

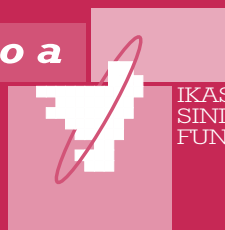


Haririk

**Empleo de calidad, para acceder
a unas condiciones de vida dignas**

Análisis de las políticas de empleo y alternativas

ipar•hegoa



IKASKETA
SINDIKALETARAKO
FUNDAZIOA

EMPLEO DE CALIDAD, PARA ACCEDER A UNAS CONDICIONES DE VIDA DIGNAS

ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS DE EMPLEO Y ALTERNATIVAS

INTRODUCCIÓN

LA PALANCA EUROLIBERAL (Michel Husson)

1. LA NATURALEZA DE LA CONSTRUCCIÓN EUROPEA

2. LAS GRANDES LÍNEAS DE LA OFENSIVA NEOLIBERAL

- La privatización de los servicios públicos
- La puesta en competencia de los sistemas sociales

3. LAS CONTRADICCIONES DEL MODELO ECONÓMICO

4. ¿UNA ESTRATEGIA PARA EL EMPLEO?

5. ELEMENTOS PARA OTRA EUROPA

- Salario mínimo y convenciones colectivas europeas
- Por la satisfacción de las necesidades sociales
- Por el pleno empleo
- Gravar y controlar el capital financiero

CONCLUSIÓN

FLEXISEGURIDAD Y POLÍTICA EUROPEA DE EMPLEO (Mikel de la Fuente)

1. INTRODUCCIÓN: LA CORPORATE GOVERNANCE Y EL EMPLEO

2. LA ESTRATEGIA EUROPEA DE EMPLEO

3. EL OBJETIVO DE LA ESTRATEGIA EUROPEA DE EMPLEO: AUMENTO DE LAS TASAS DE EMPLEO

4. LA CRECIENTE TENDENCIA AL ESTABLECIMIENTO DE BONIFICACIONES Y EXONERACIONES COMO INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA DE EMPLEO.

5. FLEXIBILIDAD, CREACIÓN DE EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

6. EL NUEVO INVENTO DE LA FLEXISEGURIDAD

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCION

Resultan evidentes los cambios que se vienen dando en el mundo del trabajo, y su incidencia negativa en el conjunto de derechos que conforman las relaciones laborales.

La denominada Estrategia de Lisboa, viene avalando las sucesivas reformas laborales y recorte de la protección social que se desarrollan en los Estados de la Unión Europea. Bajo la intención de construir en Europa la economía mas competitiva del mundo, asistimos a la profundización de políticas de empleo y protección social basadas en la flexibilidad y el recorte y privatización de la protección social. Las apelaciones a la necesidad de “modernizar” el derecho laboral, la flexiseguridad como alternativa, esconden la precarización de las relaciones laborales, la intensificación de los ritmos de producción y la insuficiencia del salario para acceder a unas condiciones de vida digna.

El empleo deja de ser un derecho para convertirse en un ofrecimiento de la patronal, y por lo tanto a ejercer en las condiciones unilateralmente marcadas, donde los convenios colectivos sobran y en atención exclusiva de sus intereses económicos.

Por otro lado, los actuales marcos jurídicos existentes otorgan en régimen de monopolio la regulación de las relaciones laborales a los Estados, así como la interlocución en el ámbito europeo.

La fundación IPAR HEGOA para estudios sindicales del sindicato LAB, organizó una jornada el pasado 25 de setiembre para la reflexión y debate sobre esta materia.

En la jornada contamos con la participación de MICHEL HUSSON y MIKEL DE LA FUENTE, cuyas intervenciones por su interés reproducimos en nuestra publicación HARITIK.



LA PALANCA EUROLIBERAL

MICHEL HUSSON

Economista y Económetra del Instituto IRES

Integrante del Consejo Científico de ATTAC-Francia

Miembro de la Fundación de apoyo al movimiento social Copernique

Durante el debate francés sobre la constitución, los partidarios del “sí” han acusado constantemente a los del “no” de estar contra Europa, como si sólo existiera un modo de construir Europa. Este capítulo está principalmente consagrado a la crítica de dicho postulado. Busca demostrar que la vía euroliberal debe ser rechazada por sus efectos económicos y sociales desastrosos, y que ésta por fortuna no es la única.

1. LA NATURALEZA DE LA CONSTRUCCIÓN EUROPEA

Si hubiera que quedarse con una sola idea, ésta podría ser la siguiente: la naturaleza de la construcción europea ha cambiado a mediados de los años 1980, y el Acta Única de 1986 puede ser considerada como el acta fundadora de la fase euroliberal.

El proyecto de Comunidad Europea nació tras el final de la Segunda Guerra Mundial, en la intersección de dos necesidades. La primera era la de constituir un polo europeo autónomo cara a las dos grandes potencias mundiales de la época. Con respecto a la Unión Soviética, había que oponer un frente unido contra la extensión del “bloque socialista” y dar un marco a los políticos con el objetivo de apagar toda posibilidad de crisis revolucionaria en el Oeste. Con relación a los Estados Unidos, había que impedir que el plan Marshall de ayuda a la reconstrucción tuviera como efecto el colocar a los países beneficiarios en una posición durable de dependencia. Ello no quiere decir que el proyecto europeo estuviera dirigido contra los Estados Unidos, o que se apoyara en una voluntad de neutralidad simétrica con respecto a las dos grandes potencias, sino que los principales países europeos reivindicaban un estatus de socio autónomo en el seno del bloque occidental.

El segundo objetivo era más económico. Se trataba de coordinar, incluso de planificar, la reconstrucción. Es por ello que una de las primeras instituciones europeas es la CECA (Comunidad Europea del Carbón y del Acero) que era una agencia de planificación (muy cuantitativa) para la producción de estas dos materias de base.

Pero el objetivo era de entrada más ambicioso ya que planteaba poner en pie una Comunidad Europea de Defensa (CED), dicho de otra manera una coordinación de los ejércitos europeos. Llegaba sin duda demasiado pronto, y una votación del Parlamento francés rechazó este proyecto en 1954, puesto que implicaba un rearme de Alemania. Así pues, la construcción europea se replegó en los aspectos económicos con el tratado de Roma de 1957, que afirmaba ya la referencia de principio a una economía de mercado. Pero la práctica real de las políticas llevadas en la época corresponde a una forma de compromiso entre la “economía social de mercado” alemana y la intervención pública a la francesa. Estas referencias eran comunes a los seis países que constituían en la época la Comunidad Económica Europea (CEE), a saber, Alemania, Francia, Italia y Benelux (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo).

En cada uno de estos países, el intervencionismo del Estado, la existencia de un sector público importante, y la extensión de los sistemas de protección social eran rasgos ampliamente comunes.

La única verdadera política común establecida durante este periodo es la PAC (Política Agrícola Común). En cuanto a lo demás, la intensificación de los intercambios intracomunitarios era el resultado espontáneo de dinámicas nacionales vecinas más que el efecto de una política europea específica. Los países escandinavos y el Reino Unido reagrupados en la época en la AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) no conocieron una trayectoria diferente.

La política europea propiamente dicha estaba centrada en la búsqueda de una armonización, principalmente de los sistemas fiscales y sociales. El impulso principal no venía del nivel europeo, sino de la coordinación de las lógicas nacionales, dominadas entonces por lo que se ha llamado el fordismo. La base económica de este modelo era, para ir de prisa, un crecimiento muy rápido de la productividad y un relativo equilibrio de las fuerzas sociales, que conducía a una redistribución de las ganancias de productividad a las personas asalariadas, en forma de poder de compra directo, o de crecimiento del salario socializado (salud y retiros). El fuerte crecimiento del poder de compra de los asalariados estaba compensado por las ganancias rápidas de productividad, de manera que las tasas de beneficio podían mantenerse en un nivel satisfactorio para el capital.

A finales de los años 1960, este modelo tropieza con una doble contradicción. La primera es la ampliación del proceso de internacionalización. Los grandes grupos europeos conservan vínculos muy fuertes con su país de origen, pero su horizonte se extiende ya a un mercado mucho más amplio que el único mercado europeo. Es tanto más cierto cuanto que están sometidos a la competencia con los grupos estadounidenses y japoneses cuyas inversiones no cesan de crecer en Europa. Dos estrategias se enfrentan entonces, personalizadas en Francia por la oposición entre dos hombres políticos de derecha. El primero, Pompidou, se sitúa en la tradición gaullista: su proyecto es continuar en la misma vía de una alianza estrecha entre grandes grupos y sectores públicos con el fin de reforzar los "campeones nacionales" frente a la competencia internacional. Giscard representa los intereses de la fracción más internacionalizada del capital y preconiza la "redistribución industrial", dicho de otra manera una ruptura de lazos con el Estado para beneficio de estrategias internacionales de grandes grupos.

Hay que subrayar aquí que ninguna fracción significativa del capital ha propuesto la constitución de un verdadero capital europeo, con la formación de "campeones" que no serían ya nacionales, pero tampoco directamente internacionalizados (aún no se decía mundializados). Es el eslabón de la construcción europea que falta: entre la adición de lógicas nacionales y la apertura total al mercado mundial, nunca ha habido realmente un proyecto de integración europea fundada en acuerdos privilegiados entre grandes grupos europeos. En este sentido, se puede decir que no existe capital europeo, y que la construcción europea, contrariamente a otras experiencias históricas, no procede por concentración y centralización de los capitales al nivel del nuevo espacio económico en gestación.

El segundo factor de crisis es el agotamiento del modelo fordista. El fordismo no era el paraíso, sino un régimen de explotación no igualitario: todas las luchas sociales de la época marcan un rechazo de la organización capitalista del trabajo fundada en su intensificación. Muestran que los trabajadores ya no se contentan con el "compromiso social". Este rechazo coincide con un estancamiento de las ganancias de productividad que no siguen ya el avance del poder de compra. La recesión generalizada de 1974-75 conduce entonces a una brutal caída de la tasa de beneficio y a la entrada en una crisis abierta.

El cambio de periodo se producirá en varios tiempos. La respuesta inmediata a la crisis utiliza las recetas keynesianas habituales: reactivación de la economía mediante el presupuesto, inyección de dinero en el circuito económico. Pero muy rápidamente, los dirigentes se dan cuenta que estas recetas no funcionan; en lugar de relanzar la máquina económica, desembocan en una coyuntura inédita, la "estanflación", que combina el estancamiento y la inflación. La segunda recesión generalizada (1980-81) da el golpe de gracia y abre el camino a la aplicación de políticas radicalmente nuevas: es el gran giro neoliberal que conduce al acceso al poder de gobiernos ultra-liberales (Thatcher en el Reino Unido), liberales (Helmut Schmidt en Alemania) o socio-liberales (la izquierda francesa).

Es en este periodo cuando aparece la necesidad de utilizar el rango europeo como medio para organizar el giro neoliberal. Dos razones se combinan: la primera es la irrupción de la banca. Uno de los medios de presión utilizados por las políticas neoliberales es en efecto el “choque financiero” desatado con la subida brutal de los tipos de interés decidida en 1979 por los EEUU: corresponde a la necesidad de enderezar el reparto de los ingresos y concuerda con la estrategia de las multinacionales consistente en escapar de los efectos de la crisis efectuando una doble reorganización, industrial y financiera. Pero el nivel europeo presenta otro interés, que es el de permitir una coordinación de las políticas neoliberales llevadas en cada uno de los países otorgándoles una especie de suprallegitimidad. La construcción europea va a ser entonces utilizada exclusivamente con este fin.

Después de un periodo caracterizado por una bajada salarial brutal y por la desregulación de los mercados financieros, el giro va a ser simbolizado con la firma, en 1986, del Acta Única Europea. Ésta abre un proceso que apunta a la constitución, el 1 de enero de 1993 del « Gran mercado” que contiene ya la posibilidad de ir hacia una moneda única e implica la desaparición casi total de las barreras fiscales que existían aún entre los países. Este proyecto de gran mercado aparece como la aplicación efectiva del principio fundador del Tratado de Roma, el de una libre competencia. Y este principio se aplica particularmente a los mercados públicos, que permitían tejer lazos estrechos entre los pedidos de Estado y las grandes empresas nacionales (lo que se ha podido llamar Capitalismo monopolista de Estado). En términos concretos, el Acta Única sirve como justificación a las olas de privatización que van a desarrollarse en todos los países a partir de mediados de los años 1980. Esta fecha marca así un giro totalmente fundamental en cuanto al método de construcción de Europa, cuyo alcance querrían hoy hacer olvidar los partidarios de la Europa neoliberal. Consiste en abandonar el camino de la armonización para seguir el de la puesta en competencia de los sistemas sociales.

2. LAS GRANDES LÍNEAS DE LA OFENSIVA NEOLIBERAL

Desde el giro del Acta Única de 1986, la ofensiva neoliberal se despliega de manera coherente y articulada, lo cual toca todos los aspectos de la vida en sociedad. Pero la articulación entre las políticas nacionales y el nivel europeo varía según los ámbitos. Las instituciones europeas pueden jugar un papel de coordinación de estas políticas nacionales que van de todas maneras en el mismo sentido, y contribuir a definir la agenda de las “reformas”. Pero pueden también intervenir más directamente por medio de directivas que toman fuerza de ley. Es principalmente el caso para la “liberalización” de los servicios públicos y la puesta en competencia de los sistemas sociales. .

LA PRIVATIZACIÓN DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS

Hemos visto como las potencialidades liberales del tratado de Roma se han movilizadо únicamente en el momento en que la aplicación del Gran Mercado, pone en marcha una ola de privatización de los servicios públicos. Las instituciones europeas han jugado un papel motor en este proceso dictando Libros blancos (o verdes), es decir, textos formalmente no apremiantes pero que han conducido más adelante a la adopción de directivas (leyes europeas) que conciernen los sectores más variados: correos, telecomunicaciones, transportes (aéreos, marítimos, de carreteras y ferroviarios), electricidad.

Este proceso se refiere a la vez al dogma liberal y al imperativo europeo. Para Karl Van Miert, entonces comisario europeo de Competencia, “la competencia ejerce una presión permanente sobre los costes de los servicios cuyo coste podía parecer excesivo en régimen de monopolio” y el mismo

sitúa "los sectores tradicionalmente organizados por los Estados miembro en forma de monopolios (energía, agua, telecomunicaciones)" como uno de "los obstáculos más importantes" para la puesta en marcha de la Unión Europea.

Un primer modo de refutar esta doctrina es subrayando que no existe ningún vínculo entre el grado supuesto de ineficacia y el ardor puesto para privatizar. A partir del caso francés se podría incluso decir al contrario, que se privatiza primero lo que es eficaz (o en todo caso rentable). La eficacia de las privatizaciones es pues fácil de establecer si tomamos los beneficios de las empresas como criterio. Pero es muy diferente en lo que respecta a su eficacia social o, dicho de otra manera, a su capacidad para responder de manera igualitaria a las necesidades sociales: las tarifas aumentan y los pobres son poco a poco excluidos.

A esta crítica de los efectos sociales de la liberalización de los servicios públicos, podemos sumar otra que consiste en decir que es, hablando con propiedad, antieuropea. Haciendo imposible toda política estructural, se opone a la construcción de un espacio económico homogéneo. En materia de transporte y de energía por ejemplo, toda una serie de cuestiones fundamentales no pueden ser planteadas correctamente sin la presencia de actores públicos. Francia está excesivamente nuclearizada, mientras que Alemania apunta a una salida progresiva de lo nuclear: ¿cómo decidirse entre estas dos opciones, o en su defecto coordinarlas un mínimo, sin las palancas de la intervención pública? En materia de transportes, ¿cómo elegir entre la carretera y las vías férreas si se privatizan las redes ferroviarias y de autopista? Antes que desmembrar los servicios públicos y abrirlos a una competencia de sobra fabricada en una serie de ámbitos, habría que conectar las redes entre ellas y ponerlas bajo la autoridad de una instancia europea de regulación.

Hay un mercado común y una moneda común. Pero ¿por qué no hay una agencia europea de energía "común", un correo "común", una red "común" de vías férreas, etc.? Nos encontraríamos aquí con una concepción ambiciosa de un modo diferente, coherente y movilizadora, de la unificación europea, que daría la espalda a la disposición del Tratado actual prohibiendo las ayudas "que falsean o que amenazan con falsear la competencia favoreciendo ciertas empresas o ciertas producciones".

LA PUESTA EN COMPETENCIA DE LOS SISTEMAS SOCIALES

La entrada en la Unión de nuevos Estados miembros ha servido como revelador, haciendo claramente esta pregunta: ¿cómo organizar un espacio económico donde coexisten países con un nivel de productividad y de salarios muy diferentes? A esta pregunta clave del debate sobre la construcción europea, hay dos maneras de responder: la competencia, o la armonización. La base económica de la vía de la armonización es un reajuste de productividad en los países donde ésta es inferior, con efecto de arrastre en los salarios. Las distancias iniciales se reducen, y hay convergencia hacia arriba. En lugar de concentrarse en las ramas donde la argumentación del coste salarial es preponderante, los países afectados elevan los procedimientos y las especializaciones tienden también a converger.

Pero este proceso no es automático: primero los países deben conservar una latitud de avance más rápida de los precios que acompañe el reajuste de productividad, y deben beneficiar de transferencias que ayuden a sustentar la convergencia. A continuación una norma de progresión salarial debe ser establecida en función de la productividad, lo cual ocurre la mayoría de las veces mediante luchas sociales. Los hechos representados pueden ser ilustrados con la entrada en Europa de países mediterráneos (España, Portugal, Grecia).

Privilegiando la puesta en competencia, la lógica neoliberal que conlleva la construcción europea realmente existente es un obstáculo para el establecimiento de semejante escenario. Primero, cierra el grifo de las transferencias limitando el presupuesto europeo y prohibiendo la creación de



recursos nuevos o el recurso al préstamo. Después, convierte la estabilidad de los precios en una prioridad absoluta, y reduce las posibilidades de ajuste. Los países entrantes se encuentran de hecho aplicando los famosos criterios de Maastricht, aunque sus monedas no hayan entrado en el euro. Finalmente, y sobretodo, la opción liberal se opone a toda norma en materia salarial y la libertad absoluta de los movimientos de capitales ejerce al contrario una muy fuerte presión a la baja.

Los efectos de este segundo escenario van pues en sentido inverso a la armonización: la redistribución de las ganancias de productividad a favor de las personas asalariadas está bloqueada por la presión competitiva, y la especialización regresiva se produce. Es esencial entender que semejante configuración es desfavorable al conjunto de las personas asalariadas, independientemente de la "clasificación" del país donde trabajan, pues su puesta en competencia generalizada bloquea el avance de los salarios tanto en países ricos como en los pobres. Las desigualdades salariales se agrandan y la condición salarial se sigue degradando por las "reformas" de los sistemas de protección social, sometidos también a la competencia. La distribución no igualitaria de las riquezas producidas contribuye a soldar el crecimiento y el empleo, mientras que la acumulación del capital es redistribuida hacia el resto del mundo.

Las políticas europeas han elegido claramente la vía de la competencia con la directiva Bolkestein particularmente sobre los servicios que pretende organizar la puesta en competencia directa de las personas asalariadas en el espacio europeo. No es pues extraño que este proyecto de directiva haya jugado un papel central en el debate de Francia en el momento del referéndum pues ilustraba perfectamente la voluntad de constitucionalizar la competencia. Desde este punto de vista, el "no" de izquierdas francés ha expresado claramente una elección a favor de una lógica de armonización. Lejos de ser xenófobo, ha permitido reintroducir un punto de vista de clase transnacional a partir de esta constatación: por toda Europa, son los poseedores los que obtienen los beneficios de la puesta en competencia generalizada de los salarios.

3. LAS CONTRADICCIONES DEL MODELO ECONÓMICO

El modelo euroliberal se basa en este tríptico: moneda común, Pacto de estabilidad, presupuesto europeo. Tras los años 1990 que fueron desastrosos para el crecimiento y el empleo, este modelo parece haber obtenido resultados, puesto que han sido creados diez millones de empleos entre 1997 y 2001 en los países de la Unión Europea. Aparentemente era la prueba de que era posible combinar el euro a la moda de Maastricht y una política económica más favorable al empleo. Pero el cambio de coyuntura barrió rápido estas ilusiones y, aun antes de este desmentido práctico, estaba claro que los éxitos registrados no eran el resultado de una aplicación sistemática de las recetas neoliberales, sino más bien de un relajamiento de las obligaciones monetarias, financieras y presupuestarias.

Esta calma no fue más que un paréntesis, puesto que los factores favorables se han invertido: el dólar ha empezado a bajar, y la austeridad salarial y presupuestaria ha retomado poco a poco todos sus derechos. La Comisión Europea habla de una "inesperada disminución de velocidad" pero este giro coyuntural es el fruto de sus propias políticas, y revelador de las contradicciones del modelo. Estas están particularmente ilustradas por la paradoja alemana. Hasta una fecha muy reciente, es en efecto el hundimiento de la economía alemana lo que ha degradado la coyuntura europea; y sin embargo, no hace tanto tiempo, los "soberanistas" evocaban una Europa alemana que no sería sino una zona marco apenas ampliada.

Este efecto boomerang de la construcción europea sobre la economía alemana no hace más que subrayar una constatación ampliamente compartida: el Pacto de estabilidad es simple y llanamente "estúpido", retomando la caracterización de Romano Prodi, entonces Presidente de la Comisión.

Adoptado en un periodo favorable, el Pacto no resistió a la primera tormenta coyuntural. Las razones de esta estupidez son ahora bien conocidas: el Pacto obliga a los países a realizar esfuerzos suplementarios de reequilibrio presupuestario aun en caso de retroceso coyuntural, cuando habría que dejar al contrario que el presupuesto jugase un papel de apoyo a la demanda. Los esfuerzos actuales de la Comisión para definir los objetivos presupuestarios y eliminar el componente coyuntural apuntan más a salvar el dogma que a cambiar la lógica profunda del Pacto.

Pero las cosas van mucho más allá del ajuste coyuntural. Cuando se suponía que la construcción europea iba a echar los cimientos de un espacio económico integrado, asistimos al contrario, a un doble quiebro a lo largo de los años 1990. Por una parte, el crecimiento en Estados Unidos se vuelve muy superior (más de un punto) al de Europa, aunque la tasa de crecimiento era parecida en la década 1980. Por otra parte, una segunda diferenciación se opera en el interior mismo de Europa. En el último decenio, el crecimiento medio ha sido de un 2% para el conjunto de los países europeos. Pero ha sido muy inferior en la "zona franco-marco" (Francia, Alemania, Bélgica) mientras que otros países (España, Reino Unido, Irlanda, Suecia y Finlandia) han conocido un crecimiento próximo al de los Estados Unidos.

Esta divergencia remite a la inserción específica de las economías nacionales en el mercado mundial: son más o menos sensibles a la competitividad-precio, más o menos bien situadas para captar la demanda mundial, más o menos capaces de atraer los capitales. La resultante de estos diferentes posicionamientos no define una comunidad de intereses y acentúa la diferenciación en función de dos criterios, principales: la elasticidad-precio y la aceptación del predominio de los Estados Unidos. Esta es la base de la oposición entre el polo franco-alemán y los otros grandes países de la Unión, principalmente el Reino Unido, Italia y España. Estos últimos tienen menos necesidad de una integración institucional compacta, de una política industrial, de una competitividad estructural, ni incluso del euro en el caso británico. El Reino Unido juega un papel particular llevando un modelo muy específico, pero bastante parecido al de los Estados Unidos desde el punto de vista de su dependencia de la afluencia de capitales.

Estos factores de divergencia no han sido reducidos, y al contrario agravados, por las modalidades mismas de la construcción europea y, en primer lugar por la concepción de la moneda única. Una moneda única no supone necesariamente una homogeneidad absoluta de la zona monetaria así constituida, sino que implica un presupuesto con las perecuaciones y transferencias, de tal forma que se permita la coexistencia, en el seno de una misma entidad, de regiones con resultados económicos diferenciados. Ahora bien, toda la concepción neoliberal consiste al contrario en reducir al máximo el presupuesto europeo.

A continuación hace falta una política de cambio y llegamos aquí a un agujero negro de la construcción europea. Desde su lanzamiento, el cambio del euro al dólar ha fluctuado enormemente. Ha comenzado por bajar un 30% y luego ha empezado a aumentar en proporciones igualmente considerables. Esta tasa de cambio euro/dólar pesa enormemente en el crecimiento de la UE a través del dinamismo de sus exportaciones. Éstas se han beneficiado del alza del dólar entre 1997 y 2001 pero están penalizadas por su bajada deliberada desde entonces.

Los países europeos no son igualmente sensibles a semejantes fluctuaciones, pues depende de su grado de apertura y de su tipo de inserción en el mercado mundial. Las fluctuaciones del dólar funcionan entonces como una palanca que hace diverger todavía más las trayectorias nacionales. Y este fenómeno es evidentemente tanto más poderoso cuanto que no existe, por razones doctrinales fundamentales, de política de cambio afirmada a nivel europeo.

¿Para qué puede servir entonces el euro, si no se utiliza para conceder una mayor coherencia al conjunto europeo? Su verdadera función es servir de palanca para generalizar la austeridad salarial, y ampliarla a los elementos de salario socializado (protección social, retiros, servicios públicos). El euro realmente existente no es pues sino un instrumento de disciplina económica. En ausencia de

una política coherente en materia de cambio y de interés y de posición autónoma con respecto a las conminaciones monetarias (y otros) de los Estados Unidos, la única variable de ajuste que queda es pues el salario.

El problema es que estas políticas tienen como efecto el llevar el crecimiento europeo hacia abajo: el rigor salarial tiene como contrapartida la debilidad de la demanda interior. Si se tratara únicamente de congelar los salarios en beneficio de los ingresos financieros, semejante orientación sería perfecta para la burguesía. Pero Europa no está sola en el mundo, y esta combinación poco dinámica deja dos enormes cuestiones sin solución. La primera es la de la especialización industrial. Si el término de política industrial es evidentemente tabú a nivel europeo, las opciones de política económica tienen implicaciones sobre el modo de especialización. Tampoco aquí la Unión Europea ha hecho su elección, y se propone dos objetivos abiertamente contradictorios. Por una parte, quiere flexibilizar los mercados de trabajo para obtener un coste de trabajo competitivo. Por otra parte, hace grandes discursos sobre la economía del saber, las nuevas tecnologías, etc. Se arriesga pues a perder en todos los frentes, y hacerse coger por las tenazas entre los Estados Unidos (que han reconstituido su avance tecnológico) y los países emergentes con salarios realmente bajos con los que, incluso en sus sueños más locos, no puede esperar competir en este terreno.

La última década conduce a una inversión de las evoluciones relativas de Europa y de los Estados Unidos desde el punto de vista de la productividad del trabajo. Hasta entonces, esta progresaba más rápidamente en Europa, a pesar de una desaceleración general. En los últimos años, la desaceleración se ha acentuado mientras que la "nueva economía" dopaba la productividad del trabajo en los Estados Unidos. Si esta configuración debiera prolongarse, Europa se vería obligada a compensar este retraso creciente en materia de productividad por un suplemento de austeridad salarial, y esta presión será tanto más intensa cuanto que la bajada del dólar mejora la competitividad estadounidense.

La verdadera salida a esta contradicción reside en una orientación de la economía hacia otros mercados aparte del mercado interior poco dinámico. Los casos francés y alemán son desde este punto de vista similares: el rigor salarial ha conducido a un reestablecimiento espectacular de los beneficios de las mayores empresas. Algunos observadores, poco sospechosos de ser críticos sistemáticos del capitalismo, llegan a decir que estos beneficios son excesivos. ¿Qué se puede hacer cuando un mercado interior mediocre disuade la inversión? La respuesta es doble: se pueden distribuir dividendos y acentuar así el proceso de financiarización, o bien invertir en otros mercados, fuera de Europa. Este esquema contribuye así a desestructurar todavía más el espacio económico europeo, aumentando las desigualdades en la repartición del ingreso.

El abandono efectivo de una verdadera construcción económica europea conduce lógicamente al resurgimiento de la idea de un nuevo "mercado trasatlántico" lanzada por la Comisión en 1998, y que consistía en crear una verdadera zona de libre cambio entre la Unión Europea y los Estados Unidos. Esta propuesta fue rechazada en la época, al mismo tiempo que el "Acuerdo Multilateral sobre Inversiones" (AMI). Acaba de reaparecer en forma de dos resoluciones recientemente adoptadas por el Parlamento europeo. La primera, por iniciativa del Partido Popular Europeo propone un "acuerdo de cooperación trasatlántico", la segunda, que emana del Partido Socialista Europeo, trata también sobre las "relaciones económicas trasatlánticas".

El euro liberalismo utiliza la dimensión europea, pero no constituye por ello un verdadero proyecto europeo. A diferencia, por ejemplo, del modelo alemán del siglo XIX, no se trata de la formación por adición de una nueva entidad económica. Una de las razones es que, cada uno por su lado y con su especialización propia, los países europeos han accedido desde hace tiempo al mercado mundial. La fase de internacionalización ha empezado a finales de los años 1960 y la constitución del mercado único, y después de la moneda única, no pueden pues ser analizados como condiciones previas a semejante movimiento. Existe así pues un desfase particular entre la base europea y el horizonte

estratégico mundial de los grandes grupos. El mercado único no es la salida principal sino la base trasera de una intención más amplia.

Para ciertas ramas, la construcción europea obedece sin embargo a una lógica “agregada” de constitución de “campeones” europeos según un esquema que, en cierto sentido, amplía a escala europea la estrategia gaullista de los “campeones nacionales” cuyo rastro encontramos con la referencia a la noción de “patriotismo económico”. Pero esta orientación está lejos de representar la estrategia dominante que consiste más bien en entablar alianzas transcontinentales para acceder directamente a todos los compartimentos del mercado mundial. Esta interpenetración de los capitales conduce a la formación de una “economía trasatlántica” antes que de dos potencias económicas separadas y competidoras.

En lo abstracto, se habría podido concebir perfectamente una construcción del mercado europeo combinando la eliminación de trabas internas a la circulación de las mercancías y los capitales en este mercado y el mantenimiento, incluso el refuerzo, de formas de protección frente al resto del mundo. Una política industrial europea activa podría haber completado este dispositivo suscitando una sinergia entre pedidos públicos y estructuración de grandes grupos industriales. La cuestión no es aquí el saber si semejante vía era deseable, sino de constatar que es otra la que ha sido muy claramente elegida con el Acta Única de 1986. Ha abierto los mercados públicos a la competencia sin introducir ninguna “preferencia europea” y ha negado al mismo tiempo el principio mismo de una política industrial y de toda intervención pública en este ámbito.

El mercado único ha sido pues de entrada concebido como un mercado ampliamente abierto, ya que los grandes grupos instalados en Europa apuntan directamente al mercado mundial. Este punto permite entender mejor el carácter ineluctablemente subordinado del “apartado social”, particularmente en lo que concierne al empleo.

4. ¿UNA ESTRATEGIA PARA EL EMPLEO?

Es en el Consejo de Luxemburgo de noviembre de 1997 cuando nace la “Estrategia europea del empleo” que combina “líneas directrices” comunitarias y “planes de acción nacionales para el empleo”. Después, la cumbre de Lisboa de marzo de 2000 elige un objetivo de incremento de las tasas de empleo a un 70% en 2010 y adopta el “método abierto de coordinación” de las políticas nacionales, especialmente en materia social, siendo los dos primeros sujetos abordados los retiros y la lucha contra la pobreza y la exclusión social.

Esta “estrategia de Lisboa” apela claramente a una filosofía neoliberal. Si se dejan de lado los objetivos puramente decorativos como la “calidad del trabajo” o la “lucha contra la exclusión”, los principales objetivos son en efecto la moderación salarial, la flexibilización de los mercados de trabajo, y el endurecimiento de la indemnización del paro (bautizado “activación”). Según sus promotores, la puesta en marcha de semejantes objetivos debería ir de la par con una mejora estructural de la situación del empleo.

La construcción europea se ha acompañado constantemente de falsas esperanzas en materia de empleo. Un célebre informe titulado 1992: la nueva economía europea anunciaba en 1988 que la implantación del Gran Mercado permitiría crear cinco millones de empleos en unos cuantos años. De hecho lo han sido, gracias a la buena coyuntura, pero fueron destruidos rápidamente, de manera que la apertura del Gran Mercado el 1 de enero de 1993 ha coincidido con un pico de la tasa de paro.



Es pues hora de interrogar el balance de las orientaciones de la construcción europea en materia de empleo: es claramente negativo. Hoy la Unión Europea de 15 cuenta con 14 millones de parados oficialmente censados, o sea la misma tasa de paro (un poco por debajo del 8%) que a finales de los años 80. Dicho de otra manera, las fluctuaciones de la actividad económica cubren una persistencia del paro en masa en el transcurso de dos décadas neoliberales.

Las políticas de empleo llevadas en Europa han conducido también a una degradación general de la "calidad" del empleo: los empleos precarios (a tiempo parcial o a duración determinada) substituyen progresivamente los empleos estándar. Los empleos a bajos salarios engendran formas modernas de pobreza; finalmente, todos los países han introducido reformas que degradan la situación de las personas desempleadas, para empujarlas a aceptar cualquier empleo. Por todas partes la definición del "empleo conveniente" es de esta manera corregida a la baja. Dicho de otra manera, los objetivos intermedios han sido en gran medida conseguidos: la flexibilidad ha aumentado, la moderación salarial se ha impuesto y las regulaciones han sido reducidas, pero no es por ello que esto ha conducido a un retroceso durable del paro.

Estas políticas son llevadas país por país, y Europa les sirve de cuadro de coherencia, con el "método abierto de coordinación" que busca localizar las "mejores prácticas" y definir las "líneas directivas". Esta iniciativa comparativa es ampliamente repercutida en el debate público con un discurso sobre los méritos comparados de los "modelos sociales".

Pero conlleva al mismo tiempo rodeos importantes. El primero consiste en olvidar la coherencia de los diferentes modelos nacionales. Los abogados de la flexibilidad tienen en efecto tendencia a callar los elementos para ellos inaceptables de las success stories, como la importancia de los gastos sociales. Este método de benchmarking no tiene en cuenta tampoco el tamaño de los diferentes países y hace abstracción de las profundas disparidades regionales que existen en el interior de cada uno de ellos.

Esta estrategia es no solamente ineficaz, pero también inadecuada. La dimensión europea es en efecto introducida únicamente como medio de reforzar el peso de las recomendaciones liberales sobre las políticas nacionales. En este sentido, se puede decir que la estrategia de Lisboa es no cooperativa, puesto que duplica la competencia generalizada sobre los mercados con una puesta en competencia de los modelos sociales: es un contrasentido económico que choca regularmente con los desaires de la economía real y que no responde a las exigencias de la construcción de un espacio social coherente.

El análisis detallado de la «estrategia europea del empleo» conduce pues a preguntarse si apunta realmente a hacer retroceder el paro. En realidad, no se fija ningún objetivo en la materia, y se interesa sólo por las tasas de empleo -la proporción empleada de la población en edad de trabajar (15-64 años)-, que debería ser llevada al 70% en 2010. Ahora bien, aumentar la tasa de empleo no equivale a una bajada del paro. Para crear empleos "de calidad", harían falta dos cosas: una reducción generalizada de la duración del trabajo y la creación de empleos socialmente útiles como sustento a un crecimiento no productivista. Evidentemente esto no es lo que se plantea, sino "atraer más personas al trabajo" y "incrementar la flexibilidad de los mercados de trabajo", en pocas palabras, crear una presión máxima para la aceptación de cualquier forma de empleo. El lazo establecido con la "modernización" de los sistemas de protección social y la voluntad de "promover el envejecimiento activo" no está ahí por casualidad. Si por ejemplo, la "modernización" de los sistemas de retiro se consigue, habrá más asalariados mayores obligados a "envejecer activamente". Hacer subir la tasa de empleo es pues como acentuar la presión de la moderna "armada industrial de reserva" sobre la condición salarial. El caso de Suecia permite aclarar esta cuestión iconoclasta, pues este país ha conseguido ya el conjunto de los objetivos de la estrategia de Lisboa, y debería pues tener derecho a las felicitaciones de la Comisión europea; en cambio, ésta insiste en recomendarle medidas para incrementar las "incitaciones al trabajo", dicho de otra manera a mostrarse menos generosa con respecto a las personas desempleadas.

Existe pues una contradicción mayor entre el objetivo y los medios. La economía del conocimiento, si esta expresión tiene un sentido, implica el ascenso general del nivel de cualificación y la reorganización hacia empleos con fuerte valor añadido, cualificados y por lo tanto bien remunerados. Pero el objetivo operacional que es subir la tasa de empleo (y no reducir la tasa de paro) apunta para que un máximo de personas tome un empleo bajando su nivel de exigencia en cuanto a la "calidad" de este empleo y al salario que se le asocia.

Esta voluntad de correr tras dos liebres al mismo tiempo muestra que existen en realidad dos maneras para un país de crear empleos en un contexto de apertura sobre el mercado mundial. La primera consiste en mejorar la competitividad cara a ganar partes de mercado. La segunda busca utilizar el sector de los servicios protegidos como una reserva de empleos sobre la base de una productividad progresando menos rápidamente. Estas dos estrategias sólo son compatibles a condición de instituir un cierto grado de desconexión entre sector "expuesto" y sector "protegido", con el doble punto de vista de la productividad y de los salarios. Las creaciones de empleos de servicios no deben en efecto endeudar la competitividad externa ni ser un peso para la rentabilidad con la recarga de la parte de los salarios en el valor añadido. Estas dos orientaciones sólo pueden ser reconciliadas al precio de una segmentación del mercado de trabajo pero también de un dualismo social acrecentado. Y es sin duda el verdadero objetivo de las "reformas" de los mercados de trabajo el hacer posible semejante desconexión.

La referencia a los países que triunfan sólo es utilizada para desestabilizar mejor los modelos sociales nacionales y para presentar la flexibilidad como la vía real de creación de empleos. Pero se trata de una falsa evidencia. En primer lugar, y esto debería ser evidente, los países que crean más empleos son los que se benefician de un crecimiento más elevado, por diversas razones pero que no tienen nada que ver con la más o menos grande flexibilidad de su mercado de trabajo. En segundo lugar, los países que hacen retroceder más su tasa de paro no son necesariamente los que crean mayor número de empleos. Para no tomar más que un ejemplo a menudo citado en Francia, Dinamarca ha dividido su tasa de paro por dos en diez años, mientras que en Francia seguía al mismo nivel; y aun así, Francia ha creado dos veces más empleos en este mismo periodo. Entre el empleo y el paro se intercalan dispositivos que tienen como efecto hacer salir del paro a personas desempleadas: declaradas incapacitadas, enfermas, retiradas, obligadas a tiempo parcial, o simplemente desanimadas a la hora de inscribirse en el paro.

Finalmente, el lazo entre flexibilidad y prestaciones del mercado de trabajo no puede ser establecido, ni siquiera por un organismo como la OCDE que estaba obligado a concluir, en 1999, que "las razones por la cuales ciertos países consiguen conciliar una reglamentación severa y una débil tasa de paro no han sido aclaradas" y, de nuevo en 2004, que las numerosas evaluaciones de los lazos entre flexibilidad y paro, "conducen a resultados moderados, a veces contradictorios y cuya robustez no está siempre asegurada". En un lenguaje claro, esto significa que no se puede evidenciar un efecto positivo de las famosas "reformas estructurales de los mercados de trabajo" sobre el empleo. En cambio, la precarización, a la cual se reducen en el fondo estas reformas, golpea especialmente a los jóvenes y a las mujeres, que "podrían en consecuencia resultar afectados de manera desproporcionada", y la OCDE llega incluso a admitir que la diferencia de trato entre empleos permanentes y temporales podría conducir a "una acentuación de la dualidad del mercado de trabajo". No se podría decir mejor.

5. ELEMENTOS PARA OTRA EUROPA

El balance económico, y sobretodo social, del euro liberalismo es pues desastroso. La crisis actual lo refleja y el rechazo del proyecto de Constitución en Francia y en los Países Bajos es más un efec-



Empleo de calidad, para acceder
a unas condiciones de vida dignas
Análisis de las políticas de empleo
y alternativas

to que una causa de esta crisis. Es pues necesario, como lo hace el movimiento social a través de Europa, reflexionar sobre pistas alternativas.

Pero también hay que medir el grado de radicalismo necesario, preguntándose si una alternativa social-liberal tiene un sentido. Después de todo, son gobiernos mayormente de izquierdas los que han firmado el Tratado de Ámsterdam en 1997. Habríamos podido esperar entonces un giro hacia políticas keynesianas de reactivación coordinada, pero manifiestamente no es la elección que se ha hecho. La razón principal es que la ofensiva neoliberal es tan violenta que no deja sitio para los compromisos y que hay que someterse, o romper radicalmente con ella.

SALARIO MÍNIMO Y CONVENCIONES COLECTIVAS EUROPEAS

Una de las principales ventajas de una moneda única a los ojos de la patronal es la puesta en competencia de los sistemas sociales. Las diferencias de salarios serán todavía más utilizadas para llevar a la baja las conquistas sociales con el fin de atraer a los inversores, multiplicando las descentralizaciones en el seno mismo del espacio europeo. De manera general, los inversores estarán atraídos por las más mínimas exenciones sociales o fiscales, o por las más mínimas exigencias en su búsqueda de flexibilidad. La evolución lógica de semejante competición es pues una espiral regresiva de alineamiento hacia la baja lo cual es lo contrario de un proceso de armonización. Pero empujando su ventaja hasta el final, los patrones europeos hacen necesaria una europeización de las respuestas necesarias. Estas últimas podrían estructurarse entorno a dos ideas: salario mínimo y armonización del código de trabajo.

Ni mercado único, ni moneda única, sin salario mínimo único, que garantice el que ningún salario pueda descender por debajo de cierto umbral el cual podría ser adaptado por países pero definido en un marco unificado. El salario mínimo tendría de esta manera como doble función el fijar un suelo salarial y el empujar hacia arriba los salarios de los países menos avanzados. Debería completarse con un sistema articulado mínimo social de progreso paralelo al salario mínimo, de forma que se resuelvan las bolsas de pobreza que se extienden hoy en Europa. Estas reglamentaciones cuantitativas, en materia de salario o de ingreso mínimo, deben ser tratadas según el método avanzado por los Mercados europeos que reivindican un ingreso mínimo garantizado equivalente al 50% del PIB per cápita. Es éste un buen ejemplo de lo que podría llamarse "subsidiaridad reivindicativa" y que consiste en elaborar reivindicaciones homogéneas, tomando en cuenta sin embargo el grado de desarrollo diferente en cada país de la Unión Europea.

Para permitir esta armonización, habría que asegurar también una progresión diferenciada de los salarios que permita una especie de perecuación de las ganancias de productividad a nivel europeo. Es esta regla la que resaltaban los sindicatos alemanes. Un razonamiento parecido podría extenderse al conjunto de la legislación social que debe impedir la espiral regresiva con la que sueñan los neoliberales y, al contrario, construir un espacio social homogéneo.

POR LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES SOCIALES

La ofensiva neoliberal contra los servicios públicos y la protección social es sistemática y generalizada, y la diversidad de las realidades nacionales no debe tapar esta unidad, y el papel de centralización que juegan las instituciones europeas. En el fondo, se trata de hacer retroceder todos los procesos de socialización y de mutualización que habían extraído en parte la satisfacción de ciertas necesidades sociales de la lógica mercantil. Esta lógica neoliberal desemboca en una satisfacción de las necesidades sociales a dos velocidades, dicho de otra manera en un aumento de las desigualdades. Va en sentido inverso a la construcción de un espacio integrado que supondría al contrario el establecimiento de servicios públicos organizados a nivel europeo. Los servicios públicos son bienes de utilidad colectiva. Deben ser gestionados por monopolios públicos (no necesaria-

mente estatales) respondiendo a las necesidades de la sociedad y no a los criterios de beneficio. Hay que extender la puesta bajo control público de los sectores de los cuales depende la satisfacción de las necesidades elementales de la población, sobre el conjunto del espacio europeo.

Es exactamente igual con respecto a los sistemas de protección social: el proyecto neoliberal es, aquí también, el desmantelarlos para instaurar una sociedad con dos velocidades. Una Europa de la transformación social debería al contrario ser la garante de los derechos elementales a la salud, al reposo y al retiro, por la puesta en funcionamiento de un sistema articulado de Seguridad Social europea, accesible a cada uno independientemente de su nivel de ingresos. Si hay que inventar una ciudadanía europea, esta debería pues definirse por los derechos que garantiza.

POR EL PLENO EMPLEO

Una política europea en favor del pleno empleo debería estar compuesta de tres ingredientes: un crecimiento no productivista regular; una reducción del tiempo de trabajo coordinado; medidas coordinadas de lucha contra la precariedad.

La vuelta a un crecimiento más sostenido y menos inestable es una condición necesaria para una reorientación favorable al empleo. Esto supone volver a la prioridad dada a los objetivos de orden financiero y monetario (déficit público e inflación). El medio más simple de sostener el crecimiento, es primero el de estabilizar en un buen nivel la parte de los salarios, que, en la media europea, no ha dejado de decrecer desde el principio de los años 1980. La política presupuestaria debe recuperar el papel contra-cíclico que el Pacto de estabilidad no le permite ya desempeñar. Programas europeos de equipamientos públicos en el ámbito de los transportes y telecomunicaciones podrían, en una lógica típicamente keynesiana, contribuir al dinamismo y a la regularidad del mercado interior. De igual manera, hay que romper con políticas de competencia interna que engendran tendencias recesivas cuasi permanentes. La integración de la Unión Europea hace que el mercado interior sea la desembocadura de los otros. La adición de políticas de competencia y de austeridad salarial tienden a deprimir el mercado interior. Esta ausencia de verdadera coordinación hace de la zona euro una zona de débil crecimiento crónico: sólo el volver a centrarse en el mercado interior más dinámico puede dejar márgenes de maniobra. Finalmente, la prioridad dada a la satisfacción de las necesidades conduciría a dar a este crecimiento otro contenido, rompiendo con el esquema productivista.

Generalizada, masiva, obligatoria, he aquí los tres adjetivos que recusa la Comisión Europea en materia de reducción del tiempo de trabajo. Es aun así la única respuesta racional a la subida del paro en masa, y es también una palanca para poner en marcha un proceso de transformación social. Que suscite fuertes resistencias de la patronal no debería sorprender evidentemente, es de lo contrario que habría que extrañarse. Únicamente buscando ahorrarse un enfrentamiento con esta misma patronal, la izquierda francesa en el poder ha desacreditado esta orientación, he aquí otra evidencia. Pero estos obstáculos no deben conducir a abandonar una vía que admite además una dimensión europea evidente. La Unión Europea representa un conjunto suficientemente vasto y poderoso de países en los cuales una generalización de la reducción masiva del tiempo de trabajo tendría un efecto de arrastre importante de la bajada del paro y de las inseguridades de ingresos, y podría desembocar en una subida del bienestar colectivo. El principal argumento en su contra –el de la obligación de competitividad que pesa sobre un país aislado que practicaría aisladamente la reducción del tiempo de trabajo- desaparece, a partir del momento en el que esta medida se extiende a un conjunto de 15 países en los cuales lo esencial de los intercambios comerciales se hace entre ellos. Y el aumento de la parte salarial permitiría financiar esta reducción coordinada del tiempo de trabajo en detrimento de la parte de los ingresos financieros.

Una reducción del 10% sin pérdida salarial y con contrataciones proporcionales permitiría reducir inmediatamente a la mitad el paro europeo, que podría después ser rápidamente reabsorbido por



una reducción incrementada del tiempo de trabajo, hacia las 32 horas. Es la única política de lucha contra el paro susceptible de ser durablemente eficaz. Tiene además la inmensa ventaja de ser cooperativa: lo logra tanto mejor cuanto que un gran número de países la aplican, mientras que una lógica de competencia sistemática únicamente puede salir bien en detrimento de los vecinos. Es pues urgente iniciar luchas coordinadas entorno a este objetivo.

El retorno al pleno empleo debe acompañarse de la búsqueda de una mayor calidad del empleo. La pretensión de los neoliberales de querer conciliar la flexibilidad a ultranza y una mejoría del estatus de asalariado es perfectamente contradictoria. No habrá vuelta al pleno empleo basado en la precarización, y ningún retroceso de las formas diversas de precariedad podría intervenir en un contexto de mercado del trabajo deprimido. La coordinación debe pues tener por objeto las normas sociales europeas en materia de empleo. Europa tiene que construirse como un espacio social con normas elevadas, y esta exigencia concierne tres proyectos esenciales.

El primero es el de la lucha por la igualdad de hombres y mujeres: el principio de la igualdad de trato debe convertirse en parte integrante de un bosquejo del Código del trabajo europeo. Debe concederse una atención particular al trabajo a tiempo parcial impuesto. Se trata de un fenómeno desigualmente extendido pero al cual se trata de combatir allá donde se presente, bajo la forma de un derecho de reconversión de los empleos a tiempo parcial en empleos a tiempo completo.

El segundo proyecto es el de la precariedad. Cada país europeo ha creado, según su ingenio nacional, formas atípicas de empleos. El salariado flexible se camufla como trabajo independiente en el Reino Unido y España utiliza más bien los contratos de trabajo de muy corta duración. Francia ha conocido desde hace algunos años una muy fuerte progresión del interino, sin mencionar las tentativas para introducir nuevos contratos de trabajo flexibles que han conducido a una movilización de masa lograda contra el CPE (Contrato de primer empleo). Más allá de esta diversidad, hay que intentar hacer retroceder estos dispositivos que tienden a disolver el estatus de asalariado. Es por ello que la Europa social debería dictar normas apremiantes, surtidas de sanciones con el objetivo de penalizar el recurso al trabajo precario.

Las aspiraciones mayoritarias a una sociedad libre de la precariedad y del paro deberían desembocar en la verdadera "reforma estructural" que sería la instauración de un nuevo estatus del salariado que garantizase la continuidad del contrato de trabajo, del ingreso y de los derechos sociales.

Las perspectivas demográficas hacen plausible un aumento al recurso de la inmigración en el curso de las próximas décadas. La patronal está girando en torno a esta cuestión y considerando favorablemente una apertura controlada que funcionaría sobre un doble registro: cuotas para los empleos más cualificados por un lado, una inmigración más o menos clandestina y sobreexplotada por el otro. Este recurso a la inmigración, así concebido, tendría como función particularmente el reconstituir una presión a la baja sobre el conjunto de los salarios y de las condiciones sociales. Para evitar esta deriva, hay que definir, al contrario, una política de inmigración a nivel europeo, que garantice a los trabajadores inmigrantes una real igualdad de derechos con los nacionales. Es el único modo de impedir descentralizaciones domiciliarias y una puesta en competencia salvaje.

GRAVAR Y CONTROLAR EL CAPITAL FINANCIERO

El modelo capitalista europeo hace pues coexistir, de una manera cada vez más flagrante, la precariedad y la miseria en un polo y los beneficios y la opulencia en otro polo. No es ilógico desde su punto de vista, ya que el consumo de los ricos suplanta las debilidades del consumo de las personas asalariadas, lo que es cada vez más indefendible. La libertad total que ha sido poco a poco asegurada a los capitales conduce hoy en día a un funcionamiento caótico de la economía, y las cosas se vuelven más claras: o bien obedecemos a los preceptos neoliberales y la austeridad se instala

para siempre y sin límites, para el único beneficio de una pequeña capa de aprovechadores; o bien decidimos satisfacer las necesidades sociales, para lo que hace falta dotarse de los medios para repartir de otro modo la riqueza social.

Desde este punto de vista, el saneamiento de las finanzas públicas no es sino un pretexto que olvida que la subida de la deuda pública se deriva del retroceso de la presión fiscal sobre los ingresos del capital, de tal manera que los Estados han debido endeudarse con los rentistas, y deben pagarles cada año intereses considerables. El giro hacia una Europa social debe estar acompañado de una profunda reforma fiscal cuyos dos objetivos sean un mejor reparto del conjunto de las contribuciones, aumentando los recursos del Estado con el fin de garantizar un cierto número de objetivos sociales. Contrariamente a la izquierda liberal, nuestro proyecto es claramente el aumentar estas famosas “deducciones obligatorias” que no miden sino el grado de socialización que elige darse una sociedad. Consideramos que la satisfacción de las necesidades sociales pasa por un incremento de este grado de socialización, para garantizar particularmente mínimos sociales decentes, para asegurar un control sobre la gestión de la fuerza de trabajo en las empresas, para gestionar la evolución de los retiros, y para asegurar un financiamiento social con el impuesto que pesa sobre los ricos más que con un préstamo dirigido a ellos. La realización de estos dos objetivos plantea dos grandes series de medidas.

En primer lugar hay que instituir una deducción excepcional sobre los patrimonios destinada a enjugar lo esencial de la deuda pública que tiende a perennizarse como la herencia de los regalos fiscales pasados.

Hay que refiscalizar los ingresos financieros para restablecer un reparto de los ingresos adaptada a la prioridad dada al empleo. La creación de un impuesto europeo unificado permitiría alimentar fondos estructurales utilizados para acompañar la armonización de los sistemas de protección social y la reducción del tiempo de trabajo a nivel europeo.

Finalmente, hay que controlar los movimientos de capitales por medio de una legislación disuasiva respecto a la inflación financiera, con el aumento del impuesto sobre los beneficios en forma de recarga que afecte a los beneficios no reinvertidos y de deducción a cuenta sobre los dividendos. Un impuesto “de tipo Tobin” debe ser instituido en los movimientos de capitales a corto plazo. Pero es el conjunto de estos movimientos, sea cual sea la forma que tomen (descentralización, salidas de capitales, etc.), los que deben ser sometidos a un control estricto. Es la condición para proteger toda experiencia de transformación social de las medidas de represalia y de sabotaje contra las cuales chocará inevitablemente.

CONCLUSIÓN

Estas proposiciones son coherentes y definen otra Europa, que tomaría la satisfacción de las necesidades sociales como objetivo mismo de la construcción europea. Se oponen punto por punto a las políticas europeas actuales y al método de construcción que las sustenta, ya que son dos proyectos de sociedad enfrentados. Pero estas proposiciones definen también un grado adecuado de radicalismo, puesto que su puesta en marcha supone un grado de enfrentamiento que el socio-liberalismo es incapaz de asumir. Es en este movimiento de refundación de un proyecto alternativo donde puede nacer, por fin, una Europa en la que sea agradable vivir.



FLEXISEGURIDAD Y POLÍTICA EUROPEA DE EMPLEO

MIKEL DE LA FUENTE

Profesor de Derecho del Trabajo y Seguridad Social en la UPV-EHU

Director de la Escuela de Relaciones Laborales

1. INTRODUCCIÓN: LA CORPORATE GOVERNANCE Y EL EMPLEO

A partir de los años 1970, en relación con la desaceleración de la acumulación y gracias al apoyo de las políticas neoliberales, la dominación del capital financiero ha alcanzado un nivel desconocido desde el surgimiento del capitalismo industrial. La difusión de los principios de la corporate governance o nueva articulación ente legislación y prácticas privadas, impulsada por los inversores institucionales anglosajones, ha contribuido a la internacionalización de una regulación rentista donde las principales fuentes de capital-dinero están situadas en el centro de una red que se nutre de una parte creciente del producto producido en otros lugares del mundo (Farnetti, 1996). La corporate governance supone que, la función de las empresas de obtener beneficios mediante su expansión en la producción de riquezas, la maximización del valor bolsístico (el shareholder value), se convierte en el objetivo único (Nikonoff, 1998).

Los nuevos criterios de rentabilidad basados sobre el “valor accionario” tienen por objetivo desplazar, en detrimento del trabajo y a favor del capital y de su propietario (el accionista), el reparto del valor creado en el proceso de producción. La actual fase de globalización financiera se caracteriza por el auge de los fondos de pensión que gestionan en capitalización el ahorro para las pensiones de los asalariados, de los fondos que gestionan el ahorro colectivo (mutual funds) y de los fondos especulativos de riesgo (hedge funds). En los países anglosajones, el crecimiento de su control sobre el capital de las empresas se ha hecho espectacular, pero tras su senda siguen, a diferente ritmo, la mayoría de los países europeos. La dispersión de la propiedad accionaria en los centros financieros anglosajones persigue, entre otros objetivos, quebrar el control que ejercen las elites en los consejos de administración de grandes empresas europeas y japonesas donde los inversores institucionales aún no han podido hacerse con el poder nuclear de estas empresas. Es decir, el shareholder value es expresión de una rivalidad entre grandes grupos económicos y financieros y de modelos de sociedad y de trabajo. Desde luego su objetivo no es, en ningún caso, el de distribuir el poder económico de forma más democrática entre la sociedad civil como sugieren estudios e informes (Fdez. Steinko, 2004)

Al convertirse en accionistas mayoritarios, los inversores institucionales y especialmente los fondos de pensión, han introducido nuevos criterios de gestión, cuyas ventajas para los propietarios del capital se sintetizan de la siguiente forma (Serfati, 2000):

- el control que ejercen las grandes instituciones financieras sobre los grupos industriales suministra a los propietarios del capital un poder concentrado que les permite apropiarse de una parte creciente del valor creado;
- las formas relativamente homogéneas de gestión financiera puestas en práctica por el gobierno de la empresa otorgan a las normas de rentabilidad de los capitales la forma de una restricción externa a la empresa y a las relaciones sociales que se despliegan en su interior;
- la extensión de estas normas de gestión a escala mundial tiene por objetivo emancipar al capital

de las disparidades nacionales en materia de los costes de producción, poniendo en competencia permanente a las naciones y ejerciendo una presión a la baja de los costes para alinearlas sobre los niveles más bajos.

A fin de resolver el supuesto conflicto entre el principal (accionistas) y un agente (el gestor empresarial), se ha desarrollado una orientación consistente en persuadir a los gestores, mediante incitaciones financieras adecuadas (como las stocks options), que basen su estrategia en la "creación de valor accionarial". Se propone así una especie de frente unido de los accionistas y los ejecutivos, contra los verdaderos adversarios que son "los pilotos en huelga de Eastern Air Lines, los mineros de... y los empleados de teléfono de Nueva-York, que están muy contentos de destruir o deteriorar la organización de su empleador, para servir a sus propios intereses" (M.C. Jensen, teórico de la "agencia", citado en Serfati, 2000).

Los asalariados y los sindicatos experimentan una pérdida radical de poder. Para el conjunto de los trabajadores y trabajadoras, el salario directo se hace cada vez menos fijo y más dependiente del rendimiento del trabajador o de la empresa, a través de las políticas de "Recontractualización" e "individualización" de los salarios y de "participación en los beneficios". Se tiende, como en el caso de los trabajadores "externalizados", a transferir a los mismos la integridad del "riesgo comercial": si disminuyen los pedidos se reducen las tarifas o se rescinde el contrato con el trabajador o trabajadora pseudo-independiente. La ofensiva contra los asalariados basada en las normas financieras de rentabilidad contribuye a las rupturas de las identidades colectivas basadas tradicionalmente en la permanencia y la estabilidad y contribuye al desarrollo del individualismo entre los asalariados y asalariadas. La estrategia del shareholder value elimina las tentativas de una organización más humana del trabajo, con la revalorización del trabajo en cadena y la combinación del trabajo en grupo con el taylorismo estandarizado (Bischoff, 2002). Esta "remercantilización" del trabajo implica la vuelta a formas arcaicas, típicas de los inicios del capitalismo y resulta contradictoria con la pretendida superación de las líneas de separación entre trabajadores cualificados y no cualificados¹. El papel de los mercados financieros como instrumento de la contrarreforma social no se limita a las empresas en las que están directamente presentes los inversores institucionales, sino que se generaliza a través de la competencia global, la bolsa, los standards y benchmarks (Huffschmid, 2002), tales como la tasa del rendimiento de los capitales propios (return on equity o ROE).

Un teórico de la corporate governance (Cohen, 2002) distingue dos modelos de organización y de control de las empresas, que responden a dos "tipos de capitalismo". Un tipo sería el control de la empresa ejercido por los accionistas -control concentrado-. El segundo sería el ejercido por los mercados -sistema multipolar-. EEUU y el Reino Unido representan la ilustración más típica del control asegurado fundamentalmente por el mercado. Sus rasgos más característicos son la apertura del capital y las medidas anti-OPA, que tienen por objetivo preservar una dispersión del accionariado y forzar a coaliciones entre grupos de accionistas para ejercer el control. Alemania continúa representando el ejemplo más acabado de un control ejercido por bloques accionariales ("sistema concentrado"). El control por el mercado insiste sobre la exigencia por los inversores de un nivel de remuneración correspondiente a un rendimiento monetario que debe evolucionar de forma creciente. Se suele señalar que ese control por el mercado determina el "cortoplacismo", la extrema sensibilidad al ROE y al dividendo monetario inmediato.

El objetivo de un porcentaje del 15% de ROE se ha convertido en una marca de general aceptación, de forma que la empresa que no alcance esa rentabilidad exigida por los mercados deberá adoptar las medidas de reducción de efectivos o downsizing precisas para alcanzarlo. Esa tasa de beneficios se produjo en un contexto excepcional durante la primera fase de los noventa en el que la



¹ COUTROT (1999) demuestra, sobre la base de un amplio estudio de casos de la realidad francesa, que el nuevo capitalismo desarrolla un sector de trabajadores altamente cualificados cuyo número crece rápidamente, pero la mayoría de los empleos creados son de escasa cualificación. Las empresas utilizan de forma selectiva las pensiones privadas en capitalización para fidelizar al primer sector de los asalariados.

reducción de las cargas financieras debido a la baja de los tipos de interés dio lugar a tasas de beneficio próximas al 8%. Fuera de ese contexto, el objetivo del rendimiento del 15% se hace insostenible y plantea una contradicción fundamental (Fayolle, 2002): el objetivo de una tasa de beneficio superior a la normal da lugar a una exigencia de beneficios en desequilibrio para las empresas en el contexto de un régimen de crecimiento supuestamente regular. Aunque algunas empresas monopolistas puedan conseguirlo duraderamente, para la mayor parte de las empresas tales ventajas sólo pueden ser transitorias, por lo que la inestabilidad se convierte en un rasgo esencial de la corporate governance. Sólo la utilización de los instrumentos de la ingeniería financiera, la realización de las plusvalías latentes y el mantenimiento de provisiones de crecimiento económico exageradamente optimistas, permiten la ilusión de una rentabilidad tan elevada (Plihon, 2003).

La sumisión de grupos industriales a la evaluación financiera impulsa la tensión entre las dos lógicas que atraviesan a estos grupos: por una parte, representan un factor muy importante de creación de riquezas materiales; por otra, al constituir el principal factor de alimentación de los flujos de ingresos que exige la comunidad financiera se ven constreñidos a políticas de contención de los riesgos a fin de maximizar los beneficios empresariales, oponiéndose así a la ligazón tradicional entre el riesgo y la rentabilidad (Roturier y Serfati, 2002). Las nuevas formas de integración de las lógicas financieras e industriales características de la corporate governance han contribuido a un enorme refuerzo del poder de los accionistas. Al presionar a los dirigentes a gestionar las empresas con el único criterio de maximizar el rendimiento financiero a corto plazo de las mismas, procediendo a comparaciones sistemáticas de las tasas de beneficio de las empresas, ha acrecentado el riesgo de empeoramiento de las condiciones salariales y laborales de los trabajadores.

Por otra parte, el objetivo del ROE ha implicado inevitablemente el desarrollo generalizado de las falsificaciones contables, paraísos fiscales y otras prácticas fraudulentas que han caracterizado los últimos años: los “casos” Enron y Worldcom en Estados Unidos, Vivendi en el Estado Francés, Parmalat en Italia, Adecco en Suiza, Mannesman en Alemania y Gescartera en el Estado Español, no son accidentes debidos a unos cuantos empresarios poco escrupulosos, eran la consecuencia de esa carrera hacia unos superbeneficios para los accionistas sólo accesibles mediante la falsificación de las cuentas. Aunque ha emergido la conciencia de la necesidad de introducir regulaciones eficaces sobre el gobierno de las empresas para hacer frente a esos fenómenos de corrupción, lo que sería funcional al sistema, en la medida en que implican la atribución al Estado de nuevas tareas reguladoras, chocan con la convicción de las elites neoliberales de que el capitalismo puede autorregularse.

La evolución en curso conduce a la desestabilización de los sistemas productivos que sean objeto de los movimientos especulativos de divisas, con las consecuencias que se desprenden de aumento del desempleo y que han producido gravísimos problemas sociales en los últimos años en varios países latinoamericanos y asiáticos, pero que también han afectado en el pasado a la Unión Europea. La regulación laboral y de la protección social, que se mantiene básicamente en la esfera estatal, ha pasado a utilizarse de forma instrumental al servicio de la política económica, cuyos objetivos y medios de reducción de la protección laboral y recorte de los gastos sociales se presentan ineluctables como consecuencia de la globalización.

El nuevo modelo de empresa no habría podido desarrollarse sin un contexto nuevo, designado por Aglietta (1998) como “capitalismo patrimonial”. Sin embargo, la posesión de los asalariados de la mayoría de las acciones de las empresas a través de los fondos de pensiones no significa que tengan poder significativo sobre el capital y no son consultados sobre las inversiones realizadas. Aglietta considera que hay que aceptar la importancia decisiva de los mercados financieros en la conducción de la economía global, debiendo ser democratizados desde su interior, para lo que sería decisivo la influencia del movimiento obrero sobre los inversores institucionales, especialmente sobre los fondos de pensión. Sin embargo, como expone (Nikonoff, 1998), ese capitalismo no es patrimonial sino puramente “ficticio”. La emergencia de un nuevo poder de tipo financiero ha

modificado el capital financiero portador de interés en un capital financiero portador de derechos de propiedad, produciéndose una mutación de los derechos de propiedad que prolonga la que tuvo lugar a inicios del siglo XX con la instauración de la sociedad por acciones (Duménil y Lévy, 2000).



2. LA ESTRATEGIA EUROPEA DE EMPLEO

A pesar del auge del desempleo en Europa durante los años ochenta, no es hasta diciembre de 1993 cuando el empleo aparece como una preocupación europea con la presentación en el Consejo de Bruselas del Libro Blanco Crecimiento, Competitividad y Empleo (Informe Delors). El Libro Blanco proponía continuar la política de reducción de los déficits públicos y políticas monetarias estables con el objetivo de una baja inflación. En el terreno específico del empleo recogía como prioridades la apuesta por la educación y la formación a lo largo de toda la vida, el aumento de la flexibilidad externa e interna, la reducción del coste relativo del trabajo poco cualificado, la renovación de las políticas de empleo y el fomento de “nuevos yacimientos de empleo” que permitirían crear tres millones de nuevos empleos en servicios de proximidad, mejora de las condiciones de vida y protección del medio ambiente..

Ahora bien, aunque las orientaciones y las prioridades se definan a escala comunitaria, las políticas estructurales y sociales permanecen en el ámbito de competencia de los Estados y están separados de las políticas macroeconómicas.

El Tratado de Ámsterdam incluyó un título específico sobre empleo dentro del Tratado de las Comunidades Europeas (TCE) (Título VIII), diferenciando así formalmente la política de empleo de la política social (a la que se dedica el Título XI). El nuevo art. 125 TCE vincula la estrategia para el empleo con la potenciación de “una mano de obra cualificada, formada y adaptable” y de “mercados laborales con capacidad de respuesta al cambio económico”, es decir, una abierta llamada a la flexibilidad laboral. El art. 126.2 dispone que “los Estados miembros considerarán el fomento del empleo como un asunto de interés común”.

El Consejo de Lisboa de marzo de 2000 trazó una perspectiva de pleno empleo, estableciendo un objetivo general de una tasa de ocupación del 70%, del 60% para las mujeres y del 50% para los trabajadores mayores, estableciéndose asimismo objetivos intermedios en los dos primeros grupos para el 2005, del 67% y del 57% respectivamente. La situación a finales de 2006 hace que esos objetivos sean escasamente creíbles para la mayor parte de los Estados Europeos, ya que sólo 5 han alcanzado la tasa del 70% para la población de 15-64 años (Dinamarca, Holanda, Suecia, Reino Unido y Austria). En el Estado Español, esas tasas eran del 64,8%, 53,2% y 44,1%. En la CAPV son del 65% (la total) y 50% (la de las mujeres). Según un Informe Eurostat de 20 de julio de 2007, la tasa de empleo global en la UE 27 era del 64,4%, con un incremento del 1% en el último año. La tasa de empleo de las mujeres era del 57,2%, con un aumento del 1,2% en relación con el 2005. La tasa de empleo de las personas comprendidas entre 55 y 64 años, alcanzaba el 43,5% (41,7% en la zona euro), pero sigue aún muy alejada del 50% de Lisboa. Otras dos grandes economías competidoras de la UE, tenían en el mismo período tasas de empleo del 72% (Estados Unidos) y 70% (Japón).

Los problemas de la Estrategia Europea de Empleo (EEE) empiezan cuando se pasa de los objetivos globales a las “prioridades”. Por una parte, las propuestas que plantean prioridades plenamente aceptables tales como la de “igualdad entre hombres y mujeres” y las de “apoyo a la integración y lucha contra la discriminación en el mercado de trabajo de las personas desfavorecidas” carecen de todo carácter constrictivo para asegurar su cumplimiento. Por otra parte, no se hace ninguna referencia a la reducción del tiempo de trabajo como instrumento para alcanzar tasas más elevadas de empleo.

La formulación sobre la “rentabilidad del trabajo” como mecanismo incentivador del empleo parte de la consideración de que la escasa diferencia entre los salarios mínimos y las prestaciones sociales constituyen una “trampa al empleo”, que debe ser solventada mediante la revisión de los sistemas fiscales y de protección social de forma que se incentive la decisión de incorporarse al mercado de trabajo y de permanecer en él. Se sugiere, entre otras medidas, la reducción de las prestaciones de desempleo, mientras que lo precedente -y omitido- sería instaurar una norma de empleo que garantizase salarios mínimos sustancialmente más elevados. La promoción de “la adaptabilidad en el mercado de trabajo” suscita la cuestión de si los problemas del paro se deben a las carencias en la adaptación cualitativa de la mano de obra. Sin llegar a formular tal posición, los documentos de la Comisión dan a entender que si el trabajador es empleable encontrará una demanda de trabajo. De esta forma se opera un desplazamiento del riesgo individual del desempleo, que es efectivamente mayor cuando se dispone de menor formación, hacia el desempleo colectivo, aspecto desde el cual el mayor nivel de formación implicará... una mayor calificación de las personas paradas. De hecho las reformas en curso en varios países europeos van claramente en ese sentido: Inglaterra, Francia (campana electoral de Sarkozy), reforma española del desempleo del 2001-2002.

La diversidad de políticas estatales de empleo, el mantenimiento de su carácter estatal, la separación práctica de la política de empleo de políticas macroeconómicas², adoptadas básicamente sobre consideraciones distintas de la política de fomento del pleno empleo –a pesar de la exigencia de compatibilizar la estrategia de fomento del pleno empleo con “las orientaciones generales de las políticas económicas de los Estados miembros y de la Comunidad”- y la debilidad de la coordinación a nivel europeo, reducen las posibilidades de acercamiento en las características y marcas del empleo de los Estados miembros.

La valoración de la EEE no puede realizarse al margen del conjunto de la política económica y social de la UE, ya que algunos aspectos de la política económica tienen repercusiones más importantes sobre el empleo que la política de empleo en sentido estricto. Así, la política monetaria de moneda fuerte del Banco Central Europeo tiene una repercusión -negativa- más importante sobre el empleo europeo que las políticas estatales de empleo y su posterior “comunitarización” por el Tratado de Ámsterdam. Además, los aspectos más fundamentales de las reformas del mercado de trabajo como son los salarios y la flexibilidad regulatoria reciben una atención más destacada en las Grandes Orientaciones de Política Económica que en la Estrategia Europea de Empleo (GOPE) (De la Porte y Pochet, 2004). FAYOLLE (2004) indica que el riesgo de pérdida de empleo está concentrada en trabajadores de bajos salarios. A pesar de que un nivel salarial adecuado es uno de los criterios de calidad que se recogen en los Informes anuales sobre el empleo que elabora la Comisión Europea, la UE no tiene competencias en materia de retribuciones, sin que ello impida a las GOPE las recomendaciones más estrictas contra reivindicaciones de que los salarios incorporen una parte más importante de las ganancias de productividad.

Por otra parte, la política europea de empleo sólo dispone de medios financieros muy marginales, fundamentalmente la fracción de los fondos estructurales, en especial el Fondo Social Europeo. De

² La desconexión entre las dimensiones económica y social en la política comunitaria se revela en el “Informe Sapir”, An agenda for a growing Europe. Making the EU Economic System Deliver, Report of an Independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission (Julio 2003) y el “El Informe Wim Kok”, de la Task-force sobre el empleo (KOK, 2003): Jobs, Jobs, Jobs (noviembre 2003). Este último propone una actualización voluntarista de la EEE, que oscila entre posiciones neoliberales (por ejemplo, cuando expone que “una vez que otras medidas tales como la flexibilidad del tiempo de trabajo o la formación de los trabajadores han alcanzado sus límites, los empleadores deben tener la posibilidad de adaptar sus efectivos por medio de una interrupción del contrato sin preaviso ni costos excesivos) y otras más comprometidas con el aseguramiento de las transiciones profesionales. El Informe Sapir, considerando que los Estados no quieren compartir demasiadas competencias con las instituciones comunitarias y que éstas no disponen de la autoridad y los recursos necesarios para ejercerlas exitosamente, recomendaba un estrechamiento de las materias de competencia comunitaria, dejando en la práctica fuera de la dimensión comunitaria al empleo y la cohesión social. El empleo y la cohesión social serían la consecuencia de una correcta política macroeconómica y correspondería a los Estados miembros ocuparse de una distribución equitativa de los beneficios del crecimiento.

esa carencia de recursos se desprende el acento puesto en las evoluciones cualitativas de las políticas de empleo (activación de los gastos y evaluación). Las Directivas no tienen más que un valor indicativo y el examen de los Planes Nacionales de Empleo por la Comisión no prevé ninguna sanción por incumplimiento de lo establecido en los mismos, lo que contrasta significativamente con las políticas presupuestarias y monetarias coordinadas en el marco del Plan de Estabilidad³. Además, la subordinación de las políticas de empleo a las políticas económica y monetaria limita su eficacia.



3. EL OBJETIVO DE LA ESTRATEGIA EUROPEA DE EMPLEO: AUMENTO DE LAS TASAS DE EMPLEO

En todo caso, el objetivo real de la EEE no es hacer retroceder el nivel del desempleo, sino el de aumentar la tasa de empleo. La UE se encuentra obsesionada por el envejecimiento demográfico que podría originar una relativa penuria de asalariados/as y modificar la relación de fuerzas entre empresarios y asalariados. Para evitarlo se pretende desarrollar un flujo permanente de personas sobre el mercado de trabajo, con tres objetivos:

- El primero, en cuanto a las personas paradas, reduciendo la indemnización de forma que se vean obligados a aceptar cualquier trabajo; esta medida fue practicada en el Estado Español en 1992-1993, al reducir los porcentajes de la indemnización por desempleo y estrechar la relación entre duración de las cotizaciones y de la prestación; en 1994 se dio la posibilidad a la empresa de limitar el pago de los salarios de tramitación al período comprendido entre la fecha del despido y la de la conciliación administrativa, mediante su depósito en los Juzgados de lo Social en las 48 horas siguientes a la conciliación. Ello supone un consumo más rápido de las prestaciones de desempleo a las que se tuviese derecho; esta medida se ha consolidado en la reforma del 2002, que ha hecho desaparecer en la práctica estos salarios de tramitación.

- El segundo, en relación con las mujeres. El aumento del empleo de las mismas se produce en amplia medida mediante el desarrollo del trabajo a tiempo parcial impuesto.

- El tercero, para los llamados trabajadores mayores, que deberán trabajar durante más tiempo si quieren evitar una reducción muy dura de sus pensiones. Este tramo de edad en los próximos años va a experimentar un importante crecimiento⁴ y que ha dado lugar a un recurso masivo a las prejubilaciones y a las jubilaciones anticipadas, así como a las pensiones de invalidez. En respuesta al informe conjunto de 2003 de la Comisión y el Consejo sobre pensiones adecuadas y sostenibles, el Comité de Protección Social elaboró un informe sobre las medidas de protección social a adoptar para aumentar la duración de la vida activa y que incluyen medidas sobre las prestaciones de desempleo, invalidez, supervivencia, pensiones públicas (y dentro de ellas las pensiones mínimas) y privadas y prestaciones asistenciales. La orientación general de los checklist (cuestionarios) que se formulan a los Estados miembros consiste en sugerir fórmulas que presionen hacia el mantenimiento en el empleo de los trabajadores maduros mediante el empeoramiento en el acceso a las prestaciones y la reducción de la intensidad protectora de las mismas.

³ Hace unos años las GOPE formulaban una advertencia a Irlanda por una inflación elevada, obviando sus buenos resultados en materia de empleo.

⁴ En la UE-25 ese porcentaje pasará del 10% en 2003 al 18% en 2050, aumento que será especialmente elevado en Alemania (del 11% al 20%) y en Austria, Estado Español, Italia e Irlanda (del 9% al 18%) (CARONE, 2005).

Las tasas de actividad de los trabajadores mayores son muy reducidas, especialmente cuando a la edad se superpone un mal estado de salud⁵, sólo parcialmente compensadas por el incremento en la actividad laboral de las mujeres. La débil tasa de actividad de los trabajadores de este segmento de edad desde inicio de los años 1980 se debió a la política de forzar las retiradas precoces del mercado de trabajo para evitar la conflictividad social por el desempleo masivo. A mediados de los noventa, la tasa de actividad de los mismos era del 30% en la UE, frente al 51% de los EEUU y el 71% de Japón. Posteriormente esa tasa se ha incrementado, pero como se ha indicado sigue siendo comparativamente baja⁶. Su tasa de desempleo es algo más reducida que la correspondiente a los de 25-54 años, debido al importante número de salidas definitivas del mercado de trabajo hacia la inactividad, a la vez que la parte del paro de larga duración es más importante en este grupo de edad.

No obstante, aunque tiende a reducirse, la dispersión de las tasas de empleo del tramo de edad de 55-64 años es más importante que la de las tasas globales de empleo. Asimismo se observa que la tendencia a la equiparación en las tasas de empleo entre mujeres y hombres que tiene lugar en el tramo de 25-44 años no se produce en el de mayores de 55 años, en el que las mujeres mantienen un porcentaje mucho más bajo, que además, apenas se ha atenuado en los últimos 12 años (BOSCH y SCHIEF, 2006), siendo más acusadas las diferencias y más frecuente el abandono temprano del mercado de trabajo en los Estados en los que el empleo de las mujeres se ha desarrollado más tardíamente. El conjunto de estos datos permiten afirmar que, en un contexto de acusadas diferencias nacionales, los trabajadores mayores constituyen un grupo relativamente desfavorecido en el mercado de trabajo, siendo el principal problema el mantenimiento o acceso al empleo por un lado. En el interior de este grupo, las diferencias en la penosidad del trabajo dan lugar a importantes diferencias en la esperanza de vida, que pueden alcanzar los 7 años entre obreros manuales y personal directivo. Esta diferente penosidad contribuye asimismo a que la permanencia en el empleo es más elevada en el personal más calificado y menor entre trabajadores manuales, cuya salud se encuentra, en general, más deteriorada: en Alemania, en el 2001, el 98% de los mineros y el 53% de albañiles accedió al retiro precozmente por razón de invalidez, mientras que ese porcentaje se redujo al 6% en el caso de los médicos. Si la posibilidad de acceder a pensiones de invalidez dignas es más complicada y si no existen prestaciones de prejubilación adecuadas, esa retirada anticipada del mercado de trabajo entraña una reducción sustancial de la pensión.

El Informe conjunto de la Comisión y del Consejo presentado en el Consejo de Barcelona, "El aumento de la tasa de la población activa y la promoción del envejecimiento activo", proponía incrementar en 5 años la media de edad a la que las personas dejan de trabajar en la UE. Como medida específica proponía una "Iniciativa conjunta entre gobierno y partes sociales para mantener durante más largo tiempo a los trabajadores en actividad", que abordaría aspectos como el acceso a la formación, medios para mejorar la calidad de las condiciones de trabajo y de la organización del trabajo y la renuncia a considerar la jubilación anticipada como una solución cuando se plantee la reducción de la actividad productiva y reestructuración de la empresa.

Asimismo propone una revisión de los sistemas impositivos y prestacionales de forma que se suprima la incitación a las prejubilaciones y se analicen las diversas medidas que repercuten en la participación en el mercado de trabajo, tales como los sistemas de estímulo y de penalización de la aceptación de un trabajo después de la jubilación. El alejamiento de esos objetivos se hará aún

⁵ Según un estudio realizado a partir de la encuesta Share 2004, la tasa de empleo de las personas de 50 y más años es mucho más débil cuando declaran sufrir una enfermedad o una limitación severa en sus actividades cotidianas. Según un informe de Eurostat de noviembre de 2006 la tasa de inactividad en este tramo de edad es del 45% para los hombres y del 64% para las mujeres.

⁶ Para la UE-27 se sitúa a una distancia de 6,5 puntos del objetivo del 50% para el año 2010 acordado en los Consejos de Lisboa y Estocolmo, equivalente al 15% de la tasa del 2006. Mientras que el Reino Unido, Portugal y, especialmente, Dinamarca y Suecia, ya disponían en el 2001 de tasas superiores al objetivo del 50%, son muy reducidas las correspondientes a Polonia, Italia, Bélgica y Austria.

mayor con la ampliación de la UE por las débiles tasas de empleo de los nuevos Estados miembros⁷.

La formulación del Consejo de Barcelona se ve modificada en el Informe por la de “Elevar la edad de salida a la jubilación en cinco años”, lo que supondría la jubilación efectiva a los 65 años, habida cuenta que la edad media de cese en el trabajo en la UE-25 era en el 2005 de 59,4 años para las mujeres y de 60,7 para los hombres (ver cuadro nº 1).



CUADRO Nº 1: MEDIA DE EDAD DE CESE EN EL MERCADO DE TRABAJO, 2005

	Edad media		Edad mediana (indicador estructural)	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
BE	56.8	57.9	59.6	661.6
BG	57.6	60.9	58.4	662.4
CZ	57.2	61.0	59.1	662.3
DK	60.1	62.2	60.7	661.2
DE	59.9	61.6	61.1	661.4
EE	61.4	65.0		
IE	61.5	64.4	64.6	663.6
EL	58.4	61.7	61.0	662.5
ES	59.5	62.6	62.8	662.0
FR	58.3	58.8	59.1	568.5
IT	57.2	58.4	58.8	660.7
Cy	59.3	65.0		
LV	60.3	61.6		
LT	59.8	63.4		
LU	58.7	57.7		
HU	57.2	59.6	58.7	661.2
MT	58.8	60.4		
NL	59.3	60.5	61.4	661.6
AT	56.4	59.6	59.4	660.3
PL	55.2	57.0	57.4	662.0
PT	61.4	64.2	63.8	662.4
RO	58.6	61.3	61.5	664.7
SI	55.2	59.5		
SK	55.5	60.2	57.6	661.1
FI	60.7	61.5	61.7	661.8
SE	63.3	63.9	63.0	664.3
UK	60.3	63.8	61.9	663.4
HR	56.2	60.1	57.4	660.5
EU-25	59.4	60.7	60.4	661.4

Fuente: Eurostat, Labour Force Survey and Structural Indicators for Employment

El incumplimiento de esos objetivos es generalizado. Así, según el Informe sobre el empleo en Europa de 2006 (Comisión Europea, 2006), la tasa conjunta de empleo era en 2005 del 63,8%. Ese mismo año sólo 7 de los 25 países de la UE cumplen el objetivo fijado para trabajadores mayores: Suecia, Dinamarca, Reino Unido, Estonia, Portugal, Finlandia e Irlanda. La elevación de las tasas de empleo de este tramo de edad en varios países de la UE, incluso en aquellos donde el aumento del empleo ha sido escaso, no se ha debido en exclusiva a políticas de empleo, sino que la pobreza en la vejez ha desempeñado también un papel importante (SARFATI, 2006), aunque sea al precio de aceptar trabajos de escasa calidad y remuneración.

⁷ La Comunicación de la Comisión “Llevemos a la práctica Lisboa: reformas para una Unión ampliada”, COM (2004) 29, final, aporta como elementos explicativos de esas bajas tasas de empleo (inferiores en más de nueve puntos a las de Estados Unidos) así como del bajo crecimiento de la productividad (que ha sido negativo durante la década de los noventa), la debilidad y retraso en la implantación de las nuevas tecnologías de comunicación (TIC) y a la débil tasa de inversiones privadas y públicas. Mientras que hay pocas dudas sobre el papel que desempeña la escasa inversión es mucho más discutible la influencia de las TIC (BUSTER, 2004).

4. LA CRECIENTE TENDENCIA AL ESTABLECIMIENTO DE BONIFICACIONES Y EXONERACIONES COMO INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA DE EMPLEO.

Cuando son socialmente aceptables, los objetivos que se pretenden por la Estrategia Europea de Empleo podrían ser obtenidos mediante medidas legales disuasorias (por ejemplo, con mayores indemnizaciones de despido en estos colectivos). Sin embargo, una tendencia muy consolidada pone el acento en la concesión de bonificaciones y exenciones fiscales y de cotizaciones sociales, a las que se califica como “políticas activas”, frente a las “políticas pasivas” de pagar prestaciones a las personas desempleadas. El primer tipo de medidas permitiría evitar que se descapitalizasen los regímenes públicos de Seguridad Social y de forma que los fondos de las entidades gestoras de protección del desempleo se destinasen al aumento de la protección de las personas desempleadas, cuyo nivel de cobertura se ha ido reduciendo como resultado combinado de los cambios legales restrictivos.

Los estudios más objetivos y rigurosos realizados sobre la eficacia en el empleo de los programas de reducción de las cotizaciones acreditan que las medidas adoptadas en muchos países de reducción de las cotizaciones sociales han producido efectos netos en el empleo muy reducidos en comparación con la magnitud de su coste. Pero no sólo eso, sino que los efectos en el empleo de los colectivos cuyo empleo se ha querido favorecer mediante reducciones selectivas de cotizaciones han sido asimismo muy modestos: un porcentaje muy importante, que se cifra entre el 50% y el 70% habría encontrado trabajo en cualquier caso, llegando a alcanzar el gasto inútil hasta el 85-90%. El efecto acumulado del gasto inútil y de la sustitución de las personas contratadas por otras que no reúnen las condiciones fijadas, supone que la repercusión neta sobre el empleo de las subvenciones selectivas destinadas a incorporar o –como en este caso- mantener a colectivos vulnerables en el mercado de trabajo puede ser muy pequeño, próximo al 10%. Además de estos problemas de eficiencia, están las cuestiones de justicia, ya que las empresas obtienen subvenciones mediante fondos públicos financiados por todos los ciudadanos, con la consiguiente redistribución regresiva de los ingresos.

5. FLEXIBILIDAD, CREACIÓN DE EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

La reducción del desempleo ha sido presentada como justificación más habitual de las políticas desreguladoras en la Unión Europea, presentada como ejemplo de la “rigidez” frente a la “flexibilidad” de los Estados Unidos. Sin embargo, no se ha probado que exista una relación clara entre las tasas de paro y las características de los mercados de trabajo, ni que la “mayor rigidez” de la Unión Europea en relación con los Estados Unidos explique su menor creación de empleo.

En un análisis comparativo de los mercados de trabajo de la Unión Europea y Estados Unidos, NAVARRO (1998) mostraba que no existe relación entre la mayor flexibilidad y la creación de empleo en EEUU y concluía que algunos países europeos con mercados más regulados han conseguido tasas más elevadas de creaciones de empleo durante los ochenta y los noventa.

Otro estudio posterior (F. Vergara, citado en Husson, 2007), aclara que entre mayo de 1997 y mayo de 2006, EEUU ha creado 14,5 millones de puestos de trabajo mientras que la Unión Europea de los 15 creaba en el mismo período 16,3 millones, lo que corresponde a un idéntico porcentaje del 1,2% anual. La introducción de las reformas flexibilizadoras desde la época de Reagan habría desacelerado más que acelerado ese proceso en EEUU. La Unión Europea, cuyo crecimiento demográfico es más lento que el de EEUU, crea ya tantos empleos como éstos.

Ello responde a que los incrementos de productividad son absolutamente compatibles con el incremento de la participación de los salarios en la renta nacional, Como explica GIUSSANI (2000) ello exige que los trabajadores tengan la relación de fuerzas suficiente para sacar partido de las condiciones de acumulación y de crecimiento, como ocurrió durante la situación de boom económico de la post-guerra. Los logros en materia de creación de empleo en Europa, diez millones de empleo entre los años 1996 y 2001, de los cuales dos millones de empleos en Francia debidos en gran parte a la reducción del tiempo de trabajo, no han resultado de la aplicación de las recetas neoliberales de reducción del coste del trabajo. Se han producido por un incremento del consumo, permitido por el relajamiento en la práctica de las propuestas de la economía convencional, especialmente por un euro débil en relación con el dólar y por unos salarios que se han beneficiado parcialmente de los incrementos de la productividad. Sin embargo, la persistencia antes señalada de niveles elevados de desempleo a lo largo de más de veinte años y el empeoramiento de la calidad del empleo sólo pueden explicarse por las políticas de empleo llevadas a cabo por la Unión Europea y por los Estados miembros.

La reducción del tiempo de trabajo que tuvo lugar en Francia con motivo de las llamadas Leyes Aubry I y II muestra la capacidad de esta medida para la creación de empleo. Si la reducción de la jornada de trabajo se financia mediante compensaciones salariales o de reorganización flexibilizadora del tiempo de trabajo (paso al trabajo a turnos y nocturno, en festivos...), se limita esa capacidad, ya que los incrementos de productividad a costa de los asalariados compensarán los efectos de la reducción del tiempo de trabajo. En el periodo comprendido entre los años 1998 y 2002, entre los países europeos que han conocido un incremento del PIB similar, Francia fue el país que experimentó un mayor crecimiento del empleo asalariado medido en jornadas a tiempo completo: mientras que en Dinamarca, Holanda, el Reino Unido, Portugal, Finlandia y Suecia, el crecimiento del empleo fue en tres a cinco puntos inferior al de la actividad económica, en Francia esa diferencia se contrajo a dos puntos, es decir, el crecimiento fue "más rico en empleos". En Italia, Portugal y el Estado Español el crecimiento del empleo fue próximo o superior en ese período al del crecimiento (13,7% de incremento en el PIB y el 14,2% en empleo asalariado), pero esos países revisten la característica de que el empleo independiente representa un porcentaje muy superior sobre el empleo total en relación con otros países de la UE, lo que hace pensar que en ellos el crecimiento ha dado lugar a una transformación del empleo independiente o sumergido en empleo asalariado.

El pleno empleo que propone la UE es "sui generis": el estímulo del trabajo a tiempo parcial para una parte creciente de personas, especialmente mujeres, en muchos casos unido a salarios muy reducidos y que suponen un grave obstáculo para la formación y promoción profesional.

Juntamente con el incremento de la temporalidad, supone una muestra del retroceso del empleo estándar en beneficio de los trabajos atípicos y un deterioro de la calidad del empleo en Europa: Entre 1991 y 2002 el número total de empleos aumentó en 9 millones en la UE, pero el número conjunto de los contratos a tiempo parcial y a duración determinada lo hizo en 16 millones, mientras que los contratos "típicos" retrocedieron en ese período en 7 millones. Además, se ha asistido a la introducción de reformas en las políticas de empleo, que con el pretexto de su "activación", han conducido a definiciones a la baja del "empleo adecuado" (cuyo rechazo implica la pérdida de las prestaciones de desempleo). El carácter precarizador de esa evolución se demuestra en que, según EUROSTAT, ha ido acompañada de una progresiva reducción del peso de los salarios en el PIB que habría pasado de un 75,8% en 1981, un 68% en 1993 y un 64% en el 2006. El informe de la Comisión Desarrollo de los salarios y los costes laborales en la zona euro, tras reconocer esa evolución, añade que "los costes nominales laborales unitarios han crecido a un ritmo significativamente más bajo que el objetivo de estabilidad de los precios del 2% en los últimos años", lo que ha supuesto que los ingresos por trabajador "han registrado el crecimiento históricamente más bajo, el 2,6% entre 1995 y 2005". En el Estado Español, según el Banco de España, la remuneración de las personas asalariadas ha pasado de representar el 60% en 1986, al 47,2% en 2005, tendencia decreciente que se mantiene los últimos años (en 1995 del 50,1%, en 2003 del 48,5% y en 2004 del 48,%) siendo muy

similares los porcentajes correspondientes a la Unión Económica y Monetaria (UEM) y a la CAPV, donde también experimentan una tendencia decreciente en los últimos años.

CUADRO Nº 2 DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN LA CAPV, ESTADO ESPAÑOL Y UEM

	Millones de euros				%			% variación anual		
	2002	2003	2004	2005	2003	2004	2005	02-03	03-04	04-05
CAPV										
Remuneración de asalariados	22.905	24.308	26.198	27.979	49,0	48,8	48,6	6,1	7,8	6,8
Excedente neto de explotación	14.682	15.463	16.638	17.812	31,2	31,0	31,0	5,3	7,6	7,1
Consumo de capital fijo	4.357	4.677	5.093	5.414	9,4	9,4	9,4	7,3	8,9	6,3
Impuestos netos de subvenciones	4.616	5.125	5.073	6.344	10,3	11,0	11,0	11,0	11,3	11,2
PIV precios de mercado	46.559	49.573	53.632	57.549	100,0	100,0	100,0	6,5	8,2	7,3
ESTADO										
Remuneración de asalariados	355.653	378.653	401.878	426.498	48,5	48,0	47,2	6,5	6,1	6,1
Excedente neto de explotación	200.109	210.644	223.109	241.662	27,0	26,6	26,7	5,3	5,9	8,3
Consumo de capital fijo	102.615	112.666	124.796	138.04	14,4	14,9	15,3	9,8	10,8	10,6
Impuestos netos de subvenciones	70.644	78.587	87.533	98.117	10,1	10,5	10,8	11,2	11,4	12,1
PIV precios de mercado	729.021	780.550	837.316	904.323	100,0	100,0	100,0	7,1	7,3	8,0
UEM										
Remuneración de asalariados	3.551.300	3.636.882	3.733.460	3.835.278	48,9	48,2	48,1	2,4	2,7	2,7
Excedente neto de explotación	1.832.691	1.888.050	1.998.421	2.060.015	25,4	25,8	25,8	3,0	5,8	3,1
Consumo de capital fijo	1.021.872	1.051.406	1.092.923	1.126.164	14,1	14,1	14,1	2,9	3,9	3,0
Impuestos netos de subvenciones	839.751	867.691	915.768	958.886	11,8	11,8	12,0	3,3	5,5	4,7
PIV precios de mercado	7.245.614	7.444.029	7.740.572	7.980.34	100,0	100,0	100,0	2,7	4,0	3,1

Nota. El Excedente neto de explotación comprende las rentas del capital y del trabajo no asalariado. El Consumo de Capital Fijo incluye el valor de la depreciación del equipo productivo a lo largo del año. Los Impuestos netos de subvenciones son los ligados a la producción e importación (netos de subvenciones) corresponden a la admón. pública.

Fuente: Memoria Socioeconómica del CES de la CAPV de 2006 en base a Eustat, INE y Eurosa

A pesar de los incrementos que han tenido lugar en la última legislatura, sigue existiendo una gran distancia entre el salario mínimo en vigor y los aplicables en numerosos países de la UE: frente a los 665 euros mensuales del Estado Español, la cifra es de 1.254 en el Estado Francés¹⁰, 1.301 euros en Holanda, 1.361 en el Reino Unido, 1.403 en Irlanda y 1.570 en Luxemburgo. Es destacable que el nuevo empleo creado una elevada proporción es de perceptores del salario mínimo o, todo a lo más de "milleuristas". Además, el reducido salario mínimo repercute a un número elevado de prestaciones sociales que toman como referencia el salario mínimo. Las promesas electorales del PSOE corrigen pero no solventan este grave problema social, por cuanto que en el Estado Español los beneficios empresariales se han incrementado en el 73% entre 1999 y 2006 (más del doble de la media de la Unión Europea). Los salarios del personal directivo, en el caso de los consejeros de las empresas vascas integradas en el IBEX-35, alcanzan los 500.000 euros anuales. Esos beneficios no se han destinado más que de forma muy parcial al crecimiento de la inversión y el empleo, como se acredita por el dato de que el dividendo repartido ha aumentado en el 47% en ese período.

6. EL NUEVO INVENTO DE LA FLEXISEGURIDAD

A partir de 2004-2005, con la revisión de Agenda de Lisboa, la Estrategia Europea de Empleo ha perdido relevancia en beneficio de cuestiones económicas y del mercado interior (D. Bolkestein).

¹⁰ Como señala J. Basterra (Gara, 14-10-2007), los vascos del norte retribuidos al salario mínimo perciben 589 € más que los del sur, cuyo nº una cifra aproximada de 130.000 entre los cuatro territorios de Bizkaia, Gipuzkoa, Araba y Nafarroa.

En este contexto, la Comisión Europea presentaba en noviembre de 2006 un Libro Verde titulado "Modernizar y reforzar el derecho laboral para afrontar los retos del Siglo XXI", con el objetivo de "modernizar el Derecho Laboral para sostener el Derecho Laboral para sostener el objetivo de la Estrategia de Lisboa de crecer de manera sostenible, con más y mejores empleos". Según el Libro Verde, el modelo tradicional de relación laboral ha quedado obsoleto por ser "excesivamente protegido", por lo que habría que desarrollar otros modelos contractuales. A fin de reducir la segmentación en el mercado de trabajo, es decir, la distancia entre "integrados" y "excluidos", la Comisión Europea propone aumentar la flexibilidad de los contratos clásicos. Asimismo propone la reducción de la protección contra el despido ya que la "excesiva protección" reduce el dinamismo del mercado de trabajo y, con ello, se deterioran las perspectivas de empleo de las mujeres, jóvenes y personas de más edad. En definitiva, la Comisión considera que la reducción de la intensidad protectora del Derecho del Trabajo es un elemento fundamental para fomentar la capacidad de adaptación de trabajadores y empresas.

El Libro Verde apenas se ocupa del derecho laboral colectivo. La función tradicional del derecho laboral, de reforzar a la parte más débil de la relación laboral, a cambio de mantener la autoridad patronal en la empresa, mediante el desarrollo de una legislación protectora y el reconocimiento y atribución de poderes a los sindicatos, en particular de convenios colectivos de eficacia general, se desequilibra completamente.

No por casualidad, la Comisión adoptaba como ejemplo el modelo danés: aunque, por ejemplo, Suecia obtiene resultados similares a los de Dinamarca, lo hace con mucha menor flexibilidad. En el dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema "Flexiguridad: el caso de Dinamarca", de mayo de 2006, se encuentra la siguiente caracterización del modelo danés:

El concepto de flexiguridad cubre de modo general la idea de conciliar flexibilidad y seguridad del trabajador de modo que se pueda a la vez garantizar la protección social y la competitividad. La modalidad danesa de flexiguridad proporciona por un lado seguridad, a través de un nivel elevado de subsidio de desempleo (y de redistribución de la renta a través de otros canales sociales), y por otro, flexibilidad mediante normas liberales de despido con, por ejemplo, períodos de preaviso cortos. La protección social y el grado elevado de movilidad se combinan con una política activa de mercado laboral que garantiza que el desempleado está realmente disponible para el mercado de trabajo y que mejora sus cualificaciones profesionales. La política danesa del mercado de trabajo incluye tanto incentivos como sanciones –por ejemplo, la reactivación o reincorporación obligatoria a la actividad–, sin embargo, predomina la oferta cualitativa con vistas al reciclaje de cualificaciones. La política laboral activa es un instrumento imprescindible para que el mercado laboral funcione eficazmente con un nivel elevado de subsidio de desempleo.

El sistema danés combina una normativa muy flexible de despido con prestaciones de desempleo generosas, que alcanzan hasta el 90% del último salario percibido durante cuatro años (con un tope de 1 800 euros mensuales), además de beneficiarse de un sistema desarrollado de formación y de ayudas para la reclasificación. Este sistema se basa en un marco legislativo muy escaso, ya que la ley no establece ni el salario mínimo ni la duración legal del trabajo, no garantiza el derecho de huelga y no prescribe un modelo de contrato de trabajo. Sin embargo, tanto el salario mínimo (12 euros por hora aproximadamente) y la duración del trabajo (37 horas semanales), que resultan de la negociación colectiva, son considerablemente más ventajosos que la media europea. La regulación flexible del despido es efectivamente utilizada: cada año se eliminan un 10% aproximado de los puestos de trabajo y se crea un número equivalente y un 30% de los trabajadores cambia de empleo cada año, lo que explica la favorable apreciación del modelo danés por los pensadores más liberales (Zubero, 2007)¹¹.

Sin embargo, no es cierto que Dinamarca haya creado un extraordinario número de empleos en los últimos años: durante la última década habría creado el 5% de empleos, frente al 10% de Francia. La

menor tasa de desempleo en Dinamarca en relación con Francia se explica por la población activa (Coutrot, 2006): “gracias a la progresión de las prejubilaciones y de las licencias de enfermedad de larga duración, la tasa de actividad danesa (la proporción de las personas en edad de trabajar, que trabajan o buscan un empleo) ha caído fuertemente entre 1990 y 2004, de 8 puntos para los 15-24 años y de 3 puntos para los 25-54 años. En la actualidad, el 20% de los daneses entre 15 y 64 años han salido del mercado de trabajo gracias a esos dispositivos. Por supuesto, se trata de las personas menos cualificadas, de aquellas cuya salud es más frágil, en resumen, de las que son juzgadas “inempleables” por las empresas para hacer frente a la competencia internacional. Al mismo tiempo, la edad efectiva de jubilación ha retrocedido puesto que la tasa de actividad ha aumentado en 9 puntos durante el mismo período. Así pues, el fenómeno es complejo: si la tasa de empleo ha permanecido globalmente estable, la tasa de desempleo se ha reducido gracias a la caída de la tasa de actividad, salvo entre las personas de más edad, para quienes han progresado tanto el empleo como la actividad”.

Alemania es otro contraejemplo: como explica Chagny (2006), a pesar de la moderación salarial y las reformas flexibilizadoras impulsadas por Schroeder con la Agenda 2010 y continuada por el Gobierno de Angela Merkel, consistentes especialmente en la “activación” de las personas paradas y en la reducción de las prestaciones de desempleo, aunque ha tenido lugar una recuperación significativa de la competitividad, esa política ha reforzado las exportaciones alemanas, pero, al bloquear la demanda interna, ha reducido el crecimiento y el empleo.

En definitiva, aunque se admita la existencia de una relación entre la flexibilidad y la rotación de la mano de obra, es un error deducir de la misma que la flexibilidad constituya una fuente de creación de empleos: aunque ésta podría ser más intensa en períodos de auge de la demanda, las destrucciones de empleo serían asimismo más numerosas en las fases de desaceleración o caída de la demanda. En un análisis de la posición de la OCDE, Husson (2007) recuerda que esta institución internacional elaboró en 1999 un índice sintético para medir el grado de flexibilidad, distinguiendo 3 grupos de países en Europa. Los mediterráneos, Francia y los países escandinavos formaban parte de los países “rígidos”, mientras que Dinamarca, Suiza, Irlanda y Reino Unido eran los países más “flexibles”. Sin embargo, la OCDE se veía obligada a reconocer en su informe Perspectivas del Empleo de 1999 que no era posible establecer una relación entre ese indicador y los resultados en materia de creación de empleos: “no han sido esclarecidas las razones por las que ciertos países consiguen conciliar una reglamentación severa y una débil tasa de desempleo”. En sus Perspectivas del Empleo de 2004, la OCDE se ve obligada a reconocer que la legislación sobre el empleo “protege el empleo” pero que su efecto sobre el paro es ambiguo: “las numerosas evaluaciones a las que ha dado lugar esta cuestión conducen a resultados mitigados, a veces contradictorios y cuya robustez no queda siempre asegurada”.

Así pues, aunque no es posible afirmar, con un mínimo de solvencia y honradez intelectual, un efecto positivo de las “reformas estructurales” flexibilizadoras sobre el empleo, lo que si se puede establecer es que esas medidas precarizadoras afectan especialmente a los jóvenes y las mujeres, que según la misma OCDE “podrían ser afectadas de forma desproporcionada”. Esa diferencia de trato entre empleos y permanentes podría conducir a “una acentuación de la dualidad del mercado de trabajo”. Además, las reformas flexibilizadoras tienen otro efecto general extremadamente importante: en la medida en que disminuyen la seguridad y estabilidad de los trabajadores y trabajadoras y reducen el papel garantista de la legislación laboral y de los convenios colectivos, contribuyen a reducir su capacidad de resistencia frente a las decisiones empresariales en materia salarial y de condiciones de trabajo.

¹¹ Zubero (2007) indica el elevado grado de apertura la economía danesa (el quinto país más globalizado del mundo, según el índice elaborado por la consultora AT Kearney y la revista Foreign Policy), lo que plantea el interrogante –señalado por el autor– de cómo logra Dinamarca combinar esta “flexiseguridad globalizada”. Esa globalización afecta especialmente a los trabajadores menos cualificados. Hasta la fecha Dinamarca ha logrado ciertos éxitos contra esos desafíos, reduciendo el número de trabajadores sin cualificar. Sin embargo, como recoge el Comité Económico y Social de la Unión Europea en su dictamen sobre el modelo danés, se encuentra afecto a tensiones, que determinan que “algunas empresas cierran y trasladan total o parcialmente sus operaciones de producción a países con bajos costes salariales”.

BIBLIOGRAFÍA

ALUJAS RUIZ, J.A., Políticas activas de mercado de trabajo en España. Situación en el contexto europeo, CES, 2003.

BISCHOFF, J., "Un nouveau mode d'accumulation?", en AA.VV., *Capitalisme: quoi de neuf?*, Editions Syllepse et Espaces Marx, París 2002, págs. 83-98.

BUSTER, G., "La estrategia de Lisboa de la Europa neoliberal", *Viento Sur*, nº 74, 2004, 70-80.

CARONE, G., "Long-term labour force projections for the 25 EU Member States: A set of data for assessing the economic impact of ageing", *European Economy-Economic Papers*, nº 235, 2005, 1-213.

CHAGNY, O., "Les réformes du marché du travail en Allemagne : un exemple à (ne pas) suivre ?", en AA.VV. (M. Husson, Dir.), *Travail flexible, salariés jetables. Fausses questions et vrais enjeux de la lutte contre le chômage*, La Découverte, París, 2006.

COHEN, E., "Gouvernance d'entreprise: une grande diversité de modèles", *Problèmes économiques*, núm. 2.778, 2002, 3-9.

COMISIÓN EUROPEA, *Employment in Europe 2006*, European Communities, Bélgica, 2006.

COUTROT, T., *Critique de l'Organisation du Travail*, La Découverte, París, 1999.

- « Une "flexicurité" à la française ? », en AA.VV. (M. Husson, Dir.), *Travail flexible, salariés jetables. Fausses questions et vrais enjeux de la lutte contre le chômage*, La Découverte, París, 2006.

DE LA PORTE, C., "Enjeux et perspectives de la dimension social de l'élargissement", *Belgian Review of Social Security*, Vol. 43, Special issue, 2003, 253-273.

DE LA PORTE, C. y POCHEP, P., "The European Employment Strategy: existing research and remaining questions", *Journal of European Social Policy*, nº 14, 2004 (1), 71-78.

DUMENIL G. y LEVY D., *Crise et sortie de crise*, PUF-Actuel Marx Confrontation, París, 2000.

FAYOLLE, J., "La politique économique dans l'UEM", *Document de Travail de l'IRES*, nº4, 2004.

FERNÁNDEZ STEINKO, A., "Democracia económica y legitimidad política", *Lan Harremanak*, nº 12, 2005, 67-82.

GIUSSANI, P., "¿Hay una evidencia empírica hacia la globalización?", en AA.VV. (Arriola, J. y Guerrero, D., Coords.), *La nueva economía de la globalización*, Universidad del País Vasco, 2000, 299-322.

HUFFSCHMID, J., "Redistribution, marchés financiers et contre-réforme", en AA.VV., *Capitalisme: quoi de neuf?*, Editions Syllepse-Espaces Marx, París, 2002, 257-266.

HUSSON, M., "Flexibilité et emploi", *IRES-La Lettre*, nº 70, 2007.

MARX, I., "Subvenciones al empleo y reducción de las cotizaciones empresariales. Dictamen de los estudios empíricos", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 120, 2001, nº 1.

NAVARRO, V., "Los mercados laborales y la cuestión social en la Unión Europea (incluyendo notas comparativas con EEUU)", *Sistema*, nº 143, 1998.

NIKONOFF, J., *La Comédie des fonds de pension*, Arléa, París, 1998.

PLIHON, D., "L'Economie des fonds propres: un nouveau régime d'accumulation financière", en AA.VV. (F. CHESNAIS y D. PLIHON, Coord.), *Les pièges de la finance mondiale*, Syros, 2000, 17-37 (traducido al castellano con el título *Las trampas de las finanzas mundiales*, Akal, 2003).

ROTURIER, P. y SERFATI, C., "Enron, la "communauté" et le capital financier", *Revue de l'IRES*, nº 40, 2002, 7-37.

SARFATI, H., «El diálogo social «camino real» hacia las políticas que abordan la cuestión del envejecimiento en los Estados miembros de la Unión Europea», *RISS*, Vol. 59, 2006/1, 55-83.

SERFATI, C., "La domination du capital financier: quelles conséquences?", en AA.VV. (F. Chesnais y D. Plihon, Coord.), *Les pièges de la finance mondiale*, Syros, París, 2000, 60-77.

ZUBERO, I., "A qué huele en Dinamarca", *Lan Harremanak*, nº 16.



TITULOS PUBLICADOS

1. La lucha de clases en la nueva Unión Europea: una estrategia sindical para la construcción europea. -2004-

2. Análisis de la fiscalidad vasca. -2004-

3. Los hombres cobran un 36% más que las mujeres. -2005-

4. NO al actual tratado constitucional europeo. -2005-

5. Jai egunak bizi egunak. Domingos y festivos cerramos. -2005-

6. Informe sobre el empleo. Año 2004. -2005-

7. La amenaza Bolkestein. -2006-

8. Dialogo social, negociación colectiva y género. -2006-

9. Apuntes solidarios sobre la realidad del pueblo Palestino. -2007-

10. La nuclear no es la energía del futuro. -2007-