

INTERNACIONALIZACIÓN PRODUCTIVA Y MERCADOS DE TRABAJO EN LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN

GABRIEL FLORES

Economista

FERNANDO LUENGO

Profesor de Economía Aplicada

Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN:

El artículo analiza el efecto de las inversiones extranjeras directas sobre el mercado de trabajo a partir de la evolución de tres variables: empleo, salarios y productividad laboral. Está organizado en dos partes. La primera describe la evolución general de estas variables en el conjunto de la economía. La segunda está consagrada a presentar la configuración específica del mercado de trabajo en las industrias manufactureras, diferenciando su repercusión en las empresas participadas por capitales extranjeros y en las empresas domésticas. Los autores pretenden contestar dos cuestiones esenciales: ¿existen rasgos específicos en los mercados de trabajo del sector abierto de la economía?; esos rasgos ¿definen un entorno y una dinámica laboral compatible con el progreso social y productivo?

ABSTRACT:

The article analyzes the effect of foreign direct investment on the labour market based on trends observed in three variables: employment, salaries and labour productivity. The first of the two parts in to which the paper is divided describes general trends in these variables in the economy as a whole. The second is devoted to the specific configuration of the labour market in manufacturing industries, distinguishing between companies with foreign capital and domestic firms. The authors attempt to reply to two essential questions: are the labour markets in the open sector of the economy subject to specific risks? And do these features define a labour environment and dynamics compatible with social and productive progress?

1. INTRODUCCIÓN

Los años de autarquía o de relación privilegiada con los países del denominado `bloque socialista` han pasado a la historia. La integración en el mercado capitalista internacional se ha convertido en el objetivo más importante de los gobiernos que han promovido las reformas económicas en el centro y este de Europa. Este proceso de integración arrancó con el hundimiento de los sistemas de planificación centralizada y ha culminado (aunque está lejos de haber concluido) en la reciente incorporación a la Unión Europea (UE) de ocho países ex comunistas¹.

¹ Bulgaria y Rumania se incorporarán a la UE en 2007, siempre que las negociaciones se desarrollen conforme al calendario avanzado por las autoridades comunitarias.

No son pocos los interrogantes que suscitan tanto la dinámica de integración en los mercados globales como la ampliación de la UE. Estos interrogantes conciernen a una diversidad de aspectos económicos, sociales, políticos e institucionales y definen una agenda compleja surcada de importantes desafíos. Entre los primeros, destacan los efectos de las entradas de capital extranjero en forma de inversión extranjera directa (IED). Éstas y el consiguiente control por parte de los capitales foráneos de segmentos estratégicos de las economías huéspedes constituyen la expresión más llamativa –no la única, por supuesto- de la creciente internacionalización del aparato productivo². Las consecuencias económicas de este proceso son diversas y se manifiestan en parcelas tan decisivas como la transferencia de tecnología, la acumulación de capital, el gobierno corporativo, la balanza por cuenta corriente o la estabilidad cambiaria, por citar algunas de las más relevantes. En las páginas que siguen nos ocupamos de las que conciernen al mercado de trabajo. Se pretende, así, impulsar la reflexión sobre la relación existente entre dos aspectos cruciales en el devenir económico de los países de la ampliación (PA). Las IED porque se han convertido en un decisivo factor de transformación estructural (como lo han sido también en la economía española); el mercado de trabajo por la trascendencia social de las transformaciones en este ámbito y porque es un componente muy importante de la competitividad global de las economías.

Las IED pueden influir en el mercado de trabajo de muy diferentes maneras³. Directamente, creando (o destruyendo) empleo y aumentando (o disminuyendo) las remuneraciones recibidas por los trabajadores en las empresas filiales y participadas. Indirectamente, creando redes de suministro o alternativamente obteniendo los insumos que necesitan en el mercado internacional, ensanchando el mercado a través de las exportaciones o compitiendo con las empresas domésticas por el mercado interno, transfiriendo y difundiendo tecnología o consolidando economías de enclave con escasos efectos difusores al interior. En paralelo, las IED también pueden influir en la cualificación de la fuerza de trabajo y en su movilidad, así como en los procesos de negociación colectiva. Para los gobiernos reformistas las estrategias de apertura externa, y de manera muy señalada la atracción de capital foráneo en forma de inversión directa, debían promover la modernización del tejido empresarial, contribuyendo de esta manera a mejorar y sostener las perspectivas de crecimiento económico. En el plano que ahora nos ocupa, el del mercado de trabajo, estas políticas debían estimular un aumento del nivel de ocupación, sobre todo a medio plazo, y también fortalecer los empleos, al mantenerse o crearse en entornos competitivos; a través de diferentes vías: creación de nuevas capacidades productivas, acceso a nuevos mercados y generación de redes locales de proveedores.

El análisis de estos aspectos –fundamental para captar los efectos de fondo de la internacionalización productiva sobre las economías receptoras de los capitales foráneos- requiere una información cuantitativa y cualitativa y un espacio que, como entenderá el lector, desborda con mucho las pretensiones de este artículo, necesariamente más modestas. Con esta restricción, examinamos el comportamiento de tres variables: empleo, salarios y productividad del trabajo. La consideración de otros aspectos importantes en la configuración del mercado de trabajo –como la negociación colectiva, la densidad sindical, las condiciones de trabajo o la rotación laboral- está limitada por la disponibilidad de datos, que por lo general se refieren al conjunto de la actividad económica.

El artículo está organizado en dos partes. En la primera se analiza la evolución general de las tres variables citadas en el conjunto de la economía. Ésta será una primera aproximación que nos permitirá evaluar el impacto global de las IED. La segunda está

² Otros ejemplos de esta dinámica internacionalizadora los encontramos en el fuerte crecimiento del comercio intra-industrial verticalmente diferenciado y el tráfico de perfeccionamiento pasivo.

³ Y, en sentido contrario, también las IED pueden verse afectadas por la dinámica laboral; por ejemplo, a través de la evolución de los salarios o de la cualificación de los trabajadores.

consagrada a estudiar el comportamiento de las mismas variables en las industrias manufactureras, distinguiendo su diferente evolución en las empresas participadas por capitales extranjeros y en las empresas domésticas.

Pretendemos contestar dos cuestiones esenciales: ¿existen rasgos específicos en los mercados de trabajo del sector abierto de la economía?; esos rasgos ¿definen un entorno y una dinámica laboral compatible con el progreso social y productivo? Entendemos que ese progreso debe sustentarse en la mejora de la capacidad adquisitiva de los trabajadores, sobre la base de los aumentos registrados en la productividad laboral, y en el crecimiento de los niveles de empleo. En las dos preguntas precedentes subyace una cuestión más amplia, ¿qué papel pueden desempeñar los capitales extranjeros en las estrategias ocupacionales de los gobiernos?

A la hora de definir 1995 como año inicial del período analizado hemos decidido prescindir de los primeros años de transformación sistémica, cuando se precipitó el desplome de los sistemas de planificación burocrática, por el sesgo que podría suponer considerar una coyuntura tan excepcional como la que vivió la Europa del Este desde 1989 y durante la primera mitad de la década de los noventa. No obstante, es importante mencionar que la amplitud y profundidad de la reestructuración llevada a cabo en aquellos años -sobre todo en lo relativo al empleo- determinarán tanto la situación de partida como el margen de maniobra de las políticas económicas y de las empresas. El estudio se realiza para seis de los países que han experimentado éxitos modernizadores de mayor alcance: Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Polonia y República Checa.

La información estadística de índole más general procede de la Organización Internacional del Trabajo (Laborstat), de la Comisión Económica para Europa (Estadísticas para la Unión Europea y Norteamérica) y del Instituto de Estudios Económicos Internacionales de Viena (WIIW) (Countries in Transition y WIIW Industrial Database Eastern Europe). Para analizar la industria manufacturera hemos podido disponer de una base de datos proporcionada por el WIIW⁴, especialmente valiosa porque permite diferenciar la evolución de las variables analizadas en las empresas domésticas y en las empresas participadas por capitales extranjeras. Básicamente, utilizaremos la información presentada en dos formatos: la clasificación uniforme de actividades económicas y la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades industriales (rev. 3).

2. MERCADOS DE TRABAJO E INTERNACIONALIZACIÓN PRODUCTIVA

El grupo de países analizado ha recibido una parte sustancial de las IED dirigidas al antiguo bloque comunista⁵. En 2002 absorbían alrededor del 60% de las inversiones destinadas a esa región, sin que este porcentaje haya experimentado modificaciones sustanciales en los últimos años. En paralelo, también han ganado cuota de mercado en las inversiones mundiales, pasando entre 1995 y 2002 desde el 1% hasta casi el 2% del stock mundial acumulado, lo que representaba 128 mil millones de dólares.

A pesar de su incorporación tardía a la dinámica internacionalizadora –sobre todo en lo concerniente a la atracción de grupos multinacionales-, los progresos realizados en los últimos años son pues evidentes. La relación entre el stock de IED y el PIB en 2002 en Estonia y República Checa se situaba por encima del 60%, duplicando los registros comunitarios y los de la economía española. Eslovaquia (43%) y Hungría (38%) también superaban ese umbral, en tanto que en Eslovenia y Polonia –los países más rezagados- este

⁴ En este sentido, queremos agradecer la inestimable ayuda proporcionada por Gabor Hunya, investigador del WIIW.

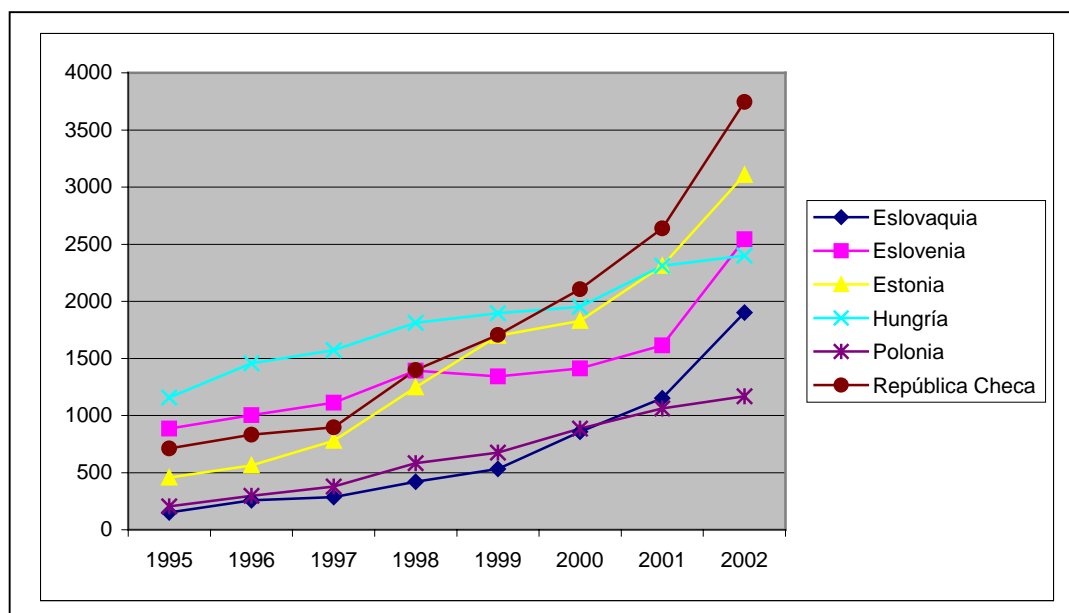
⁵ Aunque estos países son básicamente receptores de inversión, en los últimos años han aumentado de manera apreciable las exportaciones de capital, que se han destinado, sobre todo, a los países del mismo entorno geográfico.

ratio estaba por encima del 20%, porcentaje más elevado que el promedio de los países de Europa central y oriental. Encontramos la misma evolución cuando el indicador utilizado es el stock de IED por habitante: continuo crecimiento durante los últimos años y altos estándares en la actualidad. Las economías más abiertas, desde esta perspectiva, son República Checa (3.744 dólares) y Estonia (3.105 dólares), mientras que la menos internacionalizada es Polonia (1.169 dólares)⁶.

Se trata pues de un grupo de países que indudablemente ha tenido éxito a la hora de interesar a las empresas multinacionales en sus mercados y donde el proceso de internacionalización ha adquirido ya una profundidad semejante a la que encontramos en las economías comunitarias. Siguiendo la expresión utilizada por el Banco Mundial, quedarían encuadrados dentro del grupo de los países “globalizadores”, esto es, aquellos que participan activamente en los mercados globales. Por ello, estarían en mejor disposición de participar de los beneficios derivados de la integración económica.

La atracción de IED no sólo se ha realizado a través de la privatización de empresas de titularidad pública. Ésta ha sido sin duda la vía de penetración más importante en la primera oleada de reformas. Especialmente en los últimos años, cuando ya habían sido transferidos a la iniciativa privada buena parte de los establecimientos estatales más rentables y con más potencial de crecimiento, las inversiones de nueva planta han tomado su relevo hasta convertirse en el modo predominante de entrada de capital extranjero. En este contexto de apertura e internacionalización de los procesos económicos ¿qué ha sucedido con el mercado de trabajo? Para contestar esta pregunta seguiremos, como se indicó en la introducción, la evolución de las tres variables seleccionadas: empleo, salarios y productividad del trabajo.

Gráfico I
Stock acumulado de IED por habitante
(dólares)



Fuente: United Nations Conference on Trade and Development.

⁶ Todos ellos, en cualquier caso, se encuentran lejos de la economía española, donde este indicador superaba en 2002 los 5.000 dólares.

2.1 Empleo

En los primeros años de transformación, la destrucción de puestos de trabajo fue masiva y afectó a todos los países sin excepción⁷, en un contexto de profunda crisis sistémica; destrucción a la que contribuyeron tanto la herencia dejada por los regímenes burocráticos como las políticas económicas instrumentadas por los nuevos gobiernos comprometidos con el ideario liberal. A partir de 1992 (en Polonia), 1993 (en Eslovenia), 1994 (en Eslovaquia, Hungría y República Checa) y 1995 (en Estonia) su trayectoria económica ha mejorado de manera sustancial. Excepto las economías checa (en 1998) y eslovena (en 1999), ninguna de ellas ha vuelto a experimentar un retroceso en su Producto Interior Bruto (PIB). Entre 1995 y 2002, Estonia cosechó un crecimiento del producto espectacular, con una tasa de variación media anual superior al 5%, mientras que Eslovaquia y Polonia prácticamente duplicaron la registrada por la UE, situada en el entorno del 2%. Las economías eslovena y húngara también presentaron un balance económico satisfactorio, con un crecimiento ligeramente por debajo del 4%. Sólo la economía checa se mantuvo en una línea similar a la comunitaria, a todas luces insuficiente para avanzar por el camino de la convergencia.

Es importante hacer notar que no se trata sólo, ni fundamentalmente, de un cambio de naturaleza cuantitativa: transformación de la recesión en crecimiento, conforme a un movimiento pendular. El crecimiento ha estado propiciado por profundas transformaciones estructurales: nuevas relaciones de propiedad, amplia reestructuración industrial, rápida progresión del sector servicios, intensa desmonopolización de la economía, enérgica reorientación de los flujos comerciales hacia los mercados occidentales y, lo que más nos importa destacar ahora, creciente presencia de las corporaciones transnacionales.

Podemos convenir que, en principio, éste es un escenario más favorable para la creación de puestos de trabajo que el de comienzos de la década de los noventa. Pero ¿se han confirmado esas expectativas? Si nos atenemos a las estadísticas oficiales –que, por definición omiten el empleo que podría estar generándose en las actividades sumergidas^{8 9}– tan sólo dos de los seis países, Eslovenia y Hungría, presentaban en 2002 un balance ocupacional más favorable que en 1995. En Polonia no ha variado el nivel de empleo, mientras que en Eslovaquia, Estonia y República Checa se ha reducido. Con la excepción de la economía checa, la tasa de empleo (medida como el porcentaje de la población entre 15 y 64 años que tiene un puesto de trabajo) se situaba en 2002 en porcentajes inferiores a

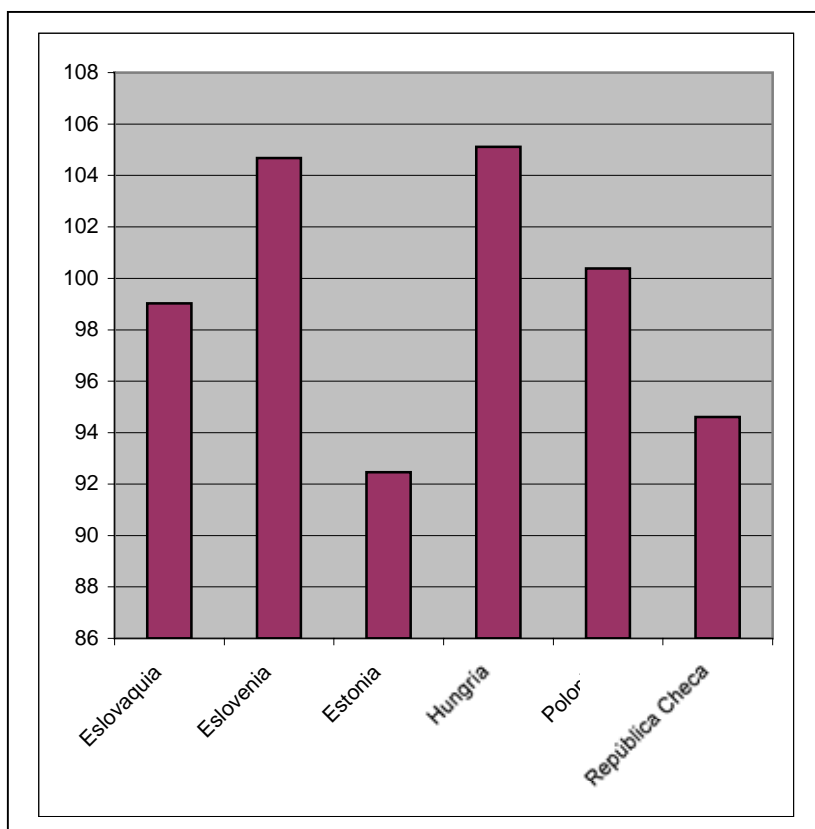
⁷ Con todo, las diferencias en la intensidad del proceso son notables. En 1995, la economía húngara tenía un 30% menos de empleo que en 1989, un 25% la eslovena, un 20% la eslovaca y la polaca y un 8% la checa.

⁸ Aunque por su propia naturaleza es difícil cuantificar, parece que en todos los países analizados se ha desarrollado con rapidez. Bajo este epígrafe se agrupa un amplio y difuso conjunto de actividades: personas inactivas o desempleadas que se han incorporado en este ámbito a la actividad económica, trabajo familiar no remunerado, personas de la tercera edad que complementan su pensión con ingresos irregulares, personas empleadas en la economía oficial y que, además, realizan uno o varios trabajos en la economía informal, empresarios que para abaratar los costes laborales y eludir sus obligaciones fiscales sumergen su actividad, empresas instaladas en la economía formal que subcontratan una parte del trabajo en la economía irregular con el objetivo de mejorar su posición competitiva.

⁹ En este sentido, no son pocos los que afirman que el empleo real es superior al reflejado en las estadísticas. Aunque también cabría señalar el ‘exceso’ que supone considerar el infraempleo que a menudo encontramos en la economía sumergida y una parte creciente de las nuevas ocupaciones creadas en la economía legal como empleo en sentido estricto.

los comunitarios; con respecto a Polonia la diferencia era de casi quince puntos porcentuales, y de ocho cuando la comparación se realiza con Eslovaquia y Hungría.

Gráfico II
Empleo 2002
(1995=100)



Fuente: United Nations Economic Commission for Europe.

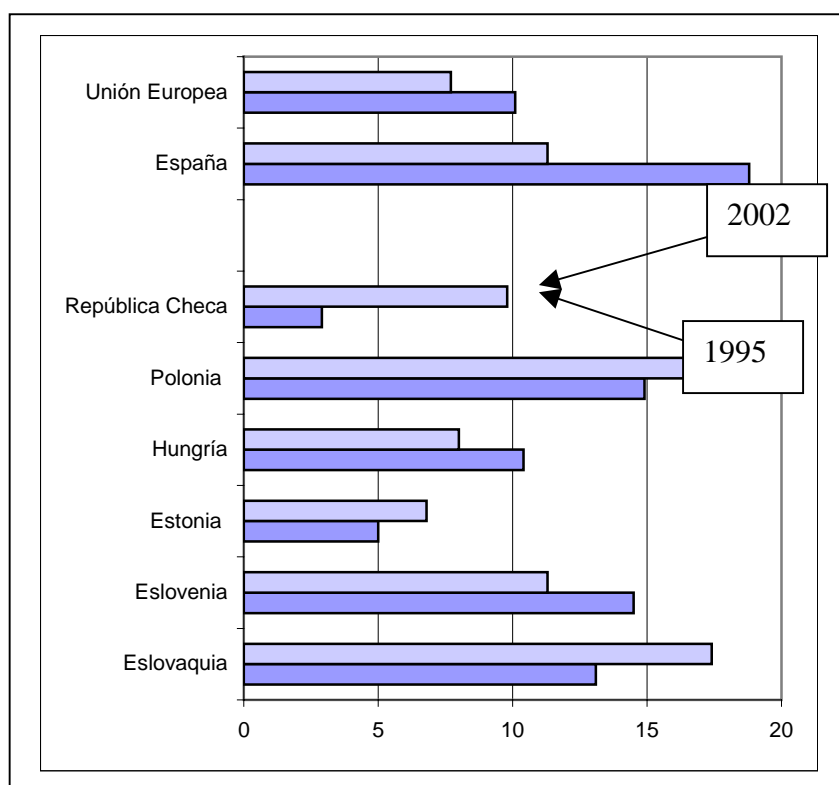
Acaso lo más significativo, habida cuenta del periodo de relativa bonanza económica, sea que durante los últimos años esta situación ha tendido a estabilizarse o, como en Polonia, a deteriorarse. Fruto de esta evolución, el *gap* entre las tasas de variación del PIB y del empleo ha sido ciertamente amplio en todos los países analizados, hasta el punto de que en algunos de ellos una progresión sustancial en el producto ha coincidido con una reducción en el nivel de ocupación.

Un proceso de creación de empleo que, en el mejor de los casos, puede calificarse de discreto y unas tasas de ocupación que ya se sitúan por debajo de las comunitarias explican que los niveles de desempleo se hayan mantenido en cotas relativamente elevadas, pese a la coyuntura económica expansiva. En 2002 este problema revestía particular intensidad en Eslovaquia y Polonia, donde casi el 20% de la población activa no encontraba un puesto de trabajo. En Eslovenia este porcentaje superaba el 10%, coincidiendo con el de la economía española, mientras que en, Hungría, República Checa y Estonia bajaba de esa cota; sólo este último presentaba una tasa de desempleo inferior a la comunitaria. Además, en todos ellos ha tendido a aumentar la parte de los trabajadores desocupados que busca un empleo sin conseguirlo durante más de un año. Si añadimos a esto que algunos grupos de población se han visto particularmente afectados por este problema –trabajadores con

perfiles educativos más bajos y que residen en regiones deprimidas, jóvenes, algunas minorías étnicas y discapacitados- se aprecia el carácter estructural del desempleo.

A la hora de valorar su magnitud real es preciso tener en cuenta que entre 1995 y 2001 en todos los países analizados, salvo en Hungría, ha retrocedido la tasa de actividad, medida como la relación existente entre la población económicamente activa (es decir, que tiene empleo o lo busca) y la población total. De modo que, paradójicamente, en un contexto económico relativamente favorable, una parte de la población en edad de trabajar se ha retirado del mercado laboral, renunciando así a permanecer en él como demandante de empleo. En Estonia, país que exhibe el porcentaje de población desempleada más bajo del grupo, la tasa de actividad se ha reducido en unos tres puntos porcentuales. Otro tanto ha sucedido en República Checa, otro país con niveles de paro inferiores al 10%. Hungría mantiene su desempleo en cotas asimismo modestas y en este caso ha aumentado la tasa de actividad, aunque se mantiene en niveles muy bajos, próximos a los de la economía española.

Gráfico III
Tasa de desempleo. 1995 y 2002
(Porcentaje de la población activa)



Fuente: United Nations Economic Commission for Europe.

Ante esta situación se abren tres líneas básicas de interpretación, no necesariamente incompatibles entre sí y que se pueden modular y combinar en diferentes grados. La primera se limita a insistir en el lastre de sobreocupación dejado por los regímenes burocráticos y la contrapartida en baja productividad del trabajo. Desde esta perspectiva una parte de las empresas todavía estarían ajustando sus plantillas a sus necesidades productivas y comerciales, o también se encontrarían en la fase de organizar los recursos laborales disponibles de manera más eficiente. En su versión más extrema –la

responsabilidad de que no se cree empleo reside en la herencia comunista, exculpando así a las políticas económicas aplicadas durante las reformas- ha perdido fuerza explicativa con el paso de los años; en especial en aquellos países que, habiendo aplicado los ajustes de plantilla con mayor contundencia durante la primera fase de las transformaciones, no presentan al final del periodo un saldo ocupacional significativamente mejor que el de los países poscomunistas próximos.

La segunda línea de interpretación sostiene que la nueva orientación de la política económica obliga a la obtención de mejoras en la productividad del trabajo –el tránsito a un crecimiento intensivo continuamente postergado por los sistemas de planificación burocrática- en el que las empresas y las economías nacionales encuentren la manera de adaptarse a un entorno más competitivo y abierto (por ejemplo, cerrando establecimientos en sectores hipertrofiados o impulsando actividades intensivas en la utilización de capital). Este proceso introduce evidentemente una importante restricción en las políticas ocupacionales de los gobiernos, si bien no justifica los deficientes resultados obtenidos por las mismas. Lo más importante para nuestro razonamiento es que los aumentos obtenidos en la productividad del trabajo (más adelante se examinará con más detalle este aspecto) y el consiguiente fortalecimiento de la posición competitiva de las empresas apenas se han convertido en más empleo.

La tercera aproximación a esta temática sugiere que, al igual que está ocurriendo con otros capitalismo emergentes y también con buena parte de los países desarrollados, el nuevo escenario económico, dominado por la mundialización de los mercados, ofrece limitadas posibilidades ocupacionales, sobre todo a los ‘outsiders’; esto es, desempleados estructurales, inactivos en edad de trabajar, empleados en la economía sumergida, trabajadores que tienen contratos precarios y personas con menores niveles de cualificación. Para estos grupos, la porosidad de la nueva dinámica económica es escasa; al contrario, más bien les instala en una situación de vulnerabilidad de la que, dada la creciente desigualdad en la distribución de la renta y los límites impuestos al gasto público, es difícil escapar para incorporarse en condiciones satisfactorias al mercado de trabajo.

Con la información estadística contenida en las páginas precedentes parece evidente que no se ha producido la secuencia prevista: mayor entrada de IED-mejor situación ocupacional del país. Al contrario, cuando se relacionan el empleo y el desempleo con la ratio stock de IED/PIB se aprecia que la entrada de capital extranjero se ha dado en paralelo a un deterioro del mercado de trabajo. Esto no significa, sin embargo, que exista una relación de causalidad que permita atribuir a los inversores foráneos el deficiente balance ocupacional. Tal responsabilidad, de existir, no es simple ni exclusiva, ya que, como se verá más adelante, en las empresas penetradas o controladas por el capital extranjero ha aumentado el empleo, sin que su repercusión sobre el de las empresas domésticas haya sido negativa en todos los casos.

El modesto crecimiento del empleo global en algunos países o, peor aún, el estancamiento o retroceso en otros ponen de manifiesto que, en todo caso, la repercusión de las IED en el nivel de ocupación global es limitada. En este sentido, hay que tener en cuenta que, incluso cuando el capital extranjero crea puestos de trabajo en términos netos – por ejemplo, a través de las inversiones de nueva planta-, una parte de las nuevas ocupaciones se nutre de trabajadores que ya tenían un empleo en alguna empresa pública o en el sector privado, por lo que su incidencia sobre el grupo de los desempleados estructurales o en las regiones deprimidas ha sido mucho menor. Por esa razón, no parece prudente hacer descansar exclusivamente la estrategia ocupacional en la internacionalización de su aparato productivo. En otras palabras, las políticas ocupacionales deben contar con, pero no depender de, los capitales foráneos. Las IED han sido en algunos casos un factor de creación de empleo, pero de limitado recorrido y claramente

insuficiente para ofrecer una solución satisfactoria a las necesidades ocupacionales de estos países.

Se ha señalado asimismo que las IED se diferencian de las operaciones financieras porque crean empleo estable. Por su propia naturaleza –se trata de inversiones destinadas a crear tejido productivo o a participar en la gestión de empresas que ya existen- tienen vocación de permanencia, frente a la volatilidad e inestabilidad de los capitales financieros. No obstante, en los últimos años algunas de las subsidiarias abiertas por las empresas multinacionales han sido cerradas para reabrir las en otros países que ofrecen condiciones competitivas más favorables, como salarios más bajos, una legislación medioambiental más permisiva o un tratamiento fiscal más generoso. Lo mismo está sucediendo en España, con deslocalizaciones que han beneficiado precisamente a los capitalismos emergentes de Europa central y oriental. La entrada de China y de otros países de bajos salarios en el “grupo de los globalizadores” sólo puede intensificar la redistribución internacional de los activos productivos de las grandes corporaciones. En todo caso, el grado en que este proceso afectará a cada país dependerá en buena medida de la calidad de la inversión recibida y de la relevancia de las redes creadas por la subsidiaria en el mercado local.

Si durante los primeros años de la transformación sistémica el capital extranjero tomó posiciones en los países ex comunistas a través de las privatizaciones, en los años siguientes han ganado terreno las inversiones del tipo “greenfield”. Como se ha señalado con frecuencia, aquéllas han comportado por lo general ajustes de plantilla, mientras que las segundas contribuyen positivamente a la dinámica ocupacional. Pero también en este caso hay que precisar que las subsidiarias pueden deteriorar el mercado de trabajo a través de las importaciones, sobre todo cuando compiten con los productores domésticos.

Por lo demás, acaso convenga llamar la atención sobre la excepcionalidad de la inversión foránea en el grupo de países analizados. Primero por la privatización masiva de empresas de titularidad pública, después por el rápido crecimiento de las inversiones de nueva planta y finalmente por su ingreso en la Unión Europea. Aunque previsiblemente en los próximos años continuarán siendo destinos atractivos para el capital extranjero, no cabe descartar una desaceleración en los flujos de inversión. A medida que se suavicen algunas de sus ventajas más llamativas –como los bajos costes laborales- y emerjan otros competidores con políticas también orientadas a la captación de IED y grupos multinacionales.

2.2 Salarios y productividad del trabajo

La evolución de los salarios es importante, al menos por dos razones. En primer lugar, porque es la principal –en muchos casos, la única- fuente de ingresos de la mayor parte de la población, por lo que su nivel de vida depende básicamente de lo que ocurra con esta variable. En segundo lugar, porque, junto a la productividad del trabajo, es uno de los factores determinantes de la competitividad de las empresas y de las naciones.

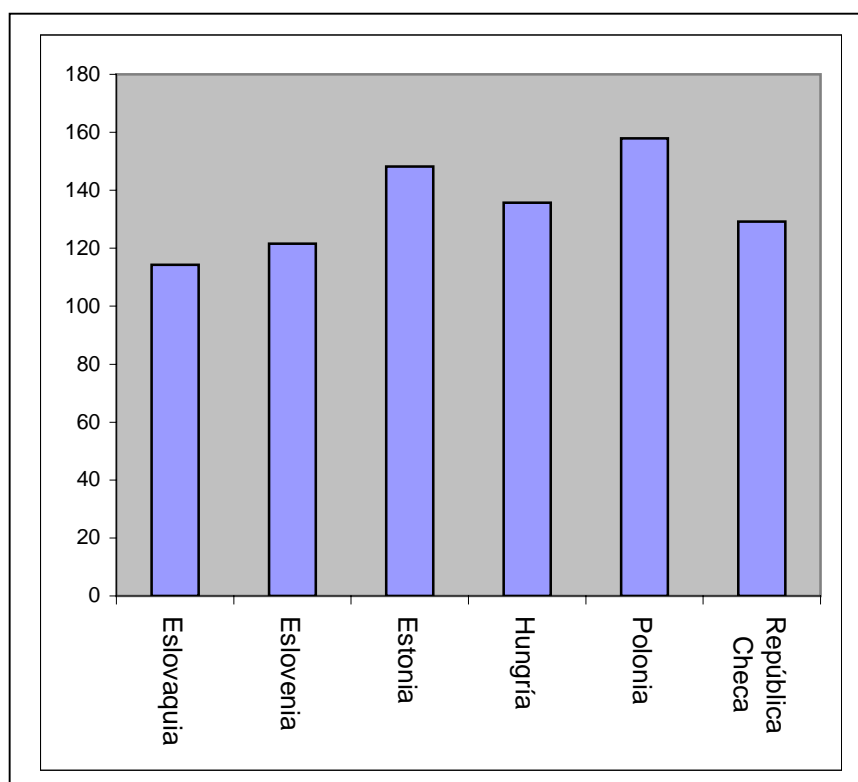
A diferencia de lo sucedido con el empleo, que apenas ha aumentado a pesar de la recuperación (en algunos casos intensa) de la actividad económica, los salarios promedio sí han progresado en este período más expansivo. Sobre todo en Polonia y Estonia, donde las ganancias acumuladas de capacidad adquisitiva fueron del 58% y 48%, respectivamente, lo cual significa un crecimiento medio anual de aproximadamente el 7 y 6% en cada caso. Menos impresionantes, pero ofreciendo también un balance salarial positivo, han sido los registros obtenidos por Hungría (36% y 4,5%), República Checa (29% y 3,8%), Eslovenia (22% y 2,8%) y Eslovaquia (14% y 2%).

Estos datos matizan aquellas previsiones de trazo grueso que aventuraban que el tránsito al capitalismo propiciaría un escenario dominado por la degradación y desvertebración social. Si, como hemos visto, el crecimiento, con sus características

actuales, no provee suficientes puestos de trabajo, sí parece sin embargo que una parte del mismo se ha convertido en salarios medios más elevados.

Pero tampoco cuadran las versiones más complacientes con las reformas. Primero, porque parecen (quieren) ignorar que los años siguientes al hundimiento de los regímenes comunistas –en un contexto de crecimiento desbocado de los precios- fueron testigos de un brutal retroceso de los salarios reales, por lo que la mejora posterior no ha supuesto sino la compensación de aquella pérdida. Además, como durante todo el período de reformas han aumentado las desigualdades en la distribución de la renta –aumentos significativos si se tiene en cuenta la situación relativamente igualitaria de la que partían- y los desequilibrios regionales, el abanico salarial se ha abierto, los niveles de desempleo se han mantenido en cotas elevadas y las tasas de actividad han experimentado un declive, puede afirmarse que la mejora salarial ha beneficiado a una parte (no necesariamente reducida) de la población trabajadora, la que vive en las grandes ciudades donde se concentran la actividad económica e inversora y las grandes infraestructuras y la que trabaja en el segmento empresarial más internacionalizado y dinámico, donde más presencia tienen las empresas multinacionales.

Gráfico IV
Salarios reales medios. 2002
(1995=100)



Fuente: The Vienna Institute for International Economic Studies.

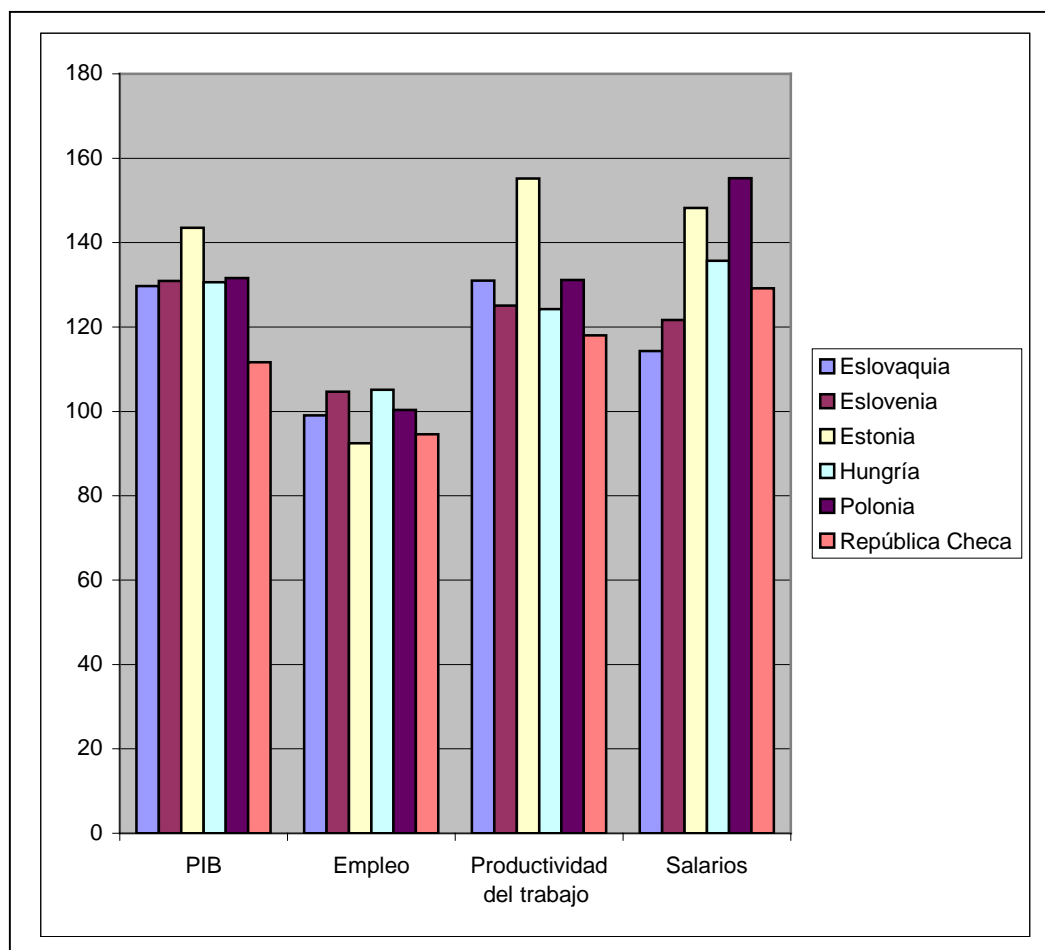
Antes mencionamos que la dinámica salarial influye sobre la posición competitiva de las empresas y las naciones, especialmente en economías que disponen de equipos e instalaciones productivas de relativa poca calidad, conforme a los estándares internacionales. Se ha señalado a menudo que la combinación de unos salarios bajos y una fuerza de trabajo cualificada representan, al menos durante estos años, la principal ventaja y argumento competitivo de las economías poscomunistas para encontrar acomodo en los mercados globales. Pero no es el único factor ni probablemente el más importante a medio y largo plazo. De ahí la necesidad de contemplar la evolución de la productividad del trabajo, que por definición incluye tanto los componentes no salariales como las mejoras técnicas, organizativas y de gestión o la mayor cualificación de la fuerza de trabajo. Para nuestro propósito, interesa sobre todo conocer cuánto ha aumentado este indicador en el período examinado y si ese aumento ha compensado el alza salarial.

Pues bien, la productividad del trabajo, ha experimentado notables progresos en los seis países analizados. El que exhibe mejores resultados es Estonia, cuya economía, de mantenerse el mismo ritmo registrado entre 1995 y 2002, duplicaría su productividad antes de finalizar la década. Eslovaquia y Polonia ofrecen un balance similar, con un aumento en este indicador superior al 30%, mientras que el obtenido en Eslovenia y Hungría ha sido del 25%. En último lugar se sitúa la economía checa, donde, pese a todo, ha crecido durante estos años alrededor de un 20%.

Durante los primeros años de la transformación sistémica las empresas, todavía mayoritariamente estatales, intentaron sobrevivir en las nuevas condiciones de mercado a través de la realización de drásticos ajustes de plantilla, destruyendo gran cantidad de puestos de trabajo heredados del período de la planificación burocrática. A pesar de que, como se ha indicado anteriormente, entre 1995 y 2002 apenas se han creado nuevas ocupaciones en términos netos o incluso se han reducido, el factor determinante de los progresos observados en la productividad del trabajo no han sido tanto las políticas de corte defensivo –reducir los costes presionando sobre el empleo– como el crecimiento del *output*, crecimiento que por lo demás ha descansado en una mejora tanto en la oferta productiva como en los servicios (gráfico V). En este sentido, parece que, una vez “dimensionadas” las empresas y adaptadas a los nuevos criterios de rentabilidad, las estrategias empresariales parecen encaminarse a reorganizar (y presionar sobre) las dotaciones de trabajo con el objeto de conseguir mejoras de eficiencia.

¿Existe algún grado de asociación entre la evolución de estas variables y la entrada de capital extranjero? El balance en términos de productividad del trabajo es favorable para las empresas penetradas por el capital extranjero. En el caso de las privatizaciones, los inversores extranjeros han pasado a controlar los establecimientos más rentables y competitivos (las joyas de la corona); y en cuanto a las inversiones de nueva planta, el equipo productivo con el que operan incorpora los estándares occidentales, sobre todo cuando se trata de subsidiarias que producen para la exportación. En parecido sentido influyen los sistemas organizativos y de gestión aplicados en estas empresas. Como consecuencia de los mayores niveles de productividad del trabajo, los salarios son generalmente más elevados que en el conjunto de la economía y que en las empresas domésticas que operan en el mismo sector. Y también favorece un empleo de más calidad. Ésta es mayor cuando el puesto de trabajo se localiza en empresas que operan en mercados dinámicos y diferenciados; lo contrario sucede cuando los empleos se crean en las que desarrollan su actividad en ámbitos poco diferenciados, donde hay una intensa competencia procedente de otros capitalismos emergentes, o en segmentos productivos donde ya existen altos niveles de saturación del mercado. En fin, la calidad del empleo se traduce en salarios más elevados, posibles gracias a que la productividad del trabajo también es mayor, y en mayores posibilidades de formación y promoción profesional.

Gráfico V
Factores competitivos. 2002
(1995=100)



Fuente: The Vienna Institute for International Economic Studies y United Nations Economic Commission for Europe.

3 COMPORTAMIENTO DEL EMPLEO, LA PRODUCTIVIDAD Y LOS SALARIOS EN LAS EMPRESAS EXTRANJERAS Y DOMÉSTICAS DEL SECTOR MANUFACTURERO

En este apartado analizaremos la evolución de las tres variables seleccionadas -empleo, productividad y salarios- en los sectores manufactureros de los mismos seis países poscomunistas examinados antes. Las estadísticas utilizadas se refieren a los años comprendidos entre 1995 y 2001 y permiten distinguir la trayectoria de dichas variables en las empresas participadas por capitales extranjeros (EEs) y en las empresas domésticas de capital nacional (EDs)¹⁰

Los datos revelan de forma concluyente grandes divergencias entre el comportamiento del empleo en las empresas extranjeras, en las que aumenta en cuantía muy significativa, y

¹⁰ Proceden del Vienna Institute for International Economic Studies. Debido a la metodología de recopilación de la información, los datos no son directamente comparables con los de la sección precedente. En algunos casos, que se precisarán en cada momento, no se dispone de información de todos los países y años.

en las empresas domésticas, en las que disminuye con una intensidad aún mayor. Al margen de esas trayectorias generales, el panorama de la evolución de la ocupación en los países seleccionados es poco uniforme y muestra en cada país y en cada sector manufacturero comportamientos específicos que cargan de singularidad las tendencias que dominan los movimientos del empleo en las EEs y, en un sentido diferente, en las EDs.

La evolución de la productividad del trabajo permite agrupar a los países en dos grandes conjuntos. En el formado por Eslovaquia, Polonia y República Checa, la productividad aumenta en las empresas extranjeras en mayor proporción que en las domésticas. Al final del periodo, el diferencial de productividad entre ambos tipos de empresas es muy alto en Eslovaquia y República Checa (las EEs casi duplican los valores registrados en las EDs) y algo menor en Polonia (un 54,3% mayor en las EEs). Lógicamente, en estos países los salarios por empleado también aumentan en mayor cuantía en las empresas extranjeras, aunque en el caso eslovaco no se dispone de datos y debemos considerar la afirmación anterior como mera conjetura que no cuenta con el respaldo estadístico que encontramos en los otros dos países.

Cuadro 1. Evolución de las variables seleccionadas en el sector manufacturero
(Variación porcentual entre 1995 y 2001)

	Empleo		Productividad por empleado		Salarios por empleado	
	EEs	EDs	EEs	EDs	EEs	EDs
Eslovaquia	+ 134,9	- 44,8	+ 108,3	+ 58,9	-	-
Eslovenia	+ 82,0	- 20,2	+ 109,5	+ 126,8	* + 46,1	* + 48,5
Estonia	+ 312,9	- 2,9	+ 68,1	+ 111,4	+ 29,3	+ 95,9
Hungría	+ 29,2	- 7,4	* + 40,5	* + 100,4	+ 162,5	+ 121,7
Polonia	+ 42,5	- 42,8	* + 92,0	* + 67,8	+ 208,3	+ 175,7
R. Checa	* + 181,0	* - 19,1	* + 32,9	* + 18,1	* + 105,1	* + 57,2

Fuente: Elaboración propia con datos del Vienna Institute for International Economic Studies.

* Salarios eslovenos: 2001/1997. Productividad húngara: 2001/1997. Productividad polaca: 1998/1995. Empleo y productividad checos: 1999/1995. Salarios checos: 1999/1997.

En el otro grupo, conformado por Eslovenia, Estonia y Hungría, sucede lo contrario, la productividad por empleado aumenta en mayor proporción en las EDs. Fenómeno que desbarata más de un apriorismo ideológico y que resultará especialmente extraño a los que consideran inequívoca la capacidad modernizadora que aportan los capitales productivos extranjeros y desdeñaron el potencial de crecimiento que atesoraban las economías poscomunistas. No menos sorprendidos se sentirán los que juzgan indiscutible que la presencia creciente de capitales productivos extranjeros desemboca inevitablemente en tejidos económicos nacionales atrasados, incapaces de competir en mercados abiertos y competitivos e imposibilitados, por tanto, de modernizarse.

Lógicamente también, los salarios por empleado deberían haber aumentado más en las EDs de los países que forman el segundo grupo mencionado, y así sucede en los dos primeros, donde las diferencias de productividad, siempre a favor de las EEs, disminuyen y acaban siendo al final del periodo de un 40,9% en Eslovenia y de un 24,1% en Estonia. Pero en Hungría, la evolución de los salarios por empleado presenta rasgos singulares ya que crecen más en las EEs, a pesar de que su productividad aumentó mucho menos que en las EDs; fenómeno que pudo ocurrir gracias al mantenimiento de un importante diferencial en la productividad por empleado favorable a los establecimientos con capital foráneo, que registraban al final del periodo una productividad notablemente superior (en un 123,7%), pese a su menor crecimiento, a la de las empresas domésticas.

Tras esta primera aproximación a la contradictoria evolución de las variables seleccionadas, intentaremos que un análisis pormenorizado de cada variable arroje alguna

luz interpretativa a las grandes tendencias y diferencias contempladas y nos permita plantear hipótesis que contribuyan a explicar el papel jugado por las IED en dicha evolución.

3.1 Empleo

Si bien el deterioro del empleo manufacturero conjunto de los seis países analizados ha sido paralelo al aumento del stock de IED, la coincidencia en el tiempo de ambos fenómenos no autoriza a establecer una relación causal entre ellos, ya que esa pérdida global de empleos ha sido consecuencia de dos movimientos de signo contrario que han afectado a todos los países: aumento notable de la ocupación en las empresas extranjeras y disminución, aún más importante en general, en las empresas domésticas.

A pesar de que el nivel de ocupación global en el sector manufacturero retrocedió fuertemente en Eslovenia, Eslovaquia y Polonia y apenas se vio afectado, positivamente, en Hungría y, menos aún, en República Checa, el aumento del empleo vinculado a las IED no ha sido ni poco importante ni, mucho menos, irrelevante. Lo que sucede es que su impacto positivo quedó difuminado en casi todos los casos por las pérdidas sufridas en el empleo vinculado a las empresas domésticas. Sólo en Hungría y, en menor medida, Polonia puede afirmarse que el impacto global de las IED ha sido relativamente limitado, al menos en este periodo y en comparación con los otros países, por su menor incidencia en la creación de puestos de trabajo en las empresas participadas por capitales extranjeros.

Pueden observarse trayectorias muy diferentes en el empleo del sector manufacturero de cada país, con tres grupos claramente delimitados: aumenta en Estonia y Hungría y disminuye en Eslovenia, Eslovaquia y Polonia, mientras prácticamente se mantiene en República Checa. Diferencias que son fruto de los dos movimientos de signo contrario mencionados que pueden observarse en todos los países. Como resultado, disminuye la ocupación en las empresas domésticas (1.205.644 empleos en el conjunto de los seis países analizados) y aumenta en las empresas extranjeras (531.547 puestos de trabajo que suponen un crecimiento del 65,1% del nivel de partida en 1995)

Cuadro 2. Evolución del empleo manufacturero entre 1995 y 2001

	Total sector manufacturero		Empresas domésticas (EDs)		Empresas con participación extranjera (EEs)	
	Ganancia o pérdida de empleo	Variación porcentual (2001/1995)	Pérdida de empleo	Variación porcentual (2001/1995)	Ganancia de empleo	Variación porcentual (2001/1995)
Estonia	+ 25.935	+ 27,1	- 2.495	- 2,9	+ 28.429	+ 312,9
Hungría	+ 48.026	+ 6,2	- 35.686	- 7,4	+ 83.712	+ 29,2
R. Checa*	+ 641	+ 0,1	- 176.013	- 19,1	+ 176.654	+ 181,0
Eslovenia	- 27.569	- 11,5	- 44.360	- 20,2	+ 16.791	+ 82,0
Eslovaquia	- 117.853	- 23,6	- 197.534	- 44,8	+ 79.681	+ 134,9
Polonia	- 603.276	- 28,8	- 749.556	- 42,8	+ 146.280	+ 42,5
	Pérdida de empleo	Variación porcentual (2001/1995)	Pérdida de empleo	Variación porcentual (2001/1995)	Ganancia de empleo	Variación porcentual (2001/1995)
Total 6 países	- 674.097	- 14,3	- 1.205.644	- 30,9	+ 531.547	+ 65,1

Fuente: Elaboración propia con datos del Vienna Institute for International Economic Studies.

*En el caso de República Checa, los datos disponibles se refieren al periodo 1999/1995.

La evolución del empleo está condicionada por muy diferentes factores entre los que no tienen importancia menor los relacionados con la trayectoria histórica de cada país, anterior a 1989, y con la gestión de la transformación económica realizada por los primeros gobiernos poscomunistas, en los años inmediatamente posteriores a 1989.

Así, la débil pérdida de puestos de trabajo en las EDs de Hungría a partir de 1995 puede estar relacionada con las políticas aplicadas por los nuevos gobiernos democráticos durante los primeros años de la transición, que favorecieron un hundimiento muy rápido del empleo manufacturero. Como consecuencia, en 1995 (año que hemos tomado como punto de partida para nuestro análisis), la base productiva de la economía húngara se hallaba menos sobredimensionada que en el resto de países. Además, debe tenerse en cuenta que el tejido productivo húngaro era, antes de 1989, más competitivo que el de los otros países analizados y estaba más vinculado a los mercados occidentales, factores que han podido tener cierta influencia en el desarrollo de un proceso modernizador más rápido e intenso que podría ayudar a explicar la menor destrucción de puestos de trabajo a partir de 1995.

La pequeña disminución del empleo en las EDs de Estonia desde 1995 tiene un carácter relativo, ya que el hundimiento del producto (y de la ocupación manufacturera) en los años anteriores fue enorme¹¹ y partía en 1995 de una estructura industrial muy depurada, que había sufrido previamente un ajuste excesivamente riguroso. La muy fuerte dependencia de la industria estonia respecto al mercado ruso ocasionó, al producirse la independencia del país, la ruptura de sus canales tradicionales de aprovisionamiento y venta y enormes desajustes que ocasionaron pérdidas de producto y empleo industriales que solo tienen parangón en los otros países bálticos que siguieron similar suerte histórica.

Las graves pérdidas de empleo en las EDs de Eslovaquia y Polonia en el periodo analizado podrían estar relacionadas con la premiosidad con las que los primeros gobiernos poscomunistas acometieron los necesarios procesos de privatización y reforma industrial (dados los mayores problemas políticos para llevar a cabo las reformas económicas en estos dos países, que aplazaron buena parte del ajuste productivo a la segunda mitad de los años noventa) y con un tejido industrial heredado del periodo soviético más inadaptado a los nuevos mercados exteriores, más envejecido y, por tanto, más atrasado que el existente en 1995 en otros países vecinos, como Eslovenia, Hungría o República Checa.

Por otra parte, en el aumento del empleo vinculado a las EEs a partir de 1995 pueden observarse grandes diferencias entre Hungría y Polonia, por un lado, y Estonia y República Checa, por otro. En los dos primeros países, la ocupación generada por este tipo de empresas creció entre 1995 y 2001 en un 29% y un 42%, respectivamente; mientras en los dos últimos, aumentó en unos espectaculares 313% y 181%. Eslovaquia, con un incremento del 135%, y Eslovenia, del 82%, ocupan una posición intermedia en la dinámica ocupacional de estas empresas. A lo largo del período se evidencia, por tanto, una muy desigual capacidad para generar o mantener puestos de trabajo por parte de las EEs en los diferentes países: pequeña en los casos de Hungría y Polonia (crecimiento anual acumulativo del empleo del 4,4% y 6,1%) y relativamente importante en Estonia y República Checa (26,7% y 29,5%), con la mencionada posición intermedia de Eslovenia y Eslovaquia (10,5% y 15,3%).

Ese diferente impacto de las IED sobre el empleo vinculado a las EEs se aprecia incluso en países que han conseguido niveles similares de capital productivo extranjero. Así sucede, al comparar la capacidad de estas firmas de generar puestos de trabajo en Eslovaquia y Polonia, países que en 2001 habían conseguido alcanzar un stock acumulado

¹¹ La producción industrial de 1994 en Estonia había caído en un 52,9% respecto a su nivel de 1989, mientras que la destrucción de tejido industrial en los demás países fue inferior, entre el 34% de Eslovenia y República Checa y el 30% de Polonia, y alcanzó su nivel mínimo con anterioridad, en 1992 en Hungría y Polonia y en 1993 en Eslovaquia, Eslovenia y República Checa.

de IED por habitante muy parecido (tanto en el conjunto de la economía, en torno a 1.200 euros, como en el sector manufacturero, de 513 euros en Eslovaquia y de 426 en Polonia). Se puede observar ese mismo fenómeno en Hungría y Estonia, que alcanzaron un similar nivel de stock de IED por habitante (alrededor de 2.500 euros) que afectaba de forma muy diferente a sus respectivos sectores manufactureros (ya que, en este ámbito, la IED no llegaba en Estonia ni a la mitad de los 1.222 euros por habitante alcanzados por Hungría), y se puede comprobar la muy superior capacidad de los inversores foráneos para generar empleo en la economía estonia frente a los pobres resultados que presenta la húngara.

En el mismo sentido, República Checa, con un nivel de stock de IED por habitante semejante al de Hungría y muy superior al de Estonia, especialmente en el sector manufacturero (donde también dobla, con 1.124 euros por habitante, el de este último país) muestra una capacidad para generar empleo sustancialmente mayor a la de Hungría, pero muy alejada de la de Estonia. Y otro tanto ocurre en Eslovenia, con niveles de IED por habitante (1.483 euros en el conjunto de la economía y 673, en el sector manufacturero) muy superiores a los de Eslovaquia, que inciden en un crecimiento del empleo en las empresas extranjeras muy inferior.

Podemos concluir, por tanto, que el nivel de ocupación manufacturera directamente vinculada o generada por las EEs es relativamente autónomo de la mayor o menor cuantía de los capitales extranjeros o de la intensidad de su presencia productiva en el país y en el propio sector manufacturero. Dicho de otra manera: una presencia similar, en términos de stock acumulado de IED por habitante, se traduce en una capacidad para generar y mantener empleo muy diferente en cada país.

Por industrias, es la fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación (CIU rev. 3, código 32) la que experimenta una ganancia mayor de empleos en las EEs (en torno a un 200%), seguida de cerca por las industrias de automoción (CIU rev. 3, códigos 34 y 35), ambas de media-alta tecnología. Datos que permiten afirmar que no son las firmas de las industrias de baja tecnología e intensivas en trabajo (las de textil y confección por ejemplo, CIU rev. 3, códigos 17 y 18) ni las de alta tecnología basadas en la ciencia (por ejemplo la de instrumental médico, de precisión, óptico y de relojería, CIU rev. 3, código 33) las que aumentan en mayor porcentaje su empleo, sino aquellas que cuentan con mercados internacionales más amplios y en las que predominan factores productivos de relativamente alta cualificación e intensidad tecnológica.

Al analizar más detenidamente la evolución de las industrias en las que las EEs generan más empleo, las de automoción por ejemplo, se confirma que la IED no ha jugado en todas las economías de acogida el mismo papel: en algunas de ellas (especialmente en la húngara y en el código 35, CIU rev. 3) ha contribuido a reafirmar y renovar el tejido productivo nacional y a impulsar la creación de puestos de trabajo en las EDs, mientras que en otras ha sido mucho más agresiva con el empleo local, sea porque a las firmas domésticas la nueva competencia directa les resulte insostenible, sea porque el aumento de la producción de algunas empresas extranjeras requiere que sus compras a proveedores exteriores crezcan en detrimento de sus antiguos suministradores locales.

3.2 Productividad del trabajo

La primera evidencia que surge del análisis de los datos de valor añadido por empleado en el sector manufacturero es la mayor productividad de las EEs; evidencia que se manifiesta de forma rotunda y sin excepción en todos los países y en todos los años del periodo en los que hay datos disponibles. En 2001, en los países en los que el diferencial de productividad entre empresas extranjeras y doméstica era menor, Eslovenia y Estonia, la productividad del trabajo en las EEs era un 41% superior, mientras que en Eslovaquia y Hungría la diferencia era máxima, un 123%, y doblaba la de las EDs.

La segunda evidencia, menos lógica y esperable, es que las diferencias de productividad entre ambos tipos de empresas no reflejan una tendencia clara o dominante a aumentar (ni a disminuir). A lo largo del periodo, dichas diferencias crecen en Eslovaquia, Polonia y República Checa; pero tienden a disminuir en Eslovenia, Estonia y Hungría, donde los incrementos de productividad fueron mayores en las EDs. La conclusión parece clara: la presencia creciente de IED en estos países y el mayor peso de las EEs en sus producciones manufactureras no siempre implican un distanciamiento en su productividad respecto a la de las EDs; más aún, en algunos países el *gap* de productividad entre unas y otras tiende a disminuir.

Cuadro 3. Valor añadido por empleado en las EEs del sector manufacturero
(EDs = 100)

	Eslovaquia	Eslovenia	Estonia	Hungría	Polonia	República Checa
1993	129,8				125,0	151,0
1994	145,6	163,8			125,3	131,1
1995	170,3	152,6	177,7		134,9	181,5
1996	157,7	137,6	143,4		151,8	183,4
1997	232,8	137,6	145,8	319,1	149,4	194,8
1998	233,0	142,9	143,5	277,1	154,3	184,2
1999	225,1	153,1	148,9	273,8		204,2
2000	225,3	144,1	147,0	191,7		
2001	223,4	140,9	141,3	223,7		

Fuente: Elaboración propia con datos del Vienna Institute for International Economic Studies.

En los países en los que la desigualdad de partida era menor, Eslovaquia, Polonia y República Checa, el diferencial de productividad aumentó, hasta alcanzar al final del periodo el 100% en Eslovaquia, en 2001, y en República Checa, en 1999, y un 54% en Polonia, en 1998. Lo contrario ocurrió en Eslovenia, Estonia y Hungría, donde el aumento de la producción y las ventas manufactureras de las EEs no se vio acompañado de un aumento paralelo del valor añadido, dado que las importaciones y compras en los mercados nacionales aumentaron en mayor proporción que en las empresas domésticas.

El resultado de esos movimientos del diferencial de productividad del trabajo, que menguaba en los países que partían con una brecha mayor mientras crecía en los que presentaban menores diferencias, es de gran importancia: las diferencias extremas se reducen y las diferencias en las productividades medias de unas y otras, siempre favorables a las EEs, experimentan pequeñas variaciones. Así, el despliegue y desarrollo de la inversión productiva extranjera antes que incrementar las diferencias extremas de productividad entre empresas de capital nacional y empresas controladas por capitales extranjeros, las ha reducido. Cuando se contempla la situación de la productividad del trabajo en algunas industrias seleccionadas comprobamos que es un fenómeno infrecuente, pero no excepcional, que el valor de este indicador en las EDs supere el alcanzado en las EEs. Hungría es el único país que, siempre y en todos los sectores considerados, presenta una mayor productividad en estas últimas.

Es importante señalar que en todos los países poscomunistas analizados, el aumento de la productividad laboral en las EEs es compatible con el avance del empleo. En cambio, la mejora obtenida en las EDs se basó, en parte, en la reducción del número de puestos de trabajo. Así, la destrucción de empleo y el aumento porcentual de la productividad en las EDs de Eslovaquia, Polonia y República Checa fueron bastante parejos. Pero en Eslovenia, Estonia y Hungría la reducción en la ocupación fue menos intensa y mucho menor que el

aumento de la productividad, lo cual permite atisbar en los establecimientos controlados por el capital nacional de estos últimos países mejoras productivas de mayor alcance que en las de los primeros.

Si analizamos las relaciones entre productividad y empleo en una industria tan relevante como la de fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación (CIU rev. 3, código 32), observamos que el empleo aumentó en las EEs en torno a un sobresaliente 200% mientras su productividad experimentó una ganancia significativamente menor de alrededor de un 37%; en el mismo periodo y en el mismo sector, las EDs reducían su empleo en casi un 50% y aumentaban su productividad en un 90%. Pareciera como si la creciente presencia de firmas extranjeras en esta industria de media-alta intensidad tecnológica sometiera a las controladas por el capital nacional a una presión competitiva que provoca la desaparición de los empleos menos productivos. Algo parecido ocurrió en otras industrias de similar calado tecnológico, como las de automoción, pero también en las de fabricación de textiles, de baja tecnología e intensivas en trabajo.

De hecho, sólo en las industrias de confección, de bajo perfil tecnológico, y en algunos países (Estonia, Hungría y, en cuantía mínima, República Checa) puede observarse que las empresas domésticas aumenten al tiempo el empleo y la productividad. Fenómeno ciertamente inusual que podría estar vinculado al hecho de que en esta industria los capitales productivos extranjeros han seguido utilizando como vía privilegiada de penetración, antes que la inversión productiva directa, el desarrollo de alianzas entre empresas (concretadas en diferentes formas de cooperación y subcontratación internacional de fabricación) que fueron especialmente frecuentadas en los primeros años de la transición y que permitieron el mantenimiento del tejido productivo nacional al favorecer ciertos aprendizajes técnicos e industriales y, sobre todo, una más fácil y rápida adaptación a los requerimientos y niveles de calidad exigidos por la demanda occidental. No obstante, es difícil confirmar esta hipótesis de los efectos menos nocivos sobre los niveles de ocupación de formas de internacionalización productiva diferentes a la IED, como la subcontratación internacional, ya que sus consecuencias sobre el empleo e incluso sobre la productividad del trabajo pueden ser tan contradictorias como las de la IED: si bien pueden contribuir a mantener empleos en las empresas nacionales subcontratadas y a la asimilación de nuevos métodos de gestión empresarial, también pueden provocar destrucción de puestos de trabajo en otras empresas domésticas, desbarajustes en las relaciones y canales comerciales nacionales preexistentes y mantenimiento de tecnologías y medios de producción obsoletos.

3.3 Salarios

Los datos sobre la evolución de los salarios son más incompletos que los del empleo o la productividad, tanto en lo que se refiere a los países (no hay información para Eslovaquia) como al periodo de referencia (hay menos años disponibles); además, las estadísticas sobre Eslovenia se refieren a costes laborales en lugar de a gastos salariales, como en los otros países.

Partiendo de estas limitaciones, puede observarse que en todos los países los salarios de las empresas participadas por capitales extranjeros son superiores a los de las empresas domésticas, como era de esperar dadas las desigualdades en productividad, calidad del capital físico y humano o capacidad de gestión. También cabe resaltar las grandes diferencias entre países: los salarios de las EEs son superiores a los de las EDs en un 73,9% en Hungría, en torno al 30% en Polonia, República Checa y Estonia, pero sólo en un 10% en Eslovenia.

La evolución de los salarios manufactureros ofrece pocas semejanzas entre los países analizados. En Estonia disminuyen las distancias salariales entre EEs y EDs; los salarios en

las primeras se multiplican por 1,3, mientras que en las segundas lo hacen por 2. En Hungría, en cambio, esas distancias aumentan, especialmente en el periodo 1993-1996; después disminuyen y se mantienen. El resultado final es que se multiplican por 2,6 en las EEs y por 2,2 en las EDs. En los otros tres países las diferencias entre ambos tipos de empresas son menores que en Hungría, tras seguir trayectorias muy diferentes: se multiplican por 1,5 tanto en las EEs como en las EDs eslovenas (tras aumentar entre 1997 y 1999 y disminuir aún más los dos años siguientes); se multiplican por 3,1 en las EEs y por 2,8 en las EDs polacas (tras disminuir y después aumentar aún más); y se multiplican por 1,15 en las EEs y por 1,09 en las EDs checas (tras aumentar las diferencias entre 1997 y 1999)

Cuadro 4. Salarios por empleado en las EEs

(EDs = 100)

	*Eslovenia	Estonia	Hungría	Polonia	República Checa
1993			128,3	129,6	
1994			138,2	127,5	
1995		193,1	146,9	117,8	
1996		133,9	193,1	121,7	
1997	112,3	133,5	176,4	121,5	123,6
1998	112,7	132,9	171,5	124,3	123,7
1999	114,7	134,4	176,5	nd	130,5
2000	110,7	127,6	149,8	131,9	
2001	110,4	127,5	173,9	131,7	

Fuente: Elaboración propia con datos de Vienna Institute for International Economic Studies. En Eslovaquia no hay datos disponibles.

* En Estonia, Hungría, Polonia y República Checa, los datos son salarios medios anuales por empleado, pero en Eslovenia se ofrecen como costes laborales, que incluyen los costes de seguridad social a cargo de la empresa, y se han tenido que estimar los costes laborales por empleado

La hipótesis que parece afirmarse con estos datos es que las IED no contribuyeron a consolidar grandes diferencias entre los salarios percibidos por los trabajadores de las EEs y los de las EDs, con la excepción húngara, donde el *gap* fue en aumento y la distancia entre las remuneraciones pagadas en ambos tipos de empresas ha alcanzado mayores cotas (casi un 75% superior en las primeras). Pero dicha hipótesis, aún en caso de confirmarse, sería sólo una parte de una realidad más compleja; ya que al considerar los ingresos medios del conjunto del sector manufacturero o de cada una de sus industrias, la desigualdad salarial entre EEs y EDs ha podido disminuir (o aumentar en poca cuantía), mientras se desarrollaban fuertes polarizaciones de las percepciones de las diferentes categorías laborales en el interior de las empresas, tanto en las participadas por capitales extranjeros como en las controladas por capitales nacionales.

Dado que no disponemos de datos sobre la evolución de la dispersión de rentas salariales por categorías laborales ni en el conjunto del sector manufacturero ni en las diferentes industrias, no podemos comprobar si el abanico salarial se ha ampliado o ha disminuido. No obstante, es posible intentar con los datos disponibles una aproximación indirecta y averiguar si, en diferentes industrias significativas, la distancia entre la que presenta mayores niveles salariales medios y la que ofrece los niveles más reducidos tiende a aumentar o a disminuir.

Así considerado, el abanico salarial no muestra una tendencia concluyente hacia una mayor homogeneidad o dispersión: en las EEs las diferencias en las remuneraciones aumentaron significativamente en Eslovenia y, en mucha menor cuantía, en Hungría y

República Checa; mientras se redujeron en Polonia y, en mayor medida, en Estonia. En las EDs, disminuyeron en Eslovenia, Estonia y Hungría, mientras aumentaron en Polonia y República Checa. Hungría es el único país en el que las diferencias salariales en las EDs de los sectores analizados son mayores que en las EEs.

Cuadro 5. Diferencias entre la industria en la que existen mayores niveles salariales respecto a la que ofrece los niveles más reducidos (= 100) en las EEs y en las Eds

	Eslovenia		Estonia		Hungría		Polonia		República Checa	
	EEs	EDs	EEs	EDs	EEs	EDs	EEs	EDs	EEs	EDs
1995	202,4	178,0	293,2	175,9	204,6	291,4	272,2	153,5	192,5	155,0
2001	301,9	156,1	201,3	155,1	237,0	248,4	248,7	206,7	198,9	173,1

Fuente: Elaboración propia con datos del Vienna Institute for International Economic Studies. En Eslovaquia no hay datos disponibles. Datos de 1995, salvo en Eslovenia y República Checa, 1997. Y datos de 2001, excepto en República Checa, 1999.

Los datos anteriores, sin ser concluyentes, permiten confirmar que una presencia creciente de capitales productivos extranjeros no necesariamente provoca mayores diferencias en las retribuciones de los trabajadores.

Si comparamos las diferencias salariales y de productividad del trabajo en el tejido empresarial doméstico y en el que cuenta con capitales productivos extranjeros podemos obtener otra importante conclusión: no existe una relación estrecha entre las diferencias salariales y las observadas en productividad del trabajo, ni en las EEs ni en las EDs. En Hungría, que presentaba en 2001 las mayores diferencias, los salarios en las EEs eran superiores en un 73,9% a los de las EDs, mientras que la productividad era superior en un 123,7%. En el extremo opuesto, Eslovenia, con diferencias salariales en 2001 entre EEs y EDs de tan sólo un 10,4% y un diferencial de productividad del 40,9%, siempre a favor de las EEs. En República Checa, las distancias de productividad y salarios entre empresas extranjeras y domésticas son también muy importantes, pero una diferencia de productividad del 104,2% es compatible con una diferencia salarial de tan sólo un 30,5%. Estonia y Polonia muestran mayor proximidad: en el primer caso, a una diferencia de productividad del 41,3% le corresponde una diferencia salarial del 27,5%; mientras que en Polonia, las diferencias eran, respectivamente, del 54,3% y del 31,7%.

4. EFECTOS DE LA IED SOBRE EL MERCADO LABORAL. NOTA FINAL

Si, como hemos comprobado, el nivel del empleo manufacturero vinculado o generado por las EEs es relativamente autónomo de la cuantía de los capitales extranjeros localizados en cada economía nacional, deben ser otros los factores que expliquen esa desigual capacidad de las IED para generar empleo y que nos permitan conocer por qué los efectos positivos de los capitales foráneos sobre el nivel de ocupación o la productividad del trabajo llegan a ser mayores (o menores) que los posibles perjuicios que puede ocasionar.

Junto a las indudables y publicitadas ventajas y oportunidades que aportan, las IED pueden generar también restricciones y obstáculos al desarrollo económico de los países de acogida. Potenciales efectos nocivos que están relacionados, en primer lugar, con la pérdida de empleos o cualificaciones en el conjunto de la economía; en segundo lugar, con la consolidación exclusiva de los sectores y las ventajas comparativas tradicionales; y en tercer lugar, pero de no menor importancia, con el posible aumento de las desigualdades sectoriales, territoriales o sociales hasta umbrales no compatibles con el apoyo social

mayoritario que requiere el funcionamiento eficiente de las nuevas relaciones e instituciones económicas y la estabilidad del nuevo régimen democrático.

Entre los factores que determinan el sentido y la intensidad de las influencias de los capitales productivos extranjeros sobre las dinámicas de los mercados laborales de los países en los que se instalan se encontrarían, junto a las características particulares de las inversiones extranjeras captadas, la estructura productiva y el tamaño de la economía del país de acogida o las estrategias de las propias firmas controladas o participadas por el capital foráneo y de los gobiernos que facilitan y negocian las condiciones de esa presencia, especialmente en los casos de las grandes inversiones estratégicas. La desigual intensidad en la utilización del factor trabajo, las tecnologías que predominan en las industrias afectadas por la inversión o las relaciones que establecen las empresas de capital extranjero con los agentes económicos y con los mercados nacionales y exteriores podrían ser otras tantas variables con capacidad para influir en el desenvolvimiento nacional específico del empleo y de la productividad laboral vinculados a la expansión de las EEs.

Como hemos afirmado con anterioridad, el objetivo de elevar el nivel de ocupación y de productividad de los países de la ampliación no puede descansar exclusivamente en la internacionalización de su aparato productivo, ya que la mayor presencia de las EEs no garantiza mayor capacidad de generar empleo, ni el saldo ocupacional neto de esa presencia en el conjunto del sector manufacturero (tanto en el empleo directo vinculado a estas empresas como en los efectos que tiene en el empleo de las EDs) ha sido en todos los países positivo.

Tan importante como la razonable preocupación de las autoridades económicas por garantizar que toda IED tenga una repercusión positiva inmediata sobre el empleo, debería ser el esfuerzo por atraer a las inversiones que aporten mayor capacidad modernizadora al tejido económico nacional, difusión de nuevo conocimiento y nuevas ventajas competitivas que puedan consolidarse en el país de acogida. El nivel cuantitativo del empleo y su calidad están íntimamente relacionados, más aún si consideramos el largo plazo, con el diferencial de productividad que aportan las IED, con los sectores en los que se instalan (con una demanda mundial en alza o en declive) y con los productos que ofrecen (su valor añadido, la intensidad de la competencia a que se enfrentan y si fundamentan su posición en bajos precios y salarios y en ventajas comparativas tradicionales o en nuevas posibilidades de diferenciar sus productos y mayor capacidad para competir)

La opción de dar prioridad al avance del empleo, en términos exclusivamente cuantitativos y a corto plazo, por la vía de favorecer la entrada indiscriminada de las inversiones foráneas que buscan las ventajas que ofrece un trabajo relativamente barato, una moneda depreciada o beneficios varios que dependen de una decisión administrativa, no es sostenible, ya que una parte de las IED, lejos de generar nuevas capacidades competitivas, está interesada en mantener esas bases extraordinarias de ganancias, es decir bajos salarios e impuestos, mercados protegidos y, no en último lugar, los beneficios fiscales y las ventajas de todo tipo que ofrecen los gobiernos y las autoridades locales que pugnan por acogerlos.

De hecho, la complejidad asociada al análisis de las relaciones entre la internacionalización productiva y los niveles de empleo, productividad o rentas salariales tiene su origen en la confluencia, en todos los países del Este (incluidos los que, acumulando mayores niveles de inversión, muestran cambios más positivos en sus especializaciones y mayor capacidad de competir en los mercados globales), de diferentes tipos de inversión extranjera directa: la que aporta nuevas tecnologías, capacidades de gestión y ventajas competitivas y la que busca perpetuar los beneficios extraordinarios obtenidos de las autoridades y explotar las ventajas comparativas que ofrecen el sector y el país en los que se instala.

No siempre, por ello, el resultado final de los flujos de inversión extranjera directa configuran un juego de suma positiva, en el que tanto las economías de origen de la inversión productiva como las de destino salen ganando; ni siquiera, un juego de suma cero en el ámbito estricto del nivel ocupacional, ya que el empleo perdido en las empresas domésticas no siempre se compensa con los puestos de trabajo vinculados a las empresas extranjeras. A veces y en algunos países, como hemos comprobado, las IED pueden ser poco generadoras de nuevos empleos en las empresas participadas por capitales extranjeros y muy destructivas de empleos y de capacidad productiva competitiva en las empresas domésticas de capital nacional, sin que, por otro lado, supongan avances significativos en la cualificación de los trabajadores empleados, en las nuevas especializaciones y ventajas que desarrollan o en las tecnologías, medios de producción y técnicas de gestión que aportan.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Boillot, J-J. y Lepape, Y. *Le renouveau de l'industrie automobile en Europe Centrale et Orientale*. Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, Editions du CFCE, Paris, 2004.
- Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs. "Trends and recent development in foreign direct investment". OECD, junio, 2003.
- Economic Commission for Europe. "Some aspects of labour market performance in Eastern Europe and the CIS". Economic Survey of Europe, Número 1, United Nations, 2003.
- Directorate-General Employment and Social Affairs. "Employment in Europe 2003. Recent trends and prospects. European Commission". Official Publications of the European Communities, Luxemburgo, 2003.
- Flores, G. "La inversión extranjera directa en los países del Este candidatos. Riesgos y oportunidades para la empresa española" en *Claves de la Economía Mundial*, ICEX-ICEI, 2003.
- Henriot, A. "Prospects for the location of industrial activities after EU enlargement. Centre d'Observation Économique". Documents de travail, Número 61, enero, 2003.
- Kaminski, B. y Ng, F. "Trade and production fragmentation: Central European economies in European Union networks of production and marketing". World Bank, Working Papers, Número 2611, 2001.
- Kiander, R., Vaittinder, R. y Paas, P. "The Eastern enlargement of the eurozone and labour market adjustment". Ezoneplus Working Paper, Número 6, agosto, 2002.
- Kinoshita, Y. y Campos, N. F. "Estimating the determinants of foreign direct investment inflows: How important are sampling and omitted variable biases". BOFIT Discussion Papers, Número 10, 2004.
- Konings, J. y Murphy, A. P. "Do multinational enterprises relocate employment to low wage regions? Evidence from European multinationals". LICOS Discussion Papers, Número 131, 2003.
- Landesmann, M. y Stehrer, R. "The CEECs in the enlarged Europe: Convergence patterns, specialization and labour market implications". The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Research Reports, Número 286, Julio, 2002.

- Luengo, F. *Mercado de trabajo y competitividad en los capitalismos emergentes de Europa central y oriental*. Editorial Complutense, Madrid, 2003
- Picciotto, B. "Foreign direct investment in the new Central and Eastern European members States: What could change with Enlargement?" Groupement d'Études et Recherches. Notre Europe, Research and Policy Paper, Número 24, mayo, 2003.
- Radosevic S., Varblane, U. y Mickiewicz, T. "Foreign direct investment and its effect on employment in Central Europe" *Transnational Corporations*, 2003.
- Trifonova, S. y Alexandrov, M. *Foreign direct investment in Central and Eastern Europe*. Ashgate Publishing Limited, Inglaterra, 2003.