

CAMBIO ESTRUCTURAL Y TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL EN LOS PAÍSES POSCOMUNISTAS DE EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL (1)

FERNANDO LUENGO* Y GABRIEL FLORES**

Esta ponencia pretende analizar la evolución reciente, a partir de 1993, de la actividad industrial en seis países de Europa central y oriental: Bulgaria, Eslovaquia, Hungría, Polonia, la República Checa y Rumania. Con esta selección pretendemos acotar un área de análisis más manejable que el que representa el desaparecido bloque del Este, demasiado amplio y heterogéneo para nuestros propósitos, y, al mismo tiempo, presentar las diferencias entre ellos cada vez más pronunciadas, que ponen de manifiesto una creciente brecha estructural. Como consecuencia de esta brecha se puede hablar de un grupo de economías que conocen una parcial modernización de su estructura industrial y, por tanto, una parcial homologación con las de los países menos desarrollados de la Unión Europea, y, por otro lado, de un segundo grupo que muestran menor capacidad para encontrar una nueva senda de crecimiento y un menor potencial para transformar el impacto de su mayor integración en los mercados mundiales en cambios de signo modernizador.

Los objetivos fundamentales de este trabajo son valorar si las industrias de Europa central y oriental han iniciado un proceso de modernización y analizar la intensidad y la solidez de las ganancias competitivas obtenidas en los segmentos productivos modernos como consecuencia de ese proceso. Tratamos de responder a las preguntas de cuánto y en qué sentido están cambiando las estructuras de las ventajas comparativas de los países analizados y de qué forma estos cambios se manifiestan en el tejido industrial, en su proceso de reestructuración y en el papel que desempeña la industria en la dinámica económica. Analizaremos la evolución y la dinámica del sector industrial (globalmente y por ramas en la producción manufacturera) a partir de los siguientes indicadores: la producción, el empleo, la productividad del trabajo, los salarios y los costes laborales.

El análisis arranca, como se ha señalado, en 1993, cuando en términos generales se han absorbido los efectos más importantes de la destrucción de capacidad productiva asociada al desmantelamiento de las estructuras administrativas y a la desintegración del bloque del Este, se ha diseñado un nuevo marco legal e institucional, se han corregido algunos de los principales desequilibrios macroeconómicos que surgieron o se manifestaron abiertamente en los años anteriores y parece iniciarse una nueva fase de recuperación económica. No obstante, nos ha parecido necesario completar la ponencia con

** Economista

un primer apartado en el que se explican brevemente los desafíos que, en el ámbito del sector industrial, enfrentaban las estrategias de transformación de los sistemas de tipo soviético, se resumen los resultados de las reformas impulsadas durante la primera fase de dicha transformación, en los años 1989-1993, y se contrastan diversas interpretaciones de los cambios desarrollados durante esos años.

Las dos fuentes estadísticas fundamentalmente utilizadas en el análisis del conjunto del sector industrial han sido la Comisión Económica para Europa de Naciones Unidas y el Instituto de Estudios Económicos Internacionales de Viena; mientras que los datos empleados para el estudio de la producción manufacturera han sido obtenidos de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. Debe tenerse en cuenta que los datos referidos al conjunto del sector industrial y los que se circunscriben a la producción manufacturera no son directamente comparables. La ausencia de fuentes estadísticas nacionales se justifica en la aún lenta y desigual transición hacia un sistema de datos estadísticos homologables y con el mismo grado de fiabilidad del de los organismos mencionados.

1. Desafíos y resultados de las reformas en el período 1989-1993.

La estrategia de crecimiento de los sistemas de planificación centralizada, además de los elevados costes sociales y medioambientales asociados a la misma, dejó una estructura productiva envejecida, sobredimensionada, con una baja productividad, vertebrada en torno a las industrias pesadas e incapaz de responder a las necesidades y demandas de las empresas y la población.

En las economías de tipo soviético la mayor parte de los grandes conglomerados industriales sobrevivían gracias a ingentes apoyos presupuestarios, fuerte protección del mercado interno y mercados exteriores (los del Consejo de Ayuda Económica Mutua) seguros y poco exigentes. Naturalmente, la modernización de la actividad económica y la propia razón de ser de las reformas iniciadas en 1989 exigían liberar recursos utilizados ineficazmente en muchas industrias y orientarlos hacia actividades de mayor valor productivo o social y hacia empresas capaces de competir en entornos económicos menos protegidos. Hay que tener en cuenta, además, que los grupos o sectores sociales que obtenían provecho del viejo orden e identificaban sus intereses con la supervivencia de los sistemas de tipo soviético o con una transición ordenada y controlada eran enemigos o, al menos, renuentes, a priori, a reformas económicas e institucionales que pudieran debilitar su privilegiada posición.

Dadas estas condiciones, las fuerzas políticas que se hicieron con el poder a partir de 1989 necesitaban articular unas estrategias económicas orientadas a impulsar el protagonismo de los servicios a costa del sector secundario y, dentro de éste, de la industria ligera a costa de la industria pesada, con políticas que limitaran y racionalizaran las inversiones industriales y discriminaran a los establecimientos más ineficientes. La modernización del aparato productivo, la reestructuración del tejido empresarial y la creación de un entorno más competitivo estaban entre los principales objetivos de las estrategias reformistas; sin embargo, las tareas que deberían facilitar la

consecución de dichos objetivos fueron dejadas básicamente en manos de los mercados emergentes o al arbitrio de los intereses corporativos de los nuevos grupos económicos dominantes que surgieron de la desintegración de los sistemas de tipo soviético.

Los nuevos gobiernos precipitaron la desaparición del CAEM y aplicaron políticas económicas, impregnadas de una concepción monetarista y sesgadas por la prioridad absoluta otorgada a la estabilización monetaria y al equilibrio financiero, que contribuyeron a un espectacular desplome de la producción industrial, que alcanzó también a la actividad inversora y, en una cuantía algo menor, al empleo.

Todos los países mostraban en 1993 cuantiosas pérdidas en el *output* del sector secundario. Todos los países mostraban en ese año cuantiosas pérdidas: el *output* del sector secundario era en Bulgaria y Rumania un 50% inferior al de 1989, un 38% en Eslovaquia, un 30% en Hungría, un 24% en Polonia y un 34% en la República Checa. En 1993 el producto industrial alcanzó su nivel más bajo en Bulgaria, Eslovaquia y la República Checa; en el caso de Rumania y Hungría el declive alcanzó mayor profundidad en 1992, mientras que la recesión industrial de la economía polaca, que aplicó medidas de signo estabilizador antes que los otros países de la región, alcanzó su punto máximo en 1991 (Economic Commission for Europe 1999).

Las decisiones adoptadas, las políticas liberales aplicadas por los gobiernos poscomunistas y la ilimitada e ingenua confianza que depositaron en las nacientes fuerzas del mercado agravaron una situación que ya era crítica y propiciaron una caída del producto mayor que la que, en cualquier caso, cabría esperar de la quiebra de las estructuras planificadoras, la desaparición del Consejo de Ayuda Económica Mutua y la desintegración de la Unión Soviética. La creencia en que el mercado aseguraría la regeneración del tejido productivo y el trasvase de recursos hacia las actividades más rentables y eficientes privó a estas economías de un diseño industrial, basado en la articulación de los intereses privados y colectivos y comprometido con una estrategia de signo modernizador.

Esta interpretación, con la que probablemente se sentirán cómodos quienes tienden a identificar de manera simplista reformas con generalizada destrucción de capacidad productiva y con ausencia de cambios estructurales, requiere, sin embargo, dos importantes puntualizaciones.

La primera tiene por objeto subrayar que el desplome del producto y la descapitalización de las empresas no fueron provocados ni por la fulgurante aplicación de medidas ultraliberales (aunque en nuestra opinión está suficientemente documentado que también desempeñaron un papel importante en el hundimiento del aparato productivo) ni por un entusiasta compromiso de los nuevos gobiernos con el capitalismo, sino, más bien, por la descomposición de los regímenes administrativos y por la ausencia de una estrategia consistente de reformas, de la que se aprovecharon elites económicas emergentes, sectores vinculados a los intereses y estrategias de los capitales transnacionales y algunos grupos empresariales integrados en la antigua nomenclatura comunista que se apropiaron (con frecuencia de manera irregular y a precios de saldo) de los activos públicos.

Esta precisión nos aleja radicalmente de las opiniones que destilan nostalgia por los regímenes de tipo soviético, sin que ello nos obligue a compartir el punto de vista de quienes identifican, con parecidos tics ideológicos, reformas

(en su formato más liberal) con modernización productiva y cambio estructural. La fuerte caída del producto y de la demanda fueron propiciadas en parte por la aplicación de políticas económicas cuyo objetivo fundamental era contener el crecimiento de los precios y ganarse el apoyo de las instancias financieras internacionales. Estas políticas, lejos de favorecer la modernización de las estructuras productivas, generaron una crisis añadida de liquidez y contribuyeron a deteriorar los canales comerciales tradicionales, arrastrando negocios y actividades que contaban con un potencial de rentabilidad a una difícil situación financiera o directamente a la quiebra técnica. Igualmente, los generalizados ajustes de plantilla, la drástica reducción de los salarios reales y las fuertes devaluaciones en el tipo de cambio nominal, aunque permitieron reducir costes, mejorar la competitividad externa y proteger posiciones en los mercados domésticos, propiciaron unas estrategias defensivas de ajuste que actuaron, sobre todo, en los limitados territorios de los precios y de la reorganización interna de los efectivos laborales.

La segunda puntualización tiene por objeto precisar que la ausencia de modernización de las estructuras industriales durante este período recesivo no debe confundirse con inexistencia de ajustes o de modalidades primarias de reestructuración de la oferta productiva. Aunque existen suficientes evidencias para sustentar la opinión de que en la mayor parte de los países del Este las relaciones de producción y de dominación que emergieron en esta primera fase de las reformas no sólo contribuyeron poco a la modernización y viabilidad del tejido productivo potencialmente rentable sino que actuaron como un freno al desarrollo económico y democrático, no pueden ignorarse los datos que reflejan que también se desarrolló en numerosas empresas de la mayoría de los países objeto de análisis un importante ajuste al nuevo entorno económico, financiero y legal y una limitada reestructuración productiva provocada por la aparición de nuevos negocios, la ruptura de posiciones monopolistas, la emergencia de nuevas alianzas empresariales y de nuevos grupos económicos y financieros, la privatización de numerosas empresas estatales y la penetración del mercado doméstico por firmas foráneas. Al mismo tiempo, buena parte de las grandes empresas y conglomerados industriales se vieron afectados por una importante reestructuración organizativa, en parte promovida por los cambios legales aprobados, en parte impulsada por el inicio de los procesos de privatización, la desmonopolización de algunas actividades y la apertura al exterior. En algunos casos, cuando las empresas contaron con fuentes de financiación adecuadas, la reestructuración también implicó una limitada renovación del equipamiento.

La debilidad de las organizaciones sindicales y el convencimiento de que los costes sociales eran inevitables y pasajeros justificaron y estimularon la realización de importantes ajustes en el mercado de trabajo, que consistieron en una apreciable reducción en los salarios reales, con el consiguiente deterioro de la capacidad adquisitiva de la mayoría de la población, y en un brusco recorte de las plantillas, que eliminó en parte los excedentes laborales acumulados durante la etapa soviética, pero que también alcanzó, en la mayoría de los países, a empleos viables en empresas que no pudieron adaptarse a la dureza del nuevo entorno económico y financiero.

Las reformas, en suma, contribuyeron más a la destrucción indiscriminada y generalizada de tejido productivo que al trasvase de activos y recursos productivos hacia los sectores, industrias o empresas más eficientes o

rentables y dejaron sin resolver el problema de la viabilidad de una parte importante del aparato productivo. Pero estos resultados no pueden utilizarse para minusvalorar el hecho, también innegable, de que durante esta primera fase de ruptura con los sistemas de tipo soviético se produjo una importante reconfiguración de los mercados, del tejido productivo, de las estrategias empresariales y de las relaciones de poder entre los grupos sociales emergentes

2. DESINDUSTRIALIZACIÓN Y REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL A PARTIR DE 1993.

Dos son las preguntas fundamentales que intentaremos responder en este apartado: ¿Ha cambiado de manera sustancial, a partir de 1993, el primer escenario de la transformación sistémica, dibujado en el apartado anterior, dominado por la fractura del aparato productivo, la desindustrialización y los ajustes de tipo defensivo? ¿Se ha avanzado desde aquella fecha en la transformación estructural y en la modernización productiva en el sector secundario de estos países?

2.1. Recuperación de la producción industrial.

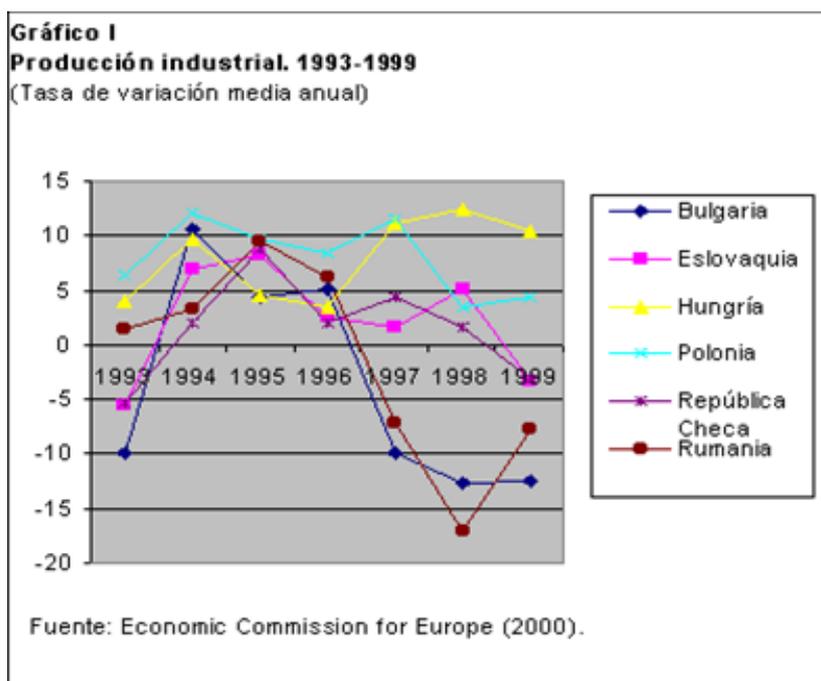
Parece claro que la etapa iniciada en 1989, caracterizada por un generalizado y descomunal desplome productivo, puede darse por concluida en 1993. Tras un hundimiento superior, en algunos casos, al *crack* de la economía estadounidense de 1929 y similar al registrado en situaciones de conflicto militar generalizado, podría parecer lógico que las economías de estos países experimentasen, como efectivamente empezó a ocurrir a partir de 1992, sobre todo en algunas de ellas, una intensa recuperación (cuadro 1 y gráfico I). Dicha reactivación se basó, en buena medida, en las capacidades productivas ociosas de las empresas que habían sobrevivido al desbarajuste monetario de los primeros meses, a la dura restricción financiera que siguió, al colapso de los canales comerciales tradicionales y a los diferentes planes de ajuste y estabilización. Pero junto a las empresas supervivientes, nuevos establecimientos surgidos durante los primeros años de la reforma, el empuje proporcionado por la demanda interna, el mayor acceso a los mercados de exportación y el flujo de inversiones extranjeras directas procedentes de los países desarrollados que empezaban a orientarse con fuerza hacia algunos países del Este, proporcionaron el combustible necesario para impulsar el nuevo ciclo expansivo.

Tras una primera fase de recuperación generalizada que se inicia en 1992-1993, los resultados comienzan a ser más y más divergentes a partir de 1997. Bulgaria y Rumania experimentaron una fuerte regresión que ha situado el producto industrial en 1999 por debajo del nivel alcanzado en 1993. Eslovaquia y la República Checa forman un segundo grupo de países caracterizado por la pérdida de impulso de dicha recuperación que desembocó en 1999 en un crecimiento negativo; con todo, su *output* industrial en dicho año se situaba un 26% y un 20%, respectivamente, por encima del de 1993. En un tercer grupo se encontrarían Hungría y Polonia, cuya producción industrial ha experimentado un fuerte crecimiento hasta situarse en 1999 aproximadamente

un 60% por encima del nivel obtenido seis años antes. Precisamente, Hungría y Polonia son los únicos países del antiguo bloque soviético en los que la producción del sector secundario había superado en 1999 la cota alcanzada a finales de los años ochenta. El fuerte crecimiento industrial polaco comenzó en 1994 y ha mantenido su fuerte ritmo hasta 1999, mientras el impulso industrial húngaro se intensifica a partir de 1997, después de aplicar un riguroso plan de austeridad presupuestaria y de presión sobre la demanda interna, en el bienio 1994-1995, que aseguró una expansión sostenida del producto industrial hasta alcanzar en los dos últimos años tasas superiores al 10%.

Cuadro 1						
Producción industrial real. 1993=100						
	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Bulgaria	110,66	115,57	121,52	109,43	95,49	83,61
Eslovaquia	106,88	115,68	118,56	120,48	126,56	122,24
Hungría	109,63	114,66	118,53	131,75	148,13	163,65
Polonia	112,06	122,94	133,16	148,49	153,74	160,42
República Checa	101,97	110,89	113,16	118,15	120,12	116,34
Rumania	103,19	112,97	119,96	111,38	92,42	85,23

Fuente: Economic Commission for Europe (2000).



Es importante señalar que la evolución seguida por aquellos países que se caracterizan por presentar niveles de desarrollo relativo más elevados también ha estado marcada por la diversidad. Así, Hungría y Polonia han mantenido desde 1993 un fuerte dinamismo industrial, con tasas de crecimiento promedio durante el período examinado situadas en torno al 8% -cercanas o aún superiores a las que en otro tiempo registraran los denominados tigres asiáticos-, mientras que el potencial industrial de Eslovaquia y la República Checa, los países que heredaron del sistema de planificación central checoslovaco el sobredimensionamiento industrial más acentuado, parece

haberse debilitado de manera considerable, con un ritmo de crecimiento medio próximo al 2%.

Cuando se comparan las tasas de crecimiento del PIB y de la producción industrial de los seis países considerados, sólo en Hungría y Polonia se aprecia durante todo el período un claro liderazgo del sector secundario en la nueva dinámica económica, con tasas de crecimiento sistemáticamente por encima de las del PIB (cuadros 2 y 3).

Adviértase que las comparaciones estrictamente cuantitativas entre el PIB y el producto industrial no nos permiten percibir los cambios en la calidad y la variedad de los productos, que se analizarán en el siguiente apartado; será en ese momento cuando se podrá apreciar la importancia de esos cambios y adelantar alguna hipótesis sobre la consistencia y sostenibilidad del crecimiento de la producción industrial observado en el período 1993-1999. No obstante, la evolución cuantitativa del *output* del sector secundario en esos años dibuja algunas tendencias significativas.

Las diferencias entre los países relativamente más adelantados y los más atrasados parecen hacerse más pronunciadas (gráfico II). En Bulgaria y Rumania la evolución del *output* industrial se asemeja a una L (fuerte caída de la producción con una moderada o nula recuperación posterior) mientras que en Hungría y Polonia se parece más a una U (fuerte recuperación del producto tras el hundimiento inicial). En las economías búlgara y rumana se observa una marcada tendencia al estancamiento o, mejor aún, a la sucesión de períodos de relativo crecimiento interrumpidos por bruscos frenazos (del tipo *stop and go*); estos países han permanecido inmersos en graves desequilibrios macroeconómicos, no han sido capaces de poner en marcha una reforma profunda del sector público empresarial, que aún absorbe un apreciable porcentaje de recursos productivos canalizados hacia actividades, en gran medida, ineficientes, las instituciones financieras se han caracterizado por su debilidad crónica y las grandes corporaciones, instaladas en una dinámica inercial, se han aprovechado del vacío institucional dejado por la planificación. En este contexto, sus estructuras empresariales han continuado deteriorándose y no han superado, como se verá más adelante, una especialización productiva basada en industrias con escaso potencial de crecimiento; como consecuencia de todo ello, su inserción en el mercado mundial es muy frágil y vulnerable.

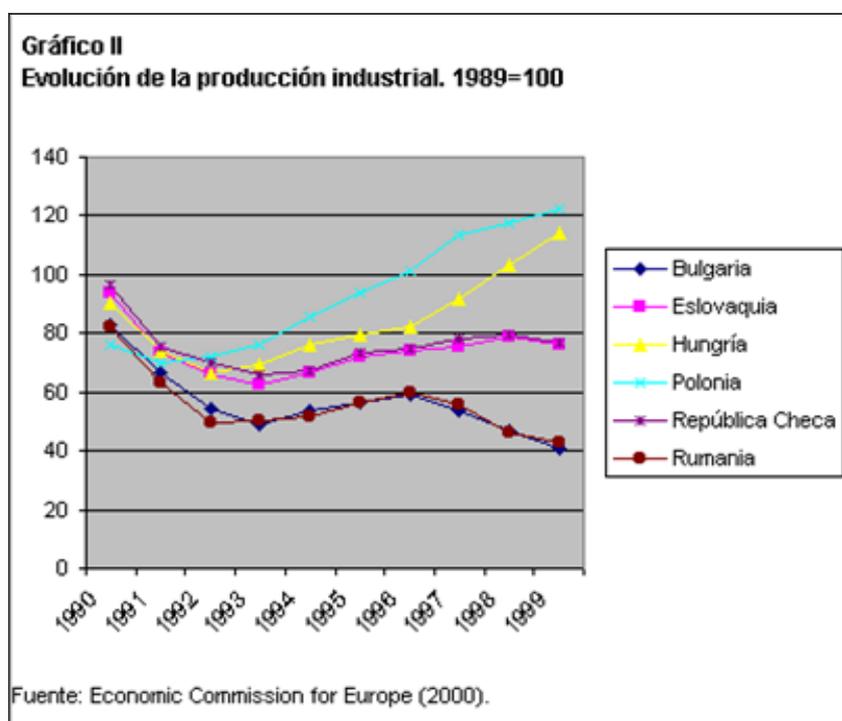
Cuadro 2
Producto interior bruto. 1993-1999
(Porcentaje de variación media anual)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Tasa de crecimiento promedio 1993-1999	Tasa de crecimiento promedio 1996-1999
Bulgaria	-1,42	1,84	2,84	-10,16	-6,98	3,45	2,61	-1,74	-4,56
Eslovaquia	-3,59	4,79	6,99	6,53	6,58	4,39	1,90	4,28	5,83
Hungría	-0,61	3,05	1,42	1,40	4,49	4,96	4,41	2,45	3,62
Polonia	3,79	5,14	7,06	5,98	6,89	4,83	4,01	5,62	5,90
República Checa	0,00	2,19	5,97	4,89	-1,01	-2,25	-0,21	1,63	0,54
Rumania	1,60	3,94	7,07	4,01	-6,12	-5,43	-3,19	0,84	-2,52

Fuente: *Economic Commission for Europe (2000)*.

Cuadro 3 Producción industrial (Tasa de variación media anual)									
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Tasa de crecimiento promedio. 1993-1999	Tasa de crecimiento promedio. 1996-1999
Bulgaria	-9,96	10,66	4,44	5,14	-9,95	-12,73	-12,45	-3,55	-7,50
Eslovaquia	-5,45	6,88	8,23	2,49	1,62	5,05	-3,41	2,20	1,44
Hungría	4,04	9,63	4,59	3,38	11,15	12,43	10,48	7,96	9,36
Polonia	6,42	12,06	9,71	8,32	11,52	3,53	4,35	7,98	6,93
República Checa	-5,30	1,97	8,75	2,05	4,41	1,66	-3,15	1,48	1,24
Rumania	1,42	3,19	9,48	6,18	-7,15	-17,03	-7,78	-1,67	-6,44

Fuente: Economic Commission for Europe (2000).



Las diferencias entre el grupo de países adelantados y atrasados se debe a esas insuficiencias y a la fragilidad de unas reformas estructurales que, al menos en los casos búlgaro y rumano, no han sido capaces de desarrollar una política de transformación que permitiese superar el mercantilismo desvertebrador surgido tras la desintegración de las estructuras administrativas.

Como se ha indicado anteriormente, las diferencias también se manifiestan entre los países más avanzados, aunque no es fácil en este caso identificar las razones que están detrás de este desigual comportamiento. Se puede adelantar, no obstante, que la entrada de inversiones extranjeras ha favorecido de manera decisiva la reactivación industrial, especialmente en el caso húngaro, que es el país del bloque del Este más penetrado, en términos de IED por habitante, por capitales foráneos; estos capitales han participado

intensamente en todo el proceso de privatización y han creado nuevas y modernas capacidades productivas a través de la realización de inversiones de nueva planta (Hunya 2000).

Otro factor influyente podría ser la diferente marcha de la privatización, aunque calibrar su importancia resulta muy difícil pues, incluso entre los países que registran un mayor crecimiento industrial, Hungría y Polonia, se observan procesos de privatización muy diferenciados: mientras Hungría ha privilegiado la privatización basada en la venta a inversores extranjeros, que ha dado el control de una parte importante de las empresas industriales transferidas al sector privado a *outsiders* foráneos, Polonia encontró grandes obstáculos sociopolíticos a los sucesivos planes de privatización que han provocado un ritmo más pausado sin que dicha lentificación del proceso privatizador haya frenado el crecimiento del producto, probablemente gracias al surgimiento de nuevos negocios privados y, en mayor cuantía, a la propia dinámica de las empresas estatales. Tampoco la evolución del sector industrial en los países que más han desarrollado la privatización masiva, la República Checa y Eslovaquia, evidencia una relación causal y unívoca entre este método privatizador y el débil crecimiento de sus respectivos productos industriales; mientras en la República Checa parece compatible un relativamente débil crecimiento con una importante reestructuración de su tejido industrial, en Eslovaquia se suma a la notable desaceleración en la producción del sector secundario un proceso de modernización muy inferior al checo.

Quizás un factor con mayor capacidad explicativa, en todo caso no decisivo, de los dispares resultados obtenidos por Hungría y Polonia, por un lado, y Eslovaquia y la República Checa, por otro, sea el de la diferente gestión de las políticas cambiarias. Tanto Checoslovaquia como Polonia, y en mucha menor medida Hungría, procedieron en los momentos iniciales de la transición a importantes devaluaciones en el tipo de cambio nominal de sus monedas; pero Hungría y Polonia aplicaron a continuación políticas cambiarias más flexibles, encaminadas a combinar el objetivo de la estabilidad de precios con la mejora de la competitividad de sus exportaciones, en las que predominan los productos industriales. Por el contrario, las economías eslovaca y, con más perseverancia aún, la checa subordinaron su estrategia cambiaria al objetivo antiinflacionista, anclando el tipo de cambio nominal, con el consiguiente deterioro de su posición competitiva en el mercado internacional.

El resultado de estas trayectorias diferentes, incluso divergentes, apunta a un fortalecimiento de estructuras industriales bien distintas. Mientras el crecimiento industrial registrado por el grupo de países relativamente más avanzados y los cambios cualitativos que alimentan ese crecimiento ponen de manifiesto una aproximación al modelo económico que representan las economías capitalistas europeas de desarrollo tardío (aunque con costes y en plazos superiores a los previstos por los organismos internacionales que han impulsado e inspirado las estrategias de transformación sistémica), las economías más atrasadas de la región parecen abocadas, en sentido contrario, a la consolidación de estructuras económicas similares a las que pueden encontrarse en algunos países subdesarrollados o de bajo desarrollo económico.

2.2. Empleo y reestructuración industrial.

Antes hemos señalado que las estrategias de reestructuración empresarial emprendidas durante la primera fase de las transformaciones descansaron en

gran medida en los ajustes en el empleo y en la moderación salarial. ¿Qué papel han desempeñado ambos factores en la dinámica industrial de los últimos años?

Es sabido que el legado dejado por los regímenes de tipo soviético fue, entre otros, un conjunto de grandes conglomerados industriales saturados de puestos de trabajo, que acumulaban más recursos laborales de los que podían utilizar rentablemente, con el resultado de un pleno empleo asociado al deterioro de la productividad del trabajo. En la primera etapa de las reformas, las empresas (buena parte de las cuales todavía eran de propiedad estatal), ante la necesidad de someterse a un entorno más competitivo y con el objeto de sanear su situación financiera y sus cuentas de resultados, eliminaron una parte de esos excedentes. Este proceso alcanzó mayor envergadura en Bulgaria, país en el que perdieron su empleo entre 1990 y 1992 el 29% de los trabajadores industriales, pero los recortes también fueron importantes en los otros países de la región: en el mismo período en Hungría se eliminaron el 18% de los empleos, en Polonia el 16%, en Rumania el 13%, en la República Checa el 11% y en Eslovaquia, aunque no disponemos de información precisa al respecto, la mayoría de las estimaciones consultadas apuntan a que las pérdidas fueron mucho mayores que en la República Checa.

El drástico ajuste llevado a cabo en la primera etapa de las reformas terminó con un dilatado período histórico en el que el derecho y la obligación al trabajo eran reconocidos como valores constitucionales y sociales plenamente aceptados y que se plasmaban efectivamente en el pleno empleo. Entre los costes asociados a la transición hacia el mercado, el del desempleo aparece como uno de los más significativos; lo cual añade a la transición al capitalismo y al análisis de esa transición una dimensión simbólica con importantes repercusiones sociopolíticas e ideológicas: la reaparición de la lacra social del paro masivo en economías que parecían haberla desterrado.

Si la destrucción de puestos de trabajo de esos años –que, sobre todo, se materializó en las grandes empresas industriales de propiedad estatal- no se reflejó en un aumento equivalente en las cifras de desempleo –que aún así alcanzaron en algunos países niveles difícilmente tolerables desde el punto de vista del mantenimiento de los equilibrios sociales necesarios para llevar a buen puerto las reformas-, se debió a la existencia de una ingente actividad sumergida, al fuerte descenso de las tasas de actividad que se habían mantenido por encima de los niveles occidentales durante el período soviético (sobre todo en lo que se refiere a la población femenina, que fue también en este terreno el grupo social más perjudicado), y a la emergencia de nuevos negocios privados al amparo de la nueva legislación que protegía la iniciativa privada y los derechos de propiedad.

Tras aquel intenso proceso de ajuste, la destrucción de puestos de trabajo se ha mantenido como una constante en Bulgaria y Rumania, en un contexto de quiebra de su aparato industrial, que no ha hecho sino agudizarse durante el período analizado (cuadro 4 y gráfico III). Esta tendencia ni siquiera se ha interrumpido en los años en que ambos países registraron aumentos en el producto, en el mejor de los casos, sólo se amortiguó. Como consecuencia de esta evolución, el volumen de empleo industrial en Bulgaria se ha reducido entre 1993 y 1999 en un 22%, con una pérdida de casi 200 mil puestos de trabajo[i]; mientras que en Rumania el ajuste de plantillas ha sido aún más amplio, alcanzando al 34% de la población ocupada en el sector secundario, lo

que ha supuesto que más de un millón de trabajadores hayan perdido su empleo.

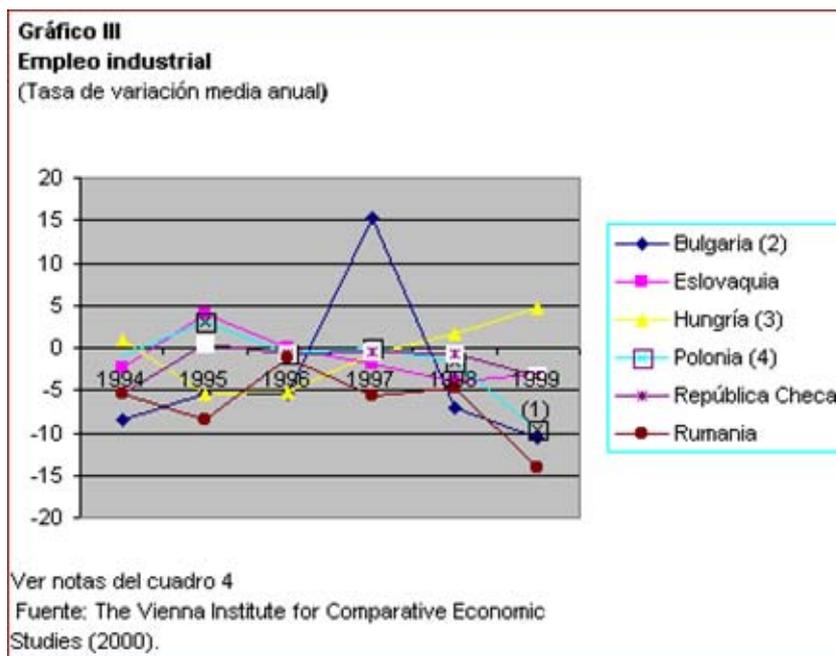
A diferencia de Bulgaria y Rumania, países cuya situación económica ha empeorado en estos últimos años y que, además, cuentan con un sector público crecientemente degradado y un sector privado aún frágil, lo que justificaría la adversa evolución del empleo, las otras economías de la región han experimentado una recuperación del *output* industrial. La intensidad de la misma ha sido variable según los países y los años considerados, pero en ninguno de los casos puede considerarse despreciable.

Si se tienen en cuenta los importantes ajustes de empleo realizados por las empresas durante los primeros años de la transición –a los que antes nos hemos referido- y el auge de la iniciativa empresarial privada, cabría pensar que la nueva dinámica económica que se inició en 1993 influiría de manera positiva en la creación de empleos y, por tanto, en el nivel de ocupación de estos países; sin embargo, la información estadística refleja un panorama bien distinto (cuadro 4 y gráfico III).

Ninguna de las cuatro economías que muestran crecimientos del *output* habían superado en 1999 el umbral de ocupación registrado cinco años antes, en 1993. Eslovaquia y la República Checa han visto como sus respectivas plantillas industriales se contraían, moderadamente en el caso del primer país – la reducción del empleo ha sido del 7% y los puestos de trabajo desaparecidos han sido 44 mil- y de manera más pronunciada en la República Checa, cuya población ocupada en la industria se ha recortado en un 10%, lo que ha afectado a 168 mil trabajadores. La vía checa hacia el mercado, que se había caracterizado por mantener altos niveles de ocupación, ha perdido, pues, uno de sus rasgos de identidad más notables, sumándose de forma tardía al amplio grupo de países de la región en los que la destrucción de puestos de trabajo ha sido muy intensa.

Cuadro 4						
Empleo industrial (1993=100)						
	1994	1995	1996	1997	1998	1999 (1)
Bulgaria (2)	91,45	86,42	81,67	94,08	87,36	78,14
Eslovaquia	97,69	101,70	101,70	99,69	95,60	92,78
Hungría (3)	101,01	95,60	90,55	89,92	91,35	95,71
Polonia (4)	99,10	102,04	101,30	101,22	99,61	90,09
República Checa	94,66	95,18	94,40	93,86	93,28	90,15
Rumania	94,66	86,67	85,71	80,97	77,16	66,29

(1) Datos provisionales.
(2) Hasta 1996 sólo sector público.
(3) 1992, 1993 empresas con más de 20 trabajadores; desde 1994 más de 10; desde 1999 con más de 5.
(4) En 1999 mpresas con más de 5 trabajadores.
Fuente: Havlik (2000).



Hungría y Polonia merecen capítulo aparte, dado el protagonismo adquirido por el sector industrial durante estos últimos años, convertido en el verdadero motor de la recuperación de sus economías. Pese a la envergadura del impulso industrial húngaro, con un crecimiento medio anual del 8%, el retroceso del empleo entre 1993 y 1999 ha sido del 4%, lo que significa 37 mil puestos de trabajo perdidos; cabe destacar, no obstante, la evolución positiva del nivel de ocupación registrada entre 1997 y 1999, período en el que se han creado 50 mil puestos de trabajo. El panorama de Polonia es más sombrío: con un crecimiento medio del producto industrial que, como en el caso de Hungría, también se encontraba en torno al 8% de promedio, el empleo del sector secundario en 1999 se había reducido, en relación a 1993, en un 10% y había afectado a 336 mil trabajadores.

Uno de los rasgos más significativos de esta evolución es, pues, la débil correlación que parece existir entre la evolución del producto industrial y del empleo, pues el aumento de producto –muy significativo en algunos casos- no ha conducido a un crecimiento proporcional, ni siquiera mínimo, del empleo; más aún, en algunos casos una dinámica más expansiva ha ido de la mano de nuevos ajustes en el volumen de ocupación. No ha sucedido lo mismo a la inversa, aquellas economías más débiles que han experimentado en algunos años un retroceso en el *output* industrial, lo han acompañado de una reducción en el empleo, aunque la intensidad de ambos procesos ha sido distinta.

En consecuencia, podemos afirmar que en el sector industrial, tomado en su conjunto, el ajuste en el nivel de empleo ha continuado desempeñando un papel decisivo en la adaptación de las empresas al nuevo escenario mercantil. La ausencia o debilidad de las transformaciones estructurales, el estancamiento de la producción industrial, las resistencias sociopolíticas a los cambios económicos e institucionales y las inconsistencias de las estrategias y programas de transformación aprobados podrían explicar suficientemente la destrucción de puestos de trabajo en Bulgaria y Rumania; pero resulta paradójico que los países que han registrado una dinámica económica más

pujante y que han impulsado con mayor firmeza estrategias de transformación más elaboradas apenas hayan conocido una mejora en el nivel de ocupación. Un análisis más detallado del comportamiento de las distintas ramas industriales –como el que se aborda en el próximo apartado- sugiere una relación más matizada y compleja que la que se deriva de los datos agregados del *output* y el empleo. No obstante, podemos avanzar diversos factores que podrían limitar y contrarrestar los efectos que favorecen la creación de empleo en la actual dinámica de fuerte crecimiento industrial. En primer término, estos países han llevado a cabo programas de reestructuración de aquellas actividades en las que existía un evidente exceso de capacidad instalada –por ejemplo, en la minería del carbón o en la siderurgia-, con planes sectoriales de racionalización, que, en algunos casos, han llevado al cierre de plantas y han repercutido negativamente sobre el volumen global de ocupación. En segundo lugar, una de las consecuencias más notables de las privatizaciones ha sido la realización por parte de los nuevos propietarios de ajustes de plantilla, con la intención de reducir costes y reorganizar los recursos laborales para aumentar su productividad, aprovechando una posición de los sindicatos de notoria debilidad. En tercer lugar, el limitado impacto sobre el empleo de las inversiones extranjeras directas, buena parte de las cuales se han caracterizado por ser relativamente intensivas en la utilización de capital y fuerza de trabajo cualificada. En cuarto lugar, cabe mencionar la incidencia contradictoria sobre el empleo de las políticas de apertura externa, pues parece claro que la creciente inserción en el mercado mundial ha dado lugar a una importante reorganización de la fuerza de trabajo de estos países: se han creado nuevos empleos pero la mayor exposición a la competencia mundial ha introducido también una presión añadida sobre el mercado de trabajo, no sólo sobre el empleo sino también sobre los salarios (Luengo 2000). En último lugar, diferentes investigaciones han puesto de manifiesto que las demandas de empleo generadas en el sector moderno de la economía se han nutrido de los trabajadores ocupados en otros sectores, siendo menor el recurso a los desempleados estructurales y, en general, a la población inactiva en edad de trabajar (Bell y Mickiewicz 1997).

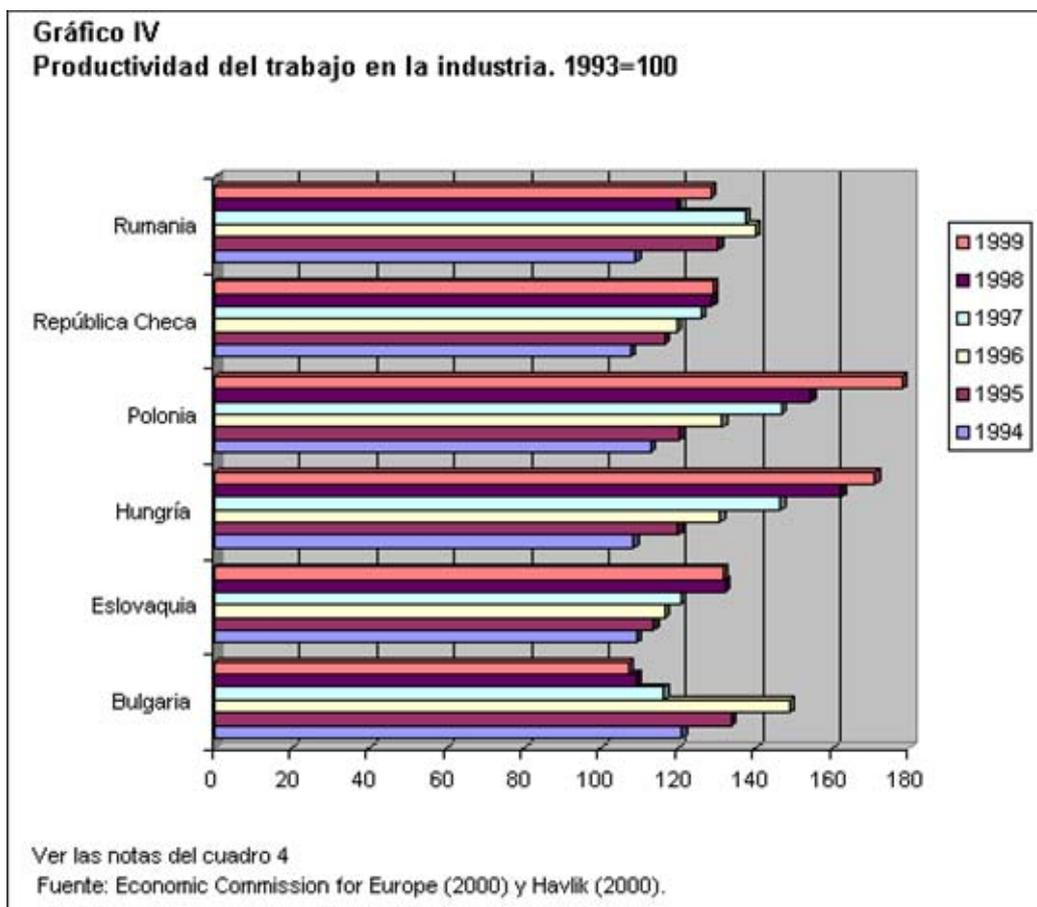
La comparación entre las tasas de crecimiento de la producción industrial y del empleo de los países analizados muestra una mayor dispersión de las primeras, lo que pondría de manifiesto, como se ha señalado antes, la creciente brecha estructural que separa a las economías con mayor desarrollo relativo de las más atrasadas. Sin embargo, la dispersión de las tasas de crecimiento del empleo es menor, lo que puede sugerir la convergencia de estas economías hacia un modelo con escasa capacidad para crear puestos de trabajo. En unos casos, la ausencia de transformaciones estructurales y la desestabilización macroeconómica, y en otros, la liberalización de la actividad económica y la apertura hacia el exterior, parecen estar contribuyendo a consolidar una dinámica caracterizada por una fuerte presión sobre el mercado de trabajo; presión que se ha concretado en el mantenimiento de altas tasas de paro y bajos salarios, que constituyen las válvulas de escape esenciales de buen número de empresas que, de este modo, eluden una reestructuración más profunda orientada a actuar en mercados más abiertos a la competencia.

2.3. La productividad del trabajo.

La productividad del trabajo en el sector industrial se degradó durante los primeros años de reforma. A pesar de que la reducción del empleo fue muy importante, el retroceso de la producción fue, en términos generales, aún mayor, lo que significó una pérdida de competitividad de las empresas que sólo pudo ser compensada con un brusco recorte de los salarios reales y una generalizada devaluación monetaria.

Pero a partir de 1993, antes en el caso de Polonia, se comenzó a operar un significativo viraje en la evolución de dicho indicador (gráfico IV). En efecto, en todos los países analizados, el nivel de productividad del trabajo industrial era en 1999 mayor que el de 1993; sin embargo, la intensidad, la trayectoria y la sostenibilidad de este avance, así como las fuentes que lo han hecho posible, son bien distintas según los países.

En Bulgaria y Rumania, los avances obtenidos entre 1993 y 1996 se han detenido y los últimos años han sido testigos de un fuerte deterioro de la productividad, sin que los factores que determinaron su crecimiento al comienzo del período considerado –promovido, sobre todo, por los ajustes en las plantillas de las empresas- hayan sido suficientes para continuar alimentando progresos ulteriores. La situación de Bulgaria parece particularmente delicada, al haber caído este indicador entre 1996 y 1999 un 28%, mientras que en Rumania el deterioro era algo menor, del 8%.



Los otros países de la región ofrecen un panorama de crecimientos más sustanciales y sostenidos en la *ratio* de productividad, pero también aquí encontramos llamativos contrastes. Las importantes mejoras obtenidas por Eslovaquia (32%) y la República Checa (29%) han quedado lejos de los progresos alcanzados por Hungría (71%) y Polonia (78%). Aunque esta evolución no es ajena a la evolución del empleo, el comportamiento de dicha variable no parece capaz de explicar las importantes diferencias observadas entre las economías húngara y polaca, por un lado, y la checa y la eslovaca, por otro.

La causa de tan dispar evolución de la productividad del trabajo se encuentra, básicamente, en el desigual ritmo de crecimiento del producto industrial, muy intenso en aquéllas y notablemente más débil en éstas. Como se señaló anteriormente, la decisiva presencia de los capitales extranjeros en Hungría, la consolidación de un sector privado de nueva creación y muy dinámico en Polonia y la flexibilidad con que se han gestionado en ambos países las políticas cambiarias, son algunas de las claves de la favorable evolución del producto en sus respectivos sectores industriales.

2.4. La dinámica salarial y los costes laborales.

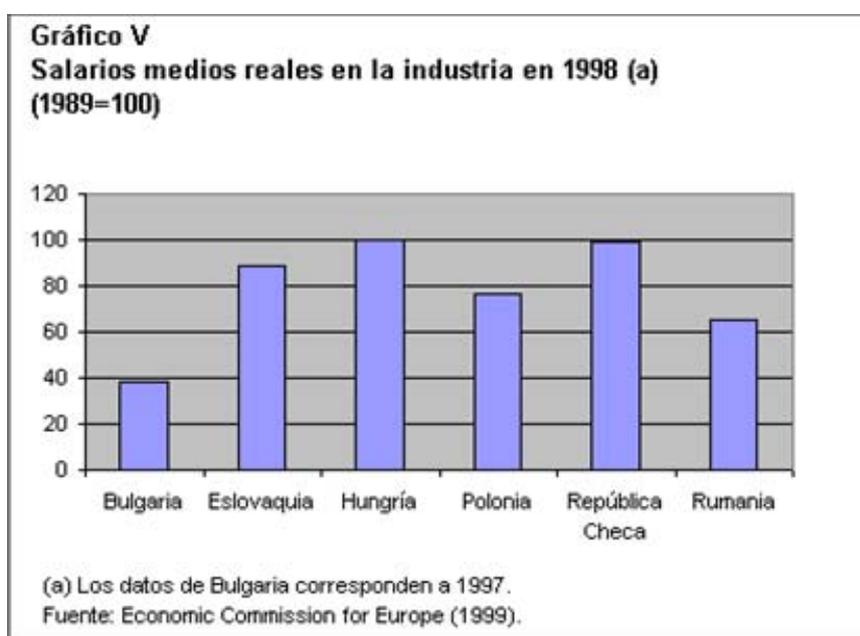
Además de la supresión de una parte de los excedentes laborales heredados del período comunista, la supervivencia de las empresas en la primera etapa de las reformas descansó en la reducción de los salarios reales; reducción que se debió tanto a la explosión de los precios en los primeros meses de aplicación de los duros programas de estabilización como a la voluntad política de los nuevos gobiernos de permitir la caída de las rentas reales de los trabajadores industriales. Todo ello en un contexto social favorable debido a la quiebra de las organizaciones sindicales, desprestigiadas la mayoría por haber aceptado un papel subordinado, de simples transmisores de las órdenes de los partidos comunistas en el poder, o desorientadas y divididas, las muy escasas que habían acumulado fuerzas y prestigio en la lucha contra los desaparecidos regímenes de tipo soviéticoiii[iii].

Excepto en Hungría, que registró una pequeña reducción en la capacidad adquisitiva de los salarios reales, ajustados al índice de precios al consumo, el desplome en los demás países de la región fue muy intensoiv[iv], con un retroceso medio en torno al 25%, que alcanzó su mayor virulencia en Polonia, con una caída de los salarios reales medios entre 1989 y 1992 del 37%. Si la evolución de los salarios nominales se ajusta al índice de precios al productor, más adecuado para calibrar la influencia de los costes salariales sobre la competitividad de las empresas, encontramos que sólo en Bulgaria y, en mayor grado, en Hungría los salarios reales aumentaron en la primera fase las reformasv[v], mientras que en los otros países se mantuvo la tendencia descendente.

¿Han erosionado los salarios a partir de 1993 la competitividad de las empresas? Antes de contestar a esta pregunta conviene precisar que, considerando el conjunto del proceso de transición, los salarios medios de los trabajadores industriales en 1998 tan sólo habían recuperado la capacidad adquisitiva que tenían en 1989 en Hungría y en la República Checa, encontrándose los demás países aún muy lejos de aquel nivel (gráfico V). En

Eslovaquia, se situaban un 12% por debajo; en Polonia, un 22%, en Rumania, un 35%, y en Bulgaria, un 62% (en 1997).

Naturalmente, al mostrar la evolución de las rentas salariales medias no se percibe que una parte de los trabajadores, los que están en condiciones de ofrecer niveles educativos y de cualificación más altos, sobre todo en aquellos perfiles profesionales más demandados en el mercado, han mejorado su situación, mientras que, por el contrario, los grupos que presentan menor cualificación o unas destrezas obsoletas, han empeorado su posición en mayor medida que el promedio. En conjunto, la perspectiva que ofrecen los diez años de transición no permite avalar la opinión de los que mantienen que este tipo de rentas han ganado con las reformas, aunque esa perspectiva de deterioro está, en muchos casos, muy condicionada por los resultados obtenidos en la fase más recesiva de las transformaciones.



Sólo Bulgaria presentaba en 1997 (no se dispone de información para 1998) un nivel de los salarios reales medios, ajustados al IPP, inferior al obtenido en 1993 (cuadro 5). Ello ha sido debido a la erosión provocada por las tensiones inflacionarias, que se han mantenido más allá de la primera fase de la transición, y al el permanente deterioro de la producción. Resulta paradójico, y quizás inconsistente con la evolución de su economía, que el otro país en el se ha registrado un notable deterioro de su aparato productivo, Rumania, los salarios reales hayan seguido una evolución ascendente.

En el caso de Hungría, el gobierno socialista que surgió de las elecciones de 1994 y que gobernó con una cómoda mayoría, aplicó en los dos años siguientes una drástica política de rentas encaminada a corregir los graves desequilibrios financieros que se habían acumulado en la economía, en especial el déficit público y la deuda externa. Las medidas de austeridad recayeron sobre todo en los trabajadores públicos, pero también afectaron a los trabajadores de las industrias privadas. A partir de 1996 la tendencia se invirtió y los salarios reales han seguido una moderada tendencia al crecimiento, superior, en todo caso, al modesto incremento del empleo.

Luengo, Fernando y Flores, Gabriel. Cambio estructural y transformación industrial en los países poscomunistas de Europa Central y Oriental (1).

Cuadro 5					
Salarios brutos reales medios en la industria 1993=100 (1)					
(Deflactados con el índice de precios al productor)					
	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgaria	96,73	102,45	86,97	88,84	Nd
Eslovaquia (2)	106,90	113,37	124,05	132,83	137,46
Hungría (2)	109,79	101,76	101,26	102,02	106,78
Polonia (3)	106,72	110,19	122,24	130,63	142,82
República Checa	110,90	121,71	136,56	145,52	153,15
Rumania (3)	99,45	114,16	119,25	94,97	106,14
Nd: no disponible					
(1) Calculado a partir de los informes sobre los salarios medios anuales.					
(2) Salarios brutos en el total de la economía					
(3) Salarios netos en la industria.					
Fuente: Economic Commission for Europe (1999).					

El rumbo seguido por las rentas salariales percibidas por los trabajadores industriales en los otros países analizados ha sido sustancialmente distinto. En oposición a la fase recesiva inicial, cuando dichas rentas perdieron capacidad adquisitiva, a partir de 1993 su progresión ha sido mayor que la registrada por el índice de precios al productor. Este avance ha sido particularmente notable en la República Checa, donde los salarios reales han aumentado entre 1993 y 1998 en un 53%, lo que representa un crecimiento medio anual del 10%. En una dinámica similar se sitúan Eslovaquia, con un aumento en el mismo período del 37%, y Polonia, del 43%.

Como consecuencia de esta evolución, estos países han visto en los últimos años como se debilitaba, en algunos casos de manera notable, uno de sus instrumentos competitivos básicos: los bajos salarios. Nótese que éstos, junto a una fuerza de trabajo con altos niveles de cualificación, confería a las economías poscomunistas una importante ventaja para penetrar los mercados occidentales, sobre todo con productos estandarizados, y para atraer inversiones extranjeras directas, aunque no hayan sido los bajos salarios un factor determinante de las mismas.

El progreso experimentado por las rentas salariales en la segunda fase de la transición sugiere que los trabajadores industriales –al menos una parte, probablemente aquellos que trabajan en las industrias más dinámicas y en las controladas por los capitales extranjeros, además de los que están mejor representados por las estructuras sindicales- se han beneficiado de la nueva etapa expansiva (que también, y sobre todo, ha favorecido a las rentas del capital). El contrapunto de esta situación se encuentra en la envergadura que presenta el fenómeno del desempleo y en el estancamiento o pobre comportamiento de los salarios en las industrias en crisis, especialmente en aquellas que estuvieron más articuladas en torno al espacio soviético o que permanecen ancladas en los segmentos menos dinámicos del mercado doméstico.

Con todo, el proceso de homologación salarial con los países desarrollados, al que con frecuencia se alude para justificar la débil posición competitiva de las

economías centroeuropeas poscomunistas, ha sido muy parcial y la brecha salarial entre ambas zonas continúa siendo muy amplia, y, lo que acaso sea más importante, es muy superior al diferencial de productividad; de hecho, los niveles de productividad de las industrias más articuladas con el mercado internacional se han acercado a los occidentales, lo cual ha supuesto una considerable mejora competitiva.

Para evaluar el impacto de los salarios reales sobre la posición competitiva de las empresas industriales es necesario compararlos con el comportamiento de la productividad del trabajo. La comparación de ambas magnitudes pone de manifiesto trayectorias en las que prevalecen los grandes contrastes (cuadro 6).

Cuadro 6					
Costes laborales unitarios en la industria. 1993=100					
	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgaria	79,95	76,60	58,46	76,38	Nd
Eslovaquia	98,24	99,77	107,27	109,90	104,89
Hungría	101,16	84,85	77,36	69,63	65,85
Polonia	94,38	91,46	92,99	89,04	90,09
República Checa	102,96	104,47	113,92	115,50	119,04
Rumania	91,23	87,57	85,21	69,05	88,62
Nd: no disponible.					
Fuente: Economic Commission for Europe (2000) y Pavlik (2000).					

Desde la perspectiva de los costes laborales unitarios reales, la República Checa, y, en menor medida, Eslovaquia han experimentado un preocupante proceso alcista, cuyas repercusiones en la posición competitiva exterior sólo pudieron amortiguarse con sendas devaluaciones (Flores y Luengo 1999). En los otros países de la región, por el contrario, la reducción de los costes laborales unitarios ha sido muy apreciable: en Hungría eran en 1998 un 34% inferiores a su nivel de 1993, en Bulgaria un 24% (en este país la comparación se refiere al período comprendido entre 1993 y 1997), en Rumania un 11% y en Polonia un 10%.

El comportamiento de los costes laborales unitarios reales pone de manifiesto diferentes estrategias y dinámicas de ajuste en la región. Las economías búlgara y rumana tienen en común un retroceso del empleo superior al registrado en el producto, siendo la reducción del empleo el instrumento fundamental para la obtención de mejoras en los CLU hasta 1996 y 1997, mientras que se diferencian por la evolución de los salarios, que presentan un moderado crecimiento en Rumania, con la excepción de 1997, y una irregular evolución en Bulgaria en la que predomina el declive. Los "modelos" checo y eslovaco presentan evidentes similitudes: un fuerte crecimiento de los salarios reales que no ha sido contrarrestado con un aumento proporcional del producto, al tiempo que las empresas han proseguido ajustando a la baja las plantillas. En Polonia los ingresos reales de los trabajadores también han aumentado de manera sustancial, pero en este caso el dinamismo del sector industrial ha permitido compensar la expansión salarial, sin que dicha reactivación haya tenido una incidencia mínima en la creación de empleo. Finalmente, en la economía húngara las ganancias de competitividad, que se expresan en la notable reducción de los CLU, se han debido tanto a un crecimiento moderado de los salarios, muy inferior al del producto, como a importantes ajustes en las plantillas.

NOTAS

i[i] Téngase en cuenta que hasta 1996 las estadísticas de empleo sólo contabilizan el sector público. Al incluir a partir de ese año los datos procedentes del sector privado, con el consiguiente aumento en el volumen de ocupación, las comparaciones resultan distorsionadas.

ii[ii] Conviene puntualizar que del grupo de países analizados, ha sido en Hungría donde se ha asistido a un retroceso más intenso de la tasa de actividad, tanto de los hombres como, sobre todo, de las mujeres; según los datos de la Comisión Económica para Europa, entre 1985 y 1997 este indicador se había reducido para los varones en 13 puntos porcentuales (desde el 73,9% hasta el 60,4%) y para la población femenina en 18 puntos porcentuales (desde el 61,3% hasta el 42,8%). (*Economic Commission for Europe, 1999*).

iii[iii] En términos generales, no parece que se pueda afirmar que en la primera fase de las transformaciones la degradación de los salarios fue la contrapartida pactada o aceptada por los trabajadores y sus representantes sindicales para conservar sus puestos de trabajo. Como se ha señalado antes, en estos años la destrucción de empleo también fue muy importante.

iv[iv] Al coincidir el desplome de los salarios reales y el aumento del desempleo con el desmantelamiento del peculiar sistema de protección social que caracterizaba a los sistema de tipo soviético, el coste social de la transición ha sido enorme, a lo que habría que añadir que innecesariamente dramático. Al no ser ese coste social de la transición objeto de nuestro análisis invitamos a los lectores interesados a consultar el informe PNUD (1999) y los interesantes trabajos de De la Cámara, Virgili y Bastida (2000) y de Milanovic (1998), que ofrecen datos, análisis y reflexiones diversas sobre el aumento de la pobreza y la desigualdad, el retroceso de la parte de las rentas salariales en el PIB, la reducción de la esperanza de vida, las proporciones alarmantes que están tomando el SIDA o la tuberculosis o la degradación de las condiciones de vida de muchos niños.

v[v] En el caso de la economía búlgara esta evolución se puede explicar por el mantenimiento de buena parte de los controles administrativos sobre una parte de los insumos que intervienen en la formación de los costes de las empresas; mientras que Hungría inició la gradual liberalización de los precios industriales a partir de 1968, con la aplicación del Nuevo Mecanismo Económico, evitando de este modo las alzas bruscas que conocieron otros países a comienzos de los noventa.

vi[vi] No abordamos en estas páginas las sustanciales diferencias que se observan en el comportamiento de los salarios reales en estos países según se utilice como deflactor el índice de precios al productor o el índice de precios al consumo. El lector interesado en este tema puede consultar Flores y Luengo (1999).