

Flexibilidad del mercado de trabajo y expansión económica

Amit Bhaduri

Profesor de la
Universidad Jawaharlal
Nehru, Nueva Delhi, India
<abhaduri40@hotmail.com>
El título original es “Labor
Market Flexibility and
Economic Expansion”.
Traducción del inglés de
Yves Pavel Navarrete Moreno
y Víctor Romero Álvarez.

Introducción

En los dos últimos decenios las principales economías de Europa Occidental han enfrentado un desempleo casi crónico, a menudo rondando los dos dígitos. Esto es especialmente cierto en Alemania, que actuó como la potencia económica en la consolidación de la Unión Europea. Lo más paradójico es que las democracias de mercado avanzadas puedan vivir con un alto desempleo poniendo relativamente poco énfasis en este problema, excepto quizás en tiempos de elecciones. Ha ocurrido un profundo cambio en el ánimo de la opinión, en notable contraste con los años posteriores a la segunda guerra mundial, donde la búsqueda del pleno empleo era el objetivo de la política acordado por casi todos los matices de la opinión política. La historia es rara vez monocausal; usualmente varios factores y procesos coinciden en una coyuntura particular del tiempo para producir un cambio tan dramático en el ánimo de la opinión pública.

Hasta cierto punto este cambio en la opinión comenzó como una reacción en contra del estilo keynesiano del manejo de la demanda en busca de una ocupación alta, el cual gradualmente perdió terreno por varias razones interrelacionadas. Primero, el argumento keynesiano era casi concientemente planteado en el marco de una economía cerrada al comercio internacional y a los flujos de capital. La intención podría haber sido enfatizar la importancia de una política económica orientada internamente para contrarrestar el desempleo; no obstante, las desastrosas consecuencias de las políticas de “arruinar al vecino” con las cuales se trataba de exportar el desempleo a través de las devaluaciones competitivas de la moneda nacional durante el período entre guerras (hasta el acuerdo Stand-Still de 1936) estaban frescas en la memoria. Al mismo tiempo, el prestigio de la City¹ como centro financiero del mundo estaba en riesgo, y su visión proponiendo las virtudes de finanzas sólidas estaba en ruinas. Era más natural en este contexto buscar hacia dentro una solución para los problemas, para lo cual se confiaba más en las industrias nacionales y menos en las altas finanzas (Bhaduri y Steindl, 1985).

Segundo, aunque el contexto de la competencia entre los sistemas capitalista y socialista era más visible en la carrera armamentista durante la guerra fría, su dimensión ideológica era esencialmente económica. El sistema socialista parecía capaz de proveer pleno empleo mediante políticas de estado deliberadas, aunque mucho de eso no era satisfactorio para los empleados, ni socialmente provechoso (una broma común en estos países en ese entonces era, “ellos fingen pagar, nosotros fingimos trabajar”).

1. Centro financiero de Londres. N de los T.

Las economías de mercado capitalistas, donde el nivel de empleo dependía ampliamente de las decisiones de los negocios privados, tenían el problema opuesto, pues aunque el empleo que se proveía tenía que ser necesariamente lucrativo, es decir, benéfico para los empleadores privados –incluso si el beneficio social y privado diferían–, el nivel de actividad económica era proclive a fluctuaciones cíclicas, en ocasiones resultando en un severo desempleo. Dada esta visible diferencia entre los dos sistemas, incluso iniciativas como el Plan Marshall tendían a ser influenciadas, al menos parcialmente, por la competencia económica entre los dos sistemas (Hobsbawm, 1994). Fue por ese entonces que el estado de bienestar encontró además una aceptación política más amplia. Su razón teórica, derivada de las políticas de manejo de demanda keynesianas, planteó un nuevo reto a la ideología socialista, porque la elevación del salario real con un empleo cercano a la plena ocupación, conducían a un mejoramiento acelerado del estándar de vida de la población trabajadora bajo este nuevo estilo de gobierno económico en la mayoría de las democracias occidentales.

Tercero, el gran éxito del manejo de la demanda, alto empleo y el incremento del consumo, que dieron origen a una “edad de oro” de bienestar del capitalismo a través de una rápida expansión del mercado interno durante casi un cuarto de siglo, vino a ser preocupante por sus propias contradicciones (Marglin y Shor, 1990). Los años de elevado empleo habían reducido el temor de los trabajadores de perder el empleo llevándolos a demandar salarios más altos. Fue en este contexto que la experiencia de los dos mayores choques de los precios del petróleo (*shocks* petroleros) de 1970 sirvieron como años de parteaguas. Dejaron claro que el impacto de tales *shocks* ya no podía ser transferido fácilmente a los trabajadores. El modelo de capitalismo cooperativo del estado de bienestar estaba cediendo al modelo de capitalismo conflictivo, en el cual el conflicto sobre la distribución del ingreso tendía a manifestarse a través de elevación inflacionaria o estanflacionaria de los precios (Rowthorn, 1977). Incluso más problemático, la política fiscal del estado por si misma se veía involucrada en este conflicto distributivo, mientras los trabajadores y sus empleadores tendían a transferirse los impuestos adicionales de unos a otros (Bhaduri, 1996).

Comprensiblemente, apuntar a la inflación en lugar de al desempleo se volvió el nuevo objetivo de la política y de las nuevas teorías económicas, a veces reviviendo las viejas ideas que habían sido apartadas por el éxito de las políticas económicas keynesianas, volviendo a los círculos académicos y a las discusiones de política bajo el amplio título de monetarismo. Irónicamente, el monetarismo reinventó la idea marxista del “ejército de reserva” de trabajo, el cual es necesario para mantener un control sobre el salario real. Kalecki (1943, reimpreso en 1971) ya había previsto hacia fines de la segunda guerra mundial que el “ciclo económico político” sería impuesto de manera deliberada, particularmente en nombre de las “finanzas sólidas” (léase no déficit fiscal) para producir desempleo de vez en cuando sobre los trabajadores, para mantener el control sobre ellos. Estas ideas reaparecieron en el marco monetarista ortodoxo de la teoría económica como “tasa natural” de desempleo (Friedman, 1968) o como la tasa de desempleo que no acelera la inflación, Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment, *NAIRU* (Layard, Nickell y Jackman, 1991). Todas ellas tenían en común un tema, en la medida en que proponían un enfoque en el que mantener la inflación y las expectativas inflacionarias bajo control,

requería aceptar un hecho, esto es, que podría incluso haber una notable alta tasa de desempleo. En particular, se requería renunciar a las políticas de manejo de demanda dirigidas a mantener una tasa de desempleo más baja que la “natural” o NAIRU. Dado que el déficit financiado por el gobierno había sido el más poderoso instrumento usado para el manejo de la demanda, éste cayó bajo especial ataque. La doctrina de las virtudes del presupuesto balanceado y de los males de un déficit fiscal mediante una búsqueda del gobierno fue propuesta como una verdad general en nombre de la “elección pública”, aplicable a casi todos los países bajo cualquier circunstancia.

El irresistible impulso de un amplio proceso de globalización, que se combinó con la desregulación de los mercados de capitales nacionales desde mediados de la década de los setenta en los países de la OCDE, contribuyó además a este cambio de manera significativa. La gran apertura económica en el comercio de bienes y servicios significó un incremento en el peso relativo del mercado externo comparado con el mercado interno. Eso alentó a los países a estimular la demanda mediante el excedente de exportaciones a través del manejo de la demanda mediante las políticas fiscales del gobierno. Como resultado, cada país intenta ser más competitivo en precios comparado con sus rivales, reduciendo los costos unitarios por medio de la “flexibilidad” salarial por un lado y del incremento de la productividad del trabajo por el otro. Sin embargo, hay una “falacia de composición” obvia en esta estrategia, pues no todos los países pueden alcanzar un excedente de exportación al mismo tiempo y, así, un exceso de exportación de algunos debe coincidir con el exceso de importaciones de otros. Pero incluso para un país en particular, el cual se maneja para alcanzar un excedente de exportación en este juego de suma cero, tales políticas pueden volverse contraproducentes, si la contracción en el tamaño del mercado interno supera la expansión del mercado externo.

El peligro de sobrecontracción de la demanda interna proveniente de tales políticas es serio en muchos países. La restricción salarial contrae el consumo de los trabajadores, mientras que el crecimiento de la productividad del trabajo ocasionado por las corporaciones mediante la disminución de fuerza de trabajo interna refuerza este efecto depresivo. Analíticamente esto puede ser identificado como un régimen guiado por el salario –o consumo–, en el cual, el efecto depresivo en el consumo de un salario restringido y a la baja sobrepasa su posible efecto estimulante sobre la inversión y las exportaciones (Bhaduri y Marglin, 1990). Incluso así, este peligro de declinación súbita en la demanda interna tiende a ser pasado por alto en las discusiones de política económica, no debido a la ignorancia, sino por razones que se han vuelto intrínsecas a la fase actual de la globalización.

Sucesivas olas de desregulación y liberalización de los mercados de capital desde mediados los setenta han desatado el comercio privado en divisas a un nivel sin precedente. En comparación con su volumen diario de transacciones de algo así como 1.2 billones de dólares (BIS, 2001; 2002), las reservas totales de divisas de todos los bancos centrales son insignificamente pequeñas, mientras que el comercio internacional de bienes y servicios y la inversión extranjera en conjunto no alcanzan ni 4% de esas transacciones.

Las políticas económicas de los gobiernos nacionales parecen agobiadas por el poder de los mercados financieros. En particular, esto generalmente ha significado que las políticas fiscales expansivas que contrarrestan el serio desempleo a través de déficit fiscal usualmente no son opciones favorecidas por los mercados financieros y por consiguiente

por los gobiernos nacionales. Similarmente las políticas de dinero fácil con tasas de interés más bajas no son favorecidas tampoco, a pesar de que ellas estimulan el gasto en consumo y el gasto en inversión (por ejemplo, compras a plazo, acumulación de inventarios, vivienda, etcétera) y tienden a presionar la cuenta corriente de la balanza de pagos, mediante costos de préstamo más bajos. Por otra parte, los mercados financieros a menudo interpretan la disminución de la tasa de interés como una señal de la intención del gobierno de emprender políticas fiscales expansionistas. El temor a que el capital privado ejerza influencia en el mercado de divisas cruzando las fronteras en una escala masiva ha inmovilizado las políticas fiscal y monetaria requeridas para combatir el crecimiento del desempleo.

Sin embargo, ha habido una diferencia significativa a este respecto entre Estados Unidos y Europa. Debido a la condición de moneda de reserva del dólar, el país emisor lleva a cabo un crecimiento del déficit de cuenta corriente y una política de manejo de la demanda relativamente liberal, mientras que el resto del mundo, especialmente Japón y Alemania, como importantes países con excedentes de exportación continua usan sus fondos para exportar capital hacia Estados Unidos. Esto ya no se debe a la propiedad de “reserva internacional de valor” de los dólares estadounidenses. Estos países superavitarios están casi encerrados dentro de este orden porque económicamente se han vuelto profundamente dependientes de sus excedentes de exportación al mercado de Estados Unidos para mantener la demanda, mientras que políticamente perciben sus capacidades de defensa nacional como dependiente de ese país.

El resultado en las políticas de empleo nacional ha sido particularmente paradójico, lo cual rara vez se menciona. La actual solidez del euro ha sido comprada al costo de políticas fiscales restrictivas impuestas por el “pacto de estabilidad” de Maastricht y políticas monetarias incluso más restrictivas buscadas junto a un Banco Central Europeo independiente. Pero si el euro se convierte en una “reserva internacional de valor” a través de su solidez reemplazando ampliamente al dólar, los flujos de capital hacia Estados Unidos serían bruscamente reducidos, disminuyendo por su parte el mercado de exportaciones, particularmente para los países con un amplio excedente de exportaciones como Japón y Alemania. Como resultado estos países enfrentarían un problema incluso más serio de desempleo. Por consiguiente, con el arreglo financiero internacional presente, la paradoja es que el euro y el yen parecen condenados a permanecer como monedas “fuertes” sin llegar a convertirse en una reserva internacional de riqueza alternativa. Consecuentemente, el privilegio de tener un amplio déficit comercial continuo mediante la emisión de pasivos aceptados por el resto del mundo –privilegio basado en la condición de reserva internacional de valor de una moneda–, el cual Inglaterra tuvo antes de la primera guerra mundial y Estados Unidos ha disfrutado desde la segunda guerra mundial, necesita ser negado para esos países. La decisión de seguir una política monetaria y una política fiscal restrictivas que imponen un elevado desempleo necesita también ser examinada bajo la luz de este paradójico arreglo financiero internacional.

Teorías y contra teorías acerca de políticas económicas

La perspectiva macroeconómica que justifica una política monetaria y fiscal restrictiva es en esencia neoliberal. Puesto que su filosofía general es contraer el papel económico que tiene el Estado, es natural que se vea adecuada la creación de empleos como una labor del sector privado y no del Estado. En el mejor de los casos, el Estado es visto como creador de las condiciones apropiadas para el sector privado, estimulando el incremento de su rentabilidad, de manera que éste ofrezca suficiente empleo. En este sentido, esta visión tiene tres características conspicuas contrarias a la teoría keynesiana.

Primero, a diferencia de Keynes y Kalecki, quienes identificaron la falta de demanda efectiva en el mercado de bienes como la causa fundamental del desempleo, estas teorías centran la causa en el mercado de trabajo. En términos de política, ello significa que el manejo de la demanda en el mercado de bienes se vuelve menos importante que corregir el mal funcionamiento del mercado de trabajo. Esto, por una parte, le resta énfasis al manejo de la demanda y, por otra, antepone la importancia de la “flexibilidad” en el mercado de trabajo.

Segundo, incluso la escuela teórica relativamente simpatizante con la visión keynesiana (por ejemplo, los neokeynesianos) tiende a hacer una distinción entre el corto y el largo plazos. Se aduce que pudiera existir insuficiencia de demanda en el mercado de bienes durante el corto plazo, pero de alguna manera el problema de demanda está resuelto en el largo plazo por el mercado. Esto es claramente visible en todas las versiones neoclásicas de la teoría del crecimiento en el largo plazo, las cuales asumen el problema de demanda como un fenómeno de corto plazo.

Tercero, lo más básico para esta forma de pensamiento neoliberal son sus fundamentos de “individualismo metodológico”. Se usa algún procedimiento de optimización del agente individual como el principio organizativo central de la teoría macroeconómica. Dirigirse exclusivamente así a los problemas macroeconómicos tiene algunas consecuencias serias, y en la medida en que el problema del desempleo es puesto sobre la mesa, quizá su consecuencia más seria es nublar la distinción entre desempleo “voluntario” e “involuntario”. De esta manera, todo el desempleo, incluso el desempleo masivo, comienza a parecer voluntario en este marco de análisis, puesto que puede ser explicado a través de alguna decisión de optimización del trabajador individual. Entonces esto se vuelve atribuible al funcionamiento imperfecto del mecanismo de precios, por dar señales equivocadas al trabajador. En algunos casos las intervenciones gubernamentales, en mayor medida relacionadas con el estado del bienestar, se supone que distorsionan las señales transmitidas por los salarios. En este marco de análisis, el trabajador desempleado es el causante de su propia situación o la culpa es imputada al gobierno.

El neoliberalismo, que confía en el mercado más que en el gobierno para tratar con problemas como el desempleo, tiene un diferente tipo de ventajas sobre el gobierno, el cual rara vez se reconoce.

Nada en la teoría económica especifica cuánto tiempo tomará, a través del mecanismo de mercado, alcanzar el “equilibrio” –incluso bajo las circunstancias ideales de competencia perfecta–, momento en que el equilibrio competitivo tiene todas las propiedades deseables del llamado óptimo de Pareto mediante el “teorema fundamental” de la

economía del bienestar. En las democracias, el gobierno y los políticos en el poder están obligados a rendir cuentas ante la población, en intervalos de tiempo regulares, a través de las elecciones; pero el mecanismo de mercado no tiene definido tal horizonte de tiempo para mostrar resultados. Esta ambigüedad ayuda a sostener la ideología de mercado, a tal grado que siempre se puede afirmar que, dados “suficiente” tiempo y reformas “suficientemente” amplias en pro del mercado, los resultados deseados se lograrán sin tener que especificar cuánto tiempo es suficiente tiempo. El mecanismo de mercado, como un dictador ¡siempre puede prometer sin tener de hecho que cumplir!

Las virtudes de apearse fuertemente a políticas en pro del mercado como una solución al desempleo se fortalecen por el papel de los medios de comunicación. El enorme poder ejercido por éstos para moldear la opinión pública fue advertido por comentaristas perceptivos incluso desde una etapa temprana de la actual globalización (McLuhan, 1960). Los medios ayudan a difundir un tipo de cultura popular en política económica, la cual puede ser fácilmente comprendida por hombres y mujeres “prácticos”. A este respecto lo más atractivo es la analogía con el individuo. Puesto que un gasto más allá de los ingresos se considera malo para el individuo, un déficit presupuestal del gobierno es considerado malo también; así como la demanda de manzanas puede incrementarse si disminuye su precio, también la demanda de trabajo puede aumentar al bajar el salario real; el trabajar duro es bueno, por tanto, un director corporativo apoya la economía disminuyendo su fuerza laboral. Bajo estos pronunciamientos popularizados por los medios de comunicación está el fundamento del “individualismo metodológico”. Desafortunadamente, los políticos se vuelven víctimas de esto, incluso si algunos de ellos comprenden mejor las cosas; esto debido a que la conveniencia política frecuentemente les demanda no nadar contra la corriente del “entendimiento” popular.

Sin embargo, esta cultura popular de ver las políticas macroeconómicas exclusivamente a través del cristal neoliberal, basado en un individualismo metodológico, va contra la idea de concebir la macroeconomía como una forma distinta de investigación. Lo último se justifica precisamente en las situaciones en que la analogía con el individuo resulta engañosa. El desempleo severo es quizá el ejemplo más importante de tal situación, como lo demostró la teoría keynesiana. El error común en todos los argumentos basados en el individualismo metodológico es caer en la falacia de composición; así, disminuir los salarios puede mejorar el margen de beneficio de la empresa, pero es probable que caiga el volumen total de ventas en la economía; disminuir la fuerza laboral puede reducir los costos unitarios de la empresa, pero cuando ésta es seguida por otras pueden caer el empleo total y el volumen de ventas en la economía; incluso el excedente de exportaciones de un país debe ser equilibrado por el excedente de importaciones de otro, de manera que la estrategia de expansión dirigida por las exportaciones no puede funcionar para todos.

Estos ejemplos comunes muestran por qué el argumento que se cumple para la parte individual puede fracasar si se aplica para el sistema total. La teoría macroeconómica keynesiana se basa precisamente en esta premisa, y las políticas macroeconómicas contra el desempleo se basan en la comprensión fundamental de que, contrario al caso individual, la macroeconomía se caracteriza por un flujo circular de ingreso-gasto. Mediante la creación de demanda, el gasto puede determinar tanto el producto como el empleo en situaciones de desempleo grave con capacidad ociosa.

Políticas para un alto nivel de empleo

Es en contraste con el trasfondo intelectual neoliberal que necesitamos reconsiderar las políticas para alcanzar y sostener un alto nivel de empleo. Sin embargo, para iniciar esta discusión sobre políticas vale la pena señalar que se pueden diseñar varios tipos de proyectos para generar empleo. En general, éstos serían específicos para cada país, dependiendo de la geografía, nivel de desarrollo, grado de apertura, etcétera. El objetivo de la teoría económica en este contexto no es listar una serie de tales proyectos sin tomar en cuenta la especificidad de cada país, sino indicar la dirección en la cual un programa de generación y mantenimiento de empleo es posible, especialmente en países en desarrollo. Como ya se señaló en la sección anterior, en lo que respecta a las políticas de empleo, la responsabilidad de mantener un alto nivel de empleo ha pasado gradualmente del gobierno al mercado y el sector privado en un ambiente de globalización. Puesto que la empresa individual intenta incrementar su participación de mercado mediante la reducción de costos, se ha vuelto parte del sentido común ver al salario únicamente como el principal elemento de los costos de producción de los empleadores privados –según la visión capitalista– pero no como un factor importante para determinar el tamaño del mercado interno. El resultado ha sido desviar la atención del mercado laboral, sin poner suficiente atención al hecho de que ninguna medida de reducción de costos puede dar resultados de manera aislada sin suficiente demanda. Así, mientras las virtudes de varias políticas de reducción de costos relacionadas con el trabajo (como controles salariales, disminución de la jornada laboral, cambios en el marco legal para facilitar el contrato y el despido, revisión de leyes de pensiones en favor de los empresarios, disminución de los motivos legales para llegar a huelga) son reiteradas en discusiones sobre política, el problema de la demanda se deja un poco vago.

Sin embargo, en contraste con el crecimiento guiado por el consumo de masas, apoyado por el estado de bienestar durante la etapa económica anterior, hay dos vías mediante las cuales el problema de la demanda podría resolverse incluso con políticas restrictivas en el mercado laboral. Primera, mejorando la competitividad internacional con costos unitarios menores para incrementar la participación en el mercado internacional de exportaciones; segunda, a través de un crecimiento guiado por las ganancias, en el cual la inversión privada, estimulada suficientemente por menores costos y un alto margen de beneficios, genere la demanda necesaria en el mercado interno (Bhaduri y Marglin, 1990).

Empero, ambas vías son un tanto delicadas, especialmente en el contexto de la globalización. Entre más intente la economía lograr una alta participación en el mercado internacional a través de disminuir costos unitarios, más fuerte es la posibilidad de un impacto adverso en el nivel de empleo mediante dos conductos. Primero, el crecimiento de la productividad laboral no se busca como el objetivo deseable en sí mismo, para que resulte en una mayor disposición de bienes y servicios para uso interno; en cambio, se justifica totalmente en términos de aumentar la competitividad. Nótese que más bienes y servicios estarían disponibles con una mayor productividad, sólo si ésta no es sobrepasada en términos porcentuales por una correspondiente disminución en el empleo; por el contrario, la disminución de los costos unitarios fracasaría en mejorar la competitividad en la medida en que la productividad por trabajador creciera independientemente del

nivel de empleo. Así, el enfoque exclusivo sobre la competitividad separa los objetivos de productividad y empleo, haciendo –por ejemplo– atractiva la reducción de la jornada laboral en términos de costos unitarios, pero no necesariamente en términos del volumen total de ventas. Cuando la expansión de la demanda y el volumen de ventas no se dan suficientemente rápido para absorber el crecimiento de la productividad, como también de la fuerza de trabajo, puede resultar un aumento del desempleo; luego, aparecerán varios escenarios de desocupación.

Segundo, la preocupación por reducir costos lleva a enfocarse en la eficiencia micro, al nivel de empresa, pero opaca las ineficiencias macro que resultan, por ejemplo, en un grave desempleo. Esto ha empañado la distinción entre el buen manejo de una empresa u hogar, y el manejo razonable de la economía como un todo. Lo primero por lo general considera el tamaño de mercado de un producto (con alguna diferenciación de productos, relación de nuevos productos, etcétera) como ampliamente dado por el ingreso de los consumidores actuales y potenciales; el principal objetivo es incrementar la participación de mercado en vez del tamaño de mercado mediante una eficiencia competitiva en escala micro. Mientras que el objetivo del manejo macro es asegurar que el tamaño del mercado, en conjunto, se expanda a un ritmo suficiente para absorber el crecimiento tanto de la fuerza laboral como de su productividad.

No existe certidumbre respecto a si la inversión privada en una escala macro es suficientemente estimulada a través de una eficiencia micro a nivel de la empresa. La inversión privada en capital fijo requiere un amplio panorama de sus perspectivas de beneficios. Por ello, generalmente tiende a responder de forma lenta a los incrementos en las ganancias corrientes, y si el margen de ganancia mejora sin un aumento perceptible en el volumen de ventas, no es muy probable que la inversión responda positivamente, especialmente si las empresas tienen amplias capacidades ociosas. Más importante todavía es el problema de coordinación. A menos que algunas empresas se convenzan simultáneamente de que sus expectativas de beneficios se han incrementado sobre un amplio horizonte temporal, la demanda agregada no aumentará suficientemente mediante mayores inversiones privadas. Así, cada empresa individual que quiera ser la primera en invertir más, podría titubear, como ocurre con el dilema del prisionero –el que formaliza una situación de juego no cooperativo–. De esta manera, confiar exclusivamente en la eficiencia micro para solucionar el problema del desempleo acarrea muchas dificultades. En el mejor de los casos éste es un proceso lento y frágil; en general, entre más severos sean los problemas de desempleo y recesión, más difícil será el problema de coordinación con el fin de mejorar las condiciones para invertir en una economía de mercado.

Desde este punto de vista, el instrumento más adecuado para romper la inercia de un bajo nivel de empleo es quizás la política presupuestaria del gobierno. La actual ortodoxia en teoría económica (apoyada en los países en desarrollo por las instituciones de Bretton Woods y en la Unión Europea por el “pacto de estabilidad” de Maastricht) menciona que un déficit presupuestal es indeseable en general, e insiste en que el déficit fiscal del gobierno, estimado con o sin los pagos de intereses generados por la deuda, no debe exceder cierto porcentaje del PIB. Hay dos objeciones comunes contra los déficit grandes: la carga que representa el servicio de la deuda, y son un recurso al que constantemente se echa mano y una “opción fácil” de gobiernos irresponsables que no consideran el peligro de la inflación.

Bibliografía

- Bank of International Settlements, "International Banking and Financial Markets Development: Statistical Annexe", *Quarterly Review*, marzo de 2002.
- Bank of International Settlements, *Centralbank Survey of Foreign Exchange And Derivativesmarket Activity In April*, 2001. Dato global preliminar, 9 de octubre de 2001.
- Bhaduri, A., "Endogenous Economic Growth: A New Approach", *Cambridge Journal of Economics* (Forthcoming), 2004.
- Bhaduri, A., *Macroeconomics: The Dynamics of Commodity Production*, Macmillan, London, 1986.
- Bhaduri, A y J. Steindl, "The Rise of Monetarism a Social Doctrine" en P. Arestis y T. Skouras (Eds.), *Post-Keynesian Economic Theory*, Wheatsheaf, Sussex, 1985, pp. 24-56.
- Bhaduri, A. y S. Marglin, "Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis of Contesting Political Ideologies", *Cambridge Journal of Economics* (14), 1990, pp. 375-93.
- Friedman, M., "The Role of Monetary Policy", *American Economic Review* (58), 1968, pp. 1-17.
- Hobsbawm, E., *The Age of Extremes. A History of the World, 1914-1991*, Pantheon Books, Nueva York, 1994.
- International Labor Organization (ILO), *Employment, Income and Equality*, Ginebra, 1972.
- Kalecki, M., "Political Aspects of Full Employment" en *Selected Essays in the Dynamics of the Capitalist Economy*, Cambridge University Press, 1971.
- Layard, R., S. Nickell y R. Jackman, *Unemployment, Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford University Press, 1991.
- Marglin, S. y J. Schor, *The Golden Age of Capitalism*, Clarendon Press, Oxford, 1990.

Ambas afirmaciones parecen excesivamente exageradas, especialmente en una situación de amplio desempleo. Hay poca evidencia estadística respecto a una relación directa entre el déficit presupuestario y la tasa de inflación, ya sean estudios de sección cruzada o de series de tiempo. Además, cuando no hay expectativas inflacionarias, como ocurre dentro del escenario económico actual, es incluso menos probable que un incremento en el déficit pueda ocasionar un repentino incremento de la inflación. Por último, algunos países, como por ejemplo Alemania, tienen la ventaja adicional de poder acomodar más fácilmente alguna reducción en su superávit comercial, el cual podría resultar de políticas fiscales expansionistas. Ello significaría, en esencia, un aumento de la importancia relativa del mercado interno respecto del externo. Esto es precisamente lo que se necesita para ampliar, en el ámbito de la política interna, la acción gubernamental contra el desempleo.

El problema del servicio de la deuda existe, pero está lejos de ser obvio pues un gobierno no podría pedir prestados recursos adicionales para costear su deuda, mientras su alto nivel de gasto está siendo efectivo para incrementar el nivel de empleo y la tasa de crecimiento. Para entendernos, podría ser útil en este contexto el bien conocido resultado según el cual mientras la tasa de crecimiento exceda la tasa de interés en términos reales, la razón deuda ingreso tiende a estabilizarse. A fin de cuentas, parece erróneo argüir que el creciente peso del servicio de la deuda necesariamente tensa la credibilidad de un gobierno bajo cualquier circunstancia. Ésta parece minarse más ante un alto desempleo y menor crecimiento. Por consiguiente, la cuestión real a encarar es si el gasto gubernamental puede ser efectivo para incrementar las oportunidades de empleo productivo y las perspectivas de crecimiento.

De hecho, este es un serio problema y requiere descomponerse en dos partes. Primera, cuando la economía muestra insuficiencia de demanda con exceso de capacidad, el tradicional remedio keynesiano debe ser razonablemente efectivo con tal de que la composición de demanda esté ampliamente alineada con la composición del exceso de capacidad. Hasta que esta medida realmente comience a sobrecalentar el mercado laboral, incluso los mercados financieros podrían no reaccionar violentamente. De cualquier manera, la inercia gubernamental no es la solución en una etapa de desempleo creciente.

La segunda parte del problema consiste en formular programas adecuados para el gasto del gobierno. En contraste con la ortodoxia estándar, es dudoso que los diversos tipos de esquemas extensivos de capacitación laboral puedan ser útiles. Aunque éstos mejorarían la productividad laboral, sin políticas fuertes del lado de la demanda, con tal entrenamiento sólo se incrementarían las barreras a la entrada al mercado laboral. Así, mientras que los mejor capacitados probablemente tendrían mayores oportunidades de conseguir un trabajo, esto podría no ser una política muy efectiva desde el punto de vista macroeconómico. La razón es que sólo se cambiarían las posiciones de los candidatos al trabajo formados en la fila de desemplea-

- McLuhan, M., *Explorations in Communications*, University of Toronto Press, Ontario, 1960.
- Rowthorn, R., "Conflict, inflation and Money", *Cambridge Journal of Economics*, (1), 1977, pp. 215-239.

dos, sin hacerse algo por disminuirla. Una mejor política podría ser abrir un foro de análisis entre el gobierno y el sector privado para acordar los tipos de capacitación más adecuados. Éstos tienen que ser financiados parcialmente con recursos públicos, bajo la idea de que las empresas privadas proporcionarían simultáneamente capacitación en el trabajo. Además, en lugar de grandes proyectos centralizados, sería mejor trabajar por descentralizarlos. Esto tendría al menos la ventaja de identificar las regiones en las cuales el gasto gubernamental ha sido más efectivo en el combate al desempleo.

Finalmente, en las sociedades postindustriales con población de edad elevada, podría tener un alcance considerable la creación de nuevos servicios dirigidos hacia aquél grupo. Para realizar estos programas, el gobierno y los beneficiarios podrían repartirse los costos mediante una distribución voluntaria de las aportaciones a pensiones y fondos de seguro. Este es quizá el modo de mejorar la calidad y productividad del trabajo en las llamadas áreas no comerciales, dirigidas hacia el mercado interno en lugar del externo, en las cuales puede residir el futuro de una sociedad posindustrial con alto empleo y calidad de vida.

Finalmente, el problema de la flexibilidad del mercado de trabajo tiene además un aspecto de largo plazo, el cual es difícilmente reconocido en las actuales discusiones de política. Una productividad del empleo más alta tiende a reducir los precios mediante la reducción de los costos unitarios en las industrias más competitivas. Mientras que, para un salario nominal dado, se reduce el margen de ganancias en estas industrias, se eleva además la tasa salarial del producto del trabajo (la relación entre el salario y el producto del trabajo) en estas industrias. Esto normalmente implicaría un incremento en el salario real total, y a menos que la productividad del trabajo se eleve más o menos al mismo ritmo, la participación de los salarios en el ingreso tendería a crecer. Sin embargo, la relativa estabilidad de la participación de salarios a más largo plazo, sugiere que el crecimiento de la productividad por sí misma tendería a ajustarse al incremento del salario real, así como las demandas salariales de los trabajadores se ajustarían al crecimiento de la productividad del trabajo. En el largo plazo, por consiguiente, parece existir una relación de dos vías entre la tasa de crecimiento del salario y de la productividad lo cual puede ser una fuerza central en la conducción del crecimiento endógeno (Bhaduri, 2004). Por un lado, el crecimiento en la productividad tiende a elevar el salario real disminuyendo los costos unitarios y el precio y, por otro, un salario real en aumento induce a las firmas a incrementar la productividad para mantener su participación de ganancias. Visto desde esta perspectiva de más largo plazo, una restricción salarial artificialmente impuesta bien puede debilitar esta compleja competencia entre productividad y salario real, la cual ha sido una poderosa fuerza dinámica en el exitoso desarrollo del capitalismo 