

Políticas laborales y pandemia, cambio de paradigma o profundización: los casos de España y Grecia

Labour policy and pandemic, change of paradigm or deepening: Spain and Greece study cases

Castillo, José Manuel; Vega Hidalgo, Amanda

José Manuel Castillo

Amanda Vega Hidalgo

Universidad Complutense de Madrid, España

Revista Economía

Universidad Central del Ecuador, Ecuador

ISSN: 2697-3332

ISSN-e: 2697-3340

Periodicidad: Semestral

vol. 74, núm. 119, 2022

revistaeconomia@uce.edu.ec

Recepción: 13 Mayo 2022

Aprobación: 26 Mayo 2022

URL: <http://portal.amelica.org/ameli/journal/623/6234828007/>

DOI: <https://doi.org/10.29166/economia.v74i119.3726>

Resumen: La unión económica y monetaria constituye una institución supranacional que engloba economías nacionales cuyas estructuras productivas son altamente heterogéneas entre las cuales puede identificarse una relación de centro-periferia. En este contexto, los países periféricos se ven forzados a mejorar su competitividad mediante la oferta de mano de obra barata. Para ello, y dentro de una estrategia europea común, se ven forzados a desvalorizar su fuerza de trabajo. Ante esta situación, intensificado por la situación de «crisis pandémica» se analiza el papel que las reformas laborales ostentan en la consecución de dicho objetivo en dos de ellos: España y Grecia.

Palabras clave: España, Grecia, pandemia, trabajo, reformas laborales, crisis.

Abstract: The Economic and Monetary Union constitutes a supranational institution formed by national economies with highly heterogeneous productive structures. Between them, it is possible to identify a center-periphery relationship. In this context, those countries from the periphery, in order to improve their competitiveness, are forced to offer cheap labour. It is under this situation that the role of the latest labour reforms are studied in two peripheral countries: Spain and Greece.

Keywords: Spain, Greece, pandemic, labour, labour reforms, crisis.

INTRODUCCIÓN

La arquitectura de la unión económica y monetaria (UEM) se encuentra desde inicios de la crisis de 2010 en el centro del debate político. No es casualidad que, dentro de este marco geográfico desigual, impuesto por una paridad de cambio unitaria para economías de una complejidad económica diferencial, se den amplias divergencias en las tasas de empleo y condiciones laborales de los Estados miembros.

Ante la imposibilidad de devaluar la moneda, los Estados que pueden denominarse de la periferia europea, no tienen otra solución para aumentar la competitividad internacional que la de efectuar devaluaciones internas o ajustes de las condiciones de trabajo.

Este artículo analizará las reformas laborales acontecidas en dos países de la periferia europea, como son Grecia y España, efectuando un recorrido histórico en su integración en el capitalismo global mediante la integración en la Unión Europea (UE) (1981 Grecia, 1986 España) y en la UEM (1999 España, 2001 Grecia).

Se enfatizará en las reformas laborales elaboradas a partir de la explosión de la crisis del euro (2010) y la reciente crisis provocada por la pandemia de la covid-19, para entender los objetivos y consecuencias de las mismas en sendos mercados laborales.

Desde una óptica de la geografía política marxista, se entenderá que la situación periférica no responde a un mero determinismo geográfico, sino a procesos y relaciones de poder que se dan internamente en la UEM en relación a la integración en el capitalismo mundial. Por lo tanto, se tratará siempre de los procesos de centro y periferia (Taylor y Flint, 2002) internos a la arquitectura económico-política de la UE y la UEM.

Frente a un centro de gran complejidad económica y de ramas de producción de mayor valor añadido, se encuentra una periferia mediterránea (Ferrera, 1996) cuya base de reproducción se basa en la gestión interna de la demanda y el acceso a flujos financieros. Los mercados laborales de estos dos países presentan bajas y volátiles tasas de ocupación y marcos legales que fomentan la flexibilidad interna. Las últimas reformas han supuesto una degradación de los salarios y de los sistemas de protección del trabajo, para facilitar la integración en los circuitos mercantiles y financieros. Por tanto, las reformas laborales acontecidas a partir del 2010 y tras la pandemia, tienen como objetivo adaptarse a un contexto donde la reestructuración del capital expulsará a amplias capas de la población obrera del mercado laboral por períodos indefinidos.

Las reformas y desregulaciones del trabajo han fomentado una mayor polarización social en ambos países. Como muestra de ello, el salario relativo (ver Figura 1), definido como la participación de los salarios en la renta estatal total, representa el incremento de la tasa de plusvalía que ha implicado la adopción del euro (Del Rosal y Murillo, 2012) bajo el imperativo de que los salarios siempre deben permanecer por debajo de la productividad.

METODOLOGÍA

Tras el estallido de la crisis de 2008 y su expresión concreta en Europa como crisis de deuda en los países de baja complejidad productiva, se popularizó el uso de la categorización entre un centro y una periferia europeos. Desde diferentes aproximaciones teóricas se empezó a usar esta terminología propia del análisis internacional marxista de la teoría de la dependencia o del modelo de sistemas-mundo de Wallerstein (1979). Las actuales aportaciones teóricas a la caracterización de un centro y periferia europeos vendrían desde el posmarxismo, el poskeynesianismo, los regulacionistas de la Escuela Europea de la Dependencia o incluso desde la nueva geografía económica.

Al entender los procesos de centro y periferia como algo dinámico y no estático (Taylor y Flint, 2002, p. 21), se asume que en la integración europea se han priorizado ciertas decisiones que han favorecido esta polarización territorial (Faragó y Varró, 2016).



FIGURA 1

Evolución del salario relativo Grecia y España (1980-2021)

Elaboración propia en base a datos de AMECO (Annual macro-economic database of the European Commission)

La creación del mercado único europeo tras la firma del Acta Única y la construcción de la UEM institucionalizada en el Tratado de Maastricht (1992) favorecieron este desarrollo desigual. Sin obviar estos antecedentes, este trabajo se centra en estudiar las reformas y grandes cambios en políticas laborales acontecidos en España y Grecia a partir del 2010. En el caso griego, se pondrá especial énfasis en los memorandos de entendimiento (MoU, por sus siglas en inglés) de 2010, 2012 y 2105 y la última reforma laboral introducida por el actual Gobierno griego en el año 2021. En el caso español, el análisis se centra en las más recientes reformas del mercado laboral (Real Decreto-ley 10/2010, Real Decreto-ley 3/2012 y Real Decreto-ley 32/2021).

Así, este artículo parte de la metodología ofrecida por la economía política, constituyendo de este modo un tipo de trabajo analítico a partir de los estudios de caso concretos de España y Grecia enmarcados en la economía mundial capitalista.

LA GEOGRAFÍA POLÍTICA EUROPEA Y SUS CONSECUENCIAS EN LAS CONDICIONES LABORALES

El principal reto teórico a dilucidar por la geografía política es el de desentrañar las relaciones que se dan entre la organización económica y el cambio espacial (Knox, Agnew y McCarthy 2008, p. 6). En la organización del sistema-mundo capitalista, las crisis son momentos en los que se crean las condiciones para futuras nuevas fases de expansión económica. Asimismo, las reformas laborales juegan un papel clave en la apertura de nuevos procesos acumulativos.

El espacio económico europeo se ha ido adaptando a las distintas crisis mediante la reorganización laboral de sus Estados miembros. Para su integración en el mercado único, los nuevos países del sur y del este ejecutaron programas de reformas laborales que tenían como objetivo la flexibilización y reducción de derechos laborales (Montes, 2001, pp. 70-76).

CENTRO, PERIFERIA Y DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO EUROPEOS

El análisis de la economía-mundo capitalista de Wallerstein (2005, pp. 33-34) se caracteriza por la división del trabajo en procesos productivos centrales y procesos productivos periféricos, lo que genera un desarrollo económico asimétrico a favor de los países involucrados en los procesos de centro. Es decir, la distinción es sobre los procesos de producción y no de los Estados. En este sentido, el Estado, o grupo de Estados, que acaparan una mayor proporción de procesos productivos centrales se verán beneficiados en tanto que obtendrán mayores ingresos vía exportaciones y mayor poder de financiación.

Si bien desde una perspectiva mundial los países del sur europeo constituirían lo que se denomina como «semiperiferia», término más dinámico en tanto que puede transcurrir hacia posiciones centrales o periféricas (Taylor y Flint, 2002, p. 21); en el marco europeo se referirá al quiebre que existe en el seno de la UE como el de un centro y una periferia.

Siguiendo esta línea teórica, pueden analizarse los resultados del proceso de integración europeo en base a la suma de procesos productivos diferentes representados por diversos Estados que convergen hacia la unión económica, monetaria y fiscal, que puede dar resultados hacia una mayor polarización o integración de los mismos (Del Río Casasola, 2019). Hablamos pues de una variedad de procesos de producción capitalistas dentro de la UE (Hall, 2016).

Esto se visualiza en los distintos grados de complejidad económica, o composición del capital, que muestran los países de la UE. Por una parte, existe un centro industrial-tecnológico liderado por Alemania, pero que también incluye a Países Bajos, Finlandia, Austria, Bélgica o Luxemburgo (Mateo, 2012, pp. 112-116), cuya reproducción se basa en la alta tecnologización de sus procesos industriales y las exportaciones.

Frente a éste, existe un modelo de sur europeo periférico¹ formado por España, Portugal, Grecia e incluso Italia cuya característica común es un menor desarrollo tecnológico, desequilibrios en la balanza comercial y tendencia al endeudamiento. A este quiebre entre centro y periferia (ver Figura 2) es posible añadir la categoría de países del este europeo, que funcionan como subsidiarios de las deslocalizaciones de las cadenas de valor de los procesos industriales del centro (Gräbner *et al.*, 2018).

Gérard de Bernis (1988), definió al sistema productivo nacional como el marco geográfico articulado y coherente de procesos de producción, donde se genera un excedente económico, necesario para la posterior reproducción ampliada del capital. Cada uno de ellos dependería asimismo de unas reglas fiscales, monetarias y de competencia concretas, que se establecerán en marcos nacionales o supranacionales como en el caso de la UE y la UEM, donde comparativamente existe una ventaja a los sistemas productivos del centro, ya que tienen mayor capacidad de influir en dichas políticas.

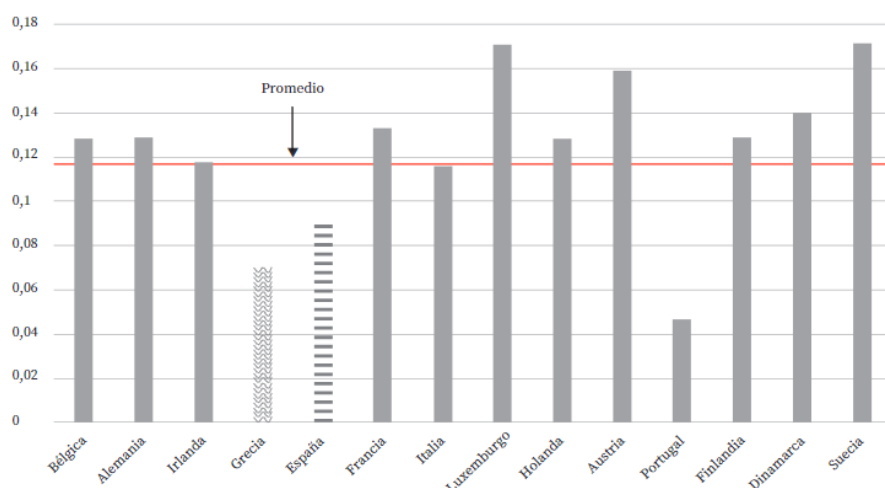


FIGURA 2
Coeficiente capital-trabajo en la UE

Elaboración propia en base a datos de AMECO (Annual macro-economic database of the European Commission)

Los sistemas productivos nacionales del sur europeo se convierten en periféricos y dependientes de los centrales puesto que los primeros son importadores netos de los segundos. La integración económica y monetaria para países como España, Grecia o Portugal, profundizó su dependencia mediante la desindustrialización de gran parte de su tejido industrial (Guillén, 2015, pp. 121-148).

Así, el principal problema de la UEM reside en la creación de una divisa única para países heterogéneos que se ven privados de manipular su propia política monetaria, a la vez que no existe ningún mecanismo de redistribución fiscal. La evidencia empírica de esta ventaja es clara: las exportaciones alemanas casi se triplicaron entre el año 2000 y 2007, aumentando el superávit comercial con el resto de la UE de 46.400 millones a 126.500 millones de euros durante los seis primeros años del euro (ver Figura 3). Alemania tiene especial interés en que las economías periféricas no realicen devaluaciones monetarias competitivas, ya que su industria es la gran beneficiada. Además, de esta forma se fomenta un crecimiento de los costes laborales por debajo de la productividad tanto nacionalmente como en el conjunto de la UE (Castillo, 2021a).

CRISIS Y AJUSTE SALARIAL

La historiografía oficial suele explicar el proceso de integración europeo como un proceso histórico que debe superar diversas fases para llegar a la integración económica total y así abrir la puerta a cada vez mayores cotas de integración política (Balassa, 1964 y Requeijo, 2002). Sin embargo, no se puede afirmar que la UE sea hoy una unión económica total, ya que carece de elementos básicos como una integración fiscal o una política laboral común. El salto hacia el mercado y la unión

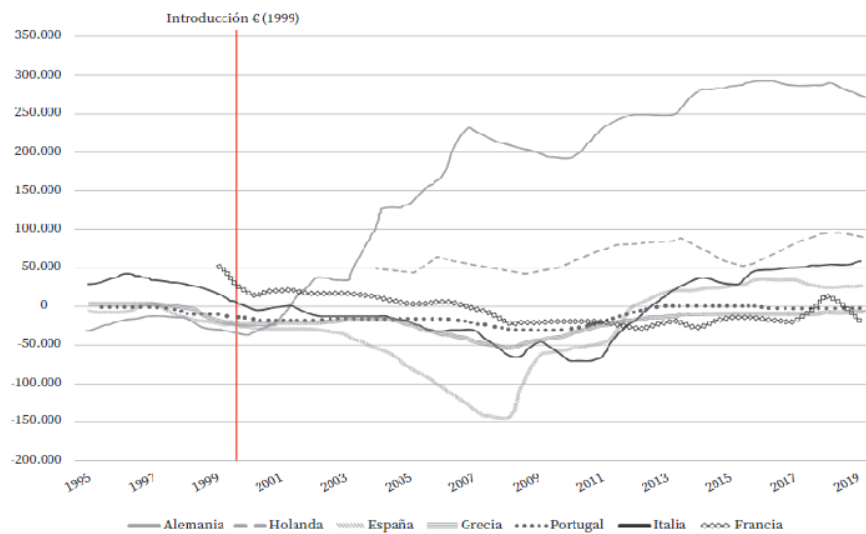


FIGURA 3
Balanza comercial de los países de la eurozona (1995-2019)
Elaboración propia en base a datos de la OCDE

monetaria responden a la crisis internacional de la década de 1970. Ya que la mayor integración económica supranacional constituye también un mecanismo para implantar un paradigma neoliberal por el que la desregulación y flexibilización del empleo se convertirá en norma de los Estados miembros (Del Rosal y Murillo, 2012).

El impulso creador de la UEM respondió a la caída de la tasa de ganancia que sufría el capitalismo occidental. Analizando la productividad mundial desde la óptica de la teoría marxista de la ley tendencial de la caída de la tasa de ganancia (Marx, 1973, pp. 213-257), no se puede hablar de un período de crecimiento continuado de la economía capitalista a nivel mundial desde la crisis de la década de los setenta (Roberts, 2016; Maito, 2014; Duménil y Lévy, 2005; Minqui *et al.*, 2007). Esto desvela que la crisis del 2008 no surge de un simple agotamiento de un período alcista del capitalismo mundial (Arrizabalo, 2014, p. 369).

Para paliar la pérdida de rentabilidad, el proceso de integración europeo a partir de la década de los ochenta tuvo dos objetivos fundamentales: la contención de las rentas salariales y la desregulación del mercado de fuerza de trabajo. Estas políticas se aplicaron bajo el discurso de aumentar la competitividad mediante la reducción de las «rigideces» del mercado de trabajo. Así lo establecía el *Libro Blanco sobre la competitividad, el crecimiento y el empleo* que publicó la Comisión Europea en el año 1994, que recomendaba la solución del ajuste salarial permanente por debajo del crecimiento de la productividad (CE, 1994, p. 63). Observando los datos de productividad del trabajo, se comprueba cómo la misma ha sido continuamente

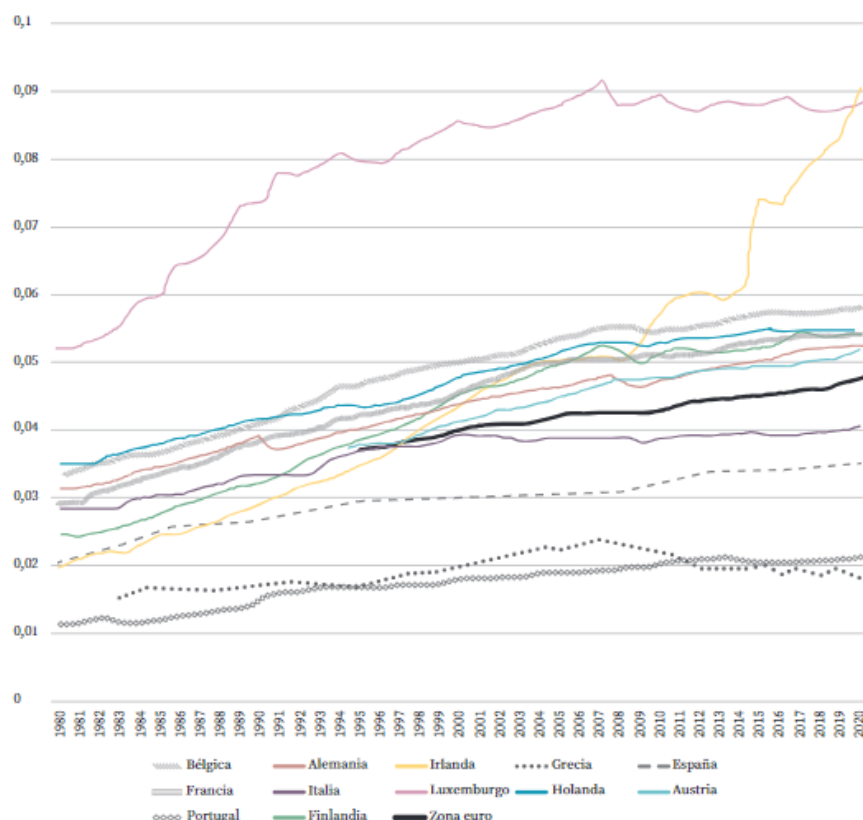


FIGURA 4
Productividad del trabajo en los países de la Zona Euro (1980-2020)
Elaboración propia en base a datos de AMECO

creciente para todos los países de la eurozona (ver Figura 4) desde 1980, Ahondando aún más en este fenómeno, es posible observar cómo los costes laborales unitarios en términos reales² sufren una clara tendencia negativa tanto para el caso griego (Mavroudeas, 2015, p.25) como para el español (Murillo, 2019, p.158), verificándose así la divergencia entre los niveles de productividad y de ingresos salariales.

En una directiva de octubre de 2020, para la coordinación de las subidas del salario mínimo a escala europea, la Comisión volvía a poner el límite de estas subidas en la productividad, por lo que los Estados podrían fijar con sindicatos y patronales las subidas salariales, pero en una «adecuada adaptación de los salarios a la evolución de la productividad» (ce, 2020, p. 4). Es decir, tras la crisis pandémica de la covid-19, y la subida en ciertos países de los salarios mínimos, las instituciones europeas han matizado su discurso sin cambiar el fondo.

Por tanto, desde la época de institucionalización de la UEM, pasando por la crisis del euro de los años 2010-2015 y hasta la crisis inflacionaria pospandémica actual, el objetivo de la Comisión ha sido desligar el crecimiento de los salarios a la evolución de los precios y fijarlos a la evolución de la productividad; es decir, a las condiciones de rentabilidad del capital (Aragón, 1994; Del Rosal y Murillo, 2015).

EL RETROCESO DE LAS CONDICIONES LABORALES EN ESPAÑA

ESPAÑA: LA CUARTA ECONOMÍA DEL EURO

A pesar de que España es la cuarta economía de la zona euro en cuanto a nivel absoluto del PIB, es indudable que presenta características propias de una economía periférica dentro del conjunto de las que conforman la UE. Así, este país formaría parte de lo que Celi *et al.* (2018) denominan «países de industrialización muy tardía».

En primer lugar, en cuanto a la asimetría existente dentro del conjunto de la eurozona en relación con la balanza por cuenta corriente, pertenece a aquellos países que vienen mostrando un saldo deficitario (Mateo, 2012) en los últimos años. En segundo lugar, en referencia a su estructura productiva, se puede afirmar que su principal rasgo característico es el de una «industrialización débil» (Sapelli, 1995) sustentada en un proceso de «terciarización» que comienza ya en los años setenta (Celi *et al.*, 2018) y que otorga cada vez más protagonismo al sector servicios en detrimento, principalmente, del sector industrial y de un sector primario que se vio disminuido desde la adhesión a la UE (Murillo, 2019). Es por ello que «el patrón de especialización español ha supuesto una rémora para el avance de la productividad ya que la estructura sectorial ha quedado sesgada hacia aquellas ramas productivas que son menos susceptibles a la incorporación de cambio técnico» (Murillo, 2019, p. 70).

Otro rasgo característico es la baja intensidad de capital, siempre por debajo del nivel medio de la zona euro (ver Figura 2) y muy alejado de países con industrias de alto nivel tecnológico como Alemania.³ Esto, unido al escueto grado de cualificación de la fuerza de trabajo (Murillo, 2015), promovido, entre otros factores, por un escaso gasto en educación, tiene como resultado un avance técnico muy por debajo del resto de países miembro. Además, el crecimiento que se produjo en España hasta el estallido de la crisis de 2008 se sustentó en burbujas inmobiliarias, provocándose así una explosión del endeudamiento del sector privado, tanto de empresas como de familias, obteniéndose como resultado una desigual distribución del ingreso, así como un retroceso salarial (Mateo, 2012), que posteriormente además se verá agravado por la socialización de la deuda.

Esta «desindustrialización» tiene reflejo en términos de empleo. Si bien ya se partían de unos altos niveles de empleo concentrados en el sector terciario en los años noventa (más del 60%), a lo largo de los años se observa un crecimiento del peso del mismo (con un máximo del 77% en 2016) sobre el total del empleo en detrimento, mayoritariamente, del industrial. De hecho, si al inicio del periodo las ramas del sector primario, secundario y terciario representaban un 4%, un 35% y un 61% del empleo total, para el año 2020 las cifras son 3%, 21% y 72%, respectivamente.

Además, dentro de las ramas del sector servicios, aquella que ostenta una mayor condensación de población empleada es la de la hostelería.

Así, la economía española presenta, especialmente a partir de los años noventa, unos avances limitados de la productividad, siendo esta última relevante en tanto que expresa la eficiencia con la que el trabajo produce sus condiciones materiales de vida (Murillo, 2019, p. 83). Esto explica su propensión a un modelo de crecimiento eco- nómico supeditado a las remesas de capital extranjero de los circuitos financieros, invirtiendo en sectores no propiamente productivos como el de la construcción, siendo ésta la principal alternativa al estancamiento económico (Banyuls y Recio, 2012).

De este modo, es posible comprender por qué el nivel de desempleo en España crece de manera desorbitada a partir de los años ochenta, disminuyendo entre 1995 y 2008 y volviendo a repuntar de nuevo hasta cotas históricas a partir de la Gran Recesión, siempre en valores muy por encima de la media europea (Portella-Carbó, 2017, p. 2). Se presenta de esta forma el desempleo de masas como un problema estructural de la economía española que, si bien es cierto que encuentra sus orígenes históricos en el modelo económico desarrollista franquista (Portella-Carbó, 2017), se agudiza con el proceso de integración europeo.

Ante este panorama, los organismos internacionales unifican su discurso y demandan la necesidad de la economía española de encontrar el «equilibrio» entre la flexibilidad⁴ y la seguridad. Precisamente a esto van a responder las reformas laborales de los años 2010, 2012 y 2021, que profundizan la tendencia de desvalorización de la fuerza de trabajo.

LAS REFORMAS LABORALES COMO FORMA DE INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA PRECARIEDAD EN ESPAÑA

Las reformas laborales que han tenido un mayor impacto en la economía española en los últimos años forman parte de una respuesta ante las distintas crisis acontecidas. El objetivo es común: desregular el mercado de trabajo como condicionalidad impuesta por la Comisión Europea, el BCE y el FMI. Como muestra de ello, puede observarse que las reformas son acometidas por distintos partidos del arco parlamentario: el r. d. ley 35/2010 vio la luz con el PSOE, el r. d. ley 3/2012 fue obra del PP y el más actual, el r. d. ley 32/2021 lo ha elaborado un gobierno de coalición entre el PSOE y Unidas Podemos. Para analizar el contenido de éstas, se va a observar cómo han ido evolucionando cinco aspectos concretos clave: el despido, la temporalidad, la negociación colectiva, los tipos de contratación y los ERTE y ERE.

En relación al primero, antes de la entrada en vigor del R.D. ley 3/2012, la indemnización por despido improcedente se encontraba en los 45 días por año trabajado con un máximo de 42 mensualidades sin cuantía máxima. Además, el trabajador percibía los llamados salarios de tramitación hasta la notificación de la sentencia. Sin embargo, tras la tramitación de esta ley la indemnización desciende a los 33 días por año trabajado y el tope de las mensualidades baja la mitad hasta las 24. Por otra parte, se impone la limitación de una cuantía máxima. Así, se establece que la indemnización no podrá ser superior a los 720 días sin sobrepasar las 42 mensualidades. En cuanto a los salarios de tramitación, el trabajador solo podrá percibirlos si decide optar a la readmisión.

Uno de los aspectos más relevantes y con mayor incidencia para el caso de la economía española por las características de su estructura productiva es la temporalidad. Así, España presenta sistemáticamente desde los años ochenta niveles superiores a los de la media de la eurozona en cuanto a trabajadores temporales. De hecho, tras la reforma laboral del año 2012, se observó un importante repunte con un crecimiento interanual del 9% para el 2013, sin dejar de crecer hasta el máximo obtenido en 2018, con un 23% de trabajadores temporales.

Estas cifras cobran parte de su sentido al observar cómo la temporalidad ha sido abordada a lo largo de estas tres reformas. Concretamente, el contrato a tiempo parcial no ha hecho más que incentivarse a lo largo de las mismas, si bien esto ya venía ocurriendo con leyes como la ley 32/84 de Felipe González o la ley 12/2002 de José María Aznar, gracias a las cuales este tipo de contratación tiene cabida cada vez bajo más supuestos. Ante este panorama, el Acuerdo de Gobierno (2019) alcanzado por el PSOE y Unidas Podemos se comprometía expresamente a regular y mermar esta figura. Sin embargo, la reforma laboral elaborada por ellos mismos apunta en la dirección opuesta y amplía aún más los supuestos a los contratos de formación y aprendizaje, figura que, por otro lado, es ya de por sí precaria.

Asimismo, los contratos de obra y servicio y los contratos eventuales por circunstancias de la producción, todos ellos de carácter temporal, siguen siendo una figura importante. Aunque el primero de ellos deberá desaparecer en 2026, bajo el segundo, se permiten nuevas causas para hacer contratos temporales como la sustitución por vacaciones o complementar las jornadas reducidas además de posibilitar los contratos de 90 días «por circunstancias de la producción para atender situaciones ocasionales, previsibles y que tengan una duración reducida y delimitada» (r. d. Ley 32/2021). Estas circunstancias (fines de semana o festivos, por ejemplo) de hecho, refuerzan aún más el patrón de empleo español anteriormente descrito donde el sector servicios con la hostelería a la cabeza, es el protagonista. En este sentido, es importante resaltar el siguiente

dato: mientras que en la media de la Eurozona la tasa de subempleo⁵ para la década 2010-2020 es del 4,5%, para España es de tres puntos porcentuales más (Eurostat, 2022).

En cuanto a la negociación colectiva, la dirección que se toma es la misma: establecer facilidades para las empresas. De este modo, el principal conflicto ha radicado siempre en el hecho de dar prioridad al convenio sectorial o al de empresa. Teniendo en cuenta que el tejido empresarial español se sustenta sobre pequeñas y medianas empresas (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019) la opción más favorable para las empresas es la de establecer prioridad de los segundos, puesto que en ellas el poder colectivo es menor. Antes de 2010, no existía ningún tipo de prioridad y ya con el r. d. ley 3/2012 se comienzan a establecer casuísticas bajo las cuales inaplicar ciertas condiciones como los sistemas de remuneración e incluso se decreta la prioridad del convenio de empresa en materias como el establecimiento del salario base y de los complementos salariales, el horario o la distribución del tiempo de trabajo. En definitiva, son las compañías las que deciden a qué convenio acogerse en función de lo que les resulte más beneficioso.

Por parte de la tipología contractual, además del fomento de figuras históricamente precarias como el contrato en formación o los subcontratos (Arrizabaló, Pinto y Vicent, 2019), se destaca por su especial incisión en la última reforma laboral, la figura del contrato fijo-discontinuo que, de nuevo, ahonda en la naturaleza temporal del empleo español. Lo que indica esta figura es que el trabajador, durante las temporadas en las que no hay producción, pasa a estar desempleado de forma cíclica y, por tanto, cobra el subsidio por desempleo. Eso supone un ahorro de costes para las empresas, que fomentan la temporalidad contractual en épocas de menor rentabilidad.

Por último y sin perder la lógica de todo lo anterior, pero con una marcada especificidad de adaptación a las necesidades del capital europeo en el contexto pandémico, cabe mencionar la figura de los ERE y los ERTE, así como el mecanismo red (Red de flexibilidad y estabilidad de empleo). Los expedientes de regulación de empleo son un instrumento para llevar a cabo despidos de forma masiva y los expedientes de regulación temporal de empleo son, siguiendo la misma dinámica que los contratos fijo-temporales, una forma para las empresas de ahorrarse importantes costes laborales cuando la coyuntura no sea favorable. Con el objetivo de financiar dichos instrumentos, se ha creado el fondo Red con el que se pagará a los trabajadores en esta situación el 70% de la base reguladora.

Todas estas medidas tienen como resultado inequívoco la precarización del trabajo. Así, puede observarse cómo en España, la figura del trabajador en riesgo de pobreza, es decir, aquel asalariado que ni siquiera vendiendo su fuerza de trabajo tiene asegurado los medios de vida necesarios para su reproducción, no ha cesado de crecer (12% en 2020) a pesar del discurso de seguridad y flexibilidad en el empleo que tratan de garantizar las últimas reformas laborales.

EL RETROCESO DE LAS CONDICIONES LABORALES EN GRECIA

EL ESTADO GRIEGO COMO ESLABÓN DÉBIL DE LA EUROZONA

Grecia es un pequeño país mediterráneo y periférico dentro de la estructura de la actual UE, a la que accedió el 1 de enero de 1981. Sus casi 11 millones de habitantes viven mayoritariamente del sector servicios y, específicamente, de la industria turística y sus derivados. El problema base de Grecia es su baja competitividad productiva internacional al tratarse de un país netamente importador, debido a su escasa industria de pobre base tecnológica. La ineficiencia productiva griega se palió, eventualmente, con un endeudamiento público más grande que en el promedio de los países europeos, lo que supuso un mayor impacto de la crisis del 2008.

La balanza comercial griega ha sido históricamente negativa; carencia exportadora que no ha podido nivelarse mediante los ingresos generados por el sector servicios y la entrada de capitales financieros. Su economía se basa en la gestión del sector servicios, muy enfocado al turismo, que representaba antes de la

pandemia casi el 20% del PIB. Prueba de la escasa competitividad productiva griega son las cifras ofrecidas por la OCDE, que ubican a Grecia como el país europeo donde los trabajadores más horas trabajan al año: 2042 horas anuales de promedio.

Asimismo, se encuentra por encima de la media europea en cuanto a mano de obra no cualificada. El peso del sector agropecuario representa aún un porcentaje superior al 10%, muy por encima de la media europea, incluso de los países mediterráneos homólogos. Es decir, Grecia, por su escasa base productiva, es un país de baja composición orgánica de capital. Dado que, sectores como el turismo necesitan de trabajadores, pero no de un capital tecnológico muy elevado. Por tanto, el valor añadido de los sectores productivos griegos es escaso.

DE LOS RESCATES A LA PANDEMIA, EL PARADIGMA NO CAMBIA

Ha de tenerse en cuenta, que toda política laboral de Grecia ha estado sometida al control directo de las instituciones acreedoras (Comisión Europea, el BCE y el FMI) desde el primer rescate de mayo de 2010 y hasta la finalización del tercer programa de rescate en agosto de 2018. Sin embargo, el final oficial de los rescates, no implica que las instituciones políticas griegas estén exentas de revisiones externas a sus políticas laborales y fiscales. Al contrario, el último memorando de entendimiento (MoU) firmado por Syriza en julio de 2015, dejó tareas pendientes por legislar hasta el 2022, como el aumento de la jubilación efectiva hasta los 67 años. Además del compromiso con las instituciones comunitarias de registrar superávit fiscal primario (sin contar los intereses de deuda) del 3,5% del PIB de forma continuada hasta 2022 y del 2,2% hasta 2060, lo que limita el gasto público posible estructuralmente (MoU, 2015; véase también Garzón, 2018).

Los dos primeros rescates de los años 2010 y 2012, firmados por los gobiernos socialdemócrata del PASOK y el conservador de Nueva Democracia, delinearon las principales políticas laborales que se aplicarían en Grecia durante la última década. A grandes rasgos, la lectura que se hizo desde las instituciones comunitarias respecto a la crisis de deuda griega fue que esta consistía básicamente en una crisis de sobregasto fiscal y de deterioro de la competitividad por los excesivos costes laborales, causada por la rigidez del mercado laboral que dificultaba a las empresas el despido y dinamizar el empleo (Barroso, 2017, p. 9).

A Grecia se le exigieron cinco grandes reformas para el mercado laboral a cambio de las cuantías de los dos primeros rescates económicos (Yannakourou y Tsimpoukis, 2013): ajustar los costes salariales al control del déficit público y reducir el poder de negociación de los sindicatos; la descentralización del sistema de negociación colectiva; el desarrollo de formas de trabajo flexible que aumenten la liberalización del mercado de trabajo; facilitar los despidos mediante el abaratamiento de estos últimos; y, finalmente, abordar el problema del trabajo sumergido o no declarado, que históricamente ha ocupado a más del 20% del total de los trabajadores activos griegos.

En cuanto a los costes laborales, tras los dos primeros memorandos y su condicionalidad las indemnizaciones por despido fueron reducidas en un 50%, menguando el periodo de preaviso a la mitad de meses que antes del 2010, y siempre en un periodo no superior a los seis meses. Se redujo así considerablemente la cuantía a desembolsar por el empresario en caso de despido improcedente (Clauwaert y Schomann, 2013; Yannakourou y Tsimpoukis, 2013, p. 10). Además, se creó un contrato exclusivo (Ley 3845/2010) para los menores de 25 años para la adquisición de «experiencia laboral» que sería remunerado con hasta un máximo del 85% del salario mínimo y sin derecho al subsidio por desempleo.

De la misma manera, Grecia ha sido el país que durante la última década mayor recorte y menor subida ha realizado de su salario mínimo. Los dos primeros memorandos exigieron el recorte del salario mínimo, que en 2008 se encontraba en 680 euros y para el 2014 había sufrido una disminución del 13,8%, situándose en los 586 euros en los que permaneció hasta el 2018. Con la finalización del periodo de los rescates, el salario mínimo se ha incrementado, pero sin llegar a compensar el ritmo de aquella caída, situándose actualmente en los 773,5 euros (un aumento del 13,7% con respecto a 2008).

Cualitativamente el cambio de paradigma más grande que se dio a partir del año 2012 (mediante la Ley 4093/2012) fue que la cuantía y revalorización del salario mínimo ya no estarían sometidas a la negociación colectiva de sindicatos y empresarios. Al contrario, esta ley, condicionada por las instituciones acreedoras, permitía al Gobierno griego efectuar reducciones o ampliaciones de la cuantía del salario mínimo autónomamente mediante la promulgación de una ley, en virtud de la aprobación del Consejo de Ministros.

Además, pese a lo contradictorio que pueda parecer respecto al caso español, uno de los temas más criticados de la rigidez del mercado laboral griego era su baja tasa de temporalidad, que históricamente se ha situado por debajo de otros países mediterráneos como Portugal o España (Barroso, 2017, p. 14). Por ejemplo, hasta el 2001 no existía en Grecia ninguna ley que regulase las empresas de trabajo temporal (ETT). Sin embargo, a partir de los memorandos de rescate, se introdujo y se normalizó la figura de trabajo rotatorio, por la que el empresario puede imponer, aduciendo razones económicas, el trabajo rotatorio por varios días semanales a parte de su plantilla por un máximo de hasta nueve meses al año (Ley 3846/2010).

Junto a estas medidas desreguladoras, a Grecia se le exigió desde el primer acuerdo de rescate la reducción drástica de los puestos laborales en la Administración pública, a razón de cinco salidas por cada entrada. El segundo memorando estableció la exigencia de despedir a 150.000 trabajadores públicos en el plazo de tres años, desde 2012 hasta 2015. De hecho, el primer gran conflicto con el gobierno de izquierdas de Syriza fue a razón de que las instituciones acreedoras le exigieron que cumpliera con este mandato que su antecesor no había podido implementar al completo (Castillo, 2021b, p.17).

Grecia también llama la atención por su subida inédita del paro. Antes de la crisis del 2008, se situaba por debajo del 10%, en un 8,4% para el 2007. Sin embargo, para inicios del 2015, el paro alcanzó su máximo histórico del 27,5%, más de un cuarto del total de la fuerza laboral. Desde entonces, y hasta fechas anteriores a la pandemia, Grecia nunca ha vuelto a lograr reducir su tasa de desempleo por debajo del 15%, situándose a finales de 2019 en el 17,3%, la tasa más baja de toda una década. Sin embargo, subiendo solamente tres décimas en el 2020, el año de la irrupción de la covid-19, en parte por las medidas excepcionales y la desregulación anteriormente aplicada.

Otra faceta del desempleo oculto es el subempleo. Para los asalariados, el subempleo se manifiesta en trabajar menos horas de las preferentes o trabajar a tiempo parcial, aunque preferirían un trabajo a tiempo completo. Aspecto que ha crecido de manera exponencial tras la condicionalidad impuesta por los rescates (Loannides, 2015). En este sentido, la ratio de trabajadores pobres alcanzó hasta el 15% en el año 2012 (Eurostat, 2022).

Ya con el mercado laboral ampliamente desregulado, Grecia arribó al inicio de la pandemia. El Gobierno adoptó medidas parecidas a las tomadas por todos los países europeos, haciéndose cargo de los costes de dejar en suspenso ciertos puestos de trabajo durante los confinamientos. El mecanismo «Sin-Ergasia», aplicado durante toda la segunda mitad del año 2020, permitía al empresario la posibilidad de aumentar la rotación del trabajo reduciendo la jornada laboral de sus trabajadores hasta en un 50%, con la correspondiente reducción de salario. Por el tiempo que el trabajador no esté trabajando, el Estado pagaba el 60% del salario y las cotizaciones al seguro correspondientes a ese período (Triantafyllidou y Koutroukis, 2021, p. 190). Medida que evitó la destrucción real de más puestos de trabajo en un año en el que Grecia perdió la mayor cantidad de los ingresos turísticos, provocando pérdidas de hasta 16.800 millones de euros (Vouloutidou *et al.*, 2021, p. 259).

Como elemento novedoso, se introdujo por primera vez en la legislación griega el teletrabajo, una figura que se disparó en época pandémica, si bien anteriormente apenas existían casuísticas concretas y tan solo un 1,1% de todas las empresas contaban con acuerdo sobre el mismo. En este sentido, la regulación del teletrabajo ha introducido, por ejemplo, una tarjeta de empleo electrónica destinada a combatir el trabajo no declarado, mediante el control de horas y actividades del trabajador online, pero que también controla los tiempos de descanso (Theodoropoulou, 2022, p. 13).

Además, el teletrabajo ha ahondado en las desigualdades de género, como muestra una encuesta realizada a trabajadores griegos entre mayo y junio de 2020 (Symeonaki *et al.*, 2020), en la que el 62,7% de los que no tenían hijos menores de edad declararon estar satisfechos con el teletrabajo; mientras que la proporción de padres y madres satisfechos con el teletrabajo era mucho menor, con un 48,3%. Asimismo, más mujeres (33,9%) que hombres (23,6%) admitieron que tuvieron que dejar de lado sus necesidades personales para hacer frente al encierro pandémico.

Finalmente, como en el caso de España, la pospandemia ha sido aprovechada por las autoridades gubernamentales para introducir una nueva reforma laboral. Sin embargo, Grecia ya contaba con un mercado laboral ampliamente desregulado con anterioridad. Por lo que la nueva reforma de junio de 2021 (Ley 4808/2021) opta por la posibilidad de aumentar las horas directas de trabajo. La medida más controvertida introducida por el gobierno conservador de Nueva Democracia es la de abrir la posibilidad a la jornada de 10 horas al día y separar la negociación de los horarios de los convenios.

También se ha aumentado el límite máximo de horas extraordinarias de dos a tres horas diarias, mientras que se aumenta el límite anual de 120 a 150 horas extraordinarias de trabajo en todos los sectores, por encima de países como España que no supera las 80 al año (Álvarez, 2021). Análogamente, se amplían las categorías de negocios que están exentas de la prohibición de trabajar en domingos y festivos. Esta última reforma laboral, muestra la tendencia a intensificar la explotación, vía plusvalor absoluto, de la fuerza de trabajo como método de intentar suplir la baja composición técnica del capital heleno.

Pese a la falta de datos actuales sobre el alcance real de la pobreza tras la pandemia, la población en riesgo de pobreza y exclusión social alcanzaba al 30% de la población griega en el año 2019 (Hazakis, 2021, p. 11). Sin embargo, la devaluación salarial y social no han logrado que se cumplan las metas en cuanto al control de las cuentas fiscales griegas que las instituciones europeas se fijaron a inicios de la crisis del euro. Para 2019, la deuda griega rozaba el 200% de su PIB, y con el estallido pandémico rebasó holgadamente esta cifra acercándose al 210%. Pese a que agencias de calificación, como Fitch, elevaron la calificación soberana de Grecia desde una CCC en 2011 a BB en 2021, el Gobierno heleno aún depende de la compra directa de deuda por parte del BCE en los mercados secundarios. Excepcionalidad sin la que la solvencia del Estado griego estaría en duda, pese a las continuas devaluaciones de su clase trabajadora.

CONCLUSIONES

Las reformas y su impacto en el mercado laboral de Grecia y España analizadas a raíz de la irrupción de la pandemia de la covid-19 muestran el aceleramiento de ciertas tendencias que ya existían previamente. Como la tendencia a desregular y flexibilizar la fuerza de trabajo y prepararla para las futuras reconversiones industriales. Obviamente, esto se está ejecutando con la participación activa del Estado, que pasa a ser el subsidiario directo de muchas de las empresas, ya que en la transición al nuevo ciclo acumulativo pospandémico, sus tasas de ganancia no les permiten mantener con sueldo a todos sus trabajadores anteriores. Mecanismos como los ERTE, regulados por el Estado y financiados por el seguro de desempleo de la UE, tendrán un largo recorrido en el tiempo.

De la misma forma, se vuelve a evidenciar el quiebre territorial europeo: son precisamente los países de la periferia mediterránea los que vuelven a presentar mayores tasas de desempleo, desocupación y temporalidad. Sin embargo, dentro de este modelo mediterráneo también se muestran divergencias. Por ejemplo, el caso español revela aún unas mayores posibilidades de flexibilización del empleo sin tener que incrementar las horas totales de trabajo; sin embargo, el caso griego muestra que pocas figuras contractuales quedan por someterse a dicha desregulación. Por ello, el Gobierno heleno adoptó medidas para aumentar directamente la duración de la jornada laboral.

Pese a las reformas en pro de la desregulación y flexibilización, se muestra que el paro comienza a convertirse en estructural en la arquitectura de los Estados periféricos europeos. Así, pese a la inversión realizada

en la modernización de los sistemas productivos mediante fondos europeos, la tendencia que muestra el capitalismo de la periferia europea es a rotaciones periódicas del desempleo. Esto es algo que deberán gestionar los Estados, que cuentan con un escaso margen de financiación pública para subsidiar a estos parados crónicos, debido a su alto grado de endeudamiento. Queda por dilucidar qué tendencia tomarán estos Estados en materia laboral en cuanto el BCE deje de financiarlos vía compra de su deuda nacional y las reglas fiscales europeas, reformadas o no, sean restablecidas.

REFERENCIAS

- Álvarez, S. (2021, 6 de julio). La revolución laboral poscovid no pasa por Grecia: la jornada de trabajo aumenta hasta 10 horas. *El Confidencial*. https://www.elconfidencial.com/mundo/europa/2021-07-06/grecia-jornada-laboral-10-horas_3155159/
- Arrizabal, X. (2014). *Capitalismo y economía mundial*. Instituto Marxista de Economía.
- Arrizabal, X. Pinto, P. y Vicent, L. (2019). Historical significance of labor's increased precariousness in Germany, the United Kingdom, and Spain. *American Journal of Economics and Sociology*, 78(1), 255-290. <https://ideas.repec.org/a/bla/>
- Balassa, B. (1964). *Teoría de la integración económica*. UTEHA.
- Barroso, M. (2017). Crisis y trabajo. Un análisis de las políticas laborales de emergencia en Portugal, España y Grecia. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, (158), 3-22. <http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.158.3>
- Banyuls, J. y Recio, A. (2012). Spain: the nightmare of Mediterranean neoliberalism. En S. Lehndorff (ed.), *A triumph of failed ideas. European models of capitalism in the crisis* (pp. 199-218). European Trade Union Institute (ETUI).
- Castillo, J. (2021a). Alemania y la austeridad: de la crisis del euro a la covid-19. *Argumentum*, 13(2), 109-125. <https://doi.org/10.47456/argumentum.v13i2.34230>
- Castillo, J. (2021b). Crisis de la deuda en Grecia y gestión del programa económico de austeridad por parte de Syriza. *ICEI Working Papers*, 1/21. <https://www.ucm.es/icei/file/wp0121>
- Celi, G., Ginzberg, A., Guarascio, D. y Simonazzi, A. (2018). La interrupción de la industrialización en la Europa del sur: una perspectiva centro-periferia. En G. Celi et al. (ed.), *La crisis de la eurozona* (pp. 317-366). RBA.
- Comisión Europea (1994). Crecimiento, competitividad y empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Clauwaert, S. y Schomann, I. (2013). The crisis and national labour law reforms: a mapping exercise. country report: Greece. European Trade Union Institute.
- De Bernis, G. (1988). *El capitalismo contemporáneo*. Editorial Nuestro Tiempo.
- Del Río Casasola, A. (2019). Análisis centro-periferia en la UE-20 (1995-2014) (Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid). <https://eprints.ucm.es/id/eprint/55279/>
- Del Rosal, M. y Murillo, J. (2015). Acumulación y crisis en la zona euro. En J. P. Mateo (ed.), *Capitalismo en recesión. La crisis en el centro y la periferia de la economía mundial* (pp. 137-177). Maia Ediciones.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2005). From prosperity to neoliberalism. Europe before and after the structural crisis of the 1970s. www.cepremap.fr/membres/dlevy/dle2002d.pdf
- Faragó, L. and Varró, K. (2016). Shifts in E. U. cohesion policy and processes of peripheralization: a view from central eastern Europe. *European Spatial Research and Policy*, 23(1), 5-19. <https://doi.org/10.1515/esrp-2016-0001>
- Ferrera, M. (1996). The «southern» model of welfare in social Europe. *Journal of European Social Policy*, 6(1), 17-37.
- Garzón, E. (2018, 3 de julio). El saqueo de Grecia, lejos de haber acabado, se va a intensificar. *La Marea*. <https://www.lamarea.com/2018/07/03/el-saqueo-de-grecia-lejos-de-haber-acabado-se-va-a-intensificar/>
- Guillén, A. (2015). *La crisis global en su laberinto*. Biblioteca Nueva y Universidad Autónoma Metropolitana (UNAM).
- Hall, P. A. (2016). Varieties of capitalism in light of the euro crisis. *Journal of European Public Policy*, 25(1), 7-30. <https://doi.org/10.1080/13501763.2017.1310278>

- Loannides, A. (2015). A comparative study of aspects of employment and unemployment in Greece before and after the crisis. En S. Mavroudeas (ed.), *Greek capitalism in crisis. Marxist analyses* (pp. 179-196). Routledge. Knox P., Agnew J. y McCarthy, L (2008). *The geography of the world economy* (5.ª ed.). Hodder Education.
- Maito, E. (2014). La transitoriedad histórica del capital. La tendencia descendente de la tasa de ganancia desde el siglo XIX. *Razón y Revolución*, (26), 129-159.
- Mavroudeas (2015): *Greek capitalism in crisis marxist analyses*, Routledge. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2019). *Marco estratégico en política de pyme 2030*. sg de industria y de la pequeña y mediana empresa. <https://industria.gob.es/es-es/Servicios/Paginas/marco-estrategico-politica-PYME.aspx>
- Minqui, L., Feng, X. y Andong, Z. (2007). Long waves, institutional changes, and historical trends: a study of the long-term movement of the profit rate in the capitalist world-economy. *Journal of World-Systems Research*, 13(1), 33-54. <https://doi.org/10.5195/jwsr.2007.360>
- Mateo, J. P. (2012). La gran recesión y los desequilibrios de la integración monetaria europea. *Razón y Revolución*, (24), 105-121. <https://revistaryr.org.ar/index.php/RyR/article/view/77>
- Murillo, J. (2015). *Análisis marxista del milagro económico español (1994-2007): dinámica salarial e impacto sobre la estructura de propiedad* (tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid). <https://eprints.ucm.es/id/eprint/40722/>
- Portella-Carbó, F. (2017). El paro de masas en España (1959-2014): la estructura productiva en la integración al capitalismo global. *Revista de Historia Industrial*, 26(67), 125-157. <https://raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/view/320172>
- Requeijo, J. (2002). *Economía mundial*. McGraw-Hill. Roberts, M. (2016). *La larga depresión*. El Viejo Topo.
- Sapelli, G. (1995). *Southern Europe since 1945. Tradition and modernity in Portugal, Spain, Italy, Greece and Turkey*. Longman.
- Taylor, P. J. y Flint, C. (2002). *Geografía política: economía mundo, Estado-nación y localidad* (2.ª ed.). Trama Editorial.
- Thernborn, G. (2013). Where are the pigs? Still a southern european welfare regime? *European Societies*, 15(4), 471-474. <https://doi.org/10.1080/14616696.2013.838021>
- Wallerstein, I. (1979). *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo xvi. Siglo xxi*.
- Yannakourou, S. y Tsimpoukis, C. (2013). Las reformas laborales en Grecia tras la crisis económica. *Revista General de Derecho, del Trabajo y de la Seguridad Social*, 34. https://www.iustel.com/v2/revistas/detalle_revista.asp?id_noticia=413579&d=1
- Marx, K. (1973). *El capital. Crítica de la economía política* (tomo iii, 8.ª ed.). Fondo de Cultura Económica.
- AMECO. (2022). Ameco Database Online. https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/macro-economic-database-ameco_en
- Eurostat. (2022). Database. <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Memorándum de Entendimiento. (2015). *Memorandum of Understanding Greece August 2015*. https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/01_mou_20150811_en.pdf

NOTAS

1. En realidad, no existe un consenso académico amplio en cuanto a la utilización del término sur europeo ni a la cantidad de países que integrarían este grupo. De hecho, muchos autores hablan del flanco mediterráneo europeo como marco aún reintegrable a los procesos centrales del núcleo europeo. Sin embargo, los datos manejados en este análisis y las tendencias de largo recorrido mostrada por la integración europea hacia la polarización territorial entre sus Estados miembros justifican la utilización de este término (véase Thernborn, 2013).
2. Calculado como el salario promedio entre la productividad.
3. De acuerdo con los últimos datos consultados en Ameco (27/03/2021) y para el periodo 1980-2021.

4. De acuerdo con la estrategia europea de empleo se deduce que la «flexibilidad» se traduce en desregulación laboral, es decir, pérdida de protecciones para el empleo: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=102&langId=en> metodología.
5. A lo largo de todo el artículo, se remite a la definición de subempleo ofrecida por Eurostat: es el indicador estadístico que incluye a aquellas personas entre 15 y 74 años que trabajan a tiempo parcial pero que querrían trabajar más horas y están disponibles para ello: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Underemployed_part-time_worker