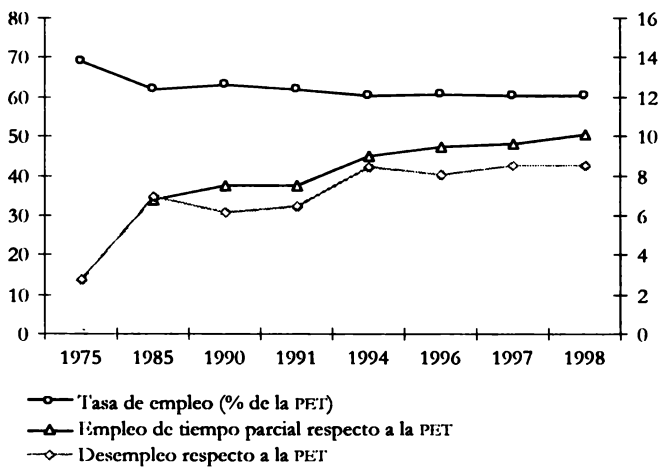


TABLA 11
Indicadores de empleo y desempleo
Reino Unido, 1975-1997

<i>Reino Unido</i>	<i>1975</i>	<i>1985</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>
A. PET (15 a 64 años) (millones)	34 767	36 706	37 018	37 033	37 286	37 411	37 511	37 571
B. Empleo total (en millones)	24 667	24 282	26 783	26 207	25 657	25 936	26 177	26 612
C. Tasa de empleo (% de la PET)	71.0	66.2	72.4	70.8	68.8	69.3	69.8	70.8
D. Empleo de tiempo parcial (% del empleo total)	n.d.	21.2	21.7	22.2	23.8	24.1	24.6	24.9
E. Empleo CDD (%)	n.d.	7.0	5.2	5.3	6.5	7.0	7.1	7.4
F. Tasa de actividad (% de la PET)	73.3	74.7	77.8	77.6	76.2	76.0	76.0	76.2
G. Total de desempleados (en millones)	817.3	3 141.3	2 022.4	2 528.4	2 744.0	2 496.8	2 339.8	2 022.9
H. Tasa de desempleo (% de la fuerza de trabajo)	3.2	11.5	7.1	8.8	9.6	8.7	8.2	7.0
I. Tasa de empleo (% de la PET)	71.0	66.2	72.4	70.8	68.8	69.3	69.8	70.8
J. Empleo de tiempo parcial respecto a la PET ^a	n.d.	14.0	15.7	15.7	16.4	16.7	17.2	17.6
K. Desempleo respecto a la PET ^a	2.3	8.6	5.5	6.8	7.3	6.6	6.2	5.3

Notas:

a/ Elaboración propia de los indicadores, donde J=D*C y K=H*F.

Los indicadores de la parte inferior de la tabla están relacionados con la población en edad de trabajar; es decir, ponderados por la tasa de participación para que las conclusiones no sean afectadas por las entradas y salidas de personas al mercado de trabajo.

Fuente: *L'emploi en Europe*, Comisión Europea, 1998.

TABLA 12
Indicadores de empleo y desempleo
 España, 1975-1997

<i>España</i>	1975	1985	1990	1991	1994	1995	1996	1997
A. PET (15 a 64 años) (millones)	21 517	24 102	25 289	25 359	25 770	26 253	26 282	26 302
B. Empleo total (en millones)	12 439	10 641	12 579	12 609	11 730	12 396	12 765	13 205
C. Tasa de empleo (% de la PET)	57.8	44.1	49.7	49.7	45.5	47.2	48.6	50.2
D. Empleo de tiempo parcial (% del empleo total)	n.d.	5.8	4.9	4.7	6.9	8.0	8.2	8.1
E. Empleo CDD (%)	n.d.	15.6	29.8	32.2	33.7	33.6	33.6	32.9
F. Tasa de actividad (% de la PET)	60.5	56.3	59.4	59.5	60.0	60.7	61.3	61.8
G. Total de desempleados (en millones)	579.5	2 940.2	2 435.5	2 476.4	3 732.0	3 529.4	3 357.9	3 056.4
H. Tasa de desempleo (% de la fuerza de trabajo)	4.4	21.6	16.2	16.4	24.1	22.2	20.8	18.8
I. Tasa de empleo (% de la PET)	57.8	44.1	49.7	49.7	45.5	47.2	48.6	50.2
J. Empleo CDD respecto a la PET ^a		6.9	14.8	16.0	15.3	15.9	16.3	16.5
K. Desempleo respecto a la PET ^a	2.7	12.2	9.6	9.8	14.5	13.5	12.8	11.6

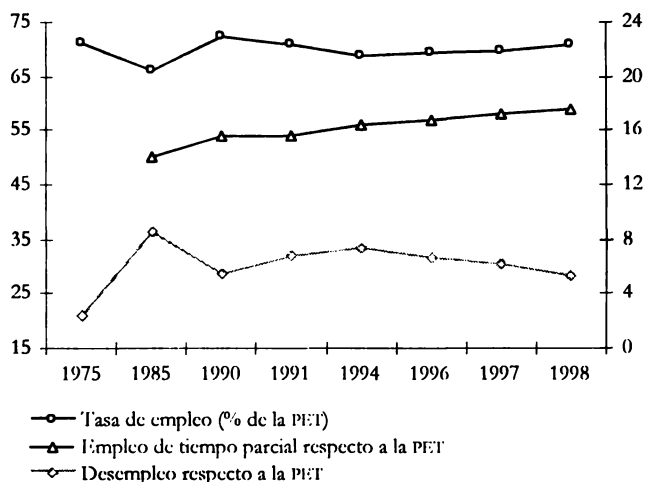
Notas

a/ Elaboración propia de los indicadores, donde $J=D \cdot C$ y $K=H \cdot F$.

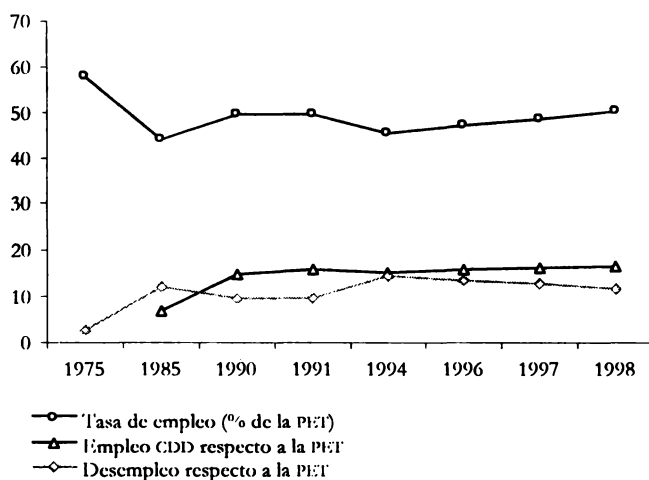
Los indicadores de la parte inferior de la tabla están relacionados con la población en edad de trabajar; es decir, ponderados por la tasa de participación para que las conclusiones no sean afectadas por las entradas y salidas de personas al mercado de trabajo. En el caso de empleo parcial y empleo de duración determinada, los datos de 1985 corresponden a 1987.

Fuente: *L'emploi en Europe*, Comisión Europea, 1998.

GRÁFICA 8
Evolución de las tasas de empleo total,
empleo de tiempo parcial y desempleo
 Reino Unido



GRÁFICA 9
Evolución de las tasas de empleo total,
empleo temporal y desempleo
 España



CONCLUSIONES

La flexibilización de los mercados de trabajo forma parte de la saña desreguladora que existe en las economías nacionales con más intensidad a partir de la década de los ochenta. El proceso general de desregulación se manifestó también en los mercados de productos y financieros (Helleiner, 1994). Era de interés para el capital financiero norteamericano (principalmente, pero no sólo de este país) que el movimiento del capital pudiese encontrar en varios países un conjunto de reglas parecido a el que se disfrutaba en Estados Unidos, para con ello poder ampliar sus posibilidades de movimiento y valor en un conjunto cada vez más amplio de países en condiciones semejantes a las vigentes en Estados Unidos. Se trata, entonces, de la reproducción del modelo económico norteamericano en todas las regiones del mundo, que refuerza las diferentes formas de dominio del poder norteamericano sobre los demás estados nacionales (Panitch, 2000).

Lo que se puede percibir es que, en Europa hubo de hecho un proceso de flexibilización en sus respectivos mercados de trabajo, conforme se mostró en los indicadores elegidos en este artículo.³⁷ En Estados Unidos, por otra parte, el mercado de trabajo siempre fue flexible, sin haber sido comprobados movimientos de ampliación de su flexibilidad en los últimos años. Lo más importante aquí es que los mercados de trabajo de los principales países europeos sufrieron modificaciones que fueron divulgadas por el pensamiento económico hegemónico de los años ochenta y noventa del siglo pasado; es decir, se aproximaron a algunas características del mercado norteamericano, pero sin lograr que la tasa de desempleo en Europa se redujera. Lo que parece más importante para explicar el mal desempeño en la generación de empleo en los mercados de trabajo europeos durante el período considerado en este artículo, fue el bajo crecimiento económico en Europa, notadamente si lo comparamos con el expresivo crecimiento de la

³⁷ Véase: Schettkat (2002). El autor muestra que se amplió la flexibilidad del mercado de trabajo europeo en los años más recientes, al llegar a algunas conclusiones semejantes con las de este artículo.

economía norteamericana,³⁸ que fue la que más se benefició (de acuerdo a Mattos (2001), Chesnais, (1995), Milewski, (1997), Parboni (1986), Tavares, (1997), Borón (1996) y (2002), Colajanni (2000), entre otros) del contexto en el mercado financiero internacional flexibilizado; de la llamada “globalización financiera”.

No es mera coincidencia que la defensa de la flexibilización de los mercados de trabajo encuentre su momento de auge justo cuando cambia la naturaleza de la competencia capitalista, en un contexto de bajo crecimiento económico mundial, de internacionalización creciente de los mercados y de cambios en la composición de la riqueza capitalista (aumento del peso de la riqueza financiera con la consecuente reducción de la participación relativa en la riqueza productiva). Impulsados por los resultados obtenidos en Estados Unidos bajo la orden internacional que se inaugura a finales de la década de los setenta, los liberales se tornan intérpretes y defensores de los intereses que se consolidan bajo efectos del capitalismo suculento por la acumulación financiera desreglamentada. En este contexto, la reducción de costos, más que nunca, se transforma en un instrumento de la competencia intercapitalista y los costos del trabajo pasan a ser considerados como prioridad por la nueva corriente ideológica hegemónica. La ruptura de los *objetivos socio-estatales* (Habermas, 1987) de la posguerra puede ser obtenida más fácil tras la concentración del poder político y económico generada por el patrón de acumulación capitalista mundial, dirigido por el imperio norteamericano a partir de los años ochenta (con apoyo de las elites financieras y de los grandes conglomerados empresariales de los principales países europeos).

³⁸ Es importante mencionar que, cuando la economía europea tuvo un período de corta expansión económica, como ocurrió entre 1999 y 2001, los niveles de empleo en esos países se recuperaron de manera notable (en buena medida por causa de la expansión de la actividad productiva para atender a la ampliación acelerada de las exportaciones hacia Estados Unidos). Sobre la recuperación de los niveles de empleo en Europa entre 1998 y 2001, véanse los trabajos recientes de Michel Husson citados en la bibliografía. Desafortunadamente, el poco crecimiento de la economía norteamericana a partir de 2001 advertido tras los hechos ocurridos el 11 de septiembre, llevaron a toda la economía mundial a una nueva recesión, al provocar un aumento en las tasas de desempleo en Europa y en Estados Unidos (datos no presentes en las tablas analizadas).

Esta es la verdadera razón por la cual la flexibilización de los mercados de trabajo continua siendo defendida por el *mainstream* económico, a pesar de la evidencia de los resultados obtenidos (las tasas de desempleo no disminuyeron en los principales países europeos, a pesar de que la flexibilización en las relaciones de trabajo avanzaron de forma rápida a lo largo de más de dos décadas). Aquí debemos hacer un matiz, pues la OCDE (*cf.* OCDE, 1999) ya no refleja la misma convicción que presentaba a inicios de la década de los noventa respecto a una supuesta relación entre protección al empleo y desempleo. Por otra parte, instituciones como el FMI, Banco Mundial y OIT se mantienen fieles a los principios de la teoría neoclásica en sus compendios más recientes, justo cuando tratan de cuestiones relativas al empleo y al desempleo.

También debe destacarse que los cambios en la legislación y en los procedimientos de las empresas, que llevarán a un aumento del peso relativo en las formas de contratación precarias (en tiempo parcial o en contratos de carácter temporal) de trabajadores reflejan un expresivo cambio en la correlación de fuerzas políticas en el seno de las sociedades capitalistas desarrolladas desde que se instaló la hegemonía del pensamiento liberal a partir de los años ochenta. Las empresas pasaron a gozar de las nuevas reglas y leyes que permitieron un uso más flexible en la contratación de mano de obra, lo que significa que las contrataciones y demisiones se tornaron progresivamente menos caras para ellas, pues esas nuevas formas de contratación son por lo general asociadas a menores derechos sociales por parte de los trabajadores. La relación de fuerza entre las entidades empresariales y los sindicatos laborales tornaron posible esas formas de contratación sin que las empresas tuvieran que enfrentar actitudes hostiles de los trabajadores en esos puestos de trabajo. El uso de esas formas precarias de contratación también permitió a las empresas adecuar de manera más rápida al conjunto de empleos a los aumentos y las caídas de la actividad económica, pues establecieron de forma más flexible las reglas relativas a las jornadas de trabajo, movilidad funcional y variación de funciones en el lugar de trabajo.

Lo más dramático de esta situación, desde el punto de vista de los trabajadores, es que la flexibilización de los mercados de trabajo no permitió

una transformación de las altas tasas de desempleo en el trabajo. Por el contrario, lo que se verificó fue una ampliación (o manutención de niveles ya elevados) de las tasas de desempleo, reducción de los derechos sociales y laborales, reducción de los rendimientos reales del trabajo, concentración personal y funcional del salario (Mattos, 2001) y una continua amenaza de desempleo; es decir, los beneficios prometidos por el pensamiento ideológico que defendió la flexibilización de los mercados de trabajo no fueron de hecho obtenidos. Sirvieron como disculpa para que las empresas pudieran ampliar su posesión y explotación de la mano de obra y fuerza de trabajo, y así, pudieran enfrentar la crisis sistemática del capitalismo a finales del siglo XX. Esta crisis fue marcada por la reducción del lucro en las actividades productivas. Dicha reducción ha sido compensada, en gran parte, por la amplitud de las posibilidades de valorización del capital aplicado en instituciones financieras por las grandes entidades y conglomerados empresariales, conforme muestran los trabajos más recientes de François Chesnais³⁹ y de otros economistas heterodoxos.

Para los economistas de América latina, estos resultados sirven de alerta. La flexibilización de los mercados de trabajo europeos no consiguió una reducción en sus respectivas tasas de desempleo. Por el contrario, sólo aumentaron la precariedad del empleo y generaron concentración del ingreso. En el caso de los países latinoamericanos, todo indica que si continua el modelo neoliberal, que fue adoptado desde la década de los ochenta (en el caso de Chile, ya desde la década de los setenta), en los mercados de trabajo sólo creará más miseria y desigualdad vigentes en el continente desde que las políticas derivadas del Consenso de Washington fueron adoptadas, conforme alerta la CEPAL (2000). Es necesario que los economistas latinoamericanos piensen sobre este asunto y, principalmente, que asuman el desafío de construir una alternativa al modelo neoliberal que se ha adoptado en las últimas décadas, el cual, de acuerdo a Borón (2002), consiguió una victoria ideológica-cultural, pero una derrota económica.

³⁹ Cf. Bibliografía citada.

BIBLIOGRAFÍA

- Baglioni, G., “As Relações Industriais na Europa nos anos 80”, en Oliveira *et al.* (coord.), *O Mundo do Trabalho-crise e mudança no final do século*, CESIT, São Paulo, Ed. Scritta, 1994, pp. 49-106.
- Banco Mundial, *O Trabalhador e o processo de Integração Mundial*, Relatório sobre o desenvolvimento mundial, 1995.
- Borón, A., “A Sociedade Civil depois do dilúvio neoliberal”, en E. Sader y P. Gentili (coords.), *Pós-Neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado Democrático*, São Paulo, Ed. Paz e Terra, 1996.
- , “Sobre mercados y utopías: la victoria ideológico-cultural del neoliberalismo”, *La Insignia, Economía*, 2002.
- Boyer, R. (ed.), *The Search for Labour Market Flexibility: The European Economies in Transition*, Oxford, Clarendon Press, 1988.
- (ed.), *La Flexibilité du Travail en Europe*, Paris, La Découverte, 1987.
- Brodsky, M., “Labour Market Flexibility: A Changing International Perspectives”, *Monthly Labour Review*, Washington, Department of Labor, vol. 117, núm. 11, 1994, pp. 53-60.
- CEPAL, *Equidad, Desarrollo y Ciudadanía*, CEPAL, 2000.
- Chesnais, F., *A Mundialização do Capital*, São Paulo, Ed. Xamã, 1996a.
- (coord.), *La mondialisation financière: genèse, coût et enjeux*, Paris, Syros, 1996b.
- , “Mondialisation financière et vulnérabilité systemique”, en F. Chesnais, *La mondialisation financière: genèse, coût et enjeux*, Paris, Syros, 1996c.
- , “Mundialização do capital, regime de acumulação predominantemente financeira e programa de ruptura com o neoliberalismo”, *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, Rio de Janeiro, Ed. Sette Letras, núm. 1, 1997a, pp. 7-34.
- , “Mondializzazione del capitale e regime d’accumulazione a dominanza finanziaria”, en J. Luzi (coord.), *Miseria della mondializzazione*, Roma, Strategia della Lumaca Edizioni, 1997b.
- , “A emergência de um regime de acumulação mundial predominantemente financeiro”, *Revista Praga*, São Paulo, Hucitec, núm. 3, 1997c, pp. 19-46.

- Colajanni, N., *Il miracolo americano: un modelo per l'Europa?: critica della new economy*, Milano, Sperling & Kupfer Editori, 2000.
- Comission Européenne, *L'emploi em Europe*, Luxemburgo, 1999.
- Crotty, J., G. Epstein y P. Kelly, "Multinational Corporations in the Neo-liberal Regime", en D. Baker, , G. Epstein y R. Pollin (eds.), *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998.
- Dedecca, C., *Racionalização Econômica, Emprego e Relações de Trabalho no Capitalismo Avançado*, Campinas, Instituto de Economia (IE), UNICAMP, (Tese de Livre Docência), 1997.
- European Commission, *European Economy—Growth and Employment: The Scope for a European Initiative*, núm. 1, 1994.
- Freyssinet, J., "La reduction du taux de chômage: les enseignements des experiences europeennes. Première version provisoire", *Conseil d'Analyse Économique*, Paris, mimeo, 1999.
- Habermas, J., "A Nova Intransparência: a crise do Estado de Bem-Estar Social e o esgotamento das energias utópicas", *Novos Estudos*, São Paulo, CEBRAP, núm. 18, 1987.
- Helleiner, E., *States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s*, Cornell University Press, 1994.
- Husson, M., "Fim do trabalho ou redução de sua duração?", *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, Río de Janeiro, núm. 5, diciembre, 1999a.
- Husson, M., *Miséria do Capital: uma crítica do neoliberalismo*, (Edición portuguesa), Lisboa, Ed. Terramar, 1999b.
- Husson, M., A. Jolivet y C. Meilland, "Performances d'emploi en Europe: les modalités du succes", *IREs. Rapport pour le Conseil d'Analyse Economique*, mimeo, 1999c.
- IMF, "Chronic Unemployment in the Euro Area: Causes and Cures", IMF, 1999.
- Marshall, A., "The Sequel of Unemployment: The Changing Role of Part-time and Temporary Work in Western Europe", en G. Rodgers y J. Rodgers, *Precarious Jobs in Labour Market Regulation: The Growth of Atypical Employment in Western Europe*, Genebra, ILS/ILO, 1989.

- Mattos, F.A.M., “Transformações nos mercados de trabalho dos países capitalistas desenvolvidos a partir da retomada da hegemonia americana”, *Tese de Doutorado*, IE, UNICAMP, Campinas (SP), 2001.
- Mattoso, J. y M. Pochmann, “Globalização, Concorrência e Trábalo”, *Cadernos do CESIT*, IE, UNICAMP, Campinas, núm.17, noviembre, 1995.
- Milewsky, F., “Les marges de manoeuvre des politiques économiques”, en S. Cordellier y F. Doutat (coord.), *Mondialisation: au-dela des mythes-Les Dossiers de l'état du monde*, Paris, La Découverte, 1997.
- OCDE, *Perspectives de l'emploi*, Paris, OECD, 1992.
- , *The OECD Job's Study. Evidence and Explanations*, Part I. Labour Market Trends and Underlying Forces of Change; Part II. The Adjustment Potential of the Labour Market, Paris, OECD, 1994.
- , *Perspectives de l'emploi*, Paris, OCDE, Junio, 1999.
- OIT, “L'emploi dans le monde”, *Bureau International du Travail*, Genève, 1996.
- Panitch, L., “The New Imperial State”, *New Left Review*, Londres, núm. 2, marzo-abril, 2000.
- Parboni, R., “The Dollar Weapon: From Nixon to Reagan”, *New Left Review*, Londres, núm. 158, 1986.
- Schetkat, en H. Mosley, O' Relly y Schömann, *Labour Markets, Gender and Institutional Change*, E. Elgar, 2002.
- Tavares, M.C., “A retomada da hegemonia norte-americana”, en M.C. Tavares y J.L. Fiori (coord.), *Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização*, Petrópolis, Ed. Vozes, 1997.