



LA RECUPERACIÓN... ¿Y EL EMPLEO?

El empleo como pretexto. Crear empleo con políticas de derechas... o con políticas progresistas

Sobre la naturaleza de la recuperación económica

Argumentos contra el contrato único

Tecnología, financiarización y empleo: apuntes para una perspectiva ¿neomarxista?

¿Estamos ante el fin del trabajo?

Empleo y productividad en España: crisis, retos y reformas

Trabajo y empleo. Desafíos en un mundo en cambio

¿Cuánto tiene que crecer la economía española para crear empleo?

Además: EN TEORÍA: Populismo y la nueva izquierda española - MEMORIA DEL SOCIALISMO: La República de los trabajadores. La Segunda República y el mundo del trabajo - DE INTERÉS: Cataluña 27-S: análisis y consecuencias // Enlaces de interés - LA BIBLIOTECA: Alternativas al neoliberalismo y a la tercera vía en las dos obras de Owen Jones // Publicaciones de interés

LA RECUPERACIÓN... ¿Y EL EMPLEO?

NÚMERO 13, NOVIEMBRE 2015

EL EDITORIAL

El porvenir del empleo

Pág. 4

A FONDO

El empleo como pretexto. Crear empleo con políticas de derechas... o con políticas progresistas // ANTONIO GONZÁLEZ GONZÁLEZ

Pág. 6

Sobre la naturaleza de la recuperación económica // JOSÉ MOISÉS MARTÍN CARRETERO

Pág. 16

Argumentos contra el contrato único
// VALERIANO GÓMEZ

Pág. 24

Tecnología, financiarización y empleo: apuntes para una perspectiva ¿neomarxista?
// BRUNO ESTRADA LÓPEZ

Pág. 30

¿Estamos ante el fin del trabajo?
// MÓNICA MELLE HERNÁNDEZ

Pág. 38

Empleo y productividad en España: crisis, retos y reformas // INMACULADA CEBRIÁN

Pág. 42

Trabajo y empleo. Desafíos en un mundo en cambio // JOSÉ MANZANARES NUÑEZ

Pág. 46

¿Cuánto tiene que crecer la economía española para crear empleo? // JOSÉ IGNACIO PÉREZ INFANTE

Pág. 52

EN TEORÍA

Populismo y la nueva izquierda // Leonardo Muñoz

Pág. 56

MEMORIA DEL SOCIALISMO

La República de los trabajadores. La Segunda República y el mundo del trabajo

Pág. 62

DE INTERÉS

Cataluña 27-S: análisis y consecuencias

// JUAN ANTONIO BARRIO

Pág. 68

Noticias de interés

Pág. 72

LA BIBLOTECA

Alternativas al neoliberalismo y a la tercera vía en las dos obras de Owen // FRANCISCO MORILLAS

Pág. 74

Revistas de interés

Pág. 78

ARGUMENTOS SOCIALISTAS ES UNA REVISTA PROMOVIDA POR IZQUIERDA SOCIALISTA

ARGUMENTOS
SOCIALISTAS

EL PORVENIR DEL EMPLEO

La economía española está creciendo. Para ser más precisos: la producción aumenta, al menos en términos globales y nominales. Esta precisión es importante, pues hay varios elementos en la recuperación que obligan a relativizar su alcance. Tal sucede con el descenso en el precio del petróleo, y con la expansión del crédito y la masa monetaria por parte del BCE. Otro hecho de cierta importancia, aunque coyuntural, es que estamos en un año electoral y el Gobierno está realizando desgravaciones fiscales y ciertas inversiones y transferencias extraordinarias. También está influyendo un aumento de la inversión extranjera de tipo esencialmente especulativo en el sector financiero y el inmobiliario. Con todo, como ha dicho recientemente en una entrevista el Premio Nobel Stiglitz: «Cómo es posible hablar de recuperación económica con un paro del 23 por ciento?»

Aparte de esos factores, existe información empírica suficiente para afirmar que la recu-

peración se ha llevado a cabo, en gran parte, debido a la devaluación salarial que ha dado lugar a acuñar el término de «trabajadores pobres» (asalariados que, aun trabajando, no pueden llegar a fin de mes); al deterioro de las condiciones de trabajo (precariedad) y el debilitamiento de la negociación colectiva, propiciadas por la Reforma Laboral del PP de febrero 2012). Igualmente, proliferan los «falsos autónomos» en condiciones de «autoexplotación». Pero, este crecimiento sigue siendo insuficiente, porque persistirán altas tasas de paro (en torno al 23 por ciento), especialmente en el desempleo juvenil (44 por ciento) y en los parados de larga duración (60 por ciento). Eso está permitiendo una elevación de los excedentes empresariales que, en algunos casos, está siendo más que notable.

Ese incremento de la explotación del factor trabajo no solo ha sido facilitado por el Estado y otros entes públicos, sino también se-

cundada por éstos, a través de la elevación de la presión fiscal. Al tiempo, han disminuido los servicios públicos, mientras que las aportaciones del Estado a las instituciones de crédito registran hasta ahora unas pérdidas de 60.000 millones de euros. Se ha producido un aumento de la desigualdad y de la pobreza que parecen estar lastrando la recuperación, frenando la demanda de las clases medias y baja. Mientras, las clases elevadas están incrementando la demanda de bienes superfluos, la de las clases antes citadas está limitando la producción de bienes y servicios necesarios.

Además, se trata de un crecimiento muy controvertido ya que no se abordan de raíz los problemas de nuestro «modelo productivo», comprometiendo su desarrollo a medio y largo plazo. Abordar la creación de empleo mediante un crecimiento sostenido y sostenible, requeriría repensar la «economía productiva»: elevar la productividad mediante la educación/formación, la I+D+i; retomar la calidad en el empleo; ampliar el sector industrial; crear una banca pública que financiara pymes y abandonar las políticas de austeridad desde la UE, relanzando la inversión y relajando las políticas de ajuste fiscal, entre otras medidas.

De no ser así, los pronósticos de crecimiento (y de creación de empleo) se prevén negativos, entre otros, por parte del FMI (del 2,5 por ciento actual hasta el 1,8 por ciento en 2020).

Todo ello, nos sitúa ante una cuestión de gran importancia: la manera de conducir la

recuperación hasta ahora, ¿es la única posible o hay alternativas que permitan una reactivación más sostenida, más segura y más justa social y medioambientalmente? Se impone, de manera inmediata, por parte del PSOE (y de la socialdemocracia europea), un cambio en las políticas económicas y sociales en la UE y en España: la derogación de la Reforma Laboral del PP y una apuesta por el empleo de calidad y con derechos, con sindicatos fuertes, así como la defensa de «lo público», entre otras cuestiones. El socialismo democrático debe plantear alternativas a las políticas neoliberales.

Eso implica un «auto-desafío», difícil pero necesario, para el socialismo, pues un objetivo que parece esencial es nada menos que dar efectividad al derecho al trabajo, respetando las libertades económicas. Además, recuperar el compromiso del pleno empleo, incluyendo el reparto y la reducción del tiempo de trabajo: «trabajar menos, para trabajar todos y todas». El socialismo ha de conseguir unos avances en productividad iguales o mayores que el liberalismo. ¿Es posible lograr al mismo tiempo unos objetivos tan difícilmente compatibles?

Creemos que sí, con el presente número de *Argumentos Socialistas* pretendemos contribuir a «dar luz» a este importante problema del empleo en un contexto de crisis económica prologada y del anunciado proceso de elecciones generales en el que el que este tema debería ser una de las principales preocupaciones (y soluciones) de los socialistas.



EL EMPLEO COMO PRETEXTO.

CREAR EMPLEO CON POLÍTICAS DE DERECHAS...
O CON POLÍTICAS PROGRESISTAS



Antonio González González

Miembro de Economistas
Frente a la Crisis (EFC)

Secretario General de Empleo,
2006-2008

EN ESPAÑA, EL EMPLEO SE HA FLEXIBILIZADO HASTA EL PUNTO DE QUE SU ELASTICIDAD RESPECTO AL PIB ES LA MÁS ALTA DE EUROPA. TAMBIÉN LA DESREGULACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO ES LA MÁS ELEVADA DE EUROPA

La actual recuperación de la economía y de la creación de empleo está brindando no pocas lecciones, tanto económicas como políticas. En las siguientes líneas pretendemos destacar, en un repaso muy rápido, algunas evidencias y realizar otras tantas reflexiones

que podrían ser de utilidad para la elaboración de políticas económicas y laborales desde una perspectiva socialdemócrata. Un asunto que podría ser esclarecedor y oportuno en un periodo en el que nos encaminamos hacia el momento de confeccionar y aprobar los programas electorales, en los que se debería explicar con claridad a militantes y ciudadanos en general cuáles son las políticas económicas y laborales que se deben aplicar para superar los graves problemas a los que nos enfrentamos.

1. DOS EQUIVOCACIONES (DE LA IZQUIERDA)

Leyendo las críticas que desde la izquierda se realizan a las políticas del Partido Popular, se tiene a veces la sensación de que se piensa que una de las principales debilidades de las políticas económicas y laborales de la derecha, consiste en que sus políticas, ya sea por incapacidad o falta de voluntad, no crean empleo.

Y, partiendo de esa base, se expresa como crítica fundamental, y como principal alternativa, la reivindicación de que la política económica debe tener como primera prioridad la creación de empleo y la reducción del paro.

Más adelante reflexionaremos y trataremos de aclarar la cuestión de si las políticas económicas y laborales de la derecha crean o no de verdad empleo a largo plazo, y cómo y en qué condiciones, pero de entrada hemos de destacar que las dos ideas anteriores son, a mi entender y expuestas con el

esquematismo y, en ocasiones, confusión conceptual con los que se hacen, dos equivocaciones.

Primero, porque el crecimiento de la economía, a partir de un determinado nivel del mismo, conlleva habitualmente la creación de empleo, de tal forma que los intentos de basar en la ausencia de ello la crítica a las políticas de la derecha, decaen rápidamente con el simple cambio de ciclo económico. Y segundo, porque es precisamente la creación de empleo el pretexto en el que las políticas económicas neoliberales se han venido basando crecientemente en los últimos treinta años para forzar desregulaciones del mercado de trabajo, rebajas fiscales, liberalizaciones y otras tantas medidas. Pero, tal vez lo más importante sea comprender que muchas de las medidas que desregulan el mercado de trabajo y reducen los niveles salariales, en especial de los grupos de trabajadores con competencias y cualificaciones más débiles, tienden a incrementar la cantidad de empleos creados por cada punto de crecimiento económico, es decir, lo que se denomina en términos económicos la *elasticidad del empleo respecto al PIB*. Esto realmente es así.

El Partido Popular, más que crear empleo lo ha repartido

Cuestión distinta es —ya hemos dicho que lo veremos más adelante— si esos empleos son sostenibles, y adónde nos lleva esa estrategia económica y ese tipo de creación de empleo. Pero lo cierto es que la desregulación laboral

hace que, a corto plazo, se cree más empleo, porque estas medidas reducen los salarios y actúan de forma que, para un determinado aumento del valor añadido y un determinado crecimiento de las horas de trabajo producidos por la economía, se contratan más trabajadores. Es lo que, en términos esquemáticos, podemos denominar cómo repartir el salario o, con jornadas parciales y salario parcial, *repartir* (entre más trabajadores) *las horas de trabajo generadas*.

La conclusión más relevante del razonamiento es que las políticas económicas neoliberales o de derechas tienen su propia lógica de creación de empleo. Y que demandar sin más prevenciones ni precisiones que la creación de empleo sea la única prioridad, puede dar a entender que esta sea «a costa de todo», o como decíamos en un artículo anterior publicado en estas mismas páginas «a cualquier precio» (González A. 2014). Un planteamiento de estas características presenta dos graves problemas. El primero, que sin pretenderlo se justifique que en nombre del empleo se adopten recortes en las condiciones laborales. Un tipo de manipulación que, como hemos podido comprobar una vez tras otra, se utiliza a menudo. El segundo, que parezca que para solucionar prioritariamente el problema del desempleo, no hay otras políticas diferentes que, de una u otra forma, adoptar medidas de flexibilización de la contratación, el despido y los salarios.

Estas además son, a mi juicio, algunas de las razones por las que en tantas ocasiones han

tomado esta impropia y equivocada orientación las medidas laborales que se han adoptado por gobiernos de izquierdas.

2. LA GRAN FALACIA

En España, desde hace décadas se ha venido defendiendo que los niveles de desempleo más elevados que en la mayoría de los países de nuestro entorno, se explican por la rigidez del mercado de trabajo. Esa rigidez, que abarcaría la contratación, el despido y los salarios determinaría que la economía española no fuera capaz de crear empleo como los demás países y alcanzar niveles de empleo comparables.

Sorprende, sin embargo, cómo se ha podido sostener una falacia de tales características cuando toda la evidencia disponible pone de manifiesto que la elasticidad del empleo respecto al crecimiento del PIB¹ de la economía española es la más elevada de los países de la Unión Europea. Destaquemos que, en este sentido, se puede decir que un mercado de trabajo es rígido si el empleo aumenta poco cuando el PIB crece, y flexible si sucede lo contrario. Por lo que a la vista de los datos habríamos de concluir que el mercado laboral español es el más flexible de la UE.

Además, ese primer puesto en el ranking europeo de la elasticidad del empleo no es el resultado de las últimas reformas, sino que se mantiene desde hace más de un cuarto de

1 Es decir, la medida en la que el empleo reacciona a los crecimientos o caídas del PIB.

siglo. Y lo ha venido siendo tanto en períodos de crecimiento económico como en los de recesión y ajuste de empleo.

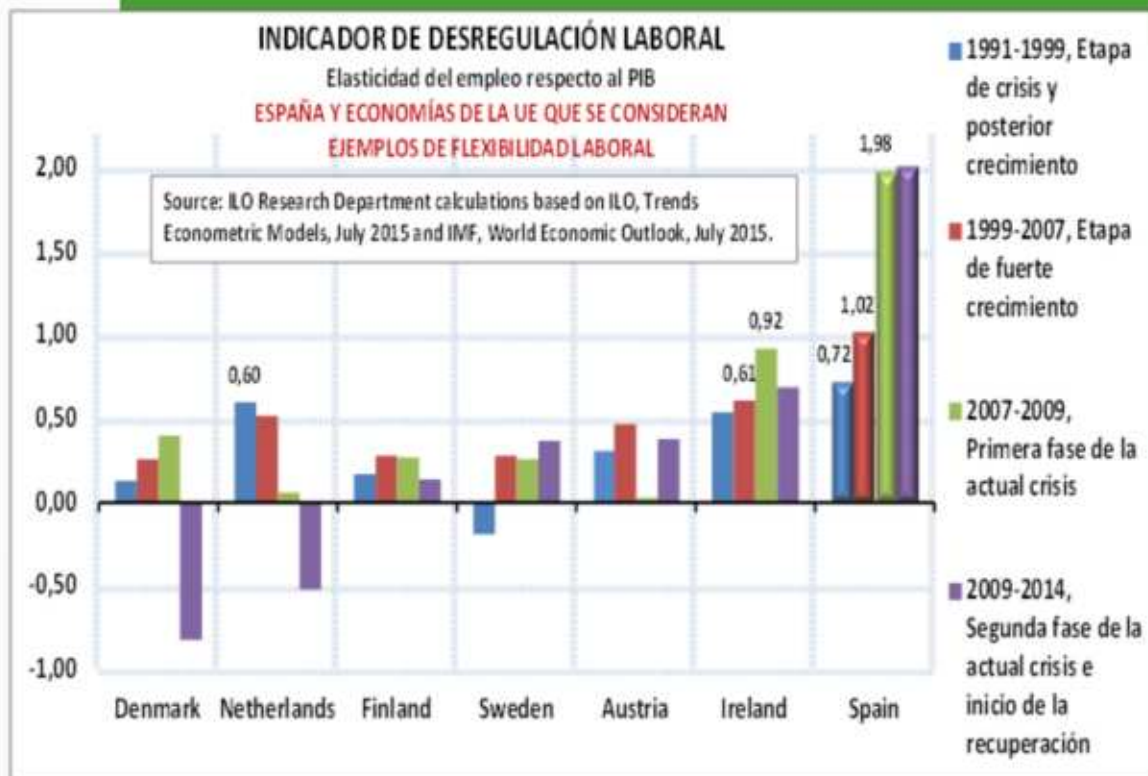
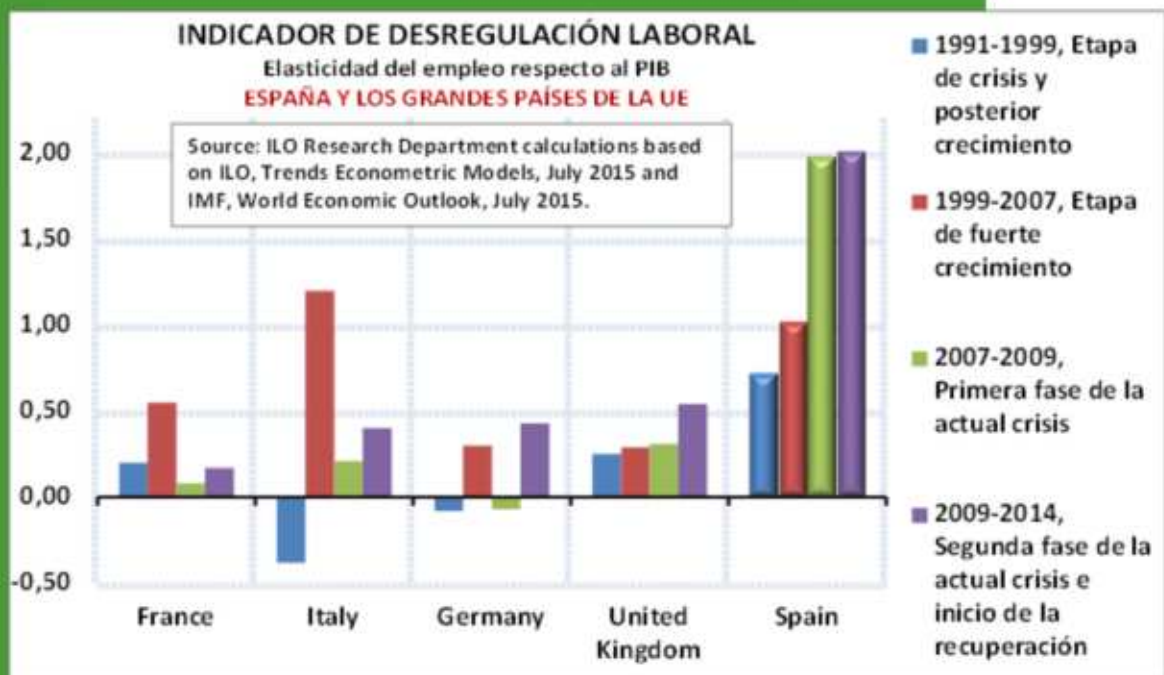
Si, como se ha venido manteniendo, la rigidez de contratación, despido y salarios fuera en España mucho mayor que en las demás economías, la creación de empleo habría sido, por unidad de crecimiento del PIB (la referida elasticidad), mucho más baja que en los demás países². Pero una simple comparación del crecimiento del empleo con el PIB, pone en evidencia que, para cualquier etapa expansiva o recesiva de la economía, la elasticidad del empleo derivada del funcionamiento del mercado de trabajo español, está en los puestos más elevados de Europa.

Un informe muy reciente preparado sobre el particular por OIT, OCDE y datos del FMI, para la última reunión conjunta de Ministros de Trabajo y Economía del G-20 (OIT, 2015), nos facilita datos fuera de toda duda. En efecto, en el cuadro siguiente es posible comprobar cómo, en cada una de las etapas económicas consideradas en el informe, la elasticidad del empleo respecto al producto en la economía española es de las más altas de los 27 Estados miembros de la UE (para los que hay datos contemplados en el estudio).

PERIODO		POSICIÓN DE ESPAÑA EN CUANTO A LA ELASTICIDAD DE SU MERCADO LABORAL		
1991-1999	ETAPA DE CRISIS Y POSTERIOR CRECIMIENTO	LA MÁS ELEVADA	ESPAÑA	0,72
			MEDIA (27 PAÍSES UE)	0,19
			DIFERENCIAL	0,53
1999-2007	ETAPA DE FUERTE CRECIMIENTO	LA SEGUNDA MÁS ELEVADA	ESPAÑA	1,02
			MEDIA (27 PAÍSES UE)	0,37
			DIFERENCIAL	0,65
2007-2009	PRIMERA FASE DE LA ACTUAL CRISIS	LA MÁS ELEVADA	ESPAÑA	1,98
			MEDIA (27 PAÍSES UE)	0,37
			DIFERENCIAL	1,61
2009-2014	SEGUNDA FASE DE LA ACTUAL CRISIS E INICIO DE LA RECUPERACIÓN	La más elevada	España	2,01
			Media (27 países UE)	0,36
			Diferencial	1,65

2 Y lo mismo habría sucedido con la destrucción de empleo en las etapas recesivas de la economía, porque si el mercado laboral español hubiera sido más rígido, la pérdida de empleos tendría que haber sido inferior.

Fuente: Elaboración propia sobre datos OIT Research Department, cálculos basados en OIT, Trends Econometric Models, July 2015, y FMI, World Economic Outlook, July 2015.



La comparación es, además, cualitativamente más significativa si la realizamos tomando en consideración dos grupos de países: por un lado, las cuatro grandes economías de la UE (Alemania, Francia, Reino Unido e Italia), y por otro un conjunto de economías más pequeñas a las que habitualmente se asocia con elevados grados de flexibilidad laboral, los cuales se deberían traducir en niveles de elasticidad de su empleo superiores a los españoles. Los resultados se muestran en los dos gráficos adjuntos.

En resumen, los datos ponen de manifiesto:

1. Que la elasticidad del empleo en la economía española es, en cada uno de los periodos, mucho más elevada que en las restantes economías. Por supuesto mayor que en las grandes, pero también mayor que en las más pequeñas y dinámicas, consideradas en general como ejemplos de flexibilidad laboral. E incluso es también mayor que en los Estados miembros del este de Europa.
2. Que la elasticidad del empleo ya era en España la más alta de la UE antes de las grandes reformas laborales acometidas a partir de los años noventa, porque ya en el periodo 1991-1999 multiplicaba por varias veces la elasticidad de casi todas las economías europeas.
3. Que al inicio de esta última crisis el grado de elasticidad del empleo (posibilidad de ajuste en este caso ante la caída del PIB) era elevadísimo porque, aun des-

contando el ajuste de empleo en el sector de la construcción, la caída del empleo en España es muy superior a la del PIB, cosa que no sucede en las restantes economías. Ese alto grado de flexibilidad se debe esencialmente a las diferencialmente más desreguladas condiciones de utilización en España del despido individual sin causa justificada (González, A. 2015).

4. Que la altísima elasticidad del empleo se refleja tanto en el grado de flexibilidad en la contratación (evidenciado en los periodos expansivos), como en el despido (puesto de manifiesto en los recesivos), y que cada uno de ellos son los más elevados de la UE.
5. Que se podría afirmar que el modelo laboral español, dadas estas características tan distantes en su funcionamiento, queda fuera y es un caso anómalo respecto de los restantes modelos europeos.

La elasticidad del empleo deviene, en este contexto, un indicador de desregulación laboral (tal como se menciona en los gráficos), poniendo de manifiesto a través del comportamiento de la relación entre las variaciones del empleo y del PIB, que el mercado de trabajo español es, globalmente considerado, el más desregulado de la UE desde hace mucho tiempo.

Por hacer un símil que permita comprenderlo mejor, en el momento actual, si la elasticidad del empleo fuera la velocidad de los

automóviles, en España se circularía a doscientos kilómetros por hora, mientras que en la media europea la velocidad sería de treinta y seis kilómetros por hora³.

El mercado de trabajo español tiene una desmedida volatilidad laboral, expandiéndose de forma extraordinariamente intensa en las etapas de crecimiento de la economía, a través de la creación de una altísima proporción de empleo inestable, degradado y de bajos salarios (González, A., 2013), y contrayéndose luego de forma desmedida en los periodos de recesión a través de un recurso extremo a los despidos.

Las reformas laborales acometidas hubieran debido ser, por lo tanto, de signo contrario a las que se han adoptado. Es decir, hubieran debido reducir la inestabilidad laboral en la contratación e impedir el uso excesivo de los despidos por parte de las empresas.

3. UNOS RESULTADOS NEFASTOS

Los resultados de un mercado laboral que funciona de esa manera, son realmente funestos. Y explican en gran medida por qué, ante una crisis como la actual, con caídas del

3 Nótese a este respecto que la elasticidad que muestra el mercado laboral español (relación entre el empleo y el PIB) asciende a un 2,01, más del doble del siguiente país con mayor elasticidad (Portugal, 0,94) y más de cinco veces superior a la media de los países de la UE (son cálculos simples sobre los datos directos del informe (OIT, 2015) «Strengthening the Link between Growth and Employment», ya citado).

PIB similares e incluso inferiores a muchas de las restantes economías europeas, la tasa de paro española ha pasado del 8 al 26 por ciento (cuando el promedio europeo apenas ha superado el 12 por ciento).

Esos resultados vienen derivados, en primer lugar, de la utilización excesiva de una contratación temporal realizada en su mayor parte en fraude de ley, y por lo tanto desregulada *de facto* (los contratos temporales se utilizan ignorando por completo su regulación), lo que da lugar a que se creen millones de empleos cuya duración es escasa y la rotación de trabajadores elevadísima. Según un informe muy reciente del Servicio Público de Empleo Estatal, «la media de contratos suscritos por los trabajadores contratados a lo largo del año [2014] ha sido de 2,65, la mayor de los últimos diez años. Desde 2009 –en que fue de 2,20– ha aumentado año tras año» (SEPE, 2005).

La utilización abusiva de la contratación temporal y el despido improcedente contribuyen a la precarización del empleo

En segundo lugar, de unas posibilidades de utilización enormemente libres para las empresas de la fórmula del despido individual sin justificación (denominado *despido improcedente*)⁴, lo que ha dado lugar a la realización de más de cinco millones de despidos de trabajadores con contrato indefinido des-

4 En especial, desde la Ley 45/2002.

de el inicio de la crisis. Una cifra verdaderamente desmesurada que evidencia que, ante las posibilidades ofrecidas por el marco legal, las empresas privilegian el despido de sus empleados ante cualquier otra medida de ajuste.

Es decir, a la inestabilidad y mala calidad de una parte significativa del empleo, creado (sin atender a la ley) a través de la contratación temporal, se le une la capacidad otorgada a las empresas para despedir legal y libremente, y sin causas ni límites, a los trabajadores con contratos indefinidos.

El segundo elemento, el despido, explica por qué la destrucción de empleo en las crisis es mayor en España que en los demás países, y consecuentemente por qué el desempleo crece mucho más en las mismas. El primero, la utilización fraudulenta de la contratación temporal, explica por qué en el momento que se inicia una recuperación, se dispara la contratación y el empleo, pero éste es de tan mala calidad, tan inestable y con tan pocas posibilidades de pervivencia futura.

Un comportamiento tan claramente contrario al de las restantes economías, se observa con un simple vistazo a la evolución de la productividad del trabajo. En prácticamente todos los países, ésta cae con la llegada de la crisis (porque se destruye menos empleo que lo que se contrae el PIB), mientras que en España, de forma anómala, la productividad no solo no cae sino que es el momento en que su crecimiento se acelera, como resultado de que se destruyen cifras de empleo que superan claramente la caída de la pro-

ducción. Y en las etapas expansivas, sucede lo contrario. Cuando en los demás países la productividad aumenta al crecer la economía, en España se estanca, debido a que la proporción de empleo creada es tan elevada como inestable y de mala calidad.

A los dos factores anteriores, se une la aplicación de una política de devaluación salarial que ha reforzado el hundimiento de la caída de participación de los asalariados en la renta nacional, y que se ha concentrado en el tercio de trabajadores con niveles salariales más bajos, acentuando la desigualdad en las retribuciones laborales.

Dado que la inmensa mayoría de la renta que se produce en la economía, se distribuye, en primer término, entre salarios y rentas de la propiedad y de las empresas, la parte que dejan de recibir los asalariados (por pérdidas de empleo y por contracción de sus salarios), se dirige a incrementar las rentas empresariales y de capital, cuyos poseedores son capas mucho menos numerosas que las de los asalariados. Más ciudadanos, los asalariados, reciben menos renta; y menos: los perceptores de rentas de la propiedad y del capital, reciben más. A lo que se añade que dentro de los asalariados se ahondan las diferencias, porque los salarios continúan mejorando entre los que más ganan y empeoran para los de retribuciones más bajas.

Todos estos elementos son los que explican, en un grado mucho mayor aún que los recortes en el gasto social y la caída de los impuestos directos, el incremento tan acusado de la

desigualdad. Si la destrucción de empleo es la más intensa de la UE, y si a ello se añade un proceso de devaluación salarial de los mayores de Europa, es claramente explicable que de ese funcionamiento laboral se derive el mayor incremento en los niveles de desigualdad de todos los países de nuestro entorno.

La mayor fuente de desigualdad en España es el mercado de trabajo (González, A. 2013), porque sus desreguladas condiciones determinan una desigualdad muy pronunciada –y agudizada en la crisis– en la distribución primaria de la renta. Desigualdad que, cuando de origen es tan intensa como en el caso español, resulta materialmente imposible corregirla más que de forma limitada, por muy buenos impuestos redistributivos y potentes políticas sociales que se pongan en marcha.

Otra nefasta consecuencia del mal funcionamiento del mercado de trabajo español, es el tipo de empleo que se crea. La utilización desregulada de facto, como se ha mencionado antes, de la contratación temporal, junto a la caída de los salarios más bajos, y las medidas de desregulación del empleo a tiempo parcial, estimulan la demanda de las empresas con actividades de baja productividad y escasa aportación de valor añadido que crean trabajos de baja o muy baja cualificación. Por todo ello, la creación de empleo está siendo protagonizada por empleos de mala calidad, inestables, muy mal retribuidos (hay una alta proporción de salarios de pobreza), y sin apenas perspectivas de mejora.

La desregulación favorece que la creación de empleo se dé principalmente en actividades de baja productividad y valor añadido

Los datos del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE, 2015)⁵ son claramente sombríos. Las diez ocupaciones más contratadas durante el conjunto del ejercicio 2014 son, por este orden: camareros, peones agrícolas (campo), peones industriales, personal de limpieza, vendedores en comercios, peones agrícolas (jardines), peones del transporte, albañiles, pinches de cocina y cocineros.

4. LA ALTERNATIVA

Lo que se ha intentado exponer en las páginas anteriores es cómo funciona la creación de empleo bajo las premisas de una política económica y laboral neoliberal. Y lo hemos pretendido hacer a través de la experiencia y la evidencia empírica precisamente de nuestro país, en el que el mercado laboral funciona de forma muy desregulada como consecuencia de sucesivas reformas neoliberales no corregidas a lo largo de los años.

Como decíamos al comienzo, la cuestión no es que esas políticas, basadas en la desregulación laboral, no creen empleo. A corto plazo el empleo crece, aunque con condiciones degradadas y aumentando la desigualdad en la distribución de la renta. Y cuando llegan las crisis, se destruye una inmensa cantidad

5 Datos del Informe del SEPE ya citado.

de empleos, crece el paro mucho más que en ningún otro país, y las desigualdades se disparan. En el largo plazo, contabilizando las expansiones y las crisis, las políticas neoliberales no son capaces de mantener niveles de empleo tan elevados como las socialdemócratas, como se puede observar en las comparaciones con los países nórdicos; y sobre todo, las socialdemócratas crean empleo estable y de mayor calidad, con mejores salarios, y en consecuencia con desigualdades incomparablemente menores.

Mejorar la regulación laboral, impidiendo el fraude en la contratación temporal⁶, imposibilitando el despido sin justificación, y derogando las reformas que están provocando la devaluación de los salarios a través del debilitamiento de la posición de los trabajadores en la negociación colectiva y de la capacidad unilateral de los empresarios para recortar los salarios, son los elementos esenciales —aunque no los únicos— para que el empleo que se cree sea digno y de calidad (lo contrario del actual). Porque no son la regulación y el funcionamiento del mercado de trabajo los que crean el empleo, pero sí los que determinan la forma del mismo.

Pero si el mercado laboral y su funcionamiento no son los que crean empleo, ¿qué hacer para crearlo? ¿De qué depende y hacia dónde tenemos que mirar? Utilizando aquí

en broma aquel eslogan que creo que colocó Clinton en todas sus oficinas electorales durante la campaña en la que ganó sus primeras elecciones: «la economía, estúpidos, la economía». La que crea empleo es la economía; por eso lo esencial es tener una política económica dirigida a la creación de empleo de calidad y no a continuar apoyándose en la desregulación del mercado de trabajo. Pero este ya es tema de otro artículo.

Referencias

González, A (2013) El mercado de trabajo español, motor de la mayor desigualdad de la UE. *Tiempo de Paz*, n.º 109, La nueva pobreza en España, verano 2013.

González, A. (2014) Qué hacer y qué no para crear empleo. El empleo como prioridad o como trampa. *Argumentos Socialistas*, n.º 9, octubre 2014 (<http://www.argumentossocialistas.org/images/PDF/Revistas/AS09.pdf>).

González, A. (2015) Mitos del mercado de trabajo español. Web de Economistas Frente a la Crisis (EFC), febrero de 2015 (<http://economistasfrentealacrisis.com/mitos-del-mercado-de-trabajo-espanol/>).

OIT (2015) «Strengthening the Link between Growth and Employment». Report prepared for the G20 Labour and Employment Ministers Meeting and Joint Meeting with G20 Finance Ministers. Ankara, Turkey, 3-4 September 2015.

Servicio Público de Empleo Estatal (2005). Informe del Mercado de Trabajo Estatal 2015, Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

(Consejo Económico y Social, 2013). Informe 03/2013 sobre distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos. (<http://www.ces.es/documents/10180/526241/Inf0313.pdf>)

6 Lo cual no tiene absolutamente nada que ver con implantar un contrato único que solo disfraza y encubre el fraude, porque está pensado para que las empresas lo puedan utilizar como ahora los temporales en fraude de ley.



SOBRE LA **NATURALEZA** DE LA **RECUPERACIÓN ECONÓMICA**



José Moisés Martín Carretero

Economista

**Miembro de Economistas
Frente a la Crisis (EFC)**

CUANDO SE INICIABA LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA, EL AJUSTE FISCAL ACORDADO CON LAS INSTITUCIONES EUROPEAS NOS HIZO VOLVER A LA RECESIÓN. EL CRECIMIENTO RECIENTE NO HA SIDO DEBIDO AL AJUSTE, SINO A QUE SE HA RELAJADO ÉSTE

Desde finales de 2013, y de manera acelerada en el segundo trimestre de 2015, la economía española ha venido experimentando una recuperación en términos de las variables macroeconómicas cuyas interpre-

taciones han sido muy divergentes en función de los intereses de quien la analiza.

Para los economistas y actores económicos próximos, por interés, ideología o convicción, a las posiciones del actual gobierno, el ritmo de recuperación de la actividad económica y el empleo son una muestra evidente del éxito de las políticas económicas del gobierno de Mariano Rajoy: crecemos porque las medidas del gobierno del Partido Popular han surtido efecto y son acertadas. Aquellos que, por interés, ideología o convicción se muestran más lejanos —o enfrentados— al partido que ostenta el Gobierno, señalan las debilidades intrínsecas de cada dato coyuntural que ofrecen las estadísticas: crecemos pero a menor ritmo, se crea empleo pero de menor calidad, mejoran los indicadores económicos pero no los sociales, etcétera.

En realidad, ambos puntos de vista son reales, y ambos dejan de lado una parte importante de la política económica. Pero, ¿cuáles son las características de esta recuperación? El análisis de la coyuntura económica a corto plazo no lo es todo en la economía. Son muchos los *shocks* o los factores que pueden hacer que el ciclo económico se mueva del auge a la recesión, y aunque hay numerosas interpretaciones de por qué el ciclo se mueve como se mueve, lo cierto es que los ciclos existen. La gestión del ciclo económico —auge/recesión— conlleva un set de políticas económicas monetarias y fiscales cuya combinación puede hacer que se suavice —aplicando políticas contracíclicas, como una expansión fiscal en momentos de rece-

sión —o que se profundice— aplicando políticas procíclicas, como una contracción fiscal en momentos de recesión. Aunque la coyuntura es muy importante, las condiciones desde las cuales una economía se enfrenta al ciclo vienen determinadas por elementos estructurales, tales como el modelo productivo, el sistema impositivo, la estructura de gasto, el nivel de endeudamiento o el marco de relaciones laborales. Lo cíclico y lo estructural interaccionan, de manera que una mala situación estructural hace a una economía más sensible al ciclo, y un ciclo muy acusado afecta a la capacidad estructural de una economía.

Desde el año 2008, España ha sufrido dos recesiones: una generada por el estallido de la burbuja financiera internacional, que afectó a nuestra propia burbuja inmobiliaria, y otra inducida por políticas pro cíclicas de consolidación fiscal y ajuste macroeconómico. España debería estar creciendo desde el año 2010; pero cuando arrancaba la recuperación económica, el ajuste fiscal acordado con las instituciones europeas nos hizo volver a la recesión económica. Esta segunda es inducida, provocada con dos objetivos: favorecer una reducción del déficit público, y corregir desequilibrios macroeconómicos estructurales, como un excesivo déficit exterior por la vía de la represión de la demanda (devaluación salarial, fundamentalmente a través de la reforma laboral, pero también reducción del gasto público). Dado que la recesión era inducida por estos dos motivos —represión de la demanda y reducción del déficit público—, una vez que se aligeran sus

condiciones –bien porque ya se ha realizado el ajuste salarial, bien porque ya se han conseguido los objetivos de déficit público–, la economía ha vuelto a crecer con cierta fuerza. Pero poco de este crecimiento es atribuible al ajuste realizado: se produce no como consecuencia del ajuste, sino precisamente porque este ajuste se ha relajado o ha concluido, y porque la coyuntura internacional ha mejorado (bajada de los precios del petróleo, cambios en la gobernanza económica de la eurozona, etcétera).

La recesión se produjo por la reducción del déficit público y de la demanda

En efecto, la política monetaria se gestiona desde el Banco Central Europeo y la política fiscal está sometida a fuertes controles correctivos y preventivos desde el Pacto de Estabilidad y el Fiscal Compact. Dentro de estos límites, el margen de maniobra de los gobiernos nacionales para la gestión del ciclo son muy pequeños. En el momento en el que el BCE ha comenzado a realizar medidas no convencionales para relajar aún más su política monetaria –a través del QE– y la Unión Europea ha visto satisfechas sus exigencias de ajuste económico, alargando los plazos para la consolidación fiscal, el margen de maniobra de las políticas cíclicas ha mejorado. Estas medidas (QE, alargamiento de plazos de la consolidación fiscal, Unión Bancaria) son atribuibles no tanto al gobierno de España como a un cambio –todavía insuficiente, pero ya efectivo– en la orientación de la gobernanza de la eurozona.

En cualquier caso, en buena medida las decisiones de política económica tomadas durante esta legislatura tienen un componente más estructural que coyuntural. Salvando el ajuste fiscal, cuyos efectos en la demanda interna son inmediatos –y dolorosos, como hemos podido comprobar ampliamente–, gran parte de las medidas de política económica tienen un fuerte componente estructural y tendrán efecto a medio y largo plazo: la reforma del sector financiero, la reforma laboral, la reforma del sistema de pensiones, etc., más allá de sus efectos inmediatos en términos de represión de la demanda y reducción del déficit público, afectarán al devenir de la economía española a largo plazo. Al mismo tiempo, se han tomado decisiones «cíclicas», como el recorte en gasto público productivo, como el educativo o el recorte en I+D, que afectarán a las condiciones estructurales de la economía Española a largo plazo.

Sin embargo, España no está en mejores condiciones estructurales. El ajuste realizado entre 2010 y 2014 no ha mejorado sustancialmente las condiciones estructurales de la economía Española. Prueba de ello es que los principales desequilibrios macroeconómicos, como el endeudamiento exterior y el déficit comercial, solo mejoraron durante la etapa de «represión de la demanda» y en el momento en el que la economía se ha liberado del ajuste, han comenzado a empeorar de nuevo. Adicionalmente, la pésima gestión del ajuste fiscal y sus efectos –desempleo de larga duración, falta de formación, reducción en los presupuestos de educación,

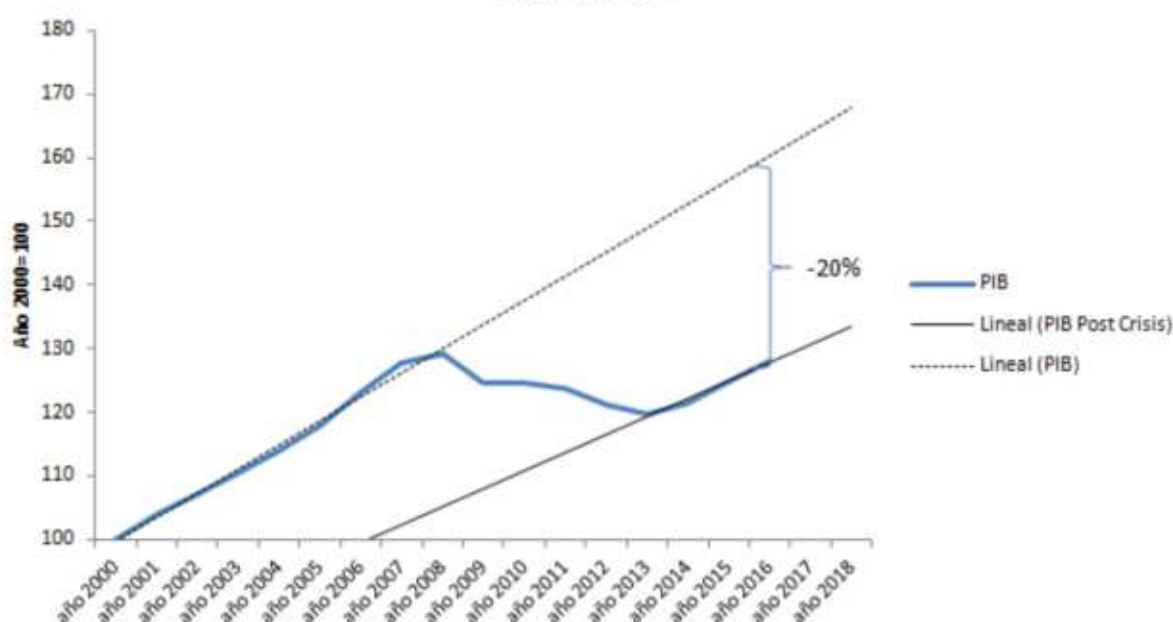
sanidad e investigación y desarrollo— compromete la capacidad de la economía española de conseguir mejores cotas de productividad y de crecimiento a largo plazo. Desde el punto de vista estructural, el ajuste provocado con la segunda recesión no parece haber sido efectivo, y el sufrimiento social generado por el mismo no está justificado.

El gráfico 1 es un buen resumen de la situación económica en la que nos encontramos. Representa el crecimiento económico de España desde el año 2000 hasta el año 2016, con sus respectivas tendencias. Como se puede observar en el mismo, el PIB mantuvo su ritmo de crecimiento entre 2000 y 2008 sin apenas variaciones, para decrecer durante los años de la crisis, y volver a cre-

cer a partir del año 2014. Sin embargo, la tendencia del crecimiento económico tras la recesión es sustancialmente menor que la existente previamente. De permanecer en esta misma tendencia, el diferencial existente entre la tendencia previa a la crisis y la tendencia posterior a la misma será cada año más grande. En otras palabras, no recuperaremos nunca (o al menos a medio plazo) la tendencia de crecimiento previa a la crisis.

Este cálculo se ve confirmado con la variación del ritmo de crecimiento del PIB potencial. El PIB potencial es una variable estimada que intenta explicar cuál sería la producción de un país si se utilizasen todos los recursos disponibles sin generar inflación, es decir, si

Gráfico 1:
Diferencia de tendencias de crecimiento a largo plazo España 2000-2016.
Fuente: AMECO



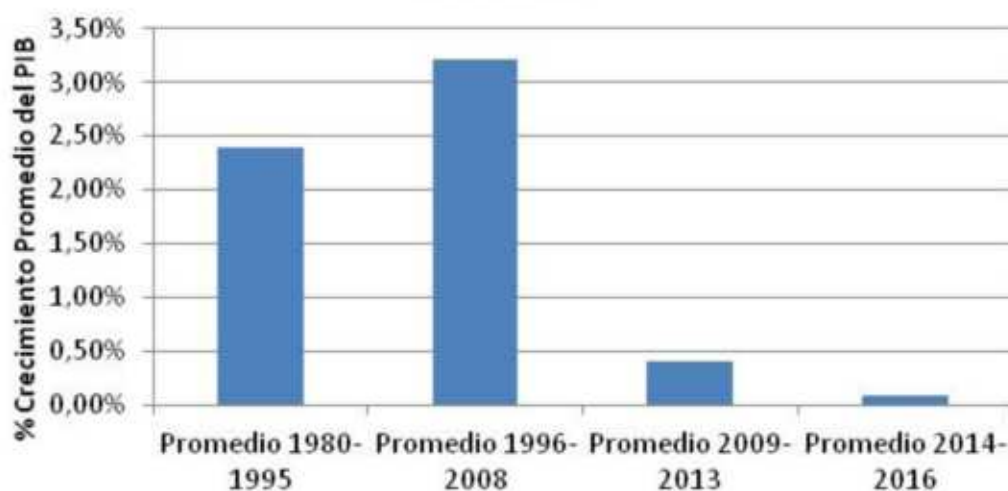
trabajasen todos aquellos que pueden hacerlo y si toda la capacidad productiva del país se empleara al 100 por ciento.

Para determinar ese PIB potencial se usa una metodología conocida como «contabilidad del crecimiento», que establece, sobre la base de los trabajos del premio Nobel de Economía Robert Solow, tres fuentes de crecimiento económico a largo plazo: el capital, la fuerza de trabajo, y lo que se denomina la «productividad total de los factores», esto es, aquello que explica el nivel de crecimiento económico pero que no se puede atribuir directamente ni al capital ni a la fuerza de trabajo, tal y como el marco institucional, el aprovechamiento de las tecnologías de la información, etc. Es decir: la productividad calcula cómo y con qué pericia y eficacia utilizamos el capital y el trabajo. Con esta teoría de fondo, se calcula cuál es la contribución de cada factor –capital, empleo, productividad

total de los factores– al crecimiento del PIB. Al ser una medición de largo plazo, se suele usar como complemento para analizar el crecimiento a largo plazo de una economía, con independencia del momento cíclico en el que se encuentre (recesión, recuperación, auge). Una economía que crece por encima de su PIB potencial corre el riesgo de entrar en tensiones inflacionistas, mientras que una economía que crece por debajo de su PIB potencial es bastante probable que se encuentre en recesión o saliendo de la misma.

Por lo tanto, el PIB potencial y su evolución es un indicador interesante para conocer las perspectivas de crecimiento económico de una sociedad a medio y largo plazo. En España, durante los últimos años previos a la crisis, parecía evidente que el PIB crecía por encima de su potencial, para posteriormente situarse por debajo, y, tras 2014, recuperar parte del espacio perdido. Pero la cifra significativa es

Gráfico 2
Crecimiento del PIB Potencial España 1980-2016.
Fuente AMECO



el propio ritmo de crecimiento potencial: según las previsiones y análisis hasta la fecha, y de acuerdo con los análisis de la propia Comisión Europea, las perspectivas de crecimiento del PIB potencial para España en los próximos años se sitúan por debajo del ritmo de crecimiento existente antes de la crisis. Creceremos, sí, pero lo haremos a menor ritmo.

¿Cómo y de dónde viene esta enorme variación en las tasas de crecimiento económico? En 2003, un grupo de institutos de estudio económico de toda la Unión Europea lanzaron el proyecto EU-KLEMS¹. Este proyecto tenía como objetivo determinar con exactitud la contribución de cada uno de los factores (capital, trabajo, productividad) al crecimiento económico de la Unión Europea, a la luz de la evidencia que demostraba que desde 1995 Europa estaba perdiendo capacidad de alcanzar a Estados Unidos y a otros competidores en materia de crecimiento económico. El proyecto generó un material excelente para identificar las fuentes de crecimiento tanto en los países miembros como en los sectores económicos. Sus conclusiones fueron publicadas en 2010 y sorprendentemente, fuera de un ámbito académico y de un reducido grupo de especialistas, no suscitó el debate que merecía. Europa había ralentizado su crecimiento económico prácticamente desde mediados de la década de los noventa, y su diferencial con Estados Unidos, que se había reducido en fechas anteriores, se había incrementado durante estos años. El elemento clave para

esta diferencia de crecimiento había sido el crecimiento de la productividad. En efecto, la productividad norteamericana se aceleró desde mediados de los noventa, mientras que la europea experimentó un estancamiento².

El proyecto EU-KLEMS contó, por parte de España, con la participación del IVIE³, el Instituto Valenciano de Estudios Económicos, un instituto creado por la Generalitat Valenciana y financiado por diferentes entidades bancarias. Fruto de su participación en el proyecto, vieron la luz algunos estudios relevantes sobre la productividad y el crecimiento económico en España durante la época previa a la crisis económica. Entre sus conclusiones más relevantes podemos señalar las siguientes⁴:

- Entre 1995 y 2008, el ritmo de crecimiento económico de España fue superior al de la Unión Europea, produciéndose además cierta aceleración en relación con el período anterior (1980-1995).
- En buena medida, este crecimiento económico estuvo soportado por el crecimiento en el capital y en el empleo. Entre 1995 y 2005, España creó el 30 por ciento de los puestos de trabajo generados en la Unión Europea.

2 Timmer, Inklaar, O'Mahony et van Ark «Economic Growth in Europe». Cambridge University Press, 2010.

3 Se puede visitar su Web (www.ivie.es)

4 Fuentes del Crecimiento y la Productividad en España. Cuaderno Fundación BBVA Serie Capital y Crecimiento número 7. 2010. Puede consultarse en (www.fbbva.es)

1 La página web del proyecto se puede visitar en (<http://www.euklems.net/>)

- Sin embargo este crecimiento, la productividad del trabajo se redujo durante el período, dando lugar a un incremento de los costes laborales unitarios. En su conjunto, la productividad total de los factores tuvo una evolución inicialmente positiva, y luego negativa, fundamentalmente relacionada con el crecimiento negativo de la productividad en el sector de la construcción.

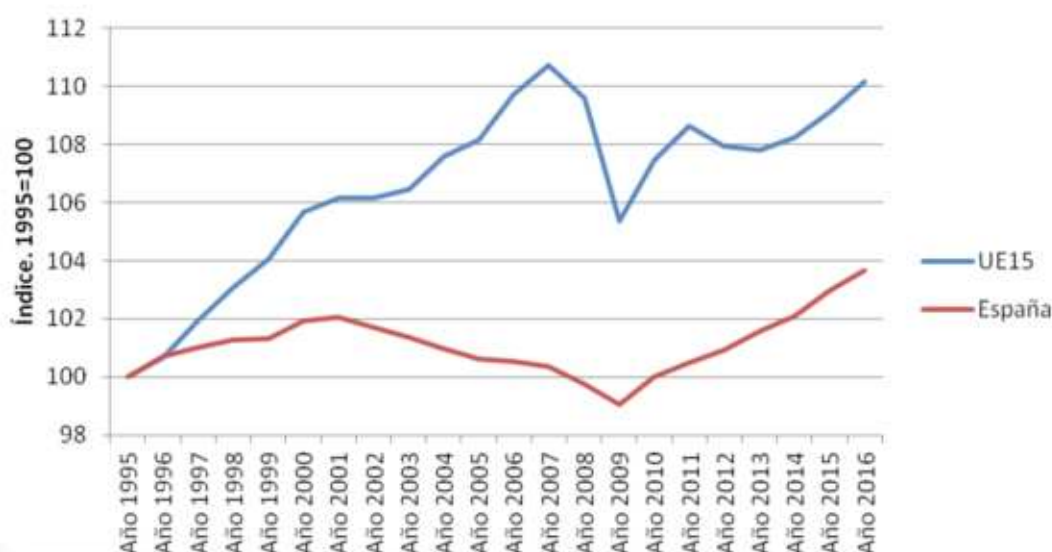
En 2008, el año que comenzó la crisis, la productividad total de los factores en España era prácticamente la misma que en 1995. Es decir: después de la revolución de internet, los teléfonos móviles, la hiperconectividad, la modernización de la economía Española y la entrada en el Euro, en 2008 España no había mejorado su nivel de productividad. Esto significa que para crecer más como crecimos, España necesitó más inversión y más horas de trabajo que sus socios europeos. La crisis

hizo variar esa tendencia: la destrucción de empleo no vino acompañada con una bajada de la producción del mismo calibre, y la productividad inició una tendencia ascendente todavía lejos de los ritmos de crecimiento de los países europeos de referencia. Este es uno de los grandes dramas de la economía española de los últimos veinte años: el empleo que se crea es un empleo de baja calidad y poca productividad.

Este deficitario crecimiento de la productividad de la economía española está muy relacionado con su composición sectorial. Para ello, veamos en el gráfico 4 cuál ha sido la contribución de cada uno de los sectores económicos al crecimiento del producto interior bruto durante los últimos 20 años.

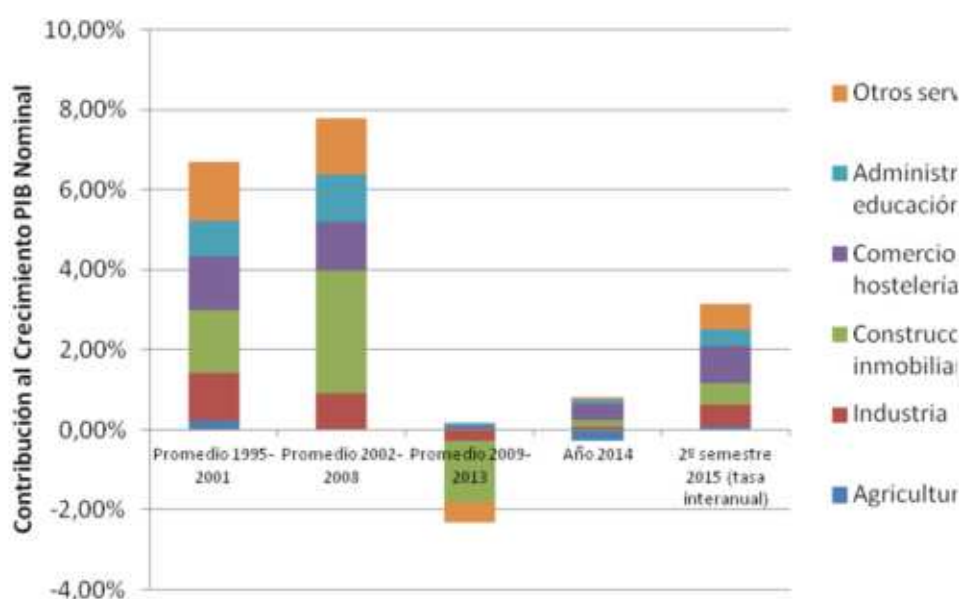
Como se puede observar, los sectores de la construcción y los servicios inmobiliarios, junto con los relacionados con el turismo,

Gráfico 3: Productividad Total de los Factores 1995-2008.
Fuente: AMECO



supusieron desde 1995 hasta el inicio de la crisis el principal motor de crecimiento del PIB, y, de igual manera, el pinchazo de la burbuja inmobiliaria a partir de 2009 generó el principal efecto de arrastre en la caída hacia la recesión. En términos de peso sectorial, la economía del ladrillo (construcción y servicios inmobiliarios) crecieron desde el 15 por ciento del PIB en 1995 hasta el 20 por ciento en 2008, para caer al 16,2 por ciento en 2014. De manera indiscutible, para bien o para mal, el principal sector de nuestra economía durante los últimos veinte años ha sido la construcción y los servicios asociados. Un sector que atrajo financiación y mano de obra no cualificada, que permitió fuertes incrementos de empleo y de inversiones, pero con una productividad relativa muy baja y con un grave problema: no es un bien exportable.

En conclusión, la mejora de los indicadores coyunturales de la economía española tiene poco que ver con buena parte de las medidas de política económica, que están dirigidas al largo plazo. Y en ese largo plazo, las perspectivas de la economía española no han mejorado estructuralmente. Seguimos pendientes de un ajuste fiscal de unos 40.000 millones de euros antes de 2017, con un alto nivel de endeudamiento público y privado –y exterior–, y con una peor dotación para mejorar el crecimiento a largo plazo. Nada de esto debe servir para no reconocer la mejora de la coyuntura provocada por el fin de esta segunda recesión inducida. Son buenas noticias para todos y todas. Pero las debilidades estructurales de nuestra economía, y su vulnerabilidad ante choques externos, siguen estando ahí. Y si no actuamos con exigencia y sin autocomplacencias, tarde o temprano volverán a manifestarse.





ARGUMENTOS CONTRA EL **CONTRATO ÚNICO**



Valeriano Gómez

Economista

Ex-ministro de Trabajo

ESENCIALMENTE, LA UNIFICACIÓN PARCIAL DE LA CONTRATACIÓN LABORAL HA SERVIDO PARA REDUCIR LA INDEMNIZACIÓN POR DESPIDO, Y PARA HOMOGENEIZAR LA PROTECCIÓN DEL EMPLEO INDEFINIDO Y EL TEMPORAL

El debate sobre el contrato único, sus implicaciones y el papel que podría desempeñar en la lucha contra la dualidad laboral, no es nuevo en España. La versión inicial de la propuesta de contrato único, se produjo en 2009 a través de una suerte

de manifiesto impulsado por diversos economistas desde la FEDEA (Fundación de Estudios de Economía Aplicada), un *think tank* financiado por las principales entidades financieras y empresariales¹. Aunque la literatura generada alrededor de esta propuesta es muy amplia, lo cierto es que necesitó, dadas las profundas críticas recibidas –especialmente en lo que se refiere a la regulación planteada para el despido y la eliminación de la existencia de una causa determinada para su realización– de una importante revisión al cabo de un año de su presentación².

En síntesis, el punto de partida y las propuestas contenidas en el diseño de contrato único, descansan en la hipótesis de que la alta tasa de temporalidad en el mercado de trabajo español se debe a la deficiente regulación del despido, y dentro de ella a la distancia entre la protección y los costes de despido de los contratos temporales y la de los contratos indefinidos. La respuesta planteada –atractiva como toda receta sencilla– es que debemos eliminar toda la batería de contratos temporales existentes, e implantar un único contrato de carácter inicialmente indefinido y cuya indemnización por despido fuera única, con inde-

pendencia de la existencia de causa o no para despedir (éste fue uno de los aspectos posteriormente revisados, dado su carácter inconstitucional).

Pero la nueva regulación, no solo incluía la eliminación de la causalidad en el despido y la desaparición –en realidad ficticia– de la contratación temporal. Partiendo de la indemnización actual del contrato temporal (elevada por el anterior gobierno socialista a 12 días por año trabajado), se apostaba por una forma de indemnización que elevara los días de compensación por año trabajado conforme aumentara la antigüedad del trabajador en la empresa. Como el límite máximo no llegaba a la indemnización legal actualmente establecida (antes de la reforma laboral del PP), el resultado sería una significativa disminución en la indemnización por despido.

Como indicaba hace algunos años³, uno de los lugares comunes en la historia de nuestras reformas laborales durante el último tercio de siglo ha sido su instrumentación como respuesta –en ocasiones paranoica– a las situaciones de crisis experimentadas por la economía española.

La introducción de la contratación temporal como medida de fomento del empleo, fue la disposición con mayor carga efectiva –y seguramente, también simbólica– entre las adoptadas en la reforma laboral de

1 FEDEA (2009): Propuesta para la reactivación laboral en España (Editado en Fedea.net. Abril 2009).

2 Una versión revisada de la propuesta inicial puede verse en Bentolila, S. (2010): Las modalidades de contratación tras la reforma del mercado de trabajo de Junio de 2010 (Ed. Blog Nada es Gratis editado bajo el auspicio de FEDEA).

3 Ver el artículo «Los equívocos del contrato único» publicado por Valeriano Gómez y Luis Martínez Noval (*El País*, 24 enero 2012).

1984. En aquel momento nuestra tasa de desempleo superaba el 21 por ciento, y en los cinco años precedentes la destrucción de empleo había alcanzado 1,5 millones de puestos de trabajo perdidos. A partir de la segunda mitad de 1985, la ocupación comenzó a recuperarse. Obviamente, resultaría muy simplista imputar el cambio cíclico a aquella reforma laboral en una economía que ya empezaba a incorporar en sus expectativas las consecuencias enormemente positivas de nuestra inminente entrada en las instituciones europeas.

Sin embargo, es muy importante subrayar que aquella política de estímulo al empleo temporal, diseñada con carácter coyuntural, se mantuvo durante todo el periodo expansivo que la siguió, y terminó originando un enorme crecimiento de nuestra dualidad laboral (antes de 1984 ya existían los denominados contratos temporales causales; el de obra y servicio y el eventual por circunstancias de la producción, eran y son todavía los más importantes). Desconocemos la tasa de temporalidad existente en 1984, pero entre 1987 y 1994 se duplicó largamente, a través de un significativo grado de sustitución de empleo fijo por temporal. Además, algo mucho más trascendente, se introdujo en nuestras relaciones laborales una cultura de la temporalidad que pronto se convirtió en una de las patologías más graves del mercado laboral español.

Ocho años más tarde, en 1992, una nueva crisis económica que destruyó alrede-

dor de un millón de empleos y disparó el gasto en protección hasta un nivel incluso superior al actual en relación al PIB, obligó a impulsar nuevas reformas (entonces el gasto en prestaciones se elevó desde el 1,2 por ciento hasta alcanzar casi un 4 por ciento del PIB). La respuesta fue un importante paquete de medidas desarrollado entre 1992 y 1994 que contuvo, entre otras materias, una significativa reforma de la protección por desempleo que logró estabilizar rápidamente el gasto tras la recuperación iniciada en la segunda mitad de 1994.

La prolongación de las figuras de contratación temporal en un periodo de expansión favoreció una cultura de la temporalidad

A comienzos de la pasada década, la denominada crisis de las puntocom provocó un incremento del 24 por ciento en el volumen de desempleados a lo largo de los siete trimestres transcurridos entre el segundo de 2001 y el primero de 2003. La respuesta entonces fueron dos nuevas reformas laborales. Una de ellas, la reforma de la negociación colectiva, resultó fallida como consecuencia de la crítica sindical y, lo que terminaría siendo crucial, la oposición de los propios empresarios.

La otra reforma fue retirada en su mayor parte tras la huelga general con la que respondieron, como en 1992 y 1994, las organizaciones sindicales. Sin embargo, lo

que sí mantuvo el Gobierno del PP, por encima de todo, originó el mayor impulso hasta entonces conocido en los despidos sin causa: la implantación del despido exprés. Al suprimir de hecho la tutela judicial efectiva y vaciarla de contenido material, al reducir de forma clara el coste efectivo de los despidos realizados sin causa alguna, el despido exprés produjo una gran conmoción en nuestras relaciones laborales. Para los que se preocupan por la excesiva rigidez de la institución del despido en España, convendría recordarles que desde el año 2002 en nuestro país se han realizado 10 millones de despidos, de los que 6,1 millones (el 60 por ciento del total) se han producido en 48 horas sin alegación de causa alguna. En términos europeos esto sí es una verdadera peculiaridad del modelo español de relaciones laborales y no nuestro diseño de negociación colectiva, en lo esencial (hasta la reforma laboral del PP en 2012) muy similar al existente en Francia, Alemania o Italia.

Como las anteriores, las reformas de 2010, 2011 y sobre todo 2012, tampoco contaron respaldos significativos entre los interlocutores sociales, pero algunas cuestiones merecen ser subrayadas. La reforma basculó en su primera fase, 2010, sobre el impulso de la contratación indefinida, sobre todo en su modalidad de fomento del empleo y, tras el Acuerdo Social y Económico de enero de 2011, en el estímulo de los contratos a tiempo parcial. Cuando en agosto de 2011, se suspendieron los límites al encadenamiento de la contratación

temporal (una regla cuyo funcionamiento durante la crisis estaba destruyendo empleo temporal antes de convertirlo en estable) ello se realizó por dos años de forma estrictamente transitoria. Aprendiendo de la experiencia pasada, se trataba de impedir que se produjeran efectos de naturaleza tan negativa como los que se derivaron de la reforma de 1984.

Por su parte, la reforma de la negociación colectiva de 2011 exigía que cuando no se produce el acuerdo se dé paso a la mediación y al arbitraje entre las partes (frente a la desaparición de la ultraactividad del convenio salvo acuerdo en contrario, establecida por el PP en la reforma de 2012). En nuestra opinión, esto es lo razonable en un marco moderno y flexible de relaciones laborales, ¿o es que alguien cree de verdad que el futuro en esta materia debe descansar sobre una flexibilidad impuesta unilateralmente por una de las partes? Eso sí sería una nueva vuelta al pasado para devolvernos a un modelo más propio de otros tiempos en España y en Europa. Si las condiciones laborales que provienen de un pacto colectivo pueden alterarse según el criterio de la parte empresarial, la negociación colectiva dejará de existir y los derechos laborales se regularán y concretarán en la ley. El resultado será más intervencionismo. Empresarios y trabajadores terminarán siguiendo caminos divergentes en lugar de buscar compromisos mutuos, cooperación. En suma, complicidad en el trabajo y en la empresa. La caída del grado de cobertura de los convenios colectivos producida tras

la reforma de 2012, es un buen ejemplo de los objetivos realmente perseguidos: devaluación salarial y pérdida de la protección del convenio para los trabajadores con menor poder de negociación.

La liberalización de la negociación colectiva lleva a la desprotección de los trabajadores con menor poder de negociación

Pero sobre todo, la principal crítica que hay que formular a la propuesta de contrato único, es la pretensión de arreglar de un plumazo nuestras más profundas patologías laborales mediante la implantación de un solo contrato único, en una operación destinada a reducir una vez más la indemnización por despido.

Es verdad que ahora se matiza al plantear que también debe subsistir el contrato interino; por supuesto, habría que añadir el de tiempo parcial; y el contrato temporal cuando existe causa objetiva, realizado por las ETT o desde la propia empresa; y el fijo discontinuo, imprescindible en buena parte de nuestros servicios de hostelería vinculados a la temporada turística o en ámbitos crecientes del sector agroalimentario. O sea, que de único, lo que se dice único, nada. Pero sobre todo hay que insistir en que una indemnización de despido creciente partiendo de niveles más reducidos al comienzo de la vida del contrato no solo no solventaría nuestros problemas de rotación laboral, sino que terminaría redu-

ciendo la estabilidad global del empleo y nos dejaría irresueltos todos los problemas derivados de nuestras altas tasas de temporalidad: ausencia de estímulos a la formación en el empleo y freno al avance de la productividad. Dicho casi con la misma sencillez, ¿o habría que decir simpleza?, con la que se realiza la propuesta: para arreglar la dualidad dejar a todos iguales, esto es, todos acabarían siendo temporales.

Una de las lecciones más importantes que deberíamos extraer de esta larga y profunda crisis, consiste en descartar de una vez que sea nuestro modelo laboral el responsable del dramático deterioro del empleo durante la crisis. Más que con el diseño institucional de nuestro mercado de trabajo, no muy distinto del vigente en las principales economías continentales⁴, la intensidad de la crisis en España tiene sobre todo que ver con los excesos del pasado. Un modelo inmobiliario dislocado y a todas luces insostenible al que se destinó una parte no despreciable del excedente financiero generado en las economías centrales de la eurozona.

Los datos contenidos en la serie de Indicadores de Protección del Empleo de la OCDE, contribuyen a subrayar la idea de que los factores productivos y nuestras

4 Un análisis comparado de nuestro marco legislativo laboral puede encontrarse en Toharia, L. (2005). Un anterior e influyente estudio sobre la contratación temporal en España y sus efectos se presenta en Segura, J., Duran, F., Toharia, L. y Benitolila, S. (1991).

características económicas estructurales, ayudan a explicar nuestro desempeño laboral durante la crisis, y también durante el periodo de auge que la precedió, de una forma más adecuada que las visiones centradas en las diferencias legislativas.

Entre las grandes economías de la UE, después de Gran Bretaña, el país con menor nivel de protección legal frente a los despidos, es España. Durante la mayor parte del periodo analizado (1995-2013), el rigor de la legislación española ha sido similar al de Francia, para pasar a ser inferior tras las reformas llevadas a cabo en 2010 y, sobre todo, en 2012. Dado que a lo largo de las dos últimas décadas, Alemania e Italia han mantenido un nivel de protección legal superior al correspondiente a Francia y España —y por supuesto, también superior a Gran Bretaña—, resulta difícil sostener la idea de la supuesta mayor rigidez del despido en España como un posible factor explicativo de nuestros problemas diferenciales en el ámbito laboral.

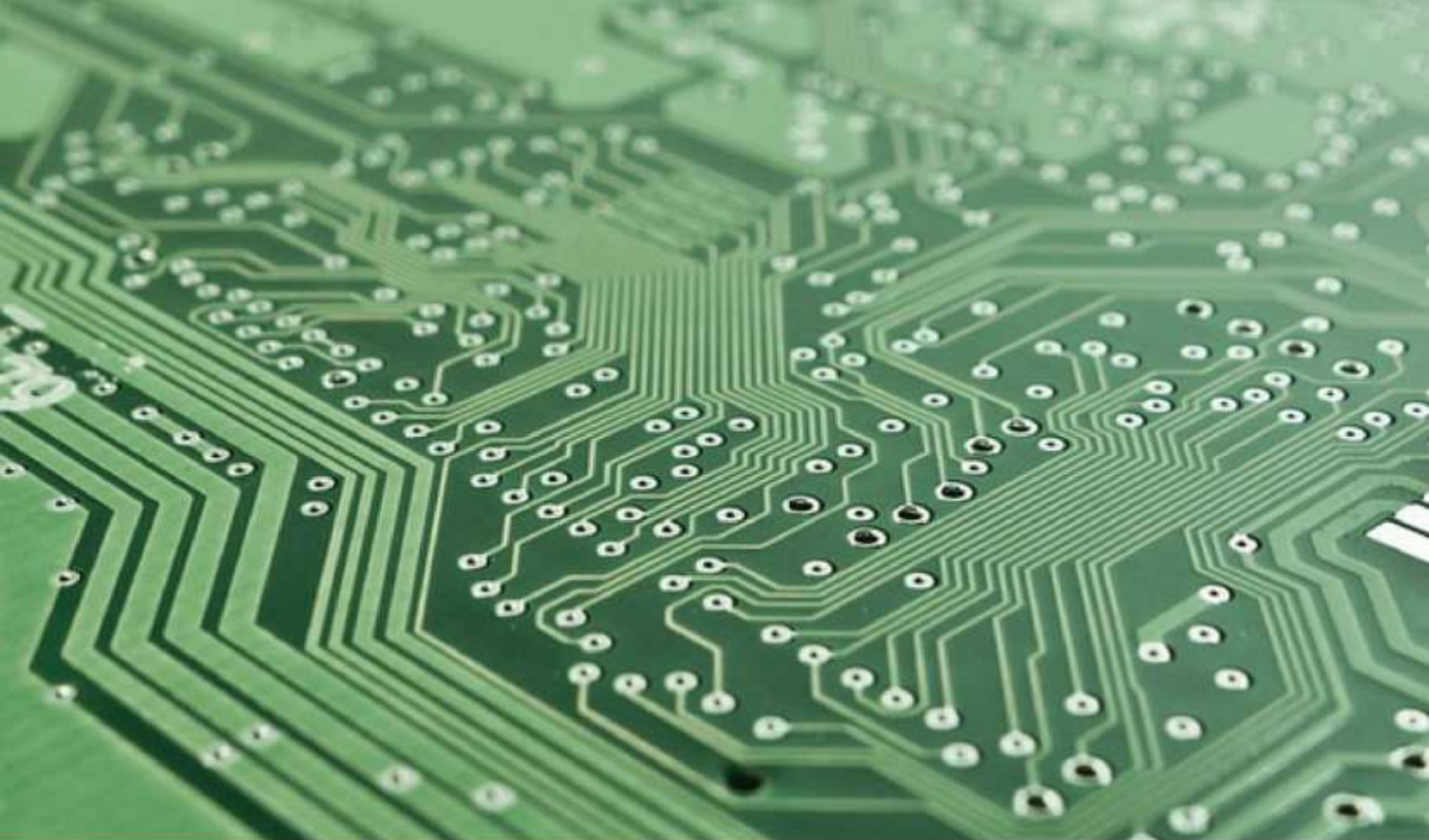
Pero además, los datos contenidos en el indicador de la OCDE antes citado vienen a desmentir de forma contundente la idea de que los problemas de dualidad laboral en España tendrían su origen en una legislación que protege de forma excesiva al trabajo regular o indefinido frente al trabajo temporal.

Durante el periodo 1995-2013, España ha ocupado el segundo lugar, tras Francia, entre las economías europeas de mayor tama-

ño que protegen en mayor medida el empleo temporal. Pero, sobre todo, hay algo que debe ser especialmente subrayado: la distancia entre la protección del empleo temporal y la del empleo indefinido, es la menor del grupo, junto con Francia. Países que, como Alemania e Italia, encabezan el nivel de protección legal frente al despido en los contratos indefinidos, tienen a la vez el nivel menor de protección, junto con Gran Bretaña, de los empleos de carácter temporal. Ni España ha tenido, ni tiene, un nivel de protección legal frente al despido que podamos considerar excesivo en términos comparados, ni la distancia entre la legislación de protección del trabajo temporal frente al indefinido es especialmente amplia (de hecho es la más baja entre las cuatro grandes economías continentales de la UE)⁵.

Así pues, España no es un país que proteja en exceso el empleo indefinido ni nuestra dualidad laboral es mayor debido a la distancia entre la protección legal del trabajo indefinido y el temporal. Con ser importante, tal brecha es más reducida en España que en países como Italia, Alemania o Francia. Los defensores de la idea del contrato único tienen, como puede verse, todavía mucho trabajo por delante.

5 En Malo Ocaña, M.A. y Toharia, L. (1999); Costes de despido y creación de empleo (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social), se realiza un estudio detallado sobre la relación existente entre costes de despido y creación de empleo recogiendo evidencias comparadas con otros países de la Unión Europea.



TECNOLOGÍA, FINANCIARIZACIÓN Y EMPLEO: APUNTES PARA UNA PERSPECTIVA **¿NEOMARXISTA?**



Bruno Estrada López

Economista, adjunto al
secretario General de CCOO.
Miembro de la Comisión
Ejecutiva de Economistas
Frente a la Crisis (EFC)

DESDE EL LADO DE LA OFERTA, LA TECNOLOGÍA REDUCE EMPLEO EN ALGUNOS SECTORES, PERO PERMITE QUE SE CREE EN OTROS. DESDE EL LADO DE LA DEMANDA INCREMENTA EL VOLUMEN DE EMPLEO GLOBAL

Agradezco la invitación de *Argumentos Socialistas* para escribir un artículo sobre tecnología, financiarización y empleo, y a Julio Rodríguez por ser el inductor, ya que ello me ha permitido poner en papel, y por ello concretar, varias reflexiones difu-

sas que rondan por mi cabeza desde hace un tiempo.

Una primera aproximación al tema nos la ofrece la teoría convencional del desarrollo, que vincula la tecnología con la actividad económica, y consiguientemente con el empleo, principalmente desde el punto de vista de la oferta. La relación que establece entre productividad, empleo y progreso tecnológico es la siguiente:

El incremento de la productividad del trabajo viene determinada por la eficiencia conjunta del trabajo y el capital aplicado a las empresas; esto es, por el progreso tecnológico aplicado al proceso productivo, además de por una mayor capitalización de las explotaciones. Ambos elementos, progreso tecnológico y capitalización, están íntimamente entrelazados (por ejemplo una empresa que es de alta productividad gracias a unas líneas de producción altamente automatizadas incorpora progreso tecnológico porque ha realizado fuertes inversiones, mayor capitalización).

En producciones estandarizadas de bienes materiales bastante homogéneos —es decir, que compiten fundamentalmente por los precios—, es indudable que las ganancias de productividad se obtienen principalmente mediante el logro de economías de escala, mecanizando los procesos de fabricación, y por tanto las empresas o sectores con elevada productividad requerirán un menor volumen de trabajadores. ¿Esto lleva a un mundo de desempleo creciente?

Yo creo que no, en primer lugar porque en términos agregados para el conjunto de una economía, el incremento de la productividad obtenido ha producido un mayor volumen de riqueza global que genera nuevas demandas y empleos en otras actividades. Además, en la medida que esa generación de riqueza global implique una mayor sofisticación de la demanda, en muchos de los nuevos bienes y servicios demandados, el factor competitivo principal dejará de ser el precio y estará vinculado a algún intangible (calidad, diferenciación, innovación, etcétera).

Esta es la razón por la cual los países con mayores índices de productividad son los países que mayores niveles de desarrollo y bienestar logran, y los que menores tasas de desempleo sufren, excepto en momentos puntuales de crisis.

Sin embargo, considero que este análisis a la tecnología desde el punto de vista de la oferta es insuficiente, como pone de manifiesto la mencionada creciente importancia de los intangibles en los bienes y servicios que se comercializan en sociedades desarrolladas. También hay que considerar los efectos del progreso tecnológico desde la demanda.

La tecnología no solo es importante por las soluciones que aporta a nuevas necesidades de un mundo cada vez más complejo. La tecnología se ha convertido en uno de los principales intangibles que aportan valor a los productos, por el propio valor de novedad que aporta a un bien o servicio.

La innovación tecnológica y la innovación de producto no tecnológica, no se pueden detener, pero es posible intervenir en su incidencia

Esto merece una pequeña digresión sobre la creación de valor. A diferencia de la visión marxista tradicional de que «el valor de toda mercancía es la suma de trabajo, bien trabajo pasado (máquinas) o trabajo presente», el incremento de la renta per cápita en los países desarrollados, esa riqueza generada por la mayor productividad obtenida por el incremento de las economías de escala, hace que cada vez en menor medida el valor de muchos de los productos y servicios que se compran y se venden venga determinado por el valor del trabajo incorporado al bien, sino cada vez más por factores intangibles.

En el precio de un cuadro, de una escultura, de cualquier obra de arte, no solo se considera el valor del trabajo que el artista ha incorporado a la obra, sino también de otros intangibles, entre los que evidentemente está la posibilidad de revenderlo, pero también su singularidad, el reconocimiento social que supone poseer una obra de un gran artista, el placer que da el contemplarlo, etc. Pues bien, muchos de los bienes y servicios que consumimos en las sociedades desarrolladas tienen «un poco» de obra de arte; es decir, decidimos comprarlos no solo porque los necesitamos, sino por elementos intangibles que los hacen más valiosos para nosotros. Las empresas lo saben y explotan esos intangibles a través de estrategias de

diferenciación como la marca, la mejora de las técnicas de comercialización, etcétera.

El chaval que se compra unas zapatillas Nike le da un cierto «valor de obra de arte» al producto. Evidentemente ese valor intangible es mucho menor que el que la mayor parte de la sociedad le da a un Picasso, pero en el sobreprecio que el chaval está dispuesto a pagar, en relación con unas zapatillas mucho más baratas pero que le ofrecen la misma función, hay algo de ese «valor de obra de arte». Parte creciente de la productividad en los países con altos grados de demanda sofisticada, se genera por esos intangibles, entre los que la tecnología tiene un peso creciente. Los intangibles permiten que las empresas alcancen situaciones de poder de mercado, y por tanto fijar los precios de sus productos, dejar de ser empresas precio-aceptantes. Los incrementos de productividad se pueden obtener, por tanto, no solo reduciendo costes.

Antes de seguir, creo que hay que responder sinceramente a una pregunta ¿Podemos parar el cambio tecnológico? La respuesta es un rotundo no. Como mucho se puede retrasar, pero eso tiene un enorme coste en términos competitivos. En un mundo económicamente tan interrelacionado como el actual supondría el rápido empobrecimiento de una sociedad, véase Corea del Norte. En el pasado podía hacerse sin mucho coste, ya que el acceso al conocimiento y a la información era un proceso largo, sin la inmediatez que tiene en las sociedades modernas. Un ejemplo histórico, que reco-

gen Terry Jones y Alan Ereira en su libro «Roma y los bárbaros: una Historia alternativa», ilustra lo que quiero decir:

En el año 69 d. C. Vespasiano fue proclamado emperador después del turbulento periodo que sucedió a la muerte de Nerón (ese año pasó a la historia de Roma como el año de los cuatro emperadores). Roma estaba arrasada, bien por el saqueo y la destrucción al que las legiones la sometieron durante el año de guerra civil, bien porque quedaban muchos edificios en ruinas por el incendio que había asolado a la Ciudad Eterna cinco años antes, durante el mandato del emperador Nerón. Vespasiano decidió acometer un fuerte plan de obras públicas que reactivara la economía. Entre otros singulares edificios de ese «plan urbanístico» surgió el Coliseo. Parte de la febril actividad constructora consistía en construir un templo en la colina capitolina, donde ahora está el magnífico ayuntamiento de la ciudad. El transporte y levantamiento de columnas era una actividad muy costosa, en cantidad de mano de obra, y muy peligrosa. De pronto apareció en Roma un sabio griego, que bien pudo ser Herón de Alejandría o un coetáneo que había copiado su invento: la máquina de vapor. El sabio ofreció al emperador una máquina que podía levantar verticalmente columnas de varias toneladas mediante energía mecánica, sustituyendo el peligroso y duro trabajo de varias decenas de trabajadores. Vespasiano, un keynesiano precoz, compró el invento al sabio griego y lo desguazó. Sus palabras, para justificar ese

acto contra el progreso tecnológico fueron: «debo alimentar al pueblo llano».

El coste competitivo para el Imperio Romano de retrasar más de un milenio y medio el avance tecnológico, fue mínimo, en términos comparativos con otros centros de poder político y económico de la época. No había ninguna otra organización económica-social a la que pudiera ofrecerse ese invento. El Imperio Persa quedaba muy lejos y no parecía una buena opción, dada la disputa que tenía desde hacía siglos con la civilización grecorromana. Otra cosa es como hubiera transcurrido la historia de la humanidad con la plena aplicación productiva de la máquina de vapor desde el siglo I d.C.

En la actualidad, algo así es inimaginable. Cualquier innovación tecnológica que aplicada a los procesos productivos ahorre costes, es incorporada inmediatamente. Ya que, en caso contrario, en breve lo hará la competencia, sacando a los productos y servicios de esa empresa de los mercados. Asimismo, desde el punto de vista de la demanda, la incorporación de innovaciones tecnológicas es un proceso continuo, que para muchas empresas se ha convertido en una ventaja competitiva, lo que les permite incrementar los precios de sus productos, y por tanto la productividad.

En general la tecnología provoca un drenaje en mano de obra poco cualificada, y propicia un incremento en trabajo cualificado

Esta situación se ha ido acelerando según hemos entrado en lo que el sabio ruso Vernadsky, ya en los años treinta del siglo pasado, llamó la noosfera. La noosfera (el conjunto de seres vivos dotados de inteligencia) es parte del proceso evolutivo del planeta, tras la geosfera (materia inanimada) y la biosfera (vida biológica). Ahora hay decenas de millones de personas investigando, pensando, imaginando, en una escala de magnitud nunca vista en el planeta ni, por supuesto, en la historia de la humanidad. Estamos en un proceso de revolución tecnológica permanente.

Por ello, tanto desde el lado de la oferta como desde el lado de la demanda, hemos visto que la tecnología incrementa la productividad, pero con efectos muy dispares en el empleo. Desde el lado de la oferta, la tecnología reduce empleo en algunos sectores, permitiendo que se cree en otros, mientras que desde el lado de la demanda,

claramente incrementa el volumen de empleo global.

Pero es un empleo muy diferente, el primero, el que se destruye, corresponde a un tipo de trabajo de carácter repetitivo (sustituible por máquinas), donde hay poca aportación de conocimiento y creatividad por parte del trabajador. Su principal aportación es el trabajo manual; en general, trabajo físico con poca cualificación. Mientras que el segundo tipo de empleo, el que se crea, corresponde a un tipo de trabajo más creativo, en el que lo que se incorpora a los productos y servicios es conocimiento, emocionalidad, imaginación. Esta es una clara tendencia en los países más desarrollados, como puede verse en el cuadro adjunto.

El saldo definitivo de la creación de un tipo de empleo y la destrucción del otro, dependerá en cada país: 1) en primer lugar, de su especialización productiva, esto es, de

RECURSOS HUMANOS EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA (PORCENTAJE DE TRABAJADORES CON EDUCACIÓN UNIVERSITARIA Y/O EMPLEADOS EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA / POBLACIÓN ACTIVA)

	2004	2009	2010	2011	2012	2013
Noruega	43,5	45,9	46,1	49,1	49,8	51,1
Suecia	42,5	45,3	46	47,2	48,2	49,8
Finlandia	42,4	46,2	45,9	47,7	48,7	49,4
Alemania	40,5	42,3	42,7	42,3	44	44,5
Francia	37,7	41,2	41,8	45,8	46	46,9
España	34,6	37,2	37,3	38,8	39,5	40

la concentración del empleo en un tipo de actividad productiva u otra, y 2) en segundo lugar, de su capacidad de adaptabilidad económica y social, esto es, de incorporar innovaciones.

En algunos países, como Suecia, estos procesos se han venido acompañando desde el Estado, para que los «trabajadores perdedores» pudieran reciclarse profesionalmente; lo que se llamó las políticas activas de empleo. Se han afrontado procesos de reconversión y recualificación laboral que han logrado que trabajadores de la siderurgia pasaran a ser enfermeros. Mientras que en otros países, como puede verse en las aterradoras fotos de los suburbios de

Detroit, estos procesos se han hecho sin apenas intervención del Estado. Detroit, antaño cuna del automóvil en EEUU, hoy presenta un panorama desolador, como si una guerra hubiera devastado la ciudad. El empleo destruido no ha sido sustituido por otro y eso ha provocado el éxodo de miles de personas.

Para intentar obtener alguna conclusión útil, tenemos que partir de que estamos un mun-



do capitalista, en el que una parte creciente de las ganancias de capital ya no se generan por las plusvalías obtenidas en las actividades productivas del rendimiento del capital obtenido por la explotación del trabajador, sino por los propios procesos de creación de capital privado. La creciente endogeneidad que tiene la oferta monetaria en las economías desarrolladas, a la que se refiere la Teoría Monetaria Moderna, supone reconocer que la cantidad de dinero de un país está fuera de control de los Bancos Centrales, que depende de la demanda de crédito. Los bancos comerciales primero conceden los créditos y luego se preocupan por obtener las reservas necesarias a las que les obliga la legislación vigente, o utilizan subterfugios como las operaciones fuera de balance, sucursales en paraísos fiscales, etc.; lo que se conoce como banca en la sombra.

El ejemplo más mediático de cómo los Bancos Centrales han perdido la capacidad de controlar la creación de dinero privado, ha sido lo sucedido con el Bitcoin, una moneda virtual que no estaba respaldada ni por ningún Banco Central ni por ningún banco comercial, que ha terminado en un monumental fraude. Recientemente ha sido detenido en Japón el CEO de la principal casa de cambio de esta moneda virtual después de que desaparecieron 352 millones de euros en unidades de Bitcoin propiedad de más de 127.000 personas. Este alto directivo y fundador de esa casa de cambio, se ha enriquecido durante varios años vendiendo apuntes contables de una moneda virtual a cambio de monedas

de curso legal, sin que el trabajo haya incorporado apenas valor al Bitcoin.

Lo sucedido con la moneda virtual es una exageración casi esperpéntica de lo que está sucediendo en el mundo financiero desde los procesos de liberalización financiera iniciados por Reagan y Thatcher en los años ochenta: la creación de dinero por parte del sistema financiero ha venido enriqueciendo exponencialmente a quienes trabajan creando dinero (Japón tras el fraude del Bitcoin ha modificado la legislación de las monedas virtuales, considerándolas como mercancías, no como divisas).

Por tanto, yo creo que el fuerte proceso de acumulación de capital que se ha producido en los últimos años, y que se puede observar claramente en los datos que ofrece «El Capital en el siglo XXI» de Piketty, más que al incremento de la tasa de ganancia, que es lo que ha considerado tradicionalmente el marxismo clásico, está relacionado con la masa de ganancia, esto es, con la aceleración de creación de capital privado por parte de bancos y empresas.

El objetivo de corregir la tendencia a la acumulación de capital tiene que hacerse compatible con la continuidad del progreso tecnológico en la esfera productiva, en la que hemos visto cómo los pilares sobre los que se creaba el valor de un producto se han modificado radicalmente. Cada vez más, en la conformación del valor de un bien hay un porcentaje mayor de intangibles, de «obra de arte», que es mercantilizable por la mayor capacidad adquisitiva que tienen los consu-

midores, porque las sociedades son más ricas (derivado indudablemente de la mayor creación de capital privado).

Por eso, además de instituciones crecientemente supranacionales que sean capaces de gestionar y regular la creación de capital privado en el ámbito macroeconómico, son muy interesantes, y muy poco conocidas, las medidas tomadas por los últimos gobiernos de Olof Palme en los años ochenta, dirigidas a la creación de «capital colectivo». El gobierno sueco aprobó en 1984 una ley, que estuvo vigente durante siete años, que repartía entre los trabajadores de las empresas suecas, a cambio de una cierta moderación, parte del capital de nueva creación. La empresa estaba obligada a emitir nuevas acciones que eran gestionadas colectivamente hasta que el trabajador se jubilaba, en lo que se denominaron fondos de trabajadores.

En el proceso de acumulación de capital es necesario introducir medidas redistributivas, como los «fondos de trabajadores» en Suecia

Los efectos económicos y laborales de los fondos de trabajadores fueron muy positivos: 1) para los trabajadores supusieron mayores ingresos (aunque no se materializaran hasta la jubilación), mayor capacidad de decisión sobre la gestión de la empresa, mayor estabilidad laboral y satisfacción personal en el trabajo realizado, lo que incrementó su motivación, algo imprescindible para aumentar la productividad por intangibles;

2) para las empresas supuso un mayor volumen de beneficios reinvertidos productivamente, haciéndolas menos dependientes de flujos exteriores cortoplacistas, una sustancial mejora de la innovación y una mayor permanencia de los trabajadores en la empresa; 3) asimismo, en términos sociales, generó una distribución más equitativa de la renta y riqueza, menor desempleo y redujo los riesgos de deslocalización. En los siete años en los que estuvo en vigencia esta ley, la renta per cápita sueca, que era un 77 por ciento de la de EEUU pasó a ser de un 121 por ciento, y el desempleo descendió de un 3,5 por ciento a un 1,9 por ciento. En 1990 los fondos de trabajadores habían alcanzado un valor que suponía el 7 por ciento del valor en Bolsa de las empresas suecas.

Gobernar el cambio tecnológico desde una perspectiva que no signifique solo el incremento de beneficios cortoplacistas, sino que intente avanzar hacia una sociedad más justa, más democrática, más libre, exige instrumentos de democratización de la inversión en el ámbito micro de las empresas, como los fondos de trabajadores suecos. No hay que olvidar que la parte menos conocida, pero más determinante, de la actual hegemonía cultural del neoliberalismo es el modelo de gestión empresarial basado en la revalorización de la acción que impulsó Milton Friedman a principios de los años setenta. Merece la pena recordar, también, que todas las empresas de alta tecnología que han tenido éxito en EEUU en los últimos veinte años han tenido una importante participación de los trabajadores en su capital.



¿ESTAMOS ANTE EL FIN DEL TRABAJO?



Mónica Melle Hernández

Miembro de Economistas Frente a la Crisis

Profesora Titular de Economía Financiera de la Universidad Complutense

LA DESREGULACIÓN LABORAL ESTÁ EXTENDIENDO UN TIPO DE EMPLEO MUY INFERIOR AL ÓPTIMO, Y JUNTO A ESO UNA ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE ESCASO VALOR AÑADIDO. EXISTEN ALTERNATIVAS DE UNA PRODUCCIÓN Y UN TRABAJO MUCHO MÁS SATISFACTORIOS

Hace ya unos años Jeremy Rifkin nos planteaba en su libro «El fin del trabajo» cómo las nuevas tecnologías modificaban el empleo y suponían el nacimiento de una nueva era de trabajo escaso y precarizado. Las innova-

ciones tecnológicas y la generalización de la robotización, junto a la implantación de nefastas políticas neoliberales, están alterando desde entonces no solo la cualificación, sino también la cuantificación del trabajo.

Asimismo la globalización de la economía está provocando que cada vez sean más empresas las que opten por la deslocalización de su producción para beneficiarse del *dumping* social (esto es, ganancias en competitividad basadas en reducir artificialmente los costes laborales).

¿Habrá trabajos para todos? ¿Cómo afrontar la imparable tecnificación y la globalización en el mercado de trabajo? Es evidente que para evitar el *dumping* social que se genera con la globalización, y preservar el cumplimiento de los derechos humanos y unos mínimos derechos laborales, es preciso un gobierno mundial. Y lo que también resulta evidente es que existen diversas alternativas políticas para afrontar las decisiones económicas. Las medidas que se han tomado estos años de crisis, y en especial las políticas de austeridad a ultranza y la contrarreforma laboral han producido cada vez más despidos y más reducción de salarios, aumentando, al mismo tiempo, los márgenes de beneficio empresariales.

Las medidas económicas tienen ideología, y el poco empleo que en la actualidad se está generando, o más bien repartiendo, es un empleo por horas y de mala calidad. Por primera vez en siete años, los contratos fijos a jornada completa son menos de la mitad, y la duración de los nuevos contratos temporales es de 54 días de media, cuando en 2008 era de 78 días.

El aumento del empleo a tiempo parcial en detrimento del trabajo a tiempo completo, el proceso de sustitución de trabajadores con contrato indefinido por otros con contrato temporal y los cambios sectoriales en la ocupación, con caída del empleo industrial y un aumento en los servicios de bajo valor añadido; están además conduciendo a una devaluación salarial. Y la caída de los salarios deprime la demanda interna. Al tiempo que se reducen los derechos laborales y se generaliza el trabajador autónomo dependiente y el *free lance*.

Las normas y las políticas económicas influyen en el nivel de empleo y en el tipo de empleo. Frente a la política económica actual, existe una alternativa que implica subir sustancialmente el salario mínimo y fortalecer a los sindicatos acentuando su papel en la negociación colectiva. Y frente a un modelo de crecimiento desequilibrado que ha llevado a un excepcional aumento del desempleo en España con la crisis, existen políticas alternativas que transformen dicho modelo hacia una nueva economía más equilibrada, para lograr generar empleos de calidad a la altura de los niveles de cualificación imperantes, especialmente entre los jóvenes universitarios. Porque nuevas crisis han de llegar, y de lo que se trata es de que nuestro tejido productivo no se disuelva como un azucarillo.

El primer objetivo debe ser crear buenos empleos, no cualquier empleo. La contrarreforma laboral ha supuesto una desregulación laboral y la generación de condiciones para la creación de subempleos (por duración, jornada, salario, tipo de trabajo). No todo vale, no solo porque esos empleos de tan mala calidad son una

verdadera «trampa laboral» de la que cada vez resulta más difícil escapar, sino también por los gravísimos problemas tanto sociales como económicos que aparecen.

La calidad del empleo depende no solo de los salarios y la estabilidad de los puestos de trabajo; sino también de las condiciones de trabajo, de la posibilidad de conciliar la vida laboral y familiar, de la percepción y satisfacción del trabajador, y de las posibilidades de formación y promoción que ofrece la empresa.

Existe otra política de empleo, coherente con otro modelo de desarrollo y de sociedad, que se basa en la estabilidad, acabando con la cultura de la temporalidad y recuperando la centralidad de la contratación estable como presupuesto imprescindible para un cambio de modelo productivo; en un modelo de relaciones laborales más participativo –basado en una negociación colectiva equilibrada y en el diálogo social–; y en las prestaciones por desempleo y las pensiones públicas para lograr justicia social y también por sus positivas implicaciones económicas.

Para aumentar el empleo hace falta crecimiento económico; ningún mercado de trabajo, por más flexible que sea su regulación, crea empleo sin crecimiento económico. La intensidad de la creación de empleo depende de las características y composición de ese crecimiento, y de las condiciones laborales y salariales que sean legalmente aplicables. A corto plazo se crearán más empleos para un mismo crecimiento del PIB si esas condiciones y salarios son peores. Pero crecerán actividades económicas que utilizan empleos de peor calidad, actividades que

no dan como resultado una economía sólida y competitiva, y que se destruyen y desvanecen muy rápido al primer síntoma de debilidad de la economía. Por lo que, a largo plazo, es incierto que por esta vía aumente el nivel de empleo.

Para que se genere empleo de calidad y que sea sostenible en el tiempo es necesaria la transformación de nuestro modelo de crecimiento. Que puede acelerarse con una estrategia de políticas coherentes. Destaca la Ley de Economía Sostenible, aprobada en marzo de 2011, aunque desafortunadamente no muy desarrollada. Porque es precisa una estrategia integral para implementar ese nuevo modelo de crecimiento basado en la innovación, la tecnología, la internacionalización de las empresas, la competencia en el mercado de productos y una mayor eficacia de las administraciones públicas para hacer posible la sostenibilidad económica, social y medioambiental.

Para elevar el empleo y mejorar sus condiciones, es necesario transformar el modelo de crecimiento

Ese nuevo modelo, que genera empleos de calidad, pasa por apostar por las exportaciones de productos con un valor añadido relativamente alto, como los productos químicos y farmacéuticos, los metales y la maquinaria; por aumentar la inversión en maquinaria y equipo; por facilitar la internacionalización de empresas (en la actualidad los países de destino que no son miembros de la UE representan menos de un tercio de las exportaciones) y por diversificar las relaciones comerciales internacionales, en especial con países emergentes y en desarrollo.

Requiere concentrarse en incentivos para impulsar la capacidad innovadora y el incremento de la productividad, como son los avances tecnológicos, las fuentes renovables de energía o las iniciativas de crecimiento ecológico. Así como ajustar las políticas en materia de educación, competencias profesionales y formación al nuevo modelo de crecimiento. Los futuros aumentos de productividad y las oportunidades de reinserción laboral dependerán de que los trabajadores posean las competencias profesionales y la formación adecuadas para responder a las necesidades de la nueva economía. Que las iniciativas de educación, formación y adquisición de competencias se ajusten para que la transición profesional sea efectiva y justa. Lo que pasa por lograr un sistema educativo de calidad y con capacidad de respuesta, mejorar el acceso a las profesiones altamente cualificadas y poner el acento en las iniciativas de formación dentro de los programas activos de mercado de trabajo.

El aumento del empleo en sectores en que el crecimiento puede apoyarse sobre bases firmes podrá compensar la pérdida constante en otros sectores, como la construcción. Siendo necesaria una trayectoria diferente de la del crecimiento anterior a la crisis, cuyo impulso procedía de un sector productivo intensivo en mano de obra escasamente cualificada y una demanda interna impulsada por la deuda, concretamente, de la inversión en vivienda.

A la vez, se precisa un cambio completo en la regulación laboral, que permita promover la creación de empleo de calidad facilitando la transición a ese nuevo modelo de crecimiento, para centrarse en aumentar la flexibilidad interna

(ajustes salariales y de horas de trabajo); en impedir los contratos temporales injustificados; en hacer que el despido solo sea la última opción de ajuste; en centrar la flexibilidad y la productividad en la elevada formación y el incremento del capital humano; y en permitir que los salarios crezcan de acuerdo con ello, mediante la estabilidad de los convenios colectivos.

Además, es necesario promover políticas activas de empleo, al tiempo que se presta apoyo adecuado a los desempleados. Para lo cual se requiere reforzar los sistemas públicos de empleo, dotándoles de recursos adicionales (el porcentaje del gasto total en programas activos de mercado de trabajo es inferior al 18 por ciento, lo cual contrasta con países como Alemania, que invierte más del 35 por ciento). Así como mejorar las estrategias de activación, mejorar la orientación de los subsidios a la contratación, y mejorar aún más las medidas de coordinación con las Comunidades Autónomas. Podría considerarse incluso la posibilidad de que las transferencias de fondos a las oficinas de los servicios públicos de empleo se vinculasen a sus resultados en términos de colocación de trabajadores, como se ha hecho en otras economías avanzadas, por ejemplo, en Nueva Zelanda y Suiza.

Finalmente, urge un plan de choque para mejorar las perspectivas de empleo de los jóvenes, que reduzca las tasas de abandono escolar; mantenga a los jóvenes en contacto con el mercado de trabajo; y adapte las medidas de apoyo a las necesidades reales de los jóvenes. Para garantizar que la juventud española desempeñe el papel central que le corresponde en la transición hacia un nuevo modelo de crecimiento.



EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD

EN ESPAÑA: CRISIS, RETOS Y REFORMAS



Inmaculada Cebrián

Departamento de Economía de
la Universidad de Alcalá

LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA ESPAÑOLA TIENE UN COMPORTAMIENTO QUE CONSTITUYE UN DESAFÍO DIFÍCIL PARA LA ACTIVIDAD REGULATORIA DEL ESTADO Y OTROS ENTES PÚBLICOS

Las empresas españolas se ajustan a los vaivenes productivos modificando el tamaño de sus plantillas a través de la creación o destrucción de empleo. Como resultado, el nivel de empleo se ha convertido en uno de sus principales instru-

mentos de ajuste. Desde la década de los noventa, se han puesto en marcha diferentes reformas laborales con el objetivo final de romper esta inercia, que en gran medida se achaca al elevado nivel de temporalidad existente en el mercado de trabajo español. Entre otros instrumentos se han utilizado diferentes medidas de fomento de la contratación indefinida para restablecer la estabilidad laboral, reducir la temporalidad y acabar con la segmentación del mercado de trabajo. Ahora bien, todos estos cambios legislativos deben ir acompañados de un sistema productivo que los canalice y permita que la productividad y el empleo mejoren. Sin embargo, hay dos cuestiones que a veces no se tienen suficientemente en cuenta. Una tiene que ver con el hecho de que el mercado de trabajo, por sí mismo, ni crea ni destruye empleo, solo transmite la evolución de los mercados de productos al empleo (Luis Toharia). Y la otra se refiere al hecho de que la norma no crea empleo, pero sí puede transformarlo (M. Emilia Casas).

Si se repasan las cifras más características de la situación del mercado de trabajo español y su modelo de contratación junto con la evolución de los niveles de producción, se pone de manifiesto la tan temida y criticada segmentación del mercado de trabajo español y su posible relación con las instituciones del mercado de trabajo y con la organización del sistema productivo. No parece que se esté produciendo un cambio de

rumbo, ni una mejora de los resultados, ni una reducción de la segmentación, ni una mejora de la estabilidad laboral. Al contrario, la tasa de temporalidad sigue siendo elevada, el peso de la contratación temporal año a año sigue siendo el mismo entre los nuevos empleos, los contratos indefinidos no consiguen el papel que les corresponde, el empleo a tiempo completo va cediendo a favor del tiempo parcial y la contratación indefinida no despeg.

La economía española ha sufrido desde el último trimestre de 2007 un período de destrucción de empleo y reducción de la producción sin precedentes (véase el gráfico 1). En 2009, las tasas de variación del PIB y del empleo cayeron más allá del -4 y el -6 por ciento respectivamente. En cambio, la productividad creció hasta el 3,2 por ciento. Las mejoras de competitividad logradas por la mayor productividad y la deflación salarial no consiguieron crear empleo, ni mejorar el resto de los indicadores laborales. La tasa de paro llegó a estar por encima del 27 por ciento, con más de 6 millones de personas desempleadas, entre las que un 50 por ciento eran parados de larga duración. A pesar de una ligerísima mejoría en 2010, las tasas de variación del PIB y del empleo volvieron a caer y de nuevo se alcanzaron de niveles negativos. Solo a partir de la segunda mitad de 2013 se moderó la caída y en 2014 las tasas volvieron por fin a ser positivas.

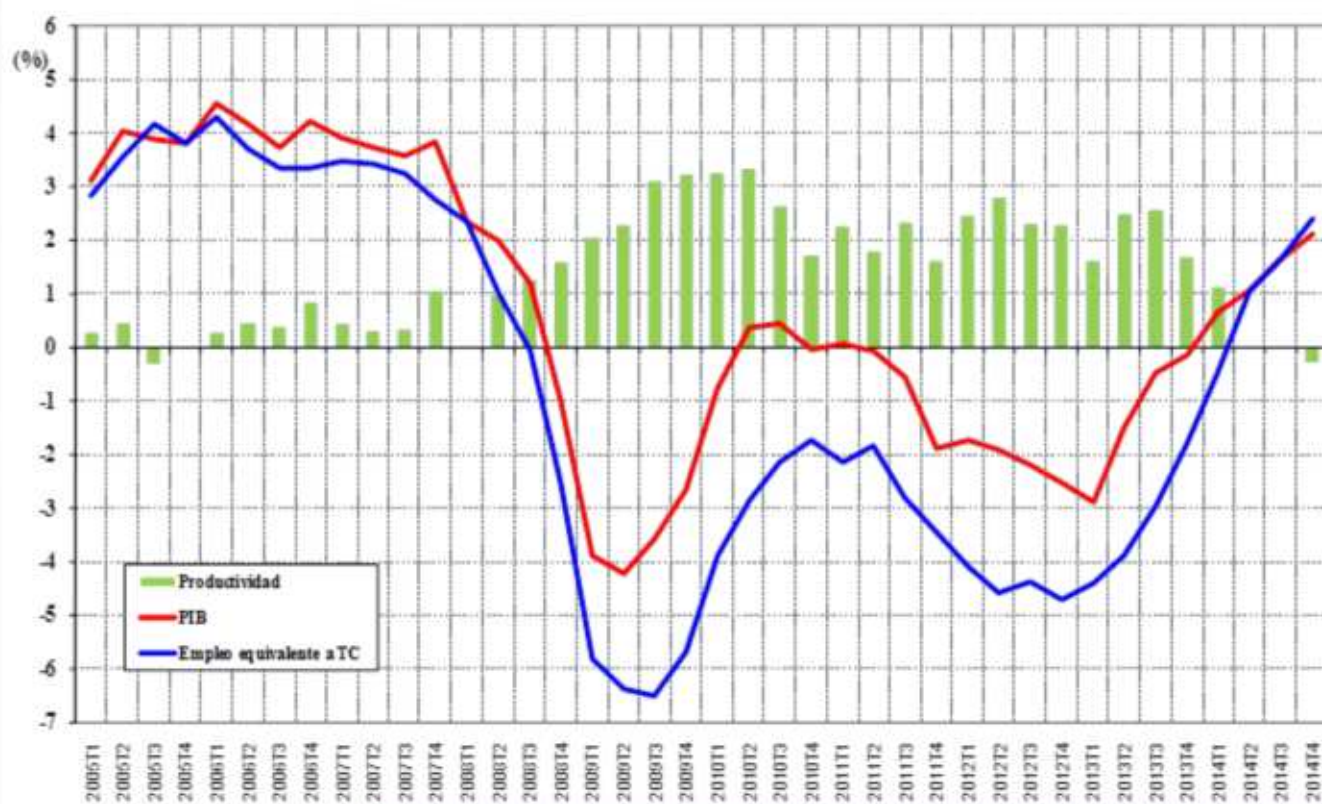


Gráfico 1. Evolución de la tasa de crecimiento interanual del PIB, el empleo y la productividad (Fuente: Cuentas Económicas, Contabilidad Nacional Trimestral de España, base 2010, INE).

El hecho de que el empleo se destruyese a un ritmo mayor que la producción, explica que la productividad mantuviera tasas de crecimiento positivas durante todo el periodo de crisis, en algunos años llegando a más que triplicar la tasa de crecimiento de los mejores años de la etapa expansiva anterior. Pero desde que la economía comenzó a recuperarse en 2014, las tasas de crecimiento de la productividad han vuelto a ser prácticamente nulas e incluso negativas, porque la recuperación del empleo sigue de cerca o incluso supera a la producción. Este comportamiento anticíclico de la producti-

vidad no resulta nada halagüeño. La realidad de la economía española, a lo largo del tiempo, y sobre todo en los momentos de crisis, se vuelve cada vez más complicada.

Además, el empleo que se está creando tras el repunte de la economía no parece ser el necesario, ni en cantidad, ni en calidad.

Todavía estamos lejos de recuperar los 3,3 millones de empleos destruidos hasta el primer trimestre de 2015, y de reducir el volumen de desempleados que creció en 3,6 millones de personas, dejando 5,4 mi-

llones de personas desempleadas y una tasa de desempleo del 23,8 por ciento al inicio de 2015.

En relación con la calidad, qué se puede decir si no solo se mantiene una tasa de temporalidad próxima al 25 por ciento, sino que se han añadido nuevas dosis de flexibilidad y precariedad al haber ganado peso el empleo a tiempo parcial. En 2008, la tasa de parcialidad se mantenía estable en torno al 12 por ciento, pero desde entonces ha crecido hasta llegar al 17,5 por ciento en 2015. Una parte de este crecimiento puede tener que ver con los ajustes internos de las empresas ante la crisis, al poder utilizar jornadas reducidas para mantener un puesto de trabajo, aunque en los últimos tres años se nota el impulso de las reformas iniciadas en 2012 al flexibilizar el uso de las horas extraordinarias y complementarias.

En España son muy importantes la estacionalidad, temporalidad y parcialidad en la contratación laboral

A todo esto hay que añadir que los contratos indefinidos no consiguen el papel que les corresponde y los cambios legislativos a su favor no logran animarla. Un ejemplo claro puede encontrarse en el escaso papel que han jugado las figuras contractuales de carácter indefinido que más eco han tenido tras los cambios legislativos puestos en marcha desde 2012. Así, a lo largo de 2014, la figura del «contrato de emprendedores» (RDL 3/2012, Ley 3/2012, Ley 16/2013) solo registró 98.751 contratos nuevos, es

decir, un 7,3 por ciento del total de contratos indefinidos. Y los contratos indefinidos de «tarifa plana» (RDL 3/2014, RDL 1/2015) solo registraron 180.072 contratos, que representaban un 13,3 por ciento sobre el total de la contratación indefinida.

No parece que las últimas reformas del mercado de trabajo hayan tenido suficientemente en cuenta la estructura productiva de la economía española, lo que de alguna manera está condicionando sus efectos, sobre todo aquellos que recaen directamente sobre el empleo y el paro. La productividad española sigue manteniendo su comportamiento anticíclico, los problemas estructurales de la economía siguen estando ahí y, si ésta resurge, es gracias al tirón de sectores productivos que hacen uso intensivo de la mano de obra, con un elevado grado de estacionalidad y temporalidad, a lo que hay que añadir un aumento de la parcialidad, con escasos niveles de productividad, lo que redundará en empleos precarios, inestables y de corta duración.

Resulta imprescindible que los sectores productivos que tiren de la economía sean aquellos con elevado valor añadido e innovadores, que inviertan en tecnología y empleen a una población cada vez más y mejor formada. Mientras que no haya una buena relación entre el capital físico, el empleo y la tecnología será muy difícil lograr una mejora definitiva de los niveles de empleo y un crecimiento económico estable en el largo plazo.



TRABAJO Y EMPLEO. **DESAFÍOS DE UN MUNDO EN CAMBIO**



José Manzanares Nuñez
Militante de IS-PSOE

A LO LARGO DE LA CRISIS, LAS RENTAS DEL TRABAJO HAN DISMINUIDO FUERTEMENTE, Y LAS DEL CAPITAL HAN AUMENTADO. **ES PRECISO VALORAR DE MANERA OBJETIVA EL TRABAJO, Y REEQUILIBRAR LA DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO SOCIAL¹**

¹ Esta colaboración forma parte de la intervención realizada el 8 de septiembre 2015 en el XXV Economic Forum de Krynica (Polonia), Panel Sindical: Labour Market-Challenges in a Changing World.

I. UN MUNDO EN CAMBIO. RETOS Y DESAFÍOS

Existe una amplia literatura (y gran número de autores de diferentes disciplinas) que han venido analizando el desarrollo y alcance de los cambios tecnológicos, económicos, sociales, medioambientales... en torno a un fenómeno en el que interactúan: la creciente «mundialización de la economía» o «globalización»¹. Nos quedamos con la visión de Ulrich Beck, para quién la globalización significa una «desespaciación» (deslocalización) de lo social: la vinculación territorial del trabajo pone a la población trabajadora en desventaja en el reparto de los riesgos globales de la globalización que amenazan y destruyen principalmente las condiciones existenciales del trabajo nacional local: «se impone, pues, abordar la cuestión de una «globalización responsable». En una sociedad altamente autocrítica... el diálogo, la política y la democracia transnacionales tienen también posibilidades de configuración»².

Como complemento citamos a Ha-Joon Chang³, para quien las «grandes decisiones económicas son adoptadas por las grandes empresas»: las 200 empresas más grandes son responsables, entre todas, de cerca del 10 por ciento de la producción mundial. Se estima que entre el 30 y el 50 por ciento del comercio

internacional de bienes manufacturados es, en realidad, comercio intraempresas, o transferencia de *inputs* e *impouts* dentro de la misma empresa multinacional, con presencia en múltiples países: «sin embargo, los esfuerzos de las empresas por crear nuevos mercados, tan solo obtienen éxitos marginales (en el empleo)... la reingeniería y la automatización sustituyen aceleradamente a la mano de obra, y reducen la demanda efectiva en muchos países»⁴.

Por otra parte, ha surgido un nuevo y decisivo integrante de la economía: el «explosivo crecimiento de las finanzas» (incluida la «ingeniería financiera»). En este «modelo», los mercados de derivados han crecido a un ritmo más rápido que las finanzas de «la economía productiva». Antes de la década de 1980, eran mercados marginales, pero en 2011 el FMI estimó que el mercado mundial de derivados ascendía a 648 billones de dólares, en términos de «valor pendiente de pago» (es decir, el valor total de las «apuestas», que suele superar en muchos múltiplos el valor de los activos subyacentes). Para ver la magnitud de esa cifra, «el valor de mercado» de los contratos propiamente dichos (27 billones de dólares), se puede comparar, para tener una dimensión del problema, con los 110 billones de dólares de activos bancarios y los 70 billones de dólares del PIB mundial⁵.

Lo mismo puede decirse del sector financiero en su conjunto: entre 1989 y 2007, la ratio del stock de activos financieros respecto de la pro-

1 Artículo de wikipedia (<https://es.wikipedia.org/wiki/Globalizaci%C3%B3n>).

2 «Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización». Ulrich Beck. Paidós, 2000 (pp. 39 y 71)

3 «Economía para el 99 por ciento de la población» Ha-Joon Chang. Debate, 2015. (pp. 164-165).

4 «El fin del trabajo». Jeremy Rifkin. Paidós, 1996.

5 Obra citada de Ha-Joon Chang (p. 272).

ducción mundial aumentó de 1,2 a 4,4 (por ejemplo, en Reino Unido llegó a más del 700 por ciento en 2007 y en USA en más de 900 por ciento a comienzos de la década 2000).

El surgimiento de las «nuevas finanzas» o «capitalismo financiero» no han afectado solamente al sector de la Banca, sino que también han modificado significativamente la manera de dirigir las empresas no financieras: el primer cambio importante fue una reducción aún mayor del horizonte temporal de la gestión, lo que ha dado lugar a una «alianza impía» entre los directivos de las grandes empresas y los accionistas (diferentes formas de Fondos), orientados al corto plazo, incluso en detrimento de la calidad del producto, del empleo⁶... Revirtiendo, incluso la principal finalidad empresarial de centrar su objetivo en desarrollar sus capacidades productivas a largo plazo: entre 2001-2010 las grandes empresas repartieron el 94 por ciento de sus beneficios (USA) y el 89 por ciento (RU), reduciendo drásticamente la inversión productiva.

En los ocho años anteriores a la crisis, la proporción de los activos financieros en relación con la producción global casi se ha cuadruplicado

Finalmente, este «sobredesarrollo» del sector financiero o «economía de casino» ha propiciado la desregulación, con el consabido riesgo que nos ha llevado a una crisis que todavía perdura (ajuste fiscal con desempleo, deva-

luación salarial, crecimiento de la desigualdad, debilitamiento de los sindicatos...), que todavía padecemos (Leman Brothers, 2008), junto con el desarrollo de las «puertas giratorias», deterioro de lo público, corrupción... entre otras lacras.

El resultado es que aparecen signos de retroceso social en el plano nacional, comunitario y, sobre todo, internacional —disfrazado de «globalización» como forma de subsumir identidades, realidades y responsabilidades de diferentes agentes—. Hoy, igual que en los inicios del capitalismo, perduran y parecen acrecentarse signos de desigualdad social. En los últimos años se ha invertido el signo de la redistribución de la riqueza, con una política de reparto injusto: casi el 50 por ciento de la riqueza mundial está en manos del 1 por ciento de la población. El 1 por ciento de la población más rica acumula 110 billones de dólares (65 veces mayor que la mitad más pobre). En EEUU el 1 por ciento más rico ha acumulado el 95 del crecimiento posterior a la crisis de 2009, mientras que el 90 por ciento se ha empobrecido aún más. Igual ocurre en 24 de los 26 países analizados: 7 de cada 10 personas en todo el mundo vive en países donde la desigualdad se ha incrementado

Según sucesivos Informes sobre Desarrollo Humano, elaborado por la ONU (PNUD)⁷, la mundialización de la economía tiene ahora características que provocan una fuerte tensión entre la libre apertura y la necesidad de reglamentación, para evitar la marginación y

6 Obra citada de Ha-Joon Chang (Pág- 277).

7 Informe de Desarrollo Humano 2014 del PNUD.

la miseria: 2.200 millones de personas en el mundo son pobres o se encuentran al borde de la pobreza. De ellas, 1.200 millones viven con 1,25 dólares al día o menos. 1.500 millones de personas, de 91 países, viven en situación de pobreza multidimensional, con carencias en salud, educación y nivel de vida. Aumenta la pobreza y la exclusión social. La caída del gasto social (a pesar de aumentar la riqueza mundial) ha incrementado la desigualdad entre ricos y pobres (índice de Gini), mediante la regresividad fiscal, con mayor peso en los impuestos indirectos y un creciente deterioro de los servicios públicos esenciales.

II. EL PAPEL DEL TRABAJO

El trabajo, históricamente, ha venido siendo valorado y dignificado por no ser un objeto o servicio de «compraventa», sin más. Son personas las que lo prestan, y debe concebirse/contemplarse con determinadas condiciones o derechos, como al menos desde 1919 viene considerando la Organización del Trabajo (OIT).

Desde mediados del siglo XIX, en que aparecen los primeros sindicatos de clase —superando los sindicatos de oficio o de rama existentes—, uno de sus primeros objetivos fundacionales es la lucha por la emancipación de los trabajadores. Esto es, la conquista de unas condiciones de trabajo y de vida dignas, la búsqueda de un reparto de la riqueza más equilibrado a través de mejoras sociales: educación, sanidad, vivienda... y el desarrollo de derechos para todos, basado en la igualdad, o en términos actuales, en eliminar la marginación/pobreza y la exclusión social.

A lo largo del siglo XX se ha ido fraguando el Estado de bienestar con grandes sacrificios y luchas sociales, estableciendo un «Pacto Social» sobre un modo de producir y vivir en paz y democracia. En efecto, en nuestros países desarrollados y en cualquier región del mundo que se incorpore al modo de producción capitalista, el empleo es un elemento fundamental del vínculo social que, junto con otros derechos sociales, ha conformado durante años el «modelo de sociedad de desarrollo» que, ahora, con el pretexto de las «reformas estructurales», se quiere eliminar o recortar en aspectos fundamentales. ¿«Volver a empezar», a «revisar» el modelo de sociedad construida con esfuerzos, luchas y sacrificios de generaciones de trabajadores y trabajadoras?

En la actualidad, a pesar de su omnipresencia en nuestras vidas, el trabajo es un tema relativamente menor para la economía; es un mero «consumidor»: valorado por «los ingresos/renta», como «capacidad de compra»... Sin embargo, para la mayor parte de las personas, el trabajo es mucho más que un simple medio para obtener ingresos: efectos psicológicos personales, familiares y sociales. Para el citado Ha-Joon Chang, «El trabajo se ha convertido en el familiar loco de la economía cuya existencia nos incomoda y fingimos ignorar. Sin embargo, si no nos tomamos más en serio el trabajo, no podremos construir una economía más equilibrada y una sociedad más plena»⁸. Para el movimiento sindical, el empleo es la forma de compartir valores y vínculos con la sociedad en la que trabajamos y vivimos. La

8 Obra citada de Ha-Joon Chang. (pp. 335-336).

«dignidad del trabajo», los derechos laborales y sociales, no solo conforman la identidad personal, la dignidad, la autoestima... sino que le dan sentido comunitario y solidario como ciudadano («modelo de sociedad»).

Si la era industrial, según Rifkin, acabó con la esclavitud, la era de la información acabará con el empleo masivo. Las nuevas tecnologías prometen para el siglo XXI un enorme incremento de la producción de bienes y servicios. Sin embargo, para ello se necesitará solo una pequeña fracción de los actualmente empleados. Como el futuro se perfila con fábricas casi vacías de humanos y con empresas virtuales, cada persona y cada país deberá hacerse la siguiente pregunta: «¿cómo será posible la sociedad, la democracia, la libertad y la Seguridad Social en la sociedad posterior al trabajo?»⁹

Sin una valoración adecuada del trabajo, es imposible construir una economía equilibrada y una sociedad plena

Se plantea con urgencia para el movimiento sindical, mediante la negociación y la presión, el reparto de la productividad mediante la reducción del tiempo de trabajo: trabajar menos para trabajar todos y todas, como alternativa al desempleo, al trabajo precario (temporal o parcial involuntario), a la economía informal... con una disminución o falta de derechos sociales.

9 Rifkin. Op. Cit. «Un mundo sin trabajadores» (pág. 77-81).

Se trata de frenar y superar la creciente transferencia de rentas del trabajo —a través de la creciente productividad generada por la tecnología, combinada con una mayor explotación y competencia de los asalariados— hacia las rentas del capital, empobreciendo a los trabajadores y a las trabajadoras.

Podemos concluir, retomando a Galbraith, que «...un mayor equilibrio en la distribución de la riqueza, se traduce en una fuente de paz social, y esa paz social es tan importante para los ricos como para los pobres».

III. CONCLUSIONES

La lucha por un modelo de crecimiento y desarrollo económico sostenible a nivel global, pero con derechos, es uno de los mayores retos y preocupaciones recientes del movimiento sindical internacional ante los retos de la globalización y su manipulación ideológica. Para ello, se plantea:

III.1. Con el fin de evitar que se produzca la exclusión humana y productiva de una gran parte de la sociedad mundial, el debate de crecimiento económico y reparto de la riqueza es necesario, de forma crucial y con necesidad de compromisos claros y urgentes para el mundo sindical y para la ciudadanía: empleo decente, bienestar social, sostenibilidad medioambiental... Así, el axioma sindical por excelencia ha sido mantener la imposibilidad del progreso económico sin que, a la vez, se plantee el progreso social: «crecer repartiendo», frente al argumento neoliberal de «Primero crecer, y luego, repartir». Porque

luego, nunca llega el momento del reparto. Considerada en conjunto, la divergencia entre productividad y salarios implica que la proporción del valor añadido que se destina a los salarios disminuye con el tiempo, reduciéndose así la parte destinada al factor trabajo y aumentando las desigualdades de ingresos.

III.2. Trabajo y bienestar social para todos, debe de ser el primer compromiso político de los progresistas, partidos, sindicatos y organizaciones sociales que convergen en torno al lema de «¡Otro mundo es posible...!». Estos valores y derechos dan sentido a un proyecto de «justicia global» de crecimiento, desarrollo, innovación... Son elementos de socialización y legitimación de nuestras democracias industriales —ahora ya postindustriales— por parte de la mayoría de la población, en el convencimiento de que sin cohesión social, la paz...no es posible, la cohesión económica, a escala, local, regional o global.

III.3. Este modelo de Sociedad del Bienestar, lejos de ser «reducido», debe de servir de referencia para los grandes debates que están en la «agenda de la globalización» (OMC, TTIP,...), donde el empleo con derechos y protección («cláusula social» OIT), el desarrollo sostenible, la cooperación internacional... sean la «centralidad» de las alternativas económicas y políticas en el ámbito nacional, europeo e internacional.

III.4. En concreto, es denunciado y necesario erradicar, de forma urgente, el trabajo forzoso (21 millones de personas) y el trabajo infantil

(123 millones de niños y niñas) que todavía siguen existiendo en determinados países. Además, según datos de la OIT los que trabajan más y en peores condiciones en todo el mundo, son los más pobres. Por todo ello, cobra especial importancia defender y generalizar las Normas Internacionales del Trabajo de OIT. En el umbral del siglo XXI, se trata de desarrollar estos derechos sociales como la mejor alternativa a la barbarie actual de la globalización sin regulación, sin normas... que de forma creciente tanta pobreza y sufrimiento acarrea a dos tercios de la población mundial.

III.5. A largo plazo, en los términos actuales en los que se desarrolla la globalización, según diferentes datos y estudios, es evidente que un crecimiento económico permanente no es social, ni medioambientalmente sostenible, por lo que es ineludible apostar por un progresivo cambio de paradigma: «transición a otro modelo de desarrollo» («economía productiva vs economía especulativa»). Llama la atención que, a la hora de crear empleo, se mire tanto al mercado de trabajo y tan poco (y ahora, sorprendentemente, menos que nunca) hacia la necesidad de contar con una estrategia de política económica (desarrollo sostenible, economía productiva...) que permita asegurar un crecimiento robusto y sostenible a largo plazo, cambiando el «patrón de crecimiento»¹⁰.

10 Por una globalización más justa. Crear oportunidades para todos. OIT, 2004. (Parte III. La gobernanza de la globalización).



¿CUÁNTO TIENE QUE CRECER LA ECONOMÍA ESPAÑOLA PARA **CREAR EMPLEO**?



José Ignacio Pérez Infante
Economista

Miembro de la Asociación
Española de Economía del
Trabajo y de Economistas
Frente a la Crisis

A LO LARGO DE LA CRISIS, LA PRODUCTIVIDAD AUMENTÓ FUERTEMENTE EN LA FASE CONTRACTIVA, Y MUY DÉBILMENTE EN LA FASE DE ESTABILIZACIÓN Y CRECIMIENTO. ESTO ÚLTIMO ESTÁ FACILITANDO LA CREACIÓN DE EMPLEO

El umbral de creación de empleo (U.C.E.) se puede definir como el crecimiento del PIB real o en volumen (una vez deflactado por la inflación) necesario para que la economía comience a crear empleo neto, y coinci-

de con el aumento de la productividad por ocupado que se calcula con las estimaciones de la Contabilidad Nacional (PIB real/empleo equivalente a tiempo completo). De forma que si el PIB aumenta menos que el citado umbral —o sea, que la productividad por ocupado—, el empleo disminuirá, por lo que para que éste aumente el PIB tiene que crecer más que el umbral.

En el segundo trimestre de 2015, el incremento interanual de la productividad en relación con el mismo trimestre de un año antes, fue el 0,2 por ciento, con lo que solo con un aumento del PIB de ese porcentaje se crearía empleo neto. Como el PIB creció en ese trimestre el 3,1 por ciento, el incremento del empleo equivalente a tiempo completo (que tiene en cuenta la jornada media trabajada por el conjunto de los ocupados) ha ascendido en ese período al 2,9 por ciento. Ese crecimiento de la productividad por ocupado, el umbral de creación del empleo, ha sido desde inicios de 2014 (0,2 por ciento en el conjunto de 2014 y 0,1 por ciento en el primer semestre de 2015) muy inferior al de los años anteriores (2 por ciento en 2011, 2,5 por ciento en 2012 y 2,1 por ciento en 2013), con lo que en el último año y medio ha bastado con un avance del PIB muy inferior, más de la décima parte menos, que en los períodos precedentes para que la economía española genere empleo neto.

En ello se ha apoyado el gobierno para insistir hasta la saciedad en la defensa del éxito de la reforma laboral aprobada en 2012. La base de la constatación de ese éxito estaría

en que esa reforma laboral, al favorecer la flexibilidad interna de las empresas mediante las mayores posibilidades de modificación de las condiciones de trabajo y la devaluación salarial (que llaman devaluación interna), limita la extinción de los contratos y el despido de los trabajadores a la vez que facilita la creación de nuevo empleo. Pero esta defensa de la reforma laboral encubre, al menos parcialmente, la realidad y merece alguna discusión.

Lo primero que conviene tener en cuenta es que la evolución a medio y largo plazo de la productividad por ocupado, es claramente anticíclica, al aumentar mucho menos en las fases de recuperación y expansión económica que en las de crisis y recesión económica: el aumento medio del período expansivo 2001-2007 fue el 0,4 por ciento, llegando en 2005 a ser solo del 0,1 por ciento, para ascender a más del doble, el 0,9 por ciento, en el primer año de crisis, 2008, elevarse en el resto del período de crisis, en su mayor parte de recesión, 2009-2013, hasta el 2,4 por ciento, y retroceder hasta situarse en el 0,2 por ciento en el último año y medio de recuperación económica.

Es decir, que parece que el descenso del umbral de creación del empleo, más que reflejar un cambio estructural de la economía y el mercado de trabajo español derivado de la reforma laboral de 2012, ratifica el comportamiento de la productividad por ocupado, que desde el inicio de la década de los ochenta del pasado siglo es notablemente anticíclico. Y cuyo crecimiento en las fases de recupera-

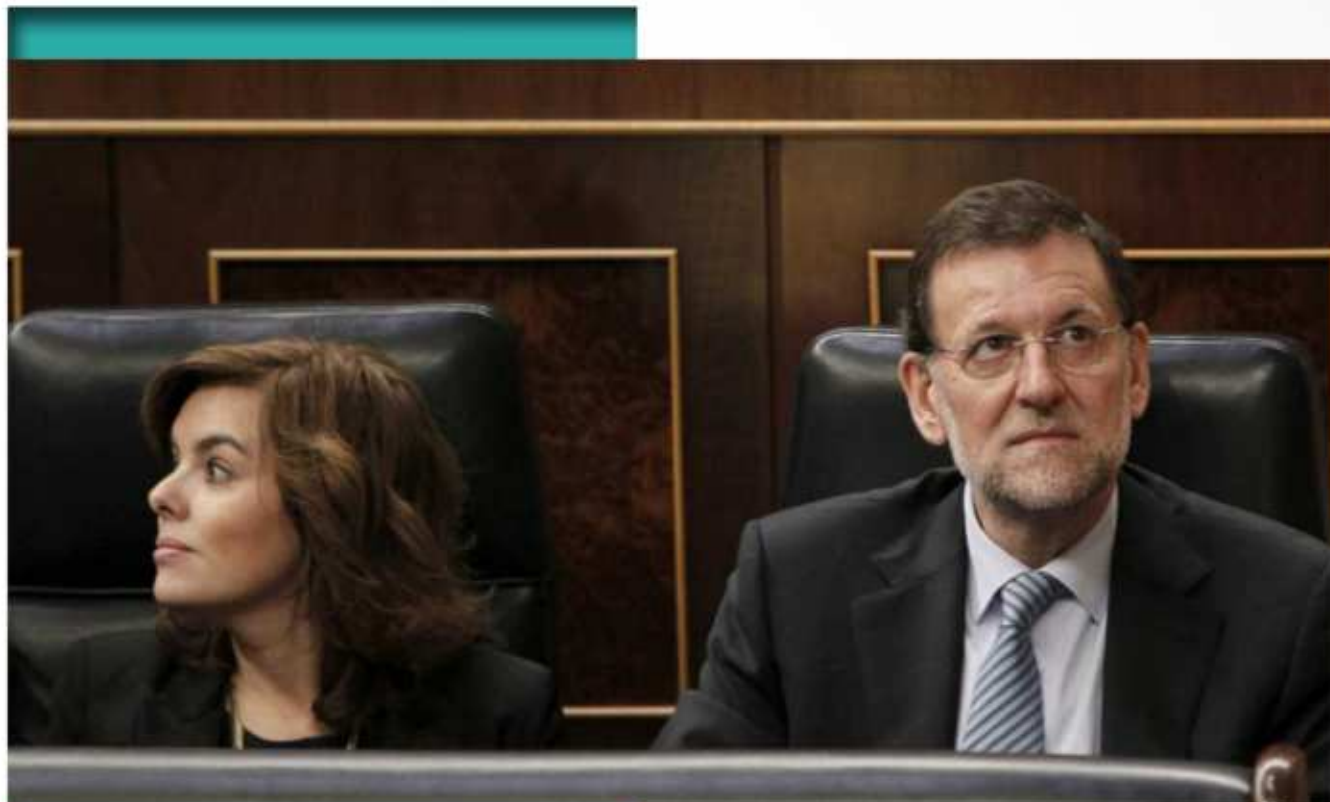
ción es muy inferior al de las fases de crisis y recesión económica. Y ese comportamiento anticíclico de la productividad es consecuente con que el empleo en España es muy fluctuante, notablemente más que en otros países desarrollados y, en concreto, que en los del resto de la zona del euro, al aumentar mucho más que proporcionalmente que el PIB, en las expansiones y disminuir también mucho, proporcionalmente más que el PIB, en las crisis y recesiones, lo que se traduce en un valor de la elasticidad empleo-productividad (incremento relativo de la población ocupada/incremento relativo del PIB) muy elevada, muy superior a la unidad, 2,5 en el período 2001-2014, muy por encima que la de la media de la zona del euro, 0,5 en el mismo período.

El factor esencial de la creación de empleo está siendo el descenso en el crecimiento de la productividad, y no la reforma laboral

Y ello es así porque los ajustes de la mayoría de las empresas a los cambios de la situación económica son, principalmente, vía modificaciones del nivel de empleo, y no por otros procedimientos, como, por ejemplo, la modificación de la jornada laboral en Alemania. La explicación de este tipo de ajustes de las empresas españolas puede ser doble. Por un lado, por el modelo productivo predominante de la economía española, caracterizado por la importancia relativa, mayor que en otros países de nuestro entorno, de la actividad económica y el empleo de la cons-

trucción y de las ramas relacionadas con el turismo, muy estacionales y de carácter temporal, en la naturaleza inestable de muchos puestos de trabajo en la mayoría de los sectores económicos, y el elevado peso relativo, también muy generalizado, del empleo de baja cualificación y de escasa productividad, mucho más fácilmente de contratar y de extinguir que el de mayor cualificación y productividad. Por otro lado, por la mayor facilidad en España que en otros países para la contratación temporal (el segundo país, tras Polonia, de la UE en tasa de temporalidad), más que por una regulación legal más flexible que en otros países por la falta casi absoluta de control de esa forma de contratación, que favorece su utilización irregular, abusiva, e incluso fraudulenta en muchos casos en los que la contratación debiera haber sido indefinida.

Y es que, además, si hubiera tenido tanto éxito la reforma laboral de 2012 por la mayor flexibilidad interna y salarial de las empresas, no se habrían extinguido tanto contratos y despedido tanto trabajadores a partir de 2012 (la reforma se aprobó en febrero de ese año), y se habrían mantenido o «atesorado» a muchos trabajadores que, en cambio, acabaron en el paro, utilizándolos por las empresas menos intensamente o reduciendo su jornada laboral, con lo cual el crecimiento de la productividad que fue muy alto en 2012, el 2,5 por ciento, y en el primer semestre de 2013, cuando todavía se encontraba la economía española en situación de recesión, y que ascendió al 2,3 por ciento, habría tenido que crecer mucho



Momento de la aprobación de la Reforma Laboral de 2012 del Partido Popular.

menos. Mientras que, en cambio, durante la recuperación económica se hubiera intensificado la utilización de esa mano de obra o aumentado su jornada laboral, haciendo menos necesaria la contratación de lo que ha sido, con lo que la productividad, que ha crecido el 0,2 por ciento en 2014 y el 0,1 por ciento en el primer semestre de 2015, tendría que haber aumentado mucho más que lo que lo hizo realmente.

Y es que la reforma laboral de 2012 no ha supuesto ningún cambio del modelo productivo de la economía española ni ha superado la casi absoluta falta de control de la contratación temporal. Aparte de que hay

que tener en cuenta que la reforma laboral de 2012, además de facilitar la modificación de las condiciones de trabajo, que llega al extremo de permitir esas modificaciones por decisiones unilaterales de los empresarios cuando no estén acordadas en convenio colectivo, y la devaluación salarial, también ha facilitado y abaratado considerablemente el despido. Todo ello, en una fase tan depresiva de la economía española como la de 2012 y el primer semestre de 2013, ha servido más para intensificar la destrucción del empleo y ajuste del tamaño de las plantillas que para mantener a los trabajadores en las empresas, como en contra de toda evidencia mantiene el Gobierno, a lo que también ha contribuido, sin duda, el efecto negativo sobre la demanda interna de la política de austeridad y de reducción salarial.



POPULISMO

Y LA NUEVA IZQUIERDA



Leonardo Muñoz

Profesor de Filosofía

LAS CONFIGURACIONES POPULISTAS SURGEN COMO UNA NEBULOSA IDEOLÓGICA BASADA EN EL SENTIMIENTO DE SER VÍCTIMAS DE UN SISTEMA INJUSTO Y EN SOLIDARIDAD CON LOS QUE SIENTEN SERLO TAMBIÉN

Los diversos movimientos que configuran la nueva izquierda española poseen un claro carácter populista. No entiendo por populismo demagogia e indefinición ideológica, sino un tipo de proceso político dirigido a la constitución de un

amplio grupo social dispuesto a conquistar el poder, en nuestro caso por medios democráticos.

Gramsci, autor admirado y seguido por muchos dirigentes de PODEMOS, distingue entre dominación y hegemonía. Una clase social y sus aliados ejercen la «dominación» cuando tienen a su disposición el aparato del Estado: legislativo, Administración, jueces, policía, etc. Para que el dominio sea duradero es preciso que una gran parte de la sociedad sienta como propios los intereses de la clase dominante; que piense: «si a ellos les va bien a nosotros nos irá bien también». Si mediante la seducción, la convicción y la coerción se logra este objetivo, se posee la «hegemonía». El campo de batalla por la hegemonía es la sociedad civil, y los principales instrumentos los medios de comunicación.

Así pues, dominación y hegemonía son las dos columnas sobre las que se apoya todo sistema político estable. Gramsci no acepta el automatismo en las relaciones entre estructura económica y superestructura que se atribuye a Marx. Si se quiere el poder hay que luchar en la sociedad civil por la hegemonía. En esta lucha tienen una gran importancia los «intelectuales orgánicos», que no son los tradicionales intelectuales orgullosos de su independencia y yoístas hasta la médula, sino militantes implicados en la vida práctica; organizadores, divulgadores y persuasores al servicio de la conquista del poder.

La nueva izquierda considera agónica la hegemonía instaurada en lo que llaman «el régimen de la transición»; por lo tanto, el momento es propicio para configurar lo que el político italiano llama «un bloque histórico», que se haga con la hegemonía y el poder. Los «intelectuales orgánicos» son los numerosos profesores universitarios que desde los medios de comunicación realizan la tarea profética de denunciar el doloroso presente y anunciar un posible futuro mejor.

Para que el proceso sea exitoso, es necesario lograr una configuración populista, algo alcanzado solamente a medias hasta este momento. Ernesto Laclau pone un ejemplo de cómo puede darse un proceso de esta clase. En un suburbio de una ciudad del Tercer Mundo, hay graves problemas de vivienda. Un grupo de vecinos pide a las autoridades municipales que hagan algo para solucionar el problema. La petición no es atendida y otros vecinos añaden nuevas peticiones sobre falta de escuelas, de vigilancia policial o de atención sanitaria. La falta de respuesta establece un abismo entre las instituciones y la población del barrio.

Las demandas terminan articulándose a «nivel equivalencial». Todas comparten el hecho de permanecer insatisfechas, de formar parte de una «cadena equivalencial». Por un lado, cada demanda es algo individual; por otro lado, apunta al conjunto de las otras demandas. Si el proceso avanza, surgirá un sentimiento de solida-

ridad entre los portadores de las demandas insatisfechas, y terminará por constituirse «un pueblo» como actor histórico potencial. Este pueblo no es una clase en sentido marxista, no tiene su naturaleza homogénea. Al «pueblo» pertenecen una gran pluralidad de personas en situaciones muy diferentes, unidas por relaciones equivalenciales.

El agrupamiento de reivindicaciones de un «nivel equivalencial» semejante, tiende a generar un «pueblo»

La constitución del nuevo agente histórico supone una profunda división de la sociedad: por un lado, los supuestos causantes de la situación con sus cómplices; por el otro, los perjudicados. El «pueblo» es menos que la totalidad de los miembros de la sociedad, pero aspira a ser la única totalidad legítima, dado que los responsables del caos actual no pueden ser una parte legítima de la comunidad política.

Teniendo como modelo el brevemente esbozado de Laclau, podemos ver su aplicación a los procesos dados en España. Hasta el año 2008, durante los gobiernos del PSOE y del PP las demandas de la ciudadanía eran atendidas de manera «diferencial», es decir, aisladas unas de las otras. Algunas eran atendidas plenamente, otras parcialmente, y las que no eran atendidas parecían quedar a la espera del que parecía inevitable progreso hacia un estado de

bienestar digno de ese nombre. Pero la crisis del 2008 terminó con esa dinámica. El sistema se vio incapaz de solucionar las demandas que la grave situación generaba. El 26 por ciento de la población, y en mayor proporción los jóvenes, se vieron sin trabajo ni posibilidades de encontrarlo en un futuro próximo. Quienes trabajaban sufrieron una rebaja en sus salarios y en sus derechos laborales. El paro supuso que muchas personas no pudieran pagar sus hipotecas y fueron desahuciadas. Un gobierno socialdemócrata modificó la Constitución dando prioridad al pago de la deuda sobre la atención a las necesidades sociales, lo que supuso que muchas personas de izquierdas pensaran que se habían sobrepasado todas las líneas rojas. Estas y otras demandas no fueron atendidas y la única respuesta fue que había que tener paciencia y que ya escamparía. Las demandas se fueron articulando según una lógica equivalencial, siendo el 25M el punto de partida. La división amigo-enemigo encontró su formulación en las manifestaciones en expresiones como «PSOE-PP la misma mierda es» o «la llaman democracia y no lo es». Faltaba una organización que liderara aquel movimiento anárquico. Fueron los líderes de PODEMOS, en especial Pablo Iglesias, quienes haciendo un uso inteligente de los medios de comunicación propios y extraños, se pusieron al frente del proceso populista. A las víctimas de la situación no se las llamó: la clase obrera, como hacía la vieja izquierda, sino «la gente» o la «gente decente» y a los antagonistas: «la casta» o «el régimen de la



transición». Se suprimieron las banderas rojas y las republicanas. Un movimiento transversal no podía apelar a símbolos momificados por el paso del tiempo. La bandera de PODEMOS era suficiente.

Ernesto Laclau, al hablar sobre el discurso populista, destaca el uso de los «significantes vacíos». Como hemos señalado, en una «relación equivalencial» las demandas no comparten nada positivo; solamente el hecho de estar insatisfechas. Se percibe la situación actual como de grave desorden y se reclama un no definido orden, en el que todas las demandas serán satisfechas. Ex-

presiones como «verdadera democracia», «participación popular», «poder popular» o «reforma de la Constitución», aluden a la plenitud social deseada pero no alcanzada. Los significantes vacíos parecen mostrar debilidad ideológica; Laclau los ve como resultado del heterogéneo terreno social



Pablo Iglesias, líder de PODEMOS durante su intervención en un acto en Oviedo.

del que nacen. Precisamente por eso la figura de un líder se hace necesaria. Él tiene la función homogeneizadora; su propio nombre se transforma en el significante vacío fundamental. Las tendencias anarquizantes tan tradicionales en la izquierda española se oponen a que se produzca la elección de un líder, pero aparentemente la mayoría se muestra dispuesta a aceptar que Pablo Iglesias lo sea. Su precaria posición le exige consolidar un aparato que bajo el pretendido carácter asambleario controle la organización y también deberá articular un discurso mínimamente coherente, lejos de las veleidades del pasado. Todo esto supondrá indicar a muchos la

puerta de salida, probablemente lo intentarán hacer antes de las elecciones de diciembre del 2015.

La vaciedad de los significantes, hace necesario al líder, para reforzar la homogeneización

Como hemos visto, las configuraciones populistas surgen como una nebulosa ideológica basada en el sentimiento de ser víctimas de un sistema injusto y en el sentimiento de solidaridad con los que por diversas razones sienten serlo también. En España, en el proceso de consolida-

ción ideológica del movimiento participen personas procedentes de organizaciones previamente existentes, en su mayor parte de la izquierda extraparlamentaria. Los independientes cargados de ilusión en un primer momento ven como su participación es cada vez menor y comprueban como florecen viejos atavismos de la izquierda desnortada. Así pues, con un aparato ideológico que se nos antoja confuso e inadecuado, deberán afrontar entre otros problemas:

1. La defensa del derecho a decidir no permite la configuración de un «pueblo» en el sentido populista.
2. La pretendida recuperación de la «soberanía» es incompatible con la soberanía compartida de la Unión Europea.
3. No se hace un análisis serio de la situación de decadencia en que se encuentra el capitalismo. Todos los problemas parecen causados por la corrupción de los políticos y la avaricia de los ricos.
4. Inicialmente PODEMOS, en clara congruencia con sus ideales de constituir un movimiento renovador del sistema, se negaba a presentarse en coalición con otros partidos, especialmente con la estancada y burocratizada IU. Las elecciones de septiembre en Cataluña suponen la ruptura con este principio.
5. La identificación que gran parte de la ciudadanía hace de PODEMOS como

un grupo de izquierdas obliga a buscar los votos fundamentalmente en el terreno tradicional de IU y del PSOE. La estrategia triunfará solamente si IU desaparece y el PSOE queda como un partido marginal. En el fondo se trata de PSOE o PODEMOS. La consolidada estructura del PSOE hace difícil este proceso salvo que entre en una dinámica autodestructiva por carencia de ideas claras y líderes capaces.

6. Los referentes internacionales de PODEMOS se encuentran desprestigiados como es el caso de Syriza en Grecia.

Laclau hablando de lo que llama «significantes flotantes» afirma que basta que los significantes vacíos mantengan su radicalismo, es decir, su capacidad de dividir a la sociedad en dos partes pero que sin, embargo, la cadena de equivalencias que ellos unifican, cambie (al menos parcialmente) para que la operación populista adquiera un signo político opuesto, en nuestro caso que mute en un populismo de derechas. El proceso no es raro, hoy en Francia el Frente Nacional recoge muchos votos en barrios que tradicionalmente votaron al Partido Comunista. Si la izquierda fracasa en el reto que ahora se le presenta, es muy posible que surja un populismo de distinto signo. En Europa ya está sucediendo.

(Anotación al presente artículo fue escrito en agosto de 2015.)



Manifestación en Madrid el 1º de mayo de 1936. De izquierda a derecha, Santiago Carrillo, Francisco Largo Caballero, Luis Araquistáin, José Díaz y Trifón Medrano.

LA REPÚBLICA DE LOS TRABAJADORES. LA SEGUNDA REPÚBLICA Y EL MUNDO DEL TRABAJO

FRANCISCO LARGO CABALLERO SE DESENVOLVIÓ COMO MINISTRO DE TRABAJO DURANTE ALGO MÁS DE DOS AÑOS, DEL ABRIL DE 1931 A SEPTIEMBRE DE 1933, PRIMERO EN EL GOBIERNO PROVISIONAL DE LA REPÚBLICA Y DESPUÉS EN LOS GOBIERNOS QUE PRESIDIRÍA MANUEL AZAÑA EMANADOS DE LA COALICIÓN DE REPUBLICANOS DE IZQUIERDA Y SOCIALISTAS. DESTACAMOS AQUÍ LO QUE SE HA DENOMINADO POR HISTORIADORES Y JURISTAS COMO EL DESARROLLO DE «EL PRIMER SISTEMA DE RELACIONES LABORALES EN ESPAÑA» A TRAVÉS DE DOS CUALIFICADOS INVESTIGADORES: JULIO ARÓSTEGUI (TRISTEMENTE FALLECIDO) Y FERNANDO VALDÉS DA-RE (ACTUAL MAGISTRADO DEL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL)¹

¹ Textos recopilados del Libro del mismo título, editado por la Fundación Largo Caballero, 2006. (*Agradecemos a la Fundación Largo Caballero, a través de su Directora Almudena Asenjo, la amabilidad por autorizarnos a publicar los textos anteriormente citados. José Manzanares Núñez, del consejo de Redacción de Argumentos Socialistas*).

Citamos, en primer lugar, algunos aspectos importantes del artículo «Largo Caballero y la construcción de un “Código del Trabajo”» de Julio Aróstegui¹:

«[...] La experiencia de la reorganización de las relaciones laborales como uno de los objetivos fuertes del reformismo republicano es crucial en la historia del sindicalismo socialista, y podemos hablar de que la obra de Caballero en su gestión ministerial se concibió justamente como el proyecto de establecer en España un completo sistema de legislación del trabajo que preparara el camino a esa sociedad socialista que se proveía como horizonte final. Largo Caballero habló específicamente de su intención de conseguir la creación e implantación de un completo “Código del Trabajo”. Por ello es importante prestar atención a los contenidos legislativos mismos de tal código, pero el estudio histórico adecuado no puede prescindir tampoco del hecho de que en este tipo de realidades jurídico-sociales, tanto o más importante que lo legislado es su cumplimiento mismo.»

«Conviene destacar, por lo pronto, que la obra de Caballero en la formación de ese sistema de relaciones laborales, tenía ya en la propia Constitución de la Segunda República –en buena parte obra también de socialistas– un respaldo nuevo. Los artículos 46 y 47 de aquel texto hablaban ampliamente de las leyes obreras. En el

primero de ellos se hablaba de la consideración social del trabajo, y lo que es más significativo aún, se establece como cosa hecha una “legislación social” que versaría sobre múltiples campos de actividades y se acaba con una referencia a “la participación de los obreros en la dirección, la administración y los beneficios” de las empresas, un asunto que concitaría los últimos y frustrados esfuerzos legislativos de Largo Caballero.»

El artículo siguiente estaba dedicado a la vida laboral campesina, hacia cuya regularización legislativa Caballero volcó también en gran medida su actividad.

«De otra parte, y como hemos reseñado igualmente, Largo Caballero accedía al Ministerio de Trabajo y Previsión Social en abril de 1931, con una grandísima experiencia en las relaciones laborales y su legislación, con ideas perfectamente perfiladas acerca de su tarea, rodeado de los colaboradores que más cerca habían estado de él en el sindicato, en la doctrina y en las tareas laborales, entre ellos Enrique de Santiago, Luis Araquistáin o Antonio Fabra Rivas, que permanecerían junto a él durante todo el mandato². En cualquier

1 Op. Cit. Páginas 208-223.

2 Véase una breve introducción al estudio de esa tarea en J. Aróstegui: *Largo Caballero, Ministro de Trabajo*. En J.L. García Delgado (ed.): *La II República Española. El primer bienio. III Coloquio de*

caso, y fuese cual fuese el destino que le cabría a aquella obra rápida, amplia y profunda, debe decirse que en los meses en que Largo Caballero fue ministro de Trabajo se emprendió en España la más completa empresa de organización de un verdadero sistema estatal y social de relaciones laborales a través de una apresurada obra legislativa [...]

«[...] El contenido legislativo del sistema. La inmensa tarea legislativa que llevó adelante el ministerio Caballero, su repertorio legislativo, se puso en marcha prácticamente en un tiempo récord, entre fines de 1931 y mediados 1932. En ese mismo año 1932, el Ministerio publicó una memoria³ en la que se decía que el intento de reforma de las relaciones laborales por la República se había llevado a cabo a través de ocho grandes leyes. De ellas, cuatro eran propiamente de regulación del trabajo –las de Contrato de Trabajo (y subsidiariamente la de Asociaciones Profesionales de Trabajadores), Jurados Mixtos, Colocación Obrera y Control Obrero en la industria–. Otras dos se referían a la puesta a punto del propio aparato ministerial –la de reorganización del Ministerio y la de creación de Delegaciones Provinciales– y, en fin, dos tenían un alcance administrativo y social más amplio –la de Asociaciones Obreras, en lo que

no era subsidiaria de la de Contrato de Trabajo, y la de Cooperativas.»

«[...] Ya el 22 de abril de 1931 aparecía el primer decreto en la Gaceta, que era el de declaración oficial de Fiesta del Trabajo del 1º de mayo, y acto seguido uno de los grandes empeños, el Decreto de Términos municipales, y el de Accidentes de Trabajo en la agricultura. Aparecerían después, sucesivamente, los de Arrendamientos Colectivos por parte de asociaciones obreras del campo, el de Seguro Obligatorio de Maternidad y las Bases para la Ley de Accidentes del Trabajo en la agricultura. Por decretos de 1 y 3 de julio de este mismo año 1931, se establecía la jornada máxima de ocho horas, y poco después aparecería el decreto sobre régimen de las cooperativas. En noviembre aparecen varias leyes importantes: la de Jurados Mixtos en el Trabajo, la de Contrato de Trabajo y la de Colocación obrera. En abril de este mismo año, Caballero estimulaba al general Marvá, un prócer indiscutible en la historia de la previsión social en España, miembro también muy tempranamente del Instituto de reformas Sociales que continuaría ahora al frente del Instituto Nacional de Previsión, para que se ultimara el proyecto de ley sobre el subsidio al paro forzoso, y se pusiera en aplicación inmediata el de maternidad⁴.

Segovia sobre Historia Contemporánea de España, dirigido por Manuel Tuñón de Lara.

3 Ministerio de Trabajo y Previsión Social: *Labor realizada desde la proclamación de la República hasta el 8 de septiembre de 1932*. Madrid, Imprenta de Rivadeneyra, S.A.

Finalmente, Fernando Valdés Dal Ré aporta importantes valoraciones en su artículo «El

4 Aparecida en *El Socialista*, 21 de abril de 1931.

Derecho del Trabajo en la Segunda República»⁵:

«[...] No obstante ello, resultaría precipitado extraer de la constatación de que la obra legislativa de la Segunda República en materia laboral es, en lo esencial, tributaria del proyecto social “caballerista”, la conclusión de que la legislación laboral republicana es un proyecto socialista. En los artículos que van apareciendo en los medios de comunicación socialistas con motivo de la presentación de los proyectos de leyes laborales o de la aprobación de las leyes laborales, se expone con claridad y se reitera con ahínco una doble idea. La primera, que Largo Caballero no ha adoptado ninguna medida que pueda tildarse de partidista; esto es, de socialista»⁶.

«O como recordara el propio ministro con motivo de la presentación en las Cortes Constituyentes del proyecto de ley de Contrato de Trabajo: “es la obra de un socialista, pero no es una obra socialista”, conclusión, por otra parte, que puede extenderse razonablemente a todas las disposiciones legales adoptadas por quien fuera el primer ministro de Trabajo y Previsión Social del nuevo régimen establecido por la libre voluntad de los españoles. La segunda idea, que acompaña a la anterior y que como ella se repite en los medios socialistas de manera sistemática, reside en que la legislación laboral, no

obstante no ser socialista, tiene que servir para fortalecer y mejorar la posición de las organizaciones obreras; esto es, para poner en manos de los sindicatos mayores responsabilidades en el triple campo de las empresas, de las relaciones laborales y del propio Estado. O, por decirlo nuevamente con palabras de Largo Caballero, la legislación laboral, pese a no ser socialista, “es la obra de un socialista que con ideales avanzados colabora desde hace treinta años con las clases capitalistas para arrancarles gradualmente y por medios legítimos suministrados por los mismos principios de la economía y el derecho que ellos invocan, sus ya imposibles privilegios”»⁷.

«En otros términos, las reformas laborales no pretenden “hacer nada socialista, para llegar al socialismo”. Si el horizonte final es así alcanzar, en una etapa sin determinación temporal, una sociedad sin clases, el objetivo más inmediato, aquel que informa las grandes opciones de política de derecho de la legislación laboral “caballerista” y agrupa buena parte de las más importantes leyes laborales de la época (jurados mixtos, colocación obrera y asociación profesional, por citar las más relevantes), es la potenciación de las organizaciones obreras (sociedades y sindicatos), con vistas a conferirles nuevas posibilidades de intervenir en el mercado de trabajo en un contexto de paridad y diálogo con los patronos [...]».

5 Op. Cit. 176-207.

6 Vid. Juliá (1987, 32), Bizcarrondo (1987, 52) y Aróstegui (1987, 65).

7 Cfr. Diario de Sesiones de las Cortes Constituyentes del 8 de octubre de 1931, apéndice 4, 2.



Francisco Largo Caballero en un mitin en Las Ventas (Madrid), en abril de 1936.

«El genérico objetivo declarado del primero de los citados proyectos, el de Asociaciones Profesionales, es canalizar “el vigoroso movimiento de sindicación profesional que se advierte”. Más en concreto, el proyecto, luego convertido en ley, responde a una sencilla lógica: sin unas asociaciones obreras fuertes no es posible cumplir las leyes sociales, de manera que aquellas constituyen “la condición y garantía indispensable” para que los contratos de trabajo celebrados por los trabajadores no se conviertan “en una ficción”. En la concepción del dirigente sindical y socialista, las asociaciones obreras, al garantizar el cumplimiento de las leyes, logran quebrar el desequilibrio existente entre obreros y patronos, propiciando la instauración de una situación de paridad social.»

«Este programa social quedaría, sin embargo, “incompleto y expuesto a la ruina” si se dejara que patronos y obreros pudieran regular sus relaciones sin tener en cuenta “el interés general de la producción y la economía y los principios superiores de humanidad y justicia”. Precisamente en nombre de estos principios y aquellos intereses, el Estado no puede quedar ajeno a las relaciones laborales, y por ello se necesita un organismo “particular y especializado”. Estas ideas explican la centralidad de la organización administrativa estatal; esto es, del Ministerio de Trabajo y de sus organismos provinciales. Desde su llegada al departamento, Largo Caballero y su equipo de colaboradores se proponen la consecución de un doble objetivo político, necesitado, claro es, del consiguiente respaldo normativo. El primero

consiste en la reforma de la Inspección de Trabajo, potenciando las facultades atribuidas a los inspectores de trabajo, a los que se desea reclutar mediante sistema de oposición al tiempo que asignarles unos “sueldos decorosos para preservarlos de la influencia o del soborno”. El segundo objetivo se centra en la reorganización del conjunto de la administración laboral, tanto de la central como la periférica [...].»

«[...] El programa de las grandes reformas laborales de Largo Caballero se cierra con la ley de colocación obrera⁸, cuyo propósito no es establecer mecanismos de intervención en el mercado de trabajo, sino procurar una mejor transparencia en el mismo, facilitando la casación de la oferta y demanda de trabajo, y el conocimiento por parte de los poderes públicos de los empleos disponibles. El servicio público se organiza, pues, de acuerdo con el principio de libertad de elección del contratante, no resultando vinculantes las propuestas presentadas por el servicio. No obstante, este régimen de colocación ordinario puede ser sustituido, con carácter excepcional, por fórmulas de colocación “numérica”, que obligan a empresarios y trabajadores a aceptar las propuestas elaboradas por las oficinas de colocación, siguiendo el orden de inscripción en los registros de las mismas.»

8 Se trataba, de un lado, de transferir a otros Departamentos aquellos organismos que no cumplieran funciones de política social y, de otro, de fortalecer la vinculación con el Ministerio de otras instituciones, como el INP. Vid. De la Villa Gil (2003, 368).

«[...] El conjunto normativo tan brevemente descrito constituye, en verdad, un programa articulado de política social con vistas a establecer un marco de relaciones laborales asentado, en lo esencial, sobre dos principios básicos y que, en el pensamiento de Largo Caballero, interaccionan recíprocamente. El primero es la centralidad de las asociaciones obreras, que han de actuar en el sistema como entidades dotadas de personalidad legal (registradas) y con amplias facultades y funciones; o, por utilizar el giro gramatical utilizado en los escritos oficiales de la época, “con responsabilidad” para negociar las condiciones de trabajo en la industria (bases de trabajo) o en la empresa (pactos colectivos), para participar en la gestión del mercado (colocación y reparto de empleo)⁹ y en la administración de las empresas (control obrero) o, en fin, para resolver las disputas laborales (jurados mixtos). El segundo es el clima de armonía y diálogo social, así como de paridad o simetría de poder, que debe informar las relaciones entre patronos y obreros. Con mayor o menor intensidad, todas y cada una de las normas proyectadas pretenden contribuir a la construcción y funcionamiento de este marco renovado de relaciones laborales.»

9 A través del establecimiento, mediante acuerdos adoptados por los organismos paritarios, de limitaciones a la jornada máxima o ampliaciones a la misma por medio de la realización de horas extraordinarias (vid. arts. 23 y ss. de la Ley de Jornada Máxima de 1 de julio de 1931). Vid., entre otros, De la Villa Gil/Palomeque López (1978, 299) y Martín Valverde (1987, XCII).

CATALUÑA 27-S: ANÁLISIS Y CONSECUENCIAS



Juan Antonio Barrio
Ex-diputado

El resultado de las elecciones catalanas del 27-S dibuja una situación compleja como ya preveían las encuestas con algunos rasgos extremados respecto a ellas. En primer lugar, el independentismo (Juntos por el Si, más la CUP) gana con mayoría absoluta en escaños (62 más 10) pero no en votos (47,8 por ciento). Esto último tiene su importancia para unas elecciones que se proclamaban como plebiscitarias. Y más importancia aún le dio el propio dirigente de la CUP, Antonio Baños, antes y después de las elecciones. También dijo la

CUP que no votaría en positivo la investidura de Artur Mas. Y dados los resultados, no basta con la abstención (63 votos en contra frente a 62 de JpS a favor). La CUP precisamente es la única formación independentista que crece (de 3 a 10 escaños) y tiene un papel decisivo a partir de ahora.

Los 62 escaños de JpS son los mismos que obtuvo Mas en 2010... y nueve menos que la suma de CyU más ERC en 2012. Mas ha ganado tres veces, pero como se dice en catalán «en cada colada se deja una sábana». Y puede que esta sábana sea definitiva. Es verdad que se ha desgajado Unió (que con el 2,5 por ciento de los votos queda fuera del Parlament). Pero también es verdad que los democristianos críticos y algunos socialistas escindidos estaban con JpS.

¿Es el resultado un mandato claro a favor de la ruta independentista? En mi opinión, no. Y los dirigentes de ambas listas independentistas lo saben, aunque digan otra cosa para mantener el entusiasmo de sus seguidores. Desde luego, la declaración unilateral de independencia (DUI) parece que quedará aplazada sine die.

Entonces ¿es el resultado un triunfo claro de los no independentistas? En mi opinión, tampoco. Intentaremos explicarlo. En primer lugar, Ciudadanos. Con más de 700.000 votos, sube 16 escaños (de 9 a 25), y se convierte en la primera fuerza de implantación nacional, con éxitos destacados en lugares del primer cinturón de

Barcelona, como Hospitalet, Castelldefels, Esplugues, o El Prat. Es indudable que suma votantes que anteriormente votaron PP (en mayor medida), pero también del PSC. La proyección que esto implica para un partido emergente como Ciudadanos de cara a las generales de diciembre, es también bastante clara.

Todo lo contrario sucede con «Catalunya si que es Pot» (alianza de Iniciativa, EuiA, Equo y PODEMOS). Pierde 2 escaños con respecto a Iniciativa en 2012. Creo que una excesiva ambigüedad ha sido castigada por una parte del electorado en un clima de polarización. Probablemente esa ambigüedad venía impuesta por las distintas concepciones del proceso en el seno de Podemos, pero la resultante no ha sido bien entendida. Empezando por el cabeza de lista, Rabell, que afirma haber votado un doble sí a las dos preguntas a la consulta del 9-N, mientras Iglesias reafirmaba su negativa a la declaración unilateral de independencia, y Errejón la negativa a apoyar un candidato como Mas.

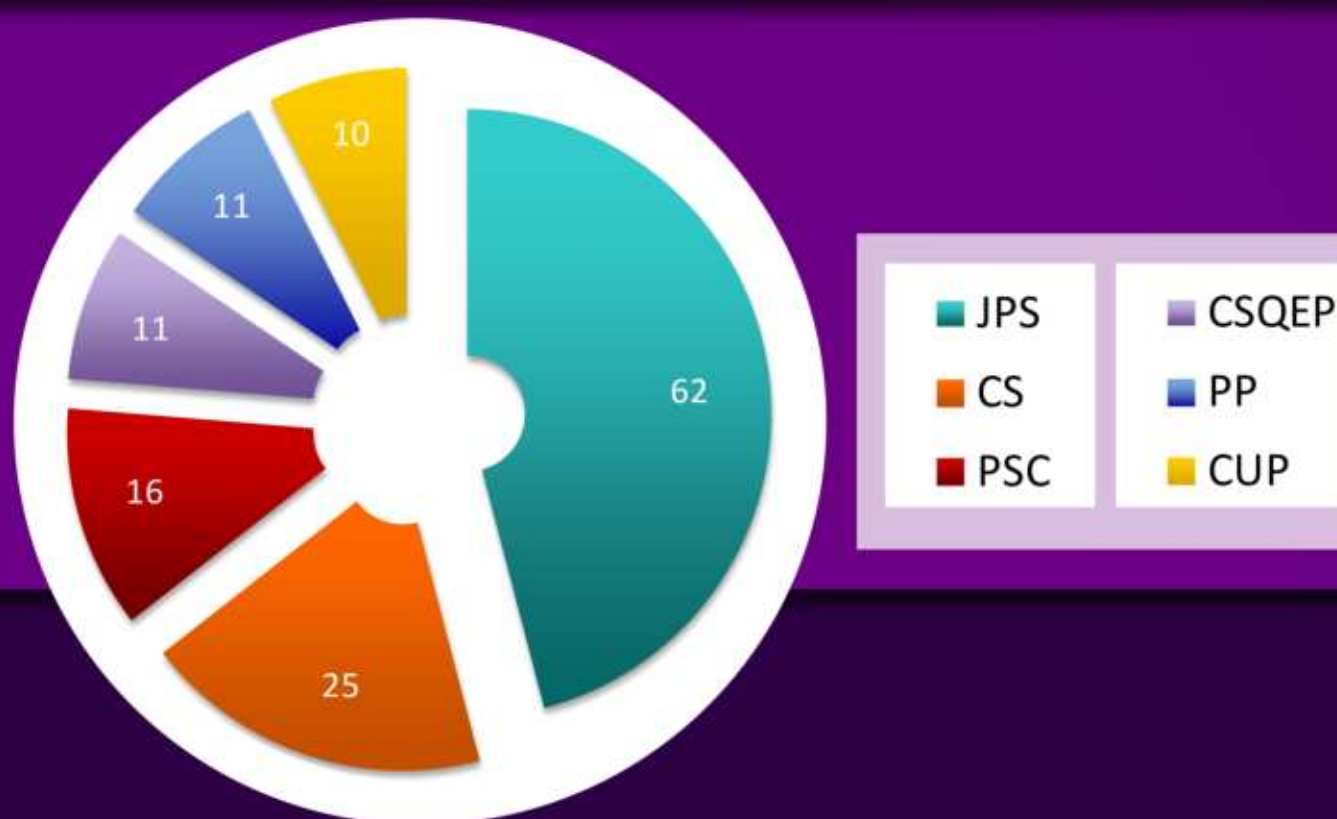
En cuanto al PSC pierde 4 escaños, de 20 a 16, pero consigue el tercer puesto de Catalunya si que es Pot, y mejora las expectativas previas mediante una buena campaña, especialmente de su cabeza de lista Miguel Iceta. Las posibilidades de las generales (con Carmen Chacón a la cabeza por Barcelona) mejoran sensiblemente. Creo que el PSC ha sido premiado por su claridad (no al inmovilismo, no a la secesión) pero, en cierto modo, castigado por



la ambigüedad de su propuesta propia (el reconocimiento de la singularidad de Cataluña no basta sin concreción, y lo mismo sucede con la reforma constitucional). Con todo es el peor resultado histórico del PSC.

El PP obtiene un batacazo considerable, aunque algunos optan por el «sostenerla y no enmendarla» (según lo cual mantener a Alicia Sánchez Camacho aún hubiera sido peor). Está claro que el cambio por

García Albiol no ha funcionado, perdiendo 8 escaños de 19 a 11. El inmovilismo no es la solución, e intentar disimularlo «cambiando de tema» con un candidato más bien xenófobo, tampoco. ¿Habrá algún cambio en la actitud del PP respecto a Cataluña antes de las generales? Probablemente no. Me temo que Rajoy pensará que lo que no ha funcionado en Cataluña si va a funcionar en el resto de España, y no habrá ninguna modificación más allá de una genérica invitación al diálogo.



Resultados de las elecciones autonómicas al Parlamento de Cataluña del domingo 27 de septiembre de 2015

Arco parlamentario: 135 escaños
 Derecho a voto: 5.314.913
 Participación: 77,44 por ciento (14,3 más que en la cita electoral de 2012)

Desde la perspectiva del interés general, parece un error bastante claro.

Durante estos meses pasados, se ha hablado de la necesidad de una estrategia de seducción y no de coerción, poniendo el ejemplo de Quebec o Escocia. Pues bien, no habrá seducción sin concreción. Lo de «Barcelona, archivo de cortesía» y demás retóricas, ya no vale (no valió nunca, creo yo), y la concreción debe ir seguida de una negociación real. Como muy bien señaló

Borrell (*El País*, 27/09/15): «la conllevanza» orteguiana ya no sirve. Solo una negociación real pondrá en valor la necesidad de identidades compartidas y no excluyentes. La llamada a declarar como imputado de Artur Mas y la reacción de Rajoy a los resultados, no auguran nada bueno a corto plazo. Probablemente, solo después de las elecciones generales, se abrirá una ventana de oportunidad. Podría ser la última vez.

NOTICIAS DE INTERÉS



MIGRACIONES Y REFUGIADOS

Unión Europea. Migración y refugiados

http://portal.ugt.org/inmigracion/trabajo_digno/N39/newsletter_migraciones_39.html

La protección internacional de los refugiados

<http://www.acnur.org/t3/a-quien-ayuda/refugiados/la-proteccion-internacional-de-los-refugiados-estandares-seleccionados/>

Puertas al mar: por qué todos deberíamos estar interesados en una política migratoria más justa

<http://www.oxfamintermon.org/es/documentos/22/10/07/puertas-al-mar-por-que-todos-deberiamos-estar-interesados-en-una-politica-migrat>

CATALUÑA

Por una reforma constitucional federal

http://www.socialistes.cat/files/164_papersdelafundacio.pdf

Cataluña y el derecho a decidir

<http://www.espacio-publico.com/catalunya-y-el-derecho-a-decidir>

Apuesta constituyente

http://www.eldiario.es/zona-critica/apuesta-constituyente_6_427017298.html

Estado de las autonomías y federalismo plurinacional

<http://www.espacio-publico.com/catalunya-y-el-derecho-a-decidir>

CAMBIO EN EL LABORISMO BRITÁNICO

Panorama de la izquierda en Europa

http://www.eldiario.es/zonacritica/Panorama-izquierda-Europa_6_432266779.html

Cómo de radical es la Corbynomics

http://www.eldiario.es/zonacritica/radical-Corbynomics_6_431216902.html

Corbyn, ante quiénes urdirán a very british coup

<http://blogs.lavanguardia.com/diario-itinerante/corbyn-ante-quienes-urdiran-a-very-british-coup-50550>

TRABAJO Y ECONOMÍA

Nuevos horizontes y enfoques sobre trabajo, economía y política

http://www.fundacionsistema.com/wp-content/uploads/2015/07/EIPulso_T249-250.pdf

Un desconocido ataque al mundo del trabajo europeo

<http://www.attac.es/2015/08/20/un-desconocido-ataque-al-mundo-del-trabajo-europeo/>

IGUALDAD DE GÉNERO

Qué dice (y no dice) la última encuesta sobre la violencia de género

http://www.eldiario.es/agendapublica/blog/dice-ultima-Macroencuesta-violencia-genero_6_415468459.html

¿Será 2015 el año de la cuota de género en los consejos de administración?

http://www.eldiario.es/agendapublica/impacto-social/ano-cuota-genero-consejos-administracion_0_359064472.html

Más de 150 asociaciones convocan el 7N una jornada de lucha contra la violencia machista

<http://www.cuartopoder.es/islamujeres/2015/09/14/mas-de-150-asociaciones-feministas-convocan-el-7n-contra-las-violencias-machistas/485>



CHAVS. LA DEMONIZACIÓN DE LA CLASE OBRERA

Owen Jones

Editorial: Capitán Swing libros,
S.L. Madrid, 2012

ISBN: 9788494027970

360 páginas. Precio: 20 euros

El Establishment

La casta al desnudo

Owen Jones



EL ESTABLISHMENT

Owen Jones

Editorial: Seix Barral. Barcelo-
na, 2015

ISBN: 9788432224706

480 páginas. Precio: 19,90 euros

ALTERNATIVAS AL NEOLIBERALISMO Y A LA TERCERA VÍA EN LAS DOS OBRAS DE OWEN JONES

Francisco Morillas

Estas dos obras del escritor, columnista y comentarista británico Owen Jones, nacido en 1984, vienen a ser el análisis de los dos protagonistas de la lucha de clases en Gran Bretaña, y por extensión, en toda Europa: la clase obrera y el *establishment*. Mientras que el primer libro analiza la derrota de la clase obrera, a partir de 1979, en la Inglaterra thatcheriana y el gran odio de clases existente en la actualidad, en el segundo analiza la otra parte de la lucha de clases: el *establishment*, como conexión entre poder financiero, político y mediático, por medio de la «puerta giratoria», terminando con un capítulo en que expone una alternativa de izquierdas a la actual situación de predominio neoliberal...

Arranca el primero de los libros con un análisis del odio despreciativo de la clase dominante actual, formada por profesio-

nales súperremunerados, hacía los trabajadores del sector servicios, ya que es el sector que queda tras el desmantelamiento industrial de la década de 1980, trabajadores empobrecidos que tienen que recurrir a las ayudas sociales para llegar a fin de mes. Precisamente este hecho les sirve para acusarlos de vivir a costa del Estado.

Los miembros del *establishment* no tienen suficiente con haber vencido a los trabajadores y sus representantes: los sindicatos, sino que dan un paso más y ridiculizándolos los desprecian, usando para referirse a ellos el término «chavs», palabra inglesa de difícil traducción pero que va asociada a violencia, vagancia, embarazos en adolescentes, racismo, alcoholismo, etc. Es un término que pone de relieve el prejuicio de los dominantes en una sociedad profundamente dividida en clases.

Mientras en el periodo 1945-1975 la clase obrera era respetada y sus organizaciones gozaban de un gran poder, en la actualidad no solo ha sido derrotada, sino ridiculizada y demonizada. El objetivo de la propaganda thatcheriana, con los grandes medios a su servicio, era evitar que habláramos en términos de clase y que la gente podía mejorar su vida mediante la acción colectiva, aunque no bastaba este objetivo intelectual, era necesario, y así lo hizo, destruir las comunidades, industrias, valores e instituciones obreras. El cierre y deslocalización industrial y minero era el método para dejar arruinadas ciudades con predominio obrero, y como con-

secuencia le quitaron a la clase obrera su medio ambiente vital.

El libro está redactado con un eminente estilo periodístico. No se limita a establecer una mera exposición teórica, sino que las conclusiones son una consecuencia de los acontecimientos y situaciones vitales con las que comienza. Un ejemplo de ello está en el análisis del tratamiento que los medios hacen de la desaparición de dos niñas, una perteneciente a una familia de la clase media-alta (la niña desaparecida en el Algarbe) y la otra de una familia de un barrio empobrecido, cuyo padre trabaja de reponedor en un supermercado.

A otros acontecimientos sociales, como el fútbol, se les ha dado la vuelta desde esos poderes del *establishment*. En una sociedad tan clasista como Gran Bretaña, cada clase social tendía a un deporte diferente, el fútbol era el deporte predominante de la clase obrera: el Manchester United fue fundado por ferroviarios, los futbolistas eran chicos de ciudades y barrios obreros. Ahora los clubs se han convertido en multinacionales y los futbolistas en unos mimados plutócratas.

Con narraciones parecidas a las anteriores va desarrollando toda una teoría acerca de la división en clases y sus consecuencias en ese país y, por extensión, en toda Europa.

En *El Establishment* analiza el entramado de intereses, grupos y personas que lo forman y que son el fundamento y desarrollo



En la imagen, encuentro entre Ronald Reagan y Margaret Thatcher.

de la ideología neoliberal. Tras un amplia introducción tiene dos capítulos: «Los escuderos», que es el primero de ellos, y el último: «Por una revolución democrática». Los capítulos intermedios son interesantes y complementarios pero que, siguiendo con su estilo y metodología, maneja tantos datos del ambiente británico que resulta un tanto farragoso su lectura para algunos lectores de fuera de las islas británicas.

En la introducción pone de relieve que el neoliberalismo es un sistema y un conjunto de mentalidades que no se pueden reducir a tal político o a cual magnate de los medios. Se trata de la ideología de los llamados *mercados libres*: transferir recursos públicos

a los negocios privados, en la oponerse al papel formal del estado en la economía, en el apoyo a reducir la carga fiscal de los intereses privados, y en reprimir cualquier forma de organización colectiva que pueda desafiar este estado de las cosas.

En el capítulo de «Los escuderos», pone de manifiesto la necesidad que tiene el sistema de contar con unos elaboradores de ideología, que justifique sus intereses, y contar con unos medios de comunicación que la difundan, así como introducirla en el sistema universitario para asociarla con la respetabilidad científica. Son los auxi-

liares necesarios para presentar esta doctrina como la verdadera y la única posible. La gran exuberancia, en cuanto al número, que tienen estos escuderos, contrasta con el pequeño grupo con el que se inició esta doctrina. Fue en la aldea suiza de Mont Pelerin donde se reunió un grupo de teóricos conservadores, entre los que destacaban Hayek, Milton Friedman y Karl Popper. Allí comenzó el desarrollo de estos grupos neoconservadores, que fundaron la «Sociedad Mont Pelerin» y que en la Europa del momento no tuvieron resonancia alguna, tal es así que acabaron, como lugar más propicio, en EEUU, en la universidad de Chicago.

Efectivamente, en el momento de mayor esplendor del consenso de 1945, se les consideraba como unos intelectuales chiflados, pero entre la perseverancia que mantuvieron y los intereses a los que defendía y que los financiaron con inusitada intensidad, acabaron imponiéndose como ideología dominante, entre cuyas afirmaciones está aquella de que «no hay alternativa al sistema». Jones afirma que la izquierda política debe aprender de esta perseverancia para desarrollar sus alternativas, creando cuantos más grupos de trabajo mejor, haciendo un esfuerzo difusor de sus alternativas, que sí hay, al sistema.

En «Por una revolución democrática», último capítulo del libro, expresa una serie de propuestas que no son muy diferentes de las que se proponen los entornos socialistas de los países europeos. Propone una

sociedad organizada a partir de las necesidades sociales y no hacia los beneficios privados a corto plazo. Para conseguirlo sería necesario extender la democracia a todas las esferas de la vida: no solo la política, sino también a la economía y al lugar de trabajo.

Se necesita una propiedad pública de los grandes servicios, que involucre a los consumidores y a los trabajadores, democratizando la economía y presentándose como una alternativa tanto al mercado, como al estado rígido. Lo mismo que un control de los poderes financieros desregularizados y una lucha contra la evasión fiscal.

También sería necesario una alternativa a la organización que tiene actualmente la Unión Europea, que institucionaliza diversos aspectos del *establishment*. La unión debe ser una organización fuertemente democrática gobernada en beneficio de los trabajadores.

Como último comentario, afirmar que si en la primera de sus obras Jones se centra en una denuncia de los grandes problemas que tiene la clase obrera británica, en la segunda de ellas, analizando como son la producción intelectual y la organización del *establishment*, propone una alternativa al sistema británico y europeo.

REVISTAS DE INTERÉS



PUBLICACIONES DIGITALES DE INTERÉS

Algunas de ellas tienen una edición impresa más completa que la visualizable a través de Internet. En otras existe una edición digital más completa, que solo es visualizable por suscripción.

<http://www.elsocialista.es>

<http://www.diarioprogresista.es>

<http://www.publico.es>

<http://www.ugt.es> (incluye el acceso a *Claridad*, *Unión* y otras publicaciones de UGT).

<https://tribunasocialista.wordpress.com>

<http://www.eldiario.es>

<http://www.elsiglodeeuropa.es>

<http://agendapublica.es>

<http://www.nuevatribuna.es>

<http://www.infolibre.es>

<http://www.sinpermiso.info>

<http://www.publicoscopia.com>

<http://www.rebellion.org>

<http://www.lainformacion.com>

<http://www.revistafusion.com>

<http://www.elplural.com>

<http://www.sanborondon.info>

<http://www.attac.es>

<http://politikon.es>



ALGUNAS PUBLICACIONES DE IZQUIERDA SOCIALISTA

<http://www.izquierdasocialista.net> (desde ahí, acceso a *Socialismo es progreso*, de IS de Rioja).

<http://esquerrassocialistadecatalunya.com/centre-destudis-i-debats-desquerra-socialista-cedesc/escrits>

<http://izquierdasocialistademadrid.blogspot.com.es>



CONSULTA LOS NÚMEROS ANTERIORES DE ARGUMENTOS SOCIALISTAS

<http://www.argumentossocialistas.org/>

N.º 12: El desafío de la desigualdad

N.º 11: Elecciones municipales y autonómicas

N.º 10: Vigencia del Socialismo Democrático

N.º 9: Empleo y Derecho al Trabajo

N.º 8: El partido que deseamos

N.º 7: Corrupción y Democracia

N.º 6: Elecciones Europeas

N.º 5: La Federalización

N.º 4: Movimientos sociales

N.º 3: La conferencia política del PSOE

N.º 2: Europa en la encrucijada

N.º 1: Crisis Económica

N.º 0: Política y Ciudadanía

EN EL PRÓXIMO NÚMERO

ELECCIONES GENERALES: LA AGENDA PÚBLICA SOCIALISTA

LA RECUPERACIÓN... ¿Y EL EMPLEO?

NÚMERO 13, NOVIEMBRE 2015



ARGUMENTOS SOCIALISTAS NÚMERO 13,
NOVIEMBRE 2015

Contacta con nosotros:

e-mail: argumentossocialistas@gmail.com

Suscripciones (gratuitas, por supuesto):

Enviar e-mail a la dirección anterior, indicando en el Asunto: «Suscribirme».

Para cancelar la suscripción el Asunto será: «Cancelar suscripción».



OTROS ENLACES:

Facebook de Izquierda Socialista de Madrid IS-PSM
<https://www.facebook.com/izquierdasocialista.demadrid>

Twitter de Izquierda Socialista de Madrid IS-PSM:
[@IS_PSOEMadrid](https://twitter.com/IS_PSOEMadrid)

Facebook de Izquierda Socialista PSOE IS-PSOE
<https://www.facebook.com/pages/IZQUIERDA-SOCIALISTA-CORRIENTE-DEOPINI%C3%93N-INTERNACIONAL-DEL-PSOE/146261523926>

Twitter de Izquierda Socialista PSOE IS-PSOE:
[@ispsoe](https://twitter.com/ispsoe)

CONSEJO DE REDACCIÓN

Otilia Armiñana, Luis Díaz, José Manzanares, Francisco Morillas, Esteban Villarejo.

CON LA COLABORACIÓN DE

Alejandro Rodríguez Peña
(edición)

Sara Bonmati García
(maquetación)

CONSEJO EDITORIAL

Antonio González González, Esteban Villarejo, Fernando Rodero, Francisco Morillas, Hortensia Jadraque, Isabel Andaluz, José Manzanares, Julio Rodríguez López, Luis Díaz, Manuel de la Rocha Rubí, Mónica Melle, Roberto Tornamira, Victorino Mayoral, Otilia Armiñana, Juan Antonio Barrio.

RECONOCIMIENTO DE AUTORÍA DE IMÁGENES

Argumentos Socialistas carece de ánimo de lucro y aspira exclusivamente a crear un espacio de reflexión y debate en el seno de la sociedad y más concretamente en la izquierda política y social.

Las imágenes que ilustran la revista respetan los derechos de autor.

- La fotografía del Parque Güell (Barcelona) de la página 70 es obra de Umberto Nicoletti y ha sido compartida a través de su cuenta de *Flickr*. La única modificación realizada a la imagen original es de recorte (<https://www.flickr.com/photos/unicoletti/3956777358/in/photostream/>).

- El vector correspondiente a la página 72 fue diseñada por freepik.es (http://www.freepik.es/vector-gratis/noticias-en-linea_781648.htm).
- Las demás imágenes empleadas en el presente número de *Argumentos Socialistas* son de dominio público.

En caso de error, póngase en contacto con nosotros para retirar la imagen específica.

ARGUMENTOS SOCIALISTAS

número 13, noviembre 2015