



## ***Crecimiento, empleo y salarios en Europa Occidental***

Entrevista con el profesor Jacques Freyssinet

ANGEL DE LA VEGA NAVARRO\*

Esta entrevista se efectuó cuando el Profesor Jacques Freyssinet, de la Universidad de París I, realizó el seminario “Crecimiento, empleo y salarios en Europa Occidental” en la Facultad de Economía de la UNAM, entre el 20 y el 24 de agosto del 2001. En esas fechas era también Director del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IRES) y miembro del Consejo de Análisis Económico (Consejo designado por el Primer Ministro de Francia para asesorar al gobierno en materia económica). Desde entonces numerosos acontecimientos han tenido lugar (los ataques del 11/09/01, la victoria de la derecha en las elecciones presidenciales y legislativas en Francia, la agravación de las crisis argentina y brasileña, etc.). Es interesante, sin embargo, recuperar los análisis y reflexiones que se suscitaron en el intercambio que sostuvo con Angel de la Vega Navarro aunque algunos aspectos de la coyuntura hayan cambiado, ya que pueden alimentar los que se realizan actualmente. Como complemento se recomienda el artículo que el Profesor Freyssinet publicó en *Economía Informa* antes de su seminario (“Las políticas de empleo en la Unión Europea”, núm. 298, junio del 2001).

Angel de la Vega Navarro (AVN): *creo que para empezar sería interesante recordar los propósitos e ideas principales que estuvieron presentes en la preparación de tu seminario.*

Jacques Freyssinet (J. F.): elaboré algunas preguntas a las cuales me propuse aportar algunos elementos de respuesta para someterlos a la discusión del seminario. La primera se refiere al análisis económico: ¿cuáles son las variables explicativas de las diferencias en las realizaciones en el plano del empleo y desempleo, a la vez de un periodo a otro y de un espacio económico a otro? El segundo bloque de preguntas se refería a la política económica: ¿en qué nivel y con qué contenido es pertinente intervenir sobre el empleo y el desempleo? ¿acaso el nivel nacional ha perdido toda eficacia o bien conserva aún su interés? ¿frente a la globalización se puede esperar que los espacios multinacionales constituyan ámbitos de regulación? Mi referencia principal era el espacio europeo, pero naturalmente el mismo tipo de preguntas se pueden plantear para otros espacios regionales, como por ejemplo el de América del Norte en el contexto del Tratado de Libre Cambio vigente en esta zona.

En Europa, en la segunda mitad de los años ochenta y la primera de los noventa, la cuestión principal era la «euroesclerosis»: ¿por qué en Europa se desarrollaba un desempleo masivo, mientras que no sucedía así en el caso de Estados Unidos? En este país había un desempleo coyuntural fuerte pero se absorbía en las fases de crecimiento; en Japón la tasa de desempleo era baja de manera duradera. Europa planteaba entonces un problema particular, en comparación con otras zonas. Lo que había que averiguar era por qué a partir de los años setenta se presentaba esa situación, mientras que de 1945 a 1973 Europa Occidental estuvo prácticamente en situación de pleno empleo, de manera casi continua.

De manera simplificada se puede decir que ese debate terminó con la victoria del enfoque neoliberal, es decir de la tesis según la cual si Europa tuvo resultados tan malos hasta 1997 ello se debió a la acumulación de rigideces en el funcionamiento del mercado de trabajo durante el periodo anterior. Los países europeos habrían sido incapaces de eliminarlas después de 1973, es decir después de la ruptura del periodo de crecimiento rápido. Se trataba entonces de estudiar si el enfoque neoliberal o neoclásico era validado por los trabajos estadísticos y

\* Profesor de la División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, [adelaveg@servidor.unam.mx](mailto:adelaveg@servidor.unam.mx), la entrevista fue realizada y traducida por él y tuvo a su cargo también la coordinación del seminario.

econométricos; si no era así, el reto era saber si existían alternativas de análisis.

*AVN: por lo que recuerdo del seminario, sobre el primer punto tu respuesta fue contundente; pero sobre las alternativas de análisis parece que hay más bien incertidumbre y numerosas preguntas.*

*J. F.:* en efecto, la década de los noventa es muy importante porque el conjunto de trabajos econométricos disponibles muestra que es imposible establecer correlaciones significativas entre los diferentes indicadores de rigidez de los mercados de trabajo y los indicadores que muestran los resultados en materia de empleo y desempleo. Durante todo el ciclo económico que cubre la década de los ochenta era posible defender la tesis de una explicación de esos resultados a partir del grado de flexibilidad o de rigidez de los mercados de trabajo; se podía criticar esa explicación pero era defendible. Para los años noventa esa tesis es insostenible. No existen correlaciones significativas y esto se puede verificar en los trabajos de los más diversos equipos de investigación, los cuales llegan a esos resultados a partir de diferentes metodologías. Ciertamente es que la ausencia de correlación no prueba nada, pero cuando menos invalida la teoría ortodoxa.

En cambio no puede decirse que se disponga de una teoría alternativa satisfactoria. Lo que se percibe con claridad en los años noventa es que se restablece una correlación fuerte entre la tasa de crecimiento del empleo y la tasa de crecimiento del PIB, la cual había desaparecido en la década de los ochenta. Se vuelve a encontrar una regularidad que era evidente en otras épocas: el crecimiento del producto como un factor central del crecimiento del empleo. Sin embargo, aunque el resultado es importante, es insuficiente como explicación. Lo que queda por explicar es por qué se encuentran tales diferencias entre los países entre la tasa de crecimiento de la producción y la del empleo durante los noventa. ¿Por qué Estados Unidos mejoró su desempeño en los noventa respecto a los años ochenta? ¿Por qué Japón, por el contrario, tuvo una degradación considerable? No se puede decir que la flexibilidad aumentó en Estados Unidos en los noventa respecto a los ochenta: en estos últimos años ya había avanza-

do mucho. Por su parte Japón, que había tenido muy buen desempeño en los ochenta, sufre en los noventa un casi-estancamiento. ¿Por qué? No se puede decir que haya aumentado la rigidez. Este país tiene un tipo de regulación del mercado de trabajo muy particular, pero eso no le impidió tener un desempleo muy bajo hasta fines de los ochenta. No hubo ningún cambio en la regulación del mercado de trabajo que explique el estancamiento de los años noventa.

En el caso de Europa las cosas son aún más complicadas porque sufre en los noventa el ciclo más brutal que haya conocido desde los años treinta, mucho más que en Estados Unidos o Japón. La recesión es muy fuerte entre 1993 y 1996, con variaciones según los países, y tiene lugar con una destrucción masiva de empleos: más o menos cinco millones de empleos en el conjunto de la Unión Europea. Por el contrario, entre 1997 y 2001 se da una recuperación del crecimiento con una excepcional creación de empleos, más fuerte de lo que el ritmo de crecimiento permitía esperar. Un crecimiento más rico en empleos, como se dice ahora. Se han hecho numerosas investigaciones para entender ese fenómeno nuevo e imprevisto, pero existe una dificultad: como se trata de fluctuaciones cíclicas, para analizarlas es preciso esperar que el ciclo haya terminado. Quizá ya terminó a principios de este año (2001), con la desaceleración que se ha presentado, y entonces se podrá analizar y comparar con el de los ochenta. Hasta ahora era imposible hacer ese análisis porque el ciclo parecía no haber terminado.

#### LA CONSTRUCCIÓN EUROPEA Y LA HETEROGENEIDAD DE LOS PAÍSES EN MATERIA DE EMPLEO

*AVN: desde aquí tenemos una visión demasiado global de Europa. Un aspecto interesante del análisis sería quizá introducir las diferencias en los desempeños de los países miembros de la Unión Europea.*

*J. F.:* dentro de Europa, los resultados entre los países son más dispersos en los noventa que en los ochenta. Se hubiera podido esperar lo contrario, es decir que la construcción europea tuviera un efecto de homogeneización y que de manera progresiva se acercaran los resultados de los países miembros. El que



esto no haya sucedido se debe a la capacidad desigual de los países para adaptarse a las nuevas condiciones del Tratado de Maastricht y del de Amsterdam. Pero esto replantea en forma precisa la cuestión que ya señalaba antes: la de las variables explicativas de los diferentes desempeños de los países en materia de empleo. Por ejemplo en Alemania, considerada el alumno modelo hasta fines de los ochenta, se degrada la situación en los noventa y en España se dan primero tasas elevadas de desempleo y luego reducciones enormes.

Un aspecto que no pude desarrollar en el seminario es la comparación de parejas de países que tienen características económicas cercanas, pero que difieren enormemente en cuanto a sus resultados en materia de empleo. Por ejemplo España y Portugal, países que tienen similitudes en cuanto a su nivel de desarrollo, su estructura económico-social, su inserción en la división internacional del trabajo, su anterior sistema político, etc., tienen resultados diferentes en el plano del empleo. Portugal tiene una tasa baja y estable de desempleo y España sufre altibajos enormes. Otra comparación interesante es Bélgica y Holanda, en apariencia muy cercanas en su estructura económica. Sin embargo, la primera ha mantenido de manera duradera tasas de desempleo elevadas, mientras que la segunda ha logrado en la práctica eliminar el desempleo. Dinamarca y Suecia constituyen otra comparación interesante: ambas comparten el modelo escandinavo, la política socialdemócrata, sindicatos poderosos, negociaciones colectivas centralizadas, etc. Sin embargo tienen historias muy diferentes en cuanto a sus resultados en el plano del empleo y el desempleo. Tenemos un problema central de coherencias nacionales o de incoherencias nacionales que debemos estudiar, pero por ahora se trata solamente de un programa de investigación.

*AVN: la cuestión de la heterogeneidad es importante porque muchas veces se hacen para América Latina análisis globales en materia de crecimiento y empleo, cuando la heterogeneidad de los países es en evidencia mucho mayor que la que existe en Europa.*

*J. F.: tenemos la siguiente paradoja: si se considera que estamos en una fase de globalización, de*

internacionalización, con una dominación desde hace unos 15 años de las políticas liberales, con una aplicación completa de las recomendaciones de la OCDE, el Banco Mundial, el FMI, etc., todo eso debió producir una homogeneidad entre los países. Sucede precisamente lo contrario: las diferencias entre los países tienden a acentuarse, cuando precisamente los intercambios de mercancías y los movimientos de capitales son cada vez más intensos, las tecnologías están cada vez más mundializadas y los patrones de consumo se han acercado mucho.

En realidad las instituciones de los mercados de trabajo siguen siendo muy heterogéneas y no tenemos ningún indicio de una tendencia hacia la convergencia.

#### LA ECONOMÍA DEL TRABAJO Y LOS TEMAS DE INTERÉS PARA MÉXICO EN SU MARCO DE INTEGRACIÓN

*AVN: puede decirse que en México tenemos un déficit en lo que se refiere a economistas que se interesen en la «economía del trabajo». Con excepciones notables —como en nuestra propia Facultad las colegas Teresa Rendón, Carlos Salas, Gerardo Fujii, Alejandro Valle y Ma. de la Luz Arriaga, entre otros—, son sobre todo sociólogos, demógrafos o juristas los que investigan en este campo. ¿Cómo viste el seminario a partir de los trabajos que pudiste conocer y de la participación de los asistentes?*

*J. F.: desde el punto de vista teórico las cuestiones, las referencias son las mismas: la controversia entre la economía neoclásica y la economía heterodoxa, etc. No hay realmente distancia o ruptura entre lo que se discute en México y lo que se discute en Francia, desde ese punto de vista. Ahora bien, en el terreno estricto de la ‘economía del trabajo’, en efecto los estudios que tuve la oportunidad de ver son más bien descriptivos, es decir presentaciones de resultados estadísticos, análisis de las instituciones o que pueden ubicarse en la sociología del trabajo. En mi breve estancia no encontré —pero esto no quiere decir que no existan— artículos de economía del trabajo, como los que se han desarrollado desde hace 20 años en Europa Occidental o en Estados Unidos, los cua-*

les tienen un nivel técnico que ha evolucionado de manera considerable en los últimos años.

No dispongo de elementos suficientes para responder a la pregunta de por qué no se ha desarrollado lo suficiente la investigación en el campo de la economía del trabajo en este país, pero puedo emitir algunas hipótesis. Quizá, ello se debe a las formas particulares de empleo: el problema del desempleo no es un problema social abierto, sino un problema disfrazado. En consecuencia, no ha habido una demanda social de investigación, como sí la ha habido en Europa Occidental. Las formas de movilización, de utilización, de remuneración de la fuerza de trabajo en México son en forma visible muy heterogéneas y han cambiado mucho en los últimos 20 años. Los trabajos que pude leer describen esos fenómenos, pero me hubiera gustado leer análisis más técnicos sobre la determinación de los salarios, las estructuras del empleo y su evolución, la manera como se articulan el mercado formal y el informal, etcétera.

*AVN: en Estados Unidos y en Canadá sí se han desarrollado mucho esos trabajos; la 'labor economics' es un área hasta cierto punto floreciente. Se puede decir incluso que en esos dos países se estudian más los problemas del trabajo en el contexto de la integración de América del Norte.*

*J. F.:* así es, por lo que pude ver, parece que en México el nivel regional no se percibe como pertinente y eficaz para el análisis. No se ve en el TLCAN un instrumento de las políticas sociales o del empleo, mientras que en Europa, sin duda la Unión Europea desempeña un papel importantísimo en esas cuestiones: desempleo, regulación de los mercados de trabajo, etcétera. Las organizaciones sindicales como la Confederación Europea de Sindicatos están muy implicadas en todas esas cuestiones, para no hablar de otros actores.

A partir de la participación y de las preguntas en el seminario —sé muy bien que es un criterio limitado— no tuve en efectivo la impresión que se le dé una gran importancia al análisis de las consecuencias del TLCAN en los campos que tratamos en él. Supongo que ello se debe a que se considera que ese tratado es un instrumento dominado por Estados

Unidos y, en consecuencia, el propósito central es mostrar las amenazas que contiene sin que se puedan esperar de él cambios positivos en lo que respecta a los problemas que enfrenta México. Más bien oí críticas negativas o juicios que revelan sentimientos de impotencia debidos a los efectos de dominación de Estados Unidos. El TLCAN<sup>1</sup> no parece ser el objeto de análisis positivos, no en el sentido de decir que todo va bien, sino del reconocimiento de un espacio en el que se pueden lograr determinados objetivos.

En ese sentido el caso de España es interesante. Hubo un acuerdo de todas las fuerzas política y sociales en ese país sobre una estrategia de integración muy activa. Eso no quiere decir que había un consenso sobre la naturaleza de la construcción europea, pero sí de que era el único nivel en el que se podía construir. Los patrones españoles y las Comisiones Obreras, por ejemplo, estaban en desacuerdo sobre muchos puntos, pero coincidían en que era en el nivel europeo en el cual convenía actuar si se quería tener alguna influencia sobre los acontecimientos. Así todos estuvieron de acuerdo desde el principio en que España debería respetar los criterios de Maastricht para poder formar parte de la unión económica y monetaria. No hubo una estrategia que hubiera consistido en esperar para estar mejor preparados, para colmar retrasos, etc. Todos estuvieron de acuerdo en que había que estar listos desde el principio para formar parte de esa Unión, aunque después hubiera confrontaciones importantes en cuanto a los criterios para entrar en ella.

España puede considerarse como un país dominado en el espacio europeo; no es una potencia que decide. La diferencia es que en ese espacio no hay una sola potencia dominante, como es el caso de Estados Unidos en el espacio del TLCAN.

Alemania es una potencia económica dominante, pero no lo es desde el punto de vista político. El espacio europeo se construyó siempre a partir de compromisos, de tal suerte que aunque hay asimetrías, desigualdades de desarrollo y de poder, no hay una potencia hegemónica. Lo que existen son coaliciones que pueden cambiar en el tiempo. Aun los países pequeños no tienen el temor de entrar en un espacio en el cual serán completamente dominados.

<sup>1</sup>Tratado de Libre Comercio de América del Norte



En Europa hace algunos años había ciertas analogías con la situación actual en América del Norte. En efecto, en los años cincuenta Portugal y España estaban más o menos en la misma situación respecto a Alemania, Francia o el Benelux que la de México respecto a Estados Unidos. Es decir eran proveedores masivos de mano de obra poco calificada y ocupaban los puestos de trabajo que los nacionales de esos países no querían. Pero eso se detuvo en los años setenta y enseguida se dio más bien un movimiento de retorno de esos trabajadores y de una buena integración de los que se quedaron. Desde 1973 los movimientos de migración tienen cuantitativamente menos importancia, subsisten pero ahora vienen de países fuera de Europa.

#### LA PRESENCIA INTERNACIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA. ¿UN MODELO ALTERNATIVO?

*A.V.N.: la Unión Europea es una referencia recurrente de este lado del Atlántico, sobre todo en contraposición con la visión de Estados Unidos. ¿Qué esperar de la UE?*

*J. F.:* en el momento actual la Unión Europea no es capaz de tener una política internacional, de constituir una fuerza alternativa a Estados Unidos; eso se vio muy claro en las negociaciones de la OMC. Lo que hace es tratar de definir una política común, de dar mandato a la Comisión Europea para negociar, pero cada Estado europeo interviene en función de sus particulares intereses. Eso se va a agravar con la entrada de más países, lo cual planteará problemas aún más difíciles.

La complejidad de la ampliación de la Unión Europea, en dirección de los países del Este es de tal magnitud que provoca que muchos problemas importantes pasen a segundo plano. Europa, por ejemplo, había desarrollado una política ambiciosa respecto a las antiguas colonias de África (acuerdos de Yaundé, Lomé, etc.) y de otros países de zonas en desarrollo; esa política continúa pero ha perdido gran parte de su dinamismo. Lo curioso es que las empresas europeas están presentes con mucho dinamismo en los mercados latinoamericanos, pero la Unión Europea como

tal no parece tener una política hacia América Latina. Francia ha retrocedido mucho respecto de lo que fue el discurso y el proyecto de Charles de Gaulle: se puede decir que en aquel entonces Francia deseaba tener un papel en esta zona del mundo, pero no tenía los medios; ahora ni siquiera está el deseo o la aspiración a desempeñar un papel. La UE tiene una política exterior que se limita a la negociación de los grandes tratados, como por ejemplo la evolución de la OMC; quizá intentará reforzar el papel de las multinacionales europeas, pero no parece que irá más lejos. Respecto a América Latina, se está dando una especie de delegación a España.

Podría quizá considerarse la posibilidad de que Europa propusiera un modelo de desarrollo alternativo al de Estados Unidos, de tal manera que los demás países no tuvieran como única opción o bien imitar a ese país o bien el retraso y la regresión. En ese sentido, tengo la impresión de que en América Latina existe un interés por Europa como productora de un modelo alternativo, ya que se piensa que el modelo europeo se caracteriza por una articulación positiva entre lógicas económicas y lógicas sociales. Por mi parte intenté mostrar en el seminario que: 1) el modo de regulación del mercado de trabajo y, con mayor amplitud, del conjunto de la esfera social es en lo cualitativo diferente en Europa continental respecto al de los países anglosajones, ya sea Estados Unidos o Gran Bretaña. Desde este punto de vista, Europa demuestra en concreto que no se está obligado a funcionar como Estados Unidos, que se puede instaurar otra concepción de lo social que puede ser eficaz. 2) Sin embargo, Europa parece haber renunciado a una estrategia de desarrollo económico coordinada y activa en escala europea.

En efecto, los debates que tuvieron lugar en 1998 en torno a un pacto europeo por el empleo muestran con claridad que por el momento no existe un acuerdo posible entre los grandes países europeos para definir una política económica de manera conjunta. Europa no está en una fase de regresión respecto a Estados Unidos en términos de poder económico; pero no va más allá, es decir no hay un modelo económico europeo de crecimiento alternativo al de Estados Unidos. La lógica de crecimiento es la misma, o sea Europa continental administra de otra manera los pro-

blemas sociales asociados a ese modelo de crecimiento. Se puede decir incluso que dicho modelo es más ortodoxo que el de Estados Unidos, ya que la dominación mundial del dólar le permite a este país tener una política activa sin preocuparse por el déficit de la balanza comercial, mientras que Europa con su Euro tiene un banco central que privilegia la lucha contra la inflación y una política macroeconómica más restrictiva, más ortodoxa que la de Estados Unidos.

### LAS LÍNEAS DE UN PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN

*AVN: es probable que hayas notado que además del interés por las experiencias europeas en el plano del crecimiento y del empleo, así como por las políticas públicas relacionadas con esos temas, en el seminario se expresó el interés por avanzar en líneas propias de investigación ¿Desde tu punto de vista y tomando en cuenta tus experiencias, cuales serían las grandes líneas de reflexión para un programa de investigación que tome en cuenta experiencias internacionales?*

*J. F.: al hablar de lo que conozco, lo que puedo hacer es poner en evidencia los puntos en torno a los cuales se ha concentrado la investigación en Europa Occidental y en donde se han hecho los progresos más interesantes. Ha habido, por ejemplo, progresos considerables en el análisis de los mercados de trabajo, de su carácter heterogéneo. Esto significa que hay diferencias en las reglas de movilización y asignación de la fuerza de trabajo, de remuneración, en las trayectorias profesionales o laborales que son por completo diferentes según el mercado que se estudie, etcétera. En la actualidad, en la situación de desempleo y de mercados heterogéneos la inserción profesional de los jóvenes que salen del sistema educativo plantea numerosas preguntas: ¿cómo van a organizarse las trayectorias de inserción de los jóvenes en los diferentes mercados de trabajo en función de la formación inicial que recibieron? ¿cuáles son las mejores políticas e instituciones para favorecer la transición entre la escuela y el empleo?*

Sobre el tema del salario, a la vez un elemento del

costo de producción de las empresas y un elemento del ingreso de los trabajadores, también se plantean numerosas preguntas. La visión más estrecha reduce esa cuestión a un problema de competitividad. Sin ignorar esta restricción en la actual economía global: ¿cómo analizar esa doble función del salario, sabiendo que el salario ya no es la base única del ingreso de los trabajadores puesto que se han desarrollado mucho otras prestaciones sociales en Europa Occidental, las cuales constituyen una parte creciente del ingreso de las familias de los asalariados? Hoy en día, además, se desarrolla la participación en los ingresos del capital, es decir que cada vez más las empresas distribuyen bajo formas diversas ventajas financieras ligadas a la ganancia. Ello se amplificará con el desarrollo de los fondos de pensión, ya que las jubilaciones se verán alimentadas por los ingresos del capital. La colocación de las cotizaciones bajo forma de acciones permitirá en el futuro financiar las jubilaciones.

La complejidad creciente de las interacciones entre salarios y desempeño productivo, por un lado, y salarios y distribución del ingreso nacional por el otro, han sido objeto también de numerosos trabajos. Lo que ha evolucionado también es la naturaleza del modo de regulación con el advenimiento de los pactos sociales, los pactos de empleo y competitividad, etc. Estos plantean numerosos problemas: ¿cómo se reparte el poder de regulación entre las autoridades públicas y los actores sociales, principalmente patrones y sindicatos? Este tema tiene ahora complejidades desconocidas anteriormente: en la actualidad las autoridades públicas se encuentran en diferentes escalas: la Unión Europea, los estados nacionales, las regiones, las provincias y otros planos locales que adquieren cada vez más importancia. Tenemos, pues ahora, autoridades públicas cuando menos en cuatro niveles; por su parte las organizaciones patronales y sindicales continúan realizando negociaciones colectivas clásicas, en un contexto que ha cambiado por completo.

En cuanto a las transformaciones en curso y su explicación, hay un doble rechazo: 1) el de los modelos de tipo determinista y monocausal como el modelo ortodoxo que no explica lo que está pasando. Es



decir, no es porque se aumenta en todos los campos la flexibilidad de los mercados o porque se pretende acercar lo más posible a mercados competitivos perfectos en todos los campos como se obtienen los mejores resultados. 2) Ahora bien, el discurso ya no es tampoco: hay que defender de manera sistemática todas las garantías, todas las protecciones, todos los derechos que los trabajadores obtuvieron en el pasado. En esta perspectiva, toda modificación del taylorismo, del fordismo, del keynesianismo es un error y hasta una traición. Creo que la idea de un regreso a un mundo de supuestos paraíso es a-histórica: no es posible mantener un sistema de regulación coherente con las formas de crecimiento fordistas y keynesianas. Estas formas ya no son coherentes con las formas actuales de regulación. Esto no quiere decir que haya que abandonar todo, sino que es necesario reflexionar sobre las condiciones de definición de nuevas coherencias que parecen funcionar bien en algunos países. Este es el verdadero programa de investigación, pero apenas lo hemos iniciado, al estudiar casos de países que instauran nuevas coherencias que parecen funcionar bien. Por ejemplo hemos trabajado mucho el caso de Holanda, que se ha convertido en una referencia porque partían de una situación bloqueada de manera extraordinaria y han logrado mediante negociaciones sólidas y regulares transformar en profundidad su sistema social. De esta manera han retornado en la práctica al pleno empleo, después de haber superado la tasa de 10% de desempleo. La nueva línea de investigación es comprender qué es lo que hace que un sistema encuentre una coherencia generadora de transformaciones y progreso al articular eficaz y de forma equitativa la esfera económica y la esfera social. Todo el problema está en encontrar formas de interacción y de arbitraje entre las exigencias del desempeño económico y las de la justicia social, la cohesión social, la equidad, etc. que sean generadores de progreso, no de bloqueos. Algunos países, como Estados Unidos, han sacrificado todo a los logros económicos y en consecuencia han aceptado costos muy elevados en términos de justicia social, de integración social, etc. En el lado opuesto se encuentran sistemas que al

garantizar el mantenimiento de los derechos sociales bloquean el crecimiento económico. Ésa es la tesis de la “euroesclerosis”.

El programa de investigación consiste en afirmar la pluralidad posible de opciones, de estrategias, en materia económico-social: no hay *one best way*. Pero no cualquier estrategia es posible, ante todo deben ser coherentes. Deben proponer coherencias positivas, progresistas entre desempeño económico y justicia social. Como investigadores necesitamos criterios, indicadores para medir esas coherencias y en ello estamos trabajando.

La dificultad metodológica que enfrentamos en este momento es construir una especie de matriz metodológica que dé cuenta de cierto grado de autonomía de las diferentes esferas de la regulación económica y social, pero también establezca determinadas coherencias. Pienso por ejemplo en las relaciones que presenté en el seminario entre las políticas de protección social, de empleo, de educación, la división del trabajo dentro de las familias, etc. Se ve con claridad que en todos esos campos hay lógicas y modelos diferentes en los países de Europa Occidental: por ejemplo en el caso del seguro social los modelos de tipo Beveridge, de tipo Bismarck o el ultraliberal (Banco Mundial) constituyen tres lógicas, tres dinámicas diferentes. O bien en la división del trabajo dentro de las familias entre el modelo escandinavo, el germánico y el latino hay diferencias fuertes. Pero cuando se mira la coherencia o la incoherencia de un modelo nacional se busca determinar cómo se articulan las decisiones en materia de seguro social, de política de empleo, de educación y, desde luego, las políticas macroeconómicas, fiscales, etcétera. Lo que podría hacerse para darle continuidad a lo que hicimos en el seminario es tomar países considerados típicos, testear indicadores de coherencia o de incoherencia y ver si tienen algún valor explicativo. Por ejemplo Suecia: tiene un modelo socialdemócrata, protección social de tipo *beveridge*, un alto grado de igualdad entre los hombres y las mujeres, una política del empleo muy activa. O bien el caso de Gran Bretaña: modelo de protección social que evoluciona de manera rápida

hacia uno con opciones liberales, una división del trabajo entre hombres y mujeres bastante clara: los hombres tienen carreras y trabajo más duradero, las mujeres empleo a tiempo parcial, antes y después de la educación de los niños, etcétera. El problema no es encontrar las especificidades nacionales —sobre eso hay toneladas de literatura— sino comprender cómo coherencias diferentes pueden existir y en qué caso son eficientes y en qué caso son retrógradas.

#### LA BÚSQUEDA DE ALTERNATIVAS EN LA ACTUAL ESCENA MUNDIAL Y SUS PRINCIPALES ACTORES. LAS POLÍTICAS SALARIALES Y EL NIVEL NACIONAL

*AVN: ¿en dónde quedó la búsqueda de alternativas grandiosas? Parece que lo único que nos queda es optar entre diferentes tipos de capitalismo con coherencias más o menos eficaces.*

*J. F.:* es preciso distinguir entre la función de análisis científico y la función de militancia política. Si me sitúo en la primera perspectiva se deben reconocer dos cosas: 1) hoy en día con los medios de análisis y previsión de los cuales se dispone, no se puede describir una alternativa concreta al capitalismo. Se pueden hacer construcciones intelectuales, pero no alternativas concretas. Eso no significa que no las habrá en el futuro: por definición la historia y las mutaciones radicales son imprevisibles. Lo que digo es que en los años cincuenta se podía trabajar con seriedad sobre el desempeño de los países capitalistas y los llamados socialistas y había toda una literatura que demostraba que el socialismo era más eficaz e iba alcanzar y superar al capitalismo. Esa reflexión tenía una base concreta: se podían observar los dos regímenes, sus logros: se podía hacer un trabajo estadístico, analítico. En este momento se puede hacer una reflexión prospectiva, utópica, pero no un trabajo de comparación objetivo. 2) Desde hace dos siglos se tiene una ilustración de la formidable plasticidad del capitalismo. Es curioso constatar si uno se remonta a la historia, que las transformaciones sucesivas que ha sufrido el capitalismo han sido negadas muchas

veces por la crítica del capitalismo. El planteamiento ha sido: el capitalismo siempre es el mismo, no cambia, es superficial, es pura ideología. Hemos tendido a rechazar la capacidad de transformación y adaptación de las economías capitalistas. Éstas son innegables manteniendo, claro está, lo esencial: la ganancia como móvil y criterio fundamental de gestión, las relaciones capital-trabajo, pero con una formidable capacidad de adaptación. Entonces no podemos en este momento adoptar la hipótesis que a partir de ahora el capitalismo ya no se va a transformar: más bien debemos seguir interrogándonos acerca de la capacidad de transformación de las economías capitalistas. Nuestro trabajo como economistas precisa analizar eso.

*AVN: en el caso de países como México las transformaciones pasan por la acción de determinados actores como las firmas multinacionales.*

*J. F.:* lo que es cierto es que las multinacionales han tomado un papel dominante en la dinámica de los territorios (en el sentido amplio del término, es decir ya sea en la escala local o en las zonas de integración). La estrategia de las multinacionales ejerce un papel dominante; sin embargo el mundo no es un espacio homogéneo modelado por ellas. Es un espacio heterogéneo en los cuales las multinacionales despliegan sus estrategias en función de las características de los diferentes espacios receptores. Cada espacio con sus actores propios crea las condiciones que lo vuelven atractivo o repulsivo para tal o cual actividad de las multinacionales. No hay un cerebro central de las multinacionales que dice: “en México se va a hacer esto o lo otro”. Lo que se dice es: “en función de los costos, los riesgos, etc., tal actividad se implantará en México o en el sudeste asiático”. Los actores locales pueden tener una gran posibilidad de iniciativa, aún si son dominados: son ellos los que contribuyen a modelar las características de los territorios y, por ello mismo, pueden pesar sobre las decisiones de las multinacionales, según la importancia de los mercados internos, las características de la mano de obra, los regímenes fiscales, etc. La



mejor prueba es que multinacionales hay en todos los países del mundo, no se han agrupado sólo en algunos países que se suponen más favorables para ellas. Ejercen un papel dominante, pero tomando en cuenta las estrategias de los actores locales que representan un conjunto de factores de atracción o repulsión. En México las maquiladoras atraen algunos segmentos de los procesos de producción de algunas multinacionales, pero otros segmentos serán instalados en Corea del Sur o en otros países. En algunos casos las multinacionales necesitan mano de obra calificada, redes de prestación de servicios, servicios públicos de calidad, cuadros de cierto nivel que necesitan un sistema escolar para sus hijos, etc. Cuando se implantan en Europa, por ejemplo, las multinacionales hacen estudios en extremo detallados y profundos, no solo buscan saber en qué países la tasa de salario es la más baja. Estudian todo: la organización de los servicios públicos, la calidad del abastecimiento energético, las vías de comunicación, la calidad de la educación, calidad de la mano de obra, si hay centros de investigación próximos, etcétera.

Ahora bien, si bien es cierto que todo lo que es producción masiva y estandarizada se sitúa en el nivel mundial, desde el punto de vista de la estructura del empleo hay un porcentaje creciente de empleos que no está integrado en ese modelo. Este tiene tal productividad que no crea muchos empleos; los que se crean se producen en forma local en los servicios personales, el servicio público, el comercio, etc. En esto no hay estandarización en el nivel mundial.

*AVN: ¿eso puede ser la base de políticas salariales diferentes en el nivel nacional? ¿Qué se puede decir en la actualidad sobre los salarios mínimos?*

*J. F.:* hay una fuerte correlación entre el salario y la productividad aparente del trabajo. Tanto en términos de series temporales como de comparaciones internacionales hay fluctuaciones, pero en la tendencia larga el salario evoluciona como la productividad aparente del trabajo. Es muy difícil tener una política autónoma, aislada de salarios, puesto que la política salarial está relacionada con otros objetivos. Por

ejemplo, los países escandinavos tuvieron durante 30 años una política con un salario mínimo elevado y uniforme. La idea era que eso destruía todas las actividades incapaces de pagar esos salarios y que resultaba obligado transformarse y modernizarse. El salario mínimo elevado era un instrumento de la política de modernización industrial, pero ello exigía políticas complementarias: ayuda a la inversión, a la investigación, a la formación, para que los empleos destruidos en las actividades de baja productividad fueran compensados por empleos creados en otras actividades. En Estados Unidos, hasta la llegada de Clinton hubo una política de salarios mínimos bloqueados en términos nominales, lo cual hacía posible la creación de actividades poco productivas en el sector formal: no había necesidad para ello de un sector informal.

El salario mínimo bajo tenía como objetivo que las actividades poco productivas no engendraran un sector informal. Hay países poco desarrollados que hacen la opción inversa: por ejemplo en Argentina hasta hace poco salarios mínimos elevados provocaban que todas las actividades que no podían pagarlos se desarrollaran en el sector informal. No hay una buena política en un solo aspecto, debe haber una coherencia de conjunto. Por ejemplo en Europa Occidental todos los países tienen políticas de salarios mínimos un tanto elevados; la diferencia está en que en algunos países es por ley, es decir es el mismo en todos los sectores, y en otros países eso se alcanza mediante la negociación colectiva, es decir son diferentes según las ramas. Incluso los países que no tenían un salario mínimo, como el Reino Unido e Irlanda, lo han creado por ley. Organismos como la OCDE reconocen ahora el interés que tiene la noción de salario mínimo: antes lo consideraban como antieconómico, pero ahora está obligada a reconocer que cumple una serie de funciones importantes, como el de ser un factor de modernización porque es necesario que las empresas tengan un nivel de productividad suficiente para pagar el salario mínimo. Sin embargo para tener salarios mínimos de cierto nivel, esto debe ir con un conjunto de medidas (modernización de los equipos, formación de la mano de obra, etc.)

que no se pueden improvisar de un día a otro. Si no se procede así, quizás haya resultados en el sector formal, pero todo un conjunto de actividades emigrará al sector informal por no poder pagarse esos salarios.

### ¿HACIA DÓNDE SE DIRIGE EL PAÍS? LA TRANSICIÓN MEXICANA

*AVN: tu estancia en México fue breve. De haber tenido más tiempo, ¿qué te hubiera gustado estudiar un poco más?*

*J. F.:* mi gran interrogante al venir aquí era averiguar qué estaba pasando después de 70 años de gobiernos del PRI, es decir si un sistema muy controlado había recibido realmente un choque capaz de iniciar un cambio cualitativo. Desde ese punto de vista, viniendo de Europa, me interesaba una comparación con los procesos de transición iniciados en los países de Europa Central. Claro está que la situación de estos países era diferente de forma radical a la de México, pero en los dos casos aparecían procesos parecidos: liberación de los mercados en detrimento del sector público, impacto de las reestructuraciones sobre el empleo, destrucción de la imbricación Estado-partido-sindicato, desmantelamiento de un sistema de control y de protección de los trabajadores, etc. Ahora bien, una transición significa pasar de cierta situación que se conoce a otra futura que se puede definir; me da la impresión que en México cuando se habla de transición no se sabe muy bien hacia donde se dirige el país.

Cuando no se sabe hacia dónde se va, una transición no significa mucho. En países como Polonia, la República Checa o Hungría el cambio fue cualitativo y radical: me preguntaba si en México se iniciaba un cambio parecido. Me da la impresión que hasta ahora en México hay más bien una continuidad con el pasado en el plano laboral. Quizá eso sea así porque ya se dieron antes cambios graduales. En todo caso me gustaría saber más sobre lo que pasa en México y hacia dónde se dirige.

### A MANERA DE EPÍLOGO: LA CRISIS DE LA “NUEVA ECONOMÍA”

*AVN: por razones diversas esta entrevista se publicará más o menos a un año de distancia de tu visita a México. Con esa perspectiva, ¿tendrías alguna reflexión adicional o complementaria, alguna precisión o actualización sobre tus análisis?* (Hice esta pregunta al Profesor Freyssinet por correo electrónico y recibí su respuesta por este mismo medio).

*J. F.:* me parece que el elemento central es el estallido de la burbuja de la “nueva economía”. Según sus teóricos ésta aseguraba condiciones duraderas de un crecimiento fuerte y no inflacionista gracias a la difusión de las “nuevas tecnologías de información y de comunicación”, a los progresos de productividad del trabajo y a las reducciones de los costos de los bienes de equipo que esos progresos permitían. En la entrevista me interrogué acerca del significado de la desaceleración económica que se observaba a principios de 2001. En ese momento muchos la presentaban como un “hoyo de aire” pasajero que no ponía en peligro la tasa de crecimiento potencial. Ahora sabemos que la “nueva economía” engendraba desequilibrios estructurales profundos que no era posible soportar en el largo plazo: el carácter cíclico del crecimiento capitalista está confirmado. En Estados Unidos, en Japón, en la Unión Europea, la tasa de desempleo aumenta; la recuperación vigorosa esperada para el segundo semestre de 2002 no ha tenido lugar y el 2003 no se anuncia como un año bueno; el resto del mundo sufre, más o menos de manera brutal las repercusiones de todo ello. La euforia del año 2000 ha desaparecido; la ideología de una convergencia hacia un nuevo pleno empleo (para los países desarrollados) está por los suelos, cuando menos de forma provisional.

Ésta es una razón adicional para justificar la urgencia de la investigación sobre los factores explicativos de las diferencias en el desempeño de las economías en materia de empleo y desempleo 