



LOS NUEVOS MERCADOS DE TRABAJO DE LA EUROPA DEL ESTE: REESTRUCTURACIÓN Y DESIGUALDAD

Desde finales de los años ochenta, los países poscomunistas han conocido profundas transformaciones de signo capitalista, alentadas por la quiebra de los regímenes burocráticos y por la presión ejercida por los organismos monetarios y financieros internacionales. Ningún aspecto de la vida económica y social ha quedado al margen de las mismas: las instituciones, las empresas, los servicios públicos,..., el mercado de trabajo.

Ha transcurrido algo más de una década desde entonces. El mercado y la competencia han traído nuevas 'reglas del juego', que también han penetrado en el ámbito de las relaciones laborales, muy distintas de las que prevalecían en los regímenes comunistas. Se debilita (o desaparece) el objetivo político del pleno empleo como justificante básico de los regímenes de tipo soviético y gana peso la justificación económica de cada puesto de trabajo; en oposición a la virtual garantía del puesto de trabajo, para la inmensa mayoría se imponen los cambios y, con ellos, se generaliza la inseguridad, que adopta formas diversas - precariedad, informalidad y movilidad laboral- en aras de una mayor eficiencia económica y del debilitamiento de la resistencia social a la aplicación de políticas económicas liberales; la negociación colectiva entre los agentes sociales ha desplazado a

los dictámenes del plan y del partido comunista; frente a los rígidos esquemas remunerativos propios de las economías planificadas, ahora se favorece la dispersión de las rentas como vía de estímulo de la productividad del trabajo; y, en fin, las empresas que antes suministraban numerosos servicios sociales para atraer o retener la fuerza de trabajo, ahora se ocupan de sobrevivir en un entorno competitivo en el que el objetivo esencial es hacer máximo el beneficio.

Aunque existen grandes diferencias entre los países, las regiones e incluso las industrias –diferencias que dificultan la realización de un balance general-, sí podemos ofrecer algunas conclusiones, siquiera provisionales, de un proceso que ofrece unos resultados discretos.

La destrucción de empleo ha sido sustancial, sobre todo en la actividad industrial y, en menor medida, en la agricultura. Este proceso sólo en parte ha sido compensado con la creación de nuevos puestos de trabajo en el emergente sector privado, tanto formal como informal, en las actividades de fuerte crecimiento, como los servicios, y en algunos enclaves geográficos, como las grandes ciudades y las regiones fronterizas con la Unión Europea. La consecuencia de la destrucción de puestos de trabajo ha sido el rápido aumento de las tasas de desempleo, que ya alcanzan, en algunos casos, cotas superiores a las de la Unión Europea, y el aumento de la población económicamente inactiva.

La redistribución de los recursos laborales, ciertamente notable, como sugiere la expansión del sector servicios y de algunas ramas industriales, no ha corregido, sin embargo, las grandes disparidades regionales, que incluso se han acentuado. Un componente importante de la mayor rotación laboral ha consistido en la apreciable reducción de las tasas de participación de la población en edad de trabajar: mujeres, jóvenes y trabajadores próximos a la jubilación han salido del mercado de trabajo, suavizando (maquillando) de este modo las cifras sobre el desempleo.

La quiebra del aparato productivo, la masiva destrucción de puestos de trabajo y el aumento de las tasas de desempleo y de inactividad han deteriorado las cualificaciones heredadas del sistema administrativo –uno de los activos que presentaban estos países para responder a los nuevos desafíos competitivos-. Al mismo tiempo, la mercantilización y la reestructuración de la actividad económica y la apertura hacia el exterior requieren nuevas destrezas que, a su vez, hacen necesario la introducción de cambios profundos, tanto en el sistema educativo como en el diseño y aplicación de las políticas activas.

La presión sobre los salarios ha sido muy fuerte, sobre todo durante los primeros años de la transformación, cuando se redujo de modo drástico su capacidad adquisitiva. Posteriormente, en un contexto donde la mayor parte de los países poscomunistas han conseguido dinamizar sus economías, los ingresos reales de los trabajadores han mejorado, si bien los gobiernos de algunos de estos países, ante la creciente debilidad de los sindicatos, han sucumbido a la tentación de prolongar las políticas de rigor salarial. En todo caso, en términos generales, se ha mantenido un importante *gap* entre el crecimiento de los salarios y el de la productividad del trabajo, que, naturalmente ha favorecido los beneficios empresariales y la competitividad de las empresas.

Uno de los rasgos más alarmantes del nuevo panorama social es la eclosión de la pobreza, que va desde la pobreza severa y extrema –que recogen los también extremos indicadores utilizados por el Banco Mundial- en las economías menos desarrolladas de la región, hasta la pobreza de esos otros países que presentan ‘success stories’ y que no aparece en esos ratios estadísticos, pero que también encontramos cuando se miden los ingresos de la población en proporción al salario medio. A este aumento de la pobreza no han sido ajenos la reducción del salario mínimo, el recorte en las prestaciones en concepto de desempleo, la salida de muchas mujeres del mercado de trabajo, la precaria situación de las personas mayores o el aumento del desempleo estructural.

Otro aspecto a destacar es el fuerte crecimiento registrado por la economía informal. En un primer momento el aumento de estas actividades respondió, básicamente al vacío institucional provocado por la quiebra de las estructuras administrativas y la incapacidad de cubrir ese vacío con los nuevos reguladores mercantiles. Las actividades sumergidas han continuado desempeñando un papel importante en los años siguientes, cuando la mayor parte de los países de Europa central y oriental consiguieron cierta normalización institucional y la expansión de sus economías. Por un lado, éste es el ámbito en el que progresan numerosas empresas que se caracterizan por una productividad del trabajo débil; por otro lado, es el espacio en el que se articulan actividades legales y sumergidas en torno a empresas legalmente constituidas que desarrollan parte de su actividad en entornos informales con el objetivo de abaratar costes y flexibilizar equipos, que a no ser por las actividades sumergidas serían inservibles y obsoletos.

El ingreso de algunos de los países ex comunistas en la Unión Europea exigirá nuevos e importantes sacrificios. No sería extraño que, en sintonía con las ideas y las políticas dominantes, este sacrificio fuera interpretado

por los gobiernos y los partidos mayoritarios en clave de mayor flexibilidad laboral, entendiendo por tal (en una acepción claramente restrictiva e ideológica) más moderación salarial y más ajuste de plantillas. Si una parte, no despreciable, de la población de los países de la adhesión contempla con preocupación, y hasta con desconfianza, la plena incorporación de sus países a las estructuras comunitarias, la aplicación sesgada de esas políticas podría provocar fracturas sociales de imprevisibles consecuencias.

Los partidarios de la globalización afirman, con convicción, que el aumento de las exportaciones y la entrada de inversiones extranjeras directas – beneficios que los países poscomunistas podrán cosechar sólo si se comprometen con una drástica liberalización de los mercados- contribuirán a corregir el problema del desempleo, suprimiendo los empleos ineficientes y creando, a cambio, empleos (más cantidad, por supuesto) capaces de sobrevivir en un entorno competitivo. Quienes argumentan de esta manera prescinden (¿deliberadamente?) de que una parte de ese camino ya ha sido recorrido en los últimos años: las importaciones realizadas por la UE procedentes de los países de Europa central y oriental han crecido en mayor medida que el conjunto de las compras extracomunitarias y estos mercados son ya un destino preferente de los grupos multinacionales –por ejemplo, en el sector de automoción y la electrónica de consumo-, grupos que han participado activa y decisivamente en las privatizaciones de las grandes empresas.

Claro que, se puede afirmar, lo sucedido hasta ahora no es sino la punta del iceberg; el ingreso de los PECO en la Unión Europea ofrecerá nuevas oportunidades de intensificar la actividad exportadora y atraer inversiones extranjeras directas, lo que incidirá favorablemente sobre los niveles de empleo. Puede que sí, pero conviene obrar con cautela. Por un lado, las ventas en los mercados exteriores aumentan, pero todavía lo hacen más de prisa las importaciones –buena parte de las cuales compiten con la producción doméstica-; por otro lado, las inversiones extranjeras directas son más intensivas en capital que en trabajo, sobre todo crean empleo en el segmento más cualificado de la fuerza de trabajo y tienden a localizarse en los enclaves dinámicos o que representan buenas plataformas de acceso a los mercados occidentales.

Estamos ante economías en la que los bajos costes laborales influyen de forma muy importante en su capacidad para producir bienes y servicios competitivos, tanto hacia dentro como hacia los mercados internacionales, y que corren el peligro de quedar atornilladas en sus especializaciones actuales (aunque estas sean diferentes y los países candidatos estén en

procesos de más o menos cambio en la orientación de sus especializaciones). Y un segundo gran peligro: el de no ganar fuera, en los mercados de la UE, lo que necesariamente van a perder dentro, en sus mercados nacionales; peligro que será tanto mayor en aquellos países cuyas economías se encuentren relativamente más atrasadas.

Este discreto balance ocupacional obliga a revisar algunos de los planteamientos esenciales que han articulado las reformas. El primero es que éstas –cualquiera que sea la adscripción ideológica de los gobiernos que las lleven a cabo– tienen costes sociales que, ineludiblemente, afectarán, al menos a corto plazo, a las condiciones de vida de los trabajadores. El segundo es que el adecuado funcionamiento de una economía de mercado y la obligada reestructuración productiva que deben afrontar los países del Este conducen a una, también ineludible, diferenciación social. Y el tercero es que la política laboral debe tener en cuenta y someterse al objetivo esencial de mantener un cuadro macroeconómico estable, esto es, contener la inflación y moderar el déficit público; para ello, es preciso moderar el crecimiento de los salarios y, sobre todo, asegurar que el crecimiento de éstos se mantiene por debajo del de la productividad.

No es difícil compartir el primero de los enunciados. En el contexto de la desintegración de las estructuras administrativas no era posible defender todos y cada uno de los puestos de trabajo, del mismo modo que tampoco era factible sostener con fondos públicos la inercia de numerosas empresas que generaban un valor añadido negativo. Los costes sociales eran inevitables, pero la magnitud de los mismos así como su distribución en el tiempo y entre los diferentes grupos sociales dependía de la orientación de la política económica.

También está cargada de racionalidad la segunda de las propuestas: la dispersión de los ingresos era el necesario colofón de la dispersión de la productividad del trabajo y del aumento del desempleo y la pobreza. Pero en las economías desarrolladas de mercado existen políticas públicas (hasta el momento) cuyo cometido es aliviar o corregir esas diferencias, de modo que los grupos sociales más desfavorecidos no se vean privados de una vida decente. Una diferenciación excesiva puede estar en el origen de fracturas sociales que frenen el desarrollo económico, verdadera *raison d'être* de las reformas.

Nada que objetar, finalmente, a la aspiración gubernamental de alcanzar y mantener los equilibrios macroeconómicos. Pero es preciso evaluar el coste productivo y social de aquellas políticas que parecen legitimarse y justificarse en la consecución de ese objetivo y que, al instalarse en esa

dinámica, pierden de vista que la estabilidad es una condición y un instrumento para mejorar el nivel de vida de la población (del conjunto de la sociedad y de sus sectores más vulnerables)

Una reforma en profundidad de las economías poscomunistas exige intervenir en el mercado de trabajo,..., y en otros ámbitos del engranaje económico que son piezas esenciales del cambio estructural, como la política tecnológica, la estrategia inversora, las infraestructuras o la modernización del sector financiero. Pero, además, la actuación en el mercado de trabajo debe superar la lógica de las políticas defensivas o de adaptación pasiva, por los graves costes sociales de las mismas, que sólo puede ignorar un cinismo tecnocrático muy al uso de los tiempos que corren, y que, además, constituyen un esfuerzo insuficiente para responder a los desafíos de la mundialización del capital.

Teléfono 91-3942404

Fax 91-3942499

Dirección postal

Papeles del Este, Transiciones Poscomunistas.

Departamento de Economía Aplicada I. Pabellón de 2º Curso.

Universidad Complutense de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Campus de Somosaguas. Pozuelo de Alarcón. 28223 Madrid. España.

Correo electrónico

Información general: papeles@ccee.ucm.es

Administrador de Web: papeles@ccee.ucm.es