

MAS SOBRE EL PARO

Por Javier GOROSQUIETA

No cabe ninguna duda de que el problema número uno de la economía española sigue siendo, y continuará siéndolo por mucho tiempo, el problema del paro. A paliarlo y a eliminarlo, en lo posible, deben tender todos los esfuerzos de la política socioeconómica. En las líneas que siguen vamos a intentar profundizar en su conocimiento, procurando contribuir así, de algún modo, en la búsqueda de las soluciones.

Una de las vías para ahondar en la noticia sobre el desempleo es, a todas luces, el penetrar en la denominada "economía del trabajo", cuyo objeto y objetivo es el estudio del mercado de trabajo. ¿Cómo es este mercado de trabajo ahora en nuestro país? Procuraremos dar algunos rasgos fundamentales.

Estructura ocupacional y paro

La estructura del empleo en España aparece en el Cuadro n.º 1 y una comparación internacional sobre tal estructura en el Cuadro n.º 2.

Como se podía esperar, las ocupaciones no manuales han aumentado en nuestro país desde el 20 por ciento en 1965 a cerca del 30 por ciento del total de la población activa en 1982. Correlativamente las ocupaciones manuales han disminuido entre esas dos mismas fechas desde el 80 por ciento al 70 por ciento del total. A pesar de todo, vemos en la comparación internacional que todavía nos encontramos muy lejos en este punto de lo que es la realidad de otros países más adelantados industrialmente que el nuestro: en torno al 50 por ciento de trabajadores, tanto manuales como no manuales. La consideración de este fenómeno es importante para la planificación ocupacional de futuro y la lucha a medio y largo plazo contra el desempleo. Con el desarrollo cada vez tendrán más vigencia en nuestro país, en términos relativos, las ocupaciones no manuales. En los puestos manuales la máquina, la mecanización, la automatización van sustituyendo cada vez más al trabajo humano. Entonces, si solamente hubiera este tipo de puestos de trabajo cabría desesperar de poder volver de nuevo a situaciones de pleno empleo. Pero la programa-

Cuadro n.º 1

ESTRUCTURA OCUPACIONAL DEL EMPLEO, 1965-1982 (EN %)

Grupos ocupacionales		1965	1976	1982
1	Gerentes y administradores	1,0	2,2	2,1
2	Profesionales, científicos y técnicos	3,0	5,7	7,3
3	Literatos, artistas, deportistas	0,3	0,5	0,6
4	Personal administrativo	6,2	9,1	10,1
5	Comerciantes y vendedores	9,5	9,3	9,6
6	Supervisores y capataces		0,9	1,0
7	Oficiales y operarios mecánicos	5,9	9,0	8,9
8	Otros oficiales y operarios transferibles	2,9	2,0	1,7
9	Oficiales y operarios no transferibles	13,5	11,1	10,2
10	Otros operarios	6,0	8,5	8,2
11	Personal de seguridad	0,8	0,9	1,1
12	Ocupaciones de servicios personales	7,6	9,2	10,7
13	Otros trabajadores agrícolas	34,9	21,4	18,2
14	Otros trabajadores de la construcción	6,4	4,6	4,1
15	Peones y otros no clasificados antes	2,0	5,6	6,2
	Ocupaciones no manuales (1-5)	20,0	26,8	29,7
	Ocupaciones manuales (6-15)	80,0	73,2	70,3
	Total	100	100	100

Fuente: Elaboración de Lluís Fina Sanglas a partir del INE, Encuesta de población activa, 1965: población activa, 1976 y 1982: población activa ocupada, población de 16 y más años. Sin incluir profesionales de las Fuerzas Armadas.

Cuadro n.º 2
 ESTRUCTURAS OCUPACIONALES DE LOS PAISES QUE SE INDICAN (EN %)

Grupos ocupacionales	España	E.E.UU.	Japón	R.F. Alemana	Canadá
1 Profesionales y técnicos	6,4	16,4	8,1	14,0	25,1
2 Gerentes y administradores	1,5	11,5	4,1	3,0	18,0
3 Personal administrativo	10,6	18,5	17,0	20,2	10,8
4 Comerciantes y vendedores	10,3	6,4	14,6	8,8	13,7
5 Trabajadores de los servicios	12,7	13,4	8,5	11,4	5,3
6 Trabajadores agrícolas	17,2	2,7	9,9	5,5	27,1
7 Otros trabajadores	41,3	31,1	37,8	37,1	53,9
Trabajadores no manuales (1-4)	28,8	53,7	43,7	46,0	46,1
Trabajadores manuales (5-7)	71,2	47,3	56,3	54,0	100,
Total	100,	100,	100,	100,	100,

Fuente: Elaboración de Luís Fina Sanglas a partir de INE, *Encuesta de población activa*, 4.º trimestre 1981, y OIT, *Anuario de Estadísticas de Trabajo*, 1983. Datos correspondientes a 1981, excepto R. F. Alemana (1980) y Canadá (1982). Población activa excluyendo parados y activos no clasificables según la ocupación.

JAVIER GOROSQUIETA

ción, la supervisión, el control último de tales máquinas continuará haciéndolo el hombre en puestos de trabajo preferentemente no manuales. Por eso se puede confiar en poder volver de nuevo a situaciones de pleno empleo o muy próximas al pleno empleo. También en las épocas de la primera revolución industrial hace dos siglos las recién inventadas máquinas fueron suplantando al trabajo humano y se temió por el empleo. Pero esas máquinas, con el desarrollo, fueron demandando más mano de obra hasta llegar a la ocupación total. Algo parecido se puede esperar ahora, aunque no tanto en puestos de trabajo manuales.

Es cierto que la automatización ha entrado hoy en gran medida no sólo en el trabajo industrial sino también en el administrativo; que los cerebros electrónicos ahorran, potencian y simplifican una buena parte del trabajo de las oficinas. Pero sigue siendo verdad, primero, que el trabajo industrial va derivando en buena medida hacia el trabajo administrativo y, segundo, que el ordenador y la informática no laboran solos sino que necesitan, también ahora, que la persona humana los programe, supervise y controle. El trabajo humano se va haciendo menos duro en términos de esfuerzo físico y es de esperar, repetimos, que esta nueva revolución industrial sea compatible, como las anteriores, con el logro de la plena ocupación.

Otra conclusión: es preciso adaptar el sistema educativo al mayor relieve que han de tener en el futuro en nuestro país las ocupaciones no manuales.

En los Cuadros n.º 1 y 2 hay otros datos de interés. Los gerentes y administradores en España más que duplicaron su participación en porcentaje en la población activa total entre 1965 y 1976; con la crisis su participación porcentual se estabiliza entre 1976 y 1982. Pero pensamos que esto no significa una saturación sino simplemente una pausa. Para confirmarlo podemos acudir a la comparación internacional del Cuadro n.º 2. Vemos en él que, en todos los países que se citan, el porcentaje de gerentes y administradores es muy superior que en España; casi seis veces superior, por ejemplo, en los Estados Unidos (11,5 por ciento). Si se puede afirmar, como creo que se puede afirmar, que España en su desarrollo habrá de seguir, en líneas generales, el camino trillado antes por esas naciones, podemos aseverar que la profesión de gerente y administrador sigue teniendo un gran futuro en nuestro país. La potenciación, pues, de la formación correspondiente ayudará a aliviar el problema del paro en España.

En profesionales y técnicos estamos también lejos, relativamente, de los países más industriales. Haríamos, por tanto, las mismas consideraciones que en el caso de los gerentes y administradores. Igualmente sucede con los científicos; España sigue siendo uno de los países de la OCDE que menores porciones del P.I.B. dedica a Investigación y Desarrollo. De ahí, por de pronto, nuestra gran dependencia tecnológica; y el paro de tantos licenciados y doctores que podrían investigar. Es preciso invertir la tendencia si queremos trillar las sendas de los países más avanzados.

MAS SOBRE EL PARO

En comerciantes y vendedores comprobamos que su porcentaje en España está estabilizado y que no queda a la zaga del de los países más industriales. Creemos que ese simple dato dice poco, porque Estados Unidos, con sólo un 6,4 por ciento de comerciantes y vendedores puede tener unas estructuras comerciales casi perfectas y nosotros, con el 10,3 por ciento, sufrir, por ejemplo, la calamidad del minifundio comercial y la proliferación innecesaria de toda clase de vendedores ambulantes y buhoneros. Sabemos que el Instituto para la Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO) tiene por delante una larga y profunda labor que realizar. Creemos que a medio y largo plazo no se puede esperar la creación significativa en el sector de más puestos netos de trabajo. Estimamos que lo mejor sería que se estableciera ese porcentaje del 9-10 por ciento, pero que no convienen reducciones drásticas, rápidas y rigurosas del actual empleo comercial en aras de la reestructuración. Lo contrario equivaldría al agravamiento del problema del paro.

En trabajadores de los servicios también hemos alcanzado las cotas de los países más industriales. Aquí diríamos algo parecido de lo que afirmábamos sobre el comercio. La simple cifra porcentual dice muy poco. Puede haber un país subdesarrollado con una hipertrofia desproporcionada del sector servicios: multiplicación de pequeños servicios personales, con frecuencia medio mendicantes: abrecoches, limpia-parabrisas en los semáforos, limpiabotas, etc. Por eso lo que se podría pedir es no tanto que varíen nuestros actuales porcentajes, sino que cambie cualitativamente su contenido: menos oficios marginales de servicios y mayor consolidación y reconversión de las ramas tradicionales: transporte, seguros, crédito, enseñanza, sanidad, etc. Sólo entonces nuestros tantos por ciento serían comparables, en este apartado, con los de los países más industriales. Creemos empleo sólido, no subocupados ignorantes.

En cuanto a los trabajadores agrícolas me remito a mi colaboración anterior en esta misma revista (1). Han disminuido en España a lo largo del desarrollo y de la crisis, pero todavía estamos lejos de alcanzar las —bajas— cifras de las naciones más desarrolladas. Es deseable que continúe el proceso, aunque atemperado al ritmo de creación de puestos de trabajo en la industria y los servicios, dentro y fuera de las zonas rurales.

Salarios y paro

Algunos datos sobre negociación de rentas salariales en España en los años que se indican aparecen en el Cuadro n.º 3. En los cuatro primeros años contemplados el incremento de la remuneración por asalariado estuvo por encima de la inflación prevista, lo cual significa que los salarios ganaron poder adquisitivo, capacidad real de compra, por término medio.

(1) Cfr. Javier Gorosquieta: *Reciente Evolución Agraria* en "REVISTA DE FOMENTO SOCIAL", n.º 154, abril-junio 1984, págs. 139 ss.

JAVIER GOROSQUIETA

De todas maneras comprobamos que la hendidura abierta entre inflación prevista y remuneración por asalariado se va estrechando período tras período hasta cerrarse totalmente en 1982. En este último ejercicio, efectivamente, ya el incremento de los salarios (13,3 por ciento) no alcanza a la inflación prevista (14,4 por ciento); los salarios dejaron entonces, por término medio, de ganar poder de compra. Ha sido éste, a nuestro juicio, un proceso progresivo de concienciación de los trabajadores en solidaridad con los parados. Entre 1973 y 1976 los salarios crecieron a una tasa acumulativa del 21,9 por ciento anual; en 1978 el 24,8 por ciento. En este último año tuvieron escaso efecto los Pactos de la Moncloa que, para disciplinar la lucha contra la crisis, habían fijado por Decreto-Ley 43/77, de 25 de noviembre, una banda de incremento salarial entre el 20 y el 22 por ciento aplicable a la masa salarial bruta. En 1979 la política salarial fue fijada unilateralmente por el Gobierno a través del Real Decreto-Ley 49/78, de 28 de diciembre. La banda, en este caso, quedó fijada entre el 11 y el 14 por ciento. Pero vemos que, en 1979, las remuneraciones medias se incrementaron por término medio en un 19,7 por ciento. Tampoco en este caso prosperó el intento de fijar las remuneraciones por decisión política.

El 5 de enero de 1980 se firmaba entre empresarios (CEOE) y trabajadores (UGT) el Acuerdo Marco Interconfederal (AMI). Ahora se fijó entre las partes interesadas la banda salarial entre el 13 y el 16 por ciento para 1980 y entre el 11 y el 15 por ciento para 1981. Observamos en el Cuadro n.º 3 cómo ahora se acercó mucho más la negociación efectiva a las bandas prefijadas. Es mucho mejor —ésta sería la conclusión— el acuerdo libre entre las partes que la aventura, inútil, de una imposición política.

Esa misma estrategia de acuerdo entre las partes se siguió en 1982 con el Acuerdo Nacional de Empleo (ANE). Esta vez intervinieron en la negociación los empresarios (CEOE), las dos centrales sindicales más representativas y el propio Gobierno. La banda salarial se estableció entre el 9 y el 11 por ciento, 2,5 puntos por debajo del ritmo de inflación prevista (12,5 por ciento). Por convencimiento, por solidaridad con los parados, los trabajadores aceptaron esta pérdida de 2,5 puntos de poder adquisitivo.

Finalmente, para 1983 se firmó el Acuerdo Interconfederal (AI) sólo entre empresarios y trabajadores, sin intervención del Gobierno. La previsión del IPC para el año 1983 se estableció en torno al 12 por ciento; la banda salarial entre el 9,5 y el 12,5 por ciento, exponiéndose de nuevo claramente a perder algo del poder adquisitivo de los salarios.

Conviene subrayar esta actitud de los trabajadores que se suma a otra anterior meritoria: el dejar de revisar los salarios según la vieja costumbre de la "indicación" de los mismos, según el antiguo uso de atender a la inflación pasada para pasar a fijarse simplemente en la "prevista". En un proceso de lucha exitosa contra la inflación, de inflación decreciente por lo mismo, también esta postura supone un mérito de solidaridad por parte de los trabajadores.

Cuadro n.º 3
NEGOCIACION DE RENTAS SALARIALES Y AJUSTE DE COSTES (1978-1982)
 (Tasas acumulativas de crecimiento anual, en porcentaje)

	PERIODO				
	1978	1979	1980	1981	1982
Negociación de rentas					
— Inflación "prevista" (1).....	19,5	15,6	15,6	14,5	14,4
— "Objetivo negociación" (2).....	23,8	18,6	21,4	17,9	17,0
— Remuneración por asalariado (3).....	24,8	19,7	17,9	16,2	13,3
Ajuste de costes					
— Productividad (4).....	3,6	2,6	5,0	3,0	2,3
— Costes Laborales Unitarios (5).....	20,5	16,7	12,3	12,8	10,8

(1) Índice de Precios al Consumo (IPC) del año en curso. Media anual.
 (2) Producto del índice de variación de la inflación prevista y el de la productividad del año en curso.
 (3) Cociente entre Remuneración de los Asalariados de la Contabilidad Nacional y total de la Población asalariada según la Encuesta de Población Activa (EPA) (mayores de dieciséis años).
 (4) Cociente entre PIB a precios constantes y Población ocupada en sentido estricto de la EPA (mayores de dieciséis años).
 (5) Cociente entre los índices de variación de (3) y (4).

Fuente: Elaboración de Alvaro Espina en I.C.E., marzo 1984, pág. 31.

JAVIER GOROSQUIETA

Que la moderación salarial ayuda, efectivamente, a crear empleo está claro. Porque el empresario considera los precios relativos de los factores capital y trabajo. Si el trabajo es relativamente más caro que el capital tenderá a sustituir mano de obra por maquinaria, robots, instalaciones. Se inclinará, por el contrario, al empleo intensivo de mano de obra si esta última es bastante barata respecto de los instrumentos de capital.

Todos los economistas están de acuerdo. El perseverar en la moderación salarial es algo necesario para la lucha contra la inflación y la creación de puestos de trabajo. 1984 no ha conocido, por desgracia, en España un nuevo acuerdo previo salarial. Esperemos que no suceda lo mismo para 1985.

En el Cuadro n.º 3 hay al menos otros dos datos de interés. El "objetivo de negociación" resulta de añadir de alguna manera a la inflación prevista los incrementos logrados de productividad. Es, por así decirlo, la meta máxima de revisión a que podrían aspirar los trabajadores: recuperar la inflación prevista y ser remunerados, además, adicionalmente, por los aumentos de la productividad del trabajo. Observamos en el Cuadro que ya desde 1980 la remuneración por asalariado queda claramente por debajo de los objetivos de negociación. Lo cual nos resalta de nuevo el sacrificio de los trabajadores en la lucha contra el paro. En cuanto a los costes laborales unitarios vemos que, primero, desaceleran su crecimiento a lo largo de los años que se consideran, gracias a la creciente moderación salarial y a los incrementos de productividad. Comprobamos, en segundo lugar, que ya a partir de 1980 los costes laborales unitarios crecen menos que el Índice de Precios al Consumo, lo cual implica, a igualdad de las demás condiciones, una recuperación del excedente de empresa y una mayor facilidad para la recuperación y la creación de empleo.

Que el excedente de empresa se ha recuperado en los últimos años aparece claramente en el Cuadro n.º 4.

El excedente bruto de explotación aumenta su participación en la Renta Nacional del 43,7 por ciento en 1980, al 43,9 en 1981 y al 45,2 en 1982. Los datos disponibles más recientes confirman esta tendencia. Por el contrario y correlativamente disminuye la parte de los salarios en la Renta Nacional: del 58 por 100 en 1979, al 57,1 en 1980 y 56,3 en 1982. He aquí un buen camino para superar la crisis: recuperar el excedente empresarial, un excedente que se había venido deteriorando desde la crisis del petróleo de 1973. Tal recuperación es totalmente necesaria en una economía de libertad de empresa en que la inmensa mayoría de los puestos de trabajo los debe crear la iniciativa privada movida —tal es la realidad— por unos objetivos de rentabilidad. Debemos perseverar, como decíamos antes, en la moderación salarial en convenios colectivos y en la disminución de los costes laborales unitarios si queremos superar la crisis.

Conclusiones parecidas se desprenden del Cuadro n.º 5. En él mostramos cómo la participación de los salarios en el P.I.B. aumenta entre

Cuadro n.º 4

REPERCUSION DE LA NEGOCIACION COLECTIVA

<i>Año</i>	<i>Excedente bruto de explotación. En miles de millones de pesetas (4)</i>	<i>Remuneración de los asalariados en miles de millones de pesetas (4)</i>
1979.....	5.311,8 (47,2)	7.216,7 (58,0)
1980 (1).....	6.262,6 (43,7)	8.190,9 (57,1)
1981 (2).....	7.308,9 (43,9)	9.206,6 (57,5)
1982 (3).....	8.316,7 (45,2)	10.348,2 (56,3)

(1) Provisional.

(2) Avance.

(3) Cifras avance.

(4) Entre paréntesis se expresa la participación relativa respecto a la Renta Nacional Bruta. La suma de ambas no es cien, ya que se excluyen las rentas netas procedentes del resto del mundo.

Fuente: INE.

Cuadro n.º 5

PORCENTAJES SOBRE EL P.I.B. de cada año

<i>Año</i>	<i>Remuneración de los asalariados (incluidas cotizaciones sociales)</i>	<i>Excedente bruto de explotación</i>
1970.....	52,0	48,0
1976.....	58,0	42,0
1977.....	58,0	42,0
1978.....	57,7	42,3
1979.....	57,5	42,5
1980.....	57,1	42,9

Fuente: Informe Anual del Banco de España, 1983. Pág. 284. Cuadro 1,6.

1970 y 1976, se estabiliza en 1977 para decrecer después. El aumento correspondiente del excedente bruto de explotación es correlativo.

Productividad y paro

Algunos datos sobre la evolución de la productividad en España y una comparación internacional los tenemos en el Cuadro n.º 6. Miramos que los incrementos de productividad en nuestro país han sido decrecientes

JAVIER GOROSQUIETA

en el período considerado; pasamos del 4,9 de incremento anual en 1970-1974 a sólo el 2,3 por ciento en 1982. En el cotejo con otras naciones observamos que España sale bien parada (sólo le aventaja Japón) en el primer lapso de tiempo que tenemos en cuenta en el Cuadro; lo mismo que en el segundo.

Cuadro n.º 6

EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD POR OCUPADO
(Tasas de variación media anual en porcentaje)

<i>Países</i>	<i>1970-1974</i>	<i>1975-1981</i>	<i>1982</i>
Estados Unidos	0,8	0,5	
Japón	5,5	3,7	
Alemania	3,4	2,5	
Francia	4,2	2,4	
Reino Unido	2,5	1,4	
Total CEE	3,6	2,0	
España	4,9	3,6	2,3

Fuente: Elaboración de Carmen de Miguel Castaño a partir de los datos suministrados por la OCDE (*Historical Statistics*) y el INE.

Lo que sucede es que, desde la perspectiva del empleo, el incremento de la productividad del trabajo puede ser incluso un factor negativo. ¿Por qué? Porque la productividad por persona ocupada se define por un cociente entre el volumen o valor de la producción obtenida y el número de trabajadores ocupados. Naturalmente, el valor del cociente tanto puede subir porque aumente el numerador como porque disminuya el denominador. Y está perfectamente demostrado que en los últimos diez años en nuestro país el despido y la disminución de la fuerza de trabajo ocupada ha influido decisivamente en el incremento de la productividad por persona con empleo. Triste aumento, por tanto. La productividad que verdaderamente vale desde el punto de vista del interés general es aquella que aumenta en situaciones de pleno empleo o muy próximas a la ocupación plena. Aquella productividad acrecida que se produce al menos en un proceso que no acumula más personas desocupadas. Por eso, para que en España podamos saludar sin reservas los incrementos de productividad es preciso frenar la sangría del paro, detener la crecida del desempleo. Entonces los aumentos de productividad serán sanos, una señal, primero, de que nuestros trabajadores están cada vez profesionalmente mejor preparados y, segundo, de que se ponen al servicio de su actividad cada vez mayores y más eficientes instrumentos de capital productivo.

Los relativamente buenos porcentajes españoles no los debemos tomar, pues, con triunfalismo. Primero por la razón apuntada y, segundo, porque es más fácil crecer cuando se parte desde muy abajo. Téngase en

cuenta que todavía en 1979 la productividad del trabajo en España era menos de la mitad de la de la Comunidad Económica Europea, el 42,7 por ciento exactamente. Hay aquí, por tanto, para nosotros un largo camino que recorrer en consonancia con el interés general de la sociedad y, particularmente, con el de los parados.

Déficit público y paro

Hay varias definiciones posibles de déficit público. Una que resulta muy clara es medirlo por la suma de dinero recibida de las distintas fuentes de financiación que utiliza el sector público. Aplicada esta regla a España basta sumar el crédito neto del sistema crediticio al sector público, más la colocación de los Pagarés del Tesoro directamente en manos del público, más la colocación de la Deuda Pública interior directamente en el público, sea a través del mercado de valores o de las entidades financieras, para obtener la necesidad de financiación interior del sector público. Si a esta cifra se le agrega la financiación exterior resultante del crecimiento neto de la deuda exterior del sector público, se llega a la necesidad global de financiación de este sector (2).

Esta necesidad global de financiación ha crecido en España desde 18.200 millones en 1977 a 1.319.000 millones en 1983. Y subirá seguramente a 1.700.000 millones en 1984. En términos de P.I.B. el déficit ha pasado de representar sólo un 0,3 por ciento en 1978 al 5,9 por ciento en 1983; y pasará, casi con toda seguridad, a ser el 6,8 por ciento del P.I.B. en 1984.

Una primera e importante consecuencia del crecimiento del déficit es la absorción por parte del sector público de un buen porcentaje del ahorro interior. En este sentido cabe señalar que, si bien antes de 1978 el sector público no detraía ahorro del sistema financiero en cantidad apreciable, a partir de dicho año la absorción de ahorro se inició al ritmo del 1,5 por ciento y llegó a alcanzar un 33 por ciento en 1983, prácticamente la totalidad del ahorro de las economías domésticas, por lo que la formación bruta de capital de las empresas sólo pudo financiarse con su propio ahorro o con ahorro extranjero. En términos de los flujos de financiación de la economía estas cifras significan que, si bien en 1978 el sector público vivía con sus propios recursos, en 1982 pasó a recibir el 27 por ciento de la financiación nueva total utilizada por los sectores público y privado, y en 1983 esta cifra se ha elevado ya a casi el 40 por ciento. Esto quiere decir que, por contraste, la financiación nueva disponible para el sector privado ha pasado de casi el cien por cien en 1978 a ser solamente el 61 por ciento en 1983 (3).

(2) Vicente Mortes Alfonso: *Paro y déficit público* en "ESIC-MARKET" n.º 43, enero-marzo 1984, pág. 20.

(3) Vicente Mortes Alfonso, o.c. pág. 23.

JAVIER GOROSQUIETA

Por culpa del déficit el sector público compite, pues, duramente con la iniciativa privada en la captación del ahorro disponible. Y compite ofreciendo intereses muy remuneradores para sus Pagars del Tesoro: el 14-16 por ciento. Esto, unido a la escasez que provoca del ahorro disponible para la iniciativa privada, hace que se disparen y se mantengan altos los tipos de interés, el coste del dinero. Y ya sabemos cómo las elevadas tasas de interés provocan la caída de las inversiones privadas y, por tanto, de la creación de empleo. A la hora de decidir una inversión el empresario compara básicamente el tipo de rentabilidad esperada de la misma con el coste del dinero. Si éste es superior a aquél la inversión —y la consiguiente creación de empleo— no se realiza.

Es fundamental, pues, para la recuperación económica y para la salida de la crisis económica y del paro, el abaratamiento del dinero. Para lo cual es imprescindible frenar y disminuir el rápidamente creciente déficit público en nuestro país. El continuar con la actual tendencia puede estrangular toda posibilidad de nuevas inversiones privadas por falta de ahorro. El problema se agrava al considerar que la inmensa mayoría de los gastos públicos son gastos corrientes, no inversiones públicas creadoras de riqueza.

Creación pública de empleo

En el sector privado de la economía se han ido perdiendo ininterrumpidamente puestos de trabajo desde 1973. Nos encontramos ya, por ello, en una cifra de 2.600.000 parados, el 20 por ciento de la población activa. Irrealizable aparece ya la promesa electoral del PSOE de que, durante su mandato de cuatro años, la economía española crearía 800.000 puestos netos de trabajo. Más recientemente el ministro de Economía y Hacienda prometió la creación de 182.000 puestos de trabajo durante 1984; también se desespera ya de lograrlo y ahora se contentarían muy felizmente con que el desempleo no aumentara más a lo largo de este año.

Dentro del marco de esta triste panorámica resulta que el sector público ha creado entre 1976 y 1982, 309.100 puestos de trabajo asalariado en las distintas ramas de la economía: agricultura (21.100 nuevos empleos), industria (17.000), construcción (19.800), servicios (250.000). Se trata de puestos netos y de puestos en actividades empresariales.

He aquí una línea positiva que poder desarrollar en el futuro. Sabemos cómo Keynes propugnó la inversión pública cuando fuera necesario suplir a la iniciativa privada. Creemos que, aunque la economía global keynesiana esté contestada en estos momentos, esa idea de la inversión pública empresarial, productiva de empleo, sigue siendo válida.

Por eso la conveniencia de continuar en el empeño apuntado arriba: disminuir los gastos públicos corrientes (p. ej. los que proceden de la inflación de burocracia innecesaria, del nepotismo político) con el fin de que queden recursos públicos disponibles para inversiones productivas. Las relativamente escasas inversiones públicas de los últimos años han

demostrado, en efecto, ser suministradoras netas de puestos de trabajo.

Ofertas pendientes de empleo

Según datos del Instituto Nacional de Empleo, en estos momentos aproximadamente el 10 por ciento de las ofertas de trabajo disponibles en la Oficinas de Colocación no se llegan a cubrir. Y no porque sean puestos de trabajo detestables, sino simplemente porque no hay demanda de los mismos por falta de información y de conocimiento suficiente.

Fenómeno éste ciertamente lamentable que habría que hacer todo lo posible por corregir. Potenciar las oficinas de empleo, mejorar los sistemas de información pública e individual de las ofertas existentes. Podrá haber ocasiones en que a un trabajador no le interese todavía un determinado puesto de trabajo porque continúa cobrando el seguro de desempleo. Otras en que el puesto de trabajo no se acomode suficientemente a las características humanas y profesionales de la persona (un puesto de picador de carbón, p. ej., ofrecido a una enfermera). Otras en que se resienta la movilidad geográfica o profesional del aspirante. Pero parece claro que convendría, primero, que todo el mundo pudiera enterarse fácilmente de las ofertas de trabajo disponible y, segundo, que la percepción del seguro de desempleo solamente fuera viable cuando ya no existiera puesto de trabajo, suficientemente acomodado, que cubrir.

Rigidez de contratación y paro

En tiempos de la dictadura parece que se quiso compensar la falta de libertades sindicales, de reunión, asociación, manifestación, etc., con la rigidez y fixismo de los contratos laborales, con la enorme dificultad de los despidos. Creemos que nuestra legislación todavía adolece de tal rigidez y dificultades. No nos hemos homologado todavía en esta materia a lo que es práctica habitual en los países de Europa Occidental. Y creemos que el hacerlo es conveniente para la creación de empleo, aunque parezca paradójico. ¿Por qué? Porque la dificultad especial de los despidos convierte a los costes laborales en un coste fijo para la empresa. Porque el encarecimiento de los despidos hace que el empresario se incline por sustituir mano de obra por capital. No propugnamos el despido libre, pero sí el despido algo más fácil y menos caro. Para la creación de empleo. ¿Por qué no aprender de la experiencia de Estados Unidos que ya hace muchos meses están creando positivamente empleo o de los países de la CEE con unos porcentajes de paro considerablemente inferiores a los nuestros?

Sobre la importancia de las inversiones y reformas organizativas, ambas ahorradoras de empleo, nos habla el Cuadro n.º 7. Vemos en él que no es nada despreciable el número de empresas que confiesan que tanto

JAVIER GOROSQUIETA

Cuadro n.º 7

Porcentaje de empresas que declaran que las inversiones realizadas o las reformas organizativas inducidas han afectado negativamente a sus plantillas en 1982 y previsiones para 1983 (en %)

<i>Sectores</i>	<i>1982</i>		<i>1983</i>	
	<i>Inver- siones</i>	<i>Reformas organi- zativas</i>	<i>Inver- siones</i>	<i>Reformas organi- zativas</i>
Industria	21	28	20	30
Construcción	20	18	22	20
Hostelería	4	24	8	20
Comercio	21	24	11	12
Transporte	15	21	17	35

Fuente: Encuesta de Empleo: INEM, 1982.

sus inversiones como sus reformas organizativas han sido ahorradoras de empleo, es decir, destructoras de puestos de trabajo. El tanto por ciento de las que hagan lo mismo, aunque no lo confiesen en la encuesta, será sin duda significativamente mayor. Es necesario, aunque aparezca como un contrasentido para absorber el paro, flexibilizar más el mercado de trabajo y las condiciones de la contratación.

Conclusión

No hemos hecho un planteamiento general sobre el problema del paro puesto que se ha escrito y hablado mucho sobre tales planteamientos genéricos. Nos hemos fijado más bien en algunos aspectos concretos relevantes que tienen, a nuestro juicio, una relación muy directa con el problema número uno de la socioeconomía española en estos momentos. Quisiéramos haber contribuido con nuestro grano de arena a la resolución de tan apremiante y grave problema.