

Albert Recio*

El país de las desigualdades

* Por razones diversas, este trabajo ha debido ser realizado con más precipitación de la deseable. Se trata fundamentalmente de algunos apuntes sobre las causas de nuestro insoportable nivel de desigualdades. Algunos de los argumentos han sido mejor analizados en Recio 2010 y en diversas notas en los Cuadernos de Crisis y Cuadernos de Depresión que mensualmente publico en la revista digital *Mientras Tanto* (de libre acceso en www.mientrastanto.org). Una parte de las reflexiones son también el producto de mi participación en dos proyectos europeos sobre modelos nacionales de empleo (Dynamo) y sobre empleos de bajos salarios (Walqing), trabajos disponibles en sus respectivas páginas de internet (y en lo que se refiere a los trabajos españoles, en la página del QUIT). Agradezco la paciencia de los compañeros de la *Gaceta Sindical* y, como siempre, la cooperación y el debate con Josep Banyuls y el resto de colegas del Institut d'Estudis del Treball.



Sin título, 2003-2013. Agustín Ibarrola.

España se encuentra actualmente entre los países más desiguales de Europa y esto es resultado de un largo proceso histórico que ha modelado la economía y la sociedad españolas, favoreciendo una distribución muy desigual de la renta.

La existencia de las desigualdades puede tener una lectura diferente, según la perspectiva ideológica desde la que se haga. En los últimos treinta años ha primado una visión sencilla de la realidad, la que promueve la economía neoclásica, que obedece a un juego de intereses bien definido. Hoy el fracaso social de este modelo es palpable y solo parece ofrecer un sufrimiento inaceptable a millones de víctimas. Evitarlo exige un cambio de visión y de propuestas.

El autor subraya los elementos estructurales más determinantes de las desigualdades, defiende un enfoque igualitario y sugiere algunas de las acciones que el movimiento sindical puede emprender en esta dirección, aun sabiendo que harán falta intervenciones en otros muchos campos para que la crisis actual, con su contenido de derrumbe generalizado de los derechos sociales y su iniquidad, pueda acabar siendo una mera tormenta de verano.

I

ATENDIENDO a las estadísticas que facilita Eurostat, España se sitúa en 2011 entre los países más desiguales de Europa. Si tomamos como referencia el índice de Gini, el nivel español —34— sólo es superado por tres países: Portugal, Letonia y Bulgaria. Si, en cambio, adoptamos el índice 80/20 (el número de veces en los que la renta del 20% más rico de la población excede al 20% más pobre) España, con un valor 6,8, se coloca en cabeza. Puede entenderse que esta situación es mero producto de la crisis económica, puesto que los valores se han deteriorado drásticamente desde 2007: el índice de Gini ha pasado de 30,7 a 34,0 y el 80/20 de 5,3 a 6,8. Sin duda, el desempleo masivo que asola a la sociedad española tiene mucho que ver en esta historia pero se trata sólo de una parte del problema. Ningún otro país ha experimentado un deterioro tan grave y hay que contar que España ya partía con un nivel de desigualdad superior a la media europea al inicio de la crisis. Hay que considerar asimismo que el rango de desigualdades es bastante amplio dentro de la Unión Europea, desde los países con desigualdad moderada (como Suecia, Dinamarca, Chequia o Eslovenia) a países de elevada desigualdad (como Bulgaria, Letonia o Portugal) y que no existe una justificación seria de cuál es un nivel de desigualdad aceptable.

II

La existencia de fuertes desigualdades puede tener una lectura diferente según cual sea la perspectiva ideológica de cada cual. La visión conservadora que promueve la teoría económica neoclásica, asocia la renta de cada cual a su productividad. Las desigualdades serían un reflejo de la aportación de cada individuo al producto total, la contrapartida de lo que cada cual aporta al colectivo social. La teoría del capital humano, al vincular educación y productividad, constituyó una nueva sofisticación del modelo. Por un lado reforzaba la relación entre el esfuerzo individual y la productividad (no sólo en su etapa laboral, también en la fase previa de educación). Por otro, promovía una política “reformista” de mejora de la productividad y

de la distribución mediante la promoción pública de la educación. En una sociedad más educada la gente sería más productiva, y con niveles educativos semejantes se tenderían a reducir las desigualdades de la distribución. De hecho, este enfoque sugiere, además, que las desigualdades son el mecanismo fundamental que promueve el progreso económico, puesto que genera incentivos individuales para la asunción de riesgos, la formación y el trabajo duro.

Las políticas redistributivas puestas en marcha desde finales de la Segunda Guerra Mundial aceptan en gran medida este enfoque, aunque reconocen que el funcionamiento “normal” del mercado puede generar excesivas desigualdades, o que existen numerosas fallas de mercado que exigen una importante corrección mediante la combinación de impuestos, gasto público y transferencias. El neoliberalismo supuso en gran medida la puesta en cuestión de este enfoque compensatorio y el renacimiento de los viejos dogmas liberales de la distribución de la renta como contrapartida de la productividad individual. La insistencia en los incentivos ha sido la gran coartada con la que se han legitimado las enormes rentas de los altos directivos; y esta política de incentivos, además de generar desigualdades injustificables, ha alentado las prácticas empresariales que han conducido a la nueva crisis global. El auge de la cultura neoliberal ha contaminado al propio discurso de la izquierda política y sindical, normalizando en muchos casos la óptica de la productividad y el capital humano.

Hace muchos años que este enfoque ha experimentado notables y certeras críticas. La escuela de Cambridge (Piero Sraffa, Joan Robinson...) planteó, en la década de 1960, la crítica más radical y disruptiva al mismo, mostrando la imposibilidad de medir la productividad marginal de cada elemento que interviene en el proceso productivo y el papel crucial de las instituciones en determinar la distribución de la renta. En el plano teórico su argumentación se mostró sólida y la academia dominante simplemente optó por relegarla al olvido y eludir su potencial crítico, tras comprobar la imposibilidad de refutar el contenido teórico de estas críticas. El análisis empírico pone también en duda las bases de la teoría dominante, puesto que la evidencia de las desigualdades a escala nacional e internacional muestra que no existe una relación clara entre desigualdad y productividad: países con niveles parecidos de productividad aparente muestran enormes diferencias en cuanto a desigualdades, y tampoco existe evidencia de que las grandes desigualdades promuevan el desarrollo económico. Incluso resulta discutible la visión de la educación que emana del enfoque del capital humano, puesto que existe bastante evidencia de que un nivel elevado de desigualdades genera grandes posibilidades de que se produzca una elevada desigualdad educativa.

La aportación de la economía feminista ha sido la introducción de una nueva visión de la desigualdad, al mostrar que en prácticamente todos los países existen enormes desigualdades entre hombres y mujeres que no pueden explicarse por diferencias en los niveles educativos (en bastantes países el nivel educativo de las mujeres es superior al de los hombres) sino que obedecen a diferencias generadas en la distinta valoración del papel social de cada cual, a la valoración social de las distintas actividades, al peso de las actividades no mercantiles, etc. Es otro importante toque de atención sobre el papel de las instituciones en la generación de desigualdades.

Las décadas de hegemonía neoliberal han representado un claro aumento de las desigualdades a nivel internacional y nacional (Milanovic 2011). De hecho, puede incluso argumentarse que el giro de las políticas macroeconómicas desde el objetivo prioritario del pleno empleo hasta el del control de la inflación, constituye claramente un cambio institucional con un claro efecto distributivo a favor de las rentas del capital.

La globalización, al permitir una gestión capitalista a escala planetaria, por encima de contextos institucionales muy diversos en cuanto a derechos sociales, sistemas regulatorios, sistemas fiscales etc., constituye un poderoso impulso a las desigualdades. El deterioro de las políticas fiscales de corte redistributivo, alentado por la coartada de la competitividad y el temor a la fuga de capitales, ha hecho el resto. En este nuevo contexto regulatorio, las empresas han llevado a cabo una compleja innovación organizativa mediante la combinación del recurso a diferentes tipos de contratos laborales, la individualización de las relaciones laborales, la externalización y el debilitamiento de la acción sindical, que ha constituido otro importante elemento de desigualdad social (los intolerables incentivos a la alta dirección son la contrapartida de esta presión a la baja de las rentas salariales).

III

Para explicar las razones del mayor nivel de desigualdades de España, los comentarios anteriores nos apuntan una serie de pistas básicas, como son el marco institucional y la posición global de la economía española. En gran medida, hemos llegado aquí por un largo proceso histórico que ha estructurado nuestra posición productiva e institucional.

España destaca por una fuerte desigualdad de la renta y una baja participación de los salarios en la renta nacional. En los últimos 15 años la participación de los

salarios se ha situado casi siempre algo por debajo del 50% del PIB, a pesar de que ha coincidido con un largo período de asalarización de la población activa que por sí solo debería haber hecho aumentar la participación de los salarios en la renta nacional (puesto que la asalarización es paralela al decrecimiento del volumen de autoempleo y ayudas familiares, cuyas rentas se computan como rentas mixtas o como excedentes de empresariales). Las razones de esta baja participación de las rentas salariales, que conforman el núcleo básico de los ingresos de la mayoría de la población, son, en mi opinión, el resultado de un dilatado proceso histórico que ha modelado nuestra economía y nuestra sociedad y ha favorecido una distribución muy desigual de la renta.

Entre estos elementos podemos destacar:

- En primer lugar, el largo período de dictadura franquista y su impacto sobre los derechos laborales y sociales de las clases asalariadas. Sólo al final del franquismo la oleada de huelgas y movilizaciones provocó un crecimiento de los salarios que alteró un poco la distribución de la renta a favor de los asalariados. Pero se trató de un movimiento de poco alcance, puesto que el temor a la inflación y al desequilibrio exterior justificó la sucesiva adopción de medidas de moderación salarial (iniciadas con el Pacto de la Moncloa) que paulatinamente recondujeron la situación al punto de partida. La política salarial de la transición, que tendía a favorecer las alzas lineales de salarios (y reducía el abanico salarial) fue poco a poco desplazada por políticas de incrementos proporcionales, que simplemente las mantienen en términos relativos.
- La continua presión que ha experimentado sistemáticamente la economía española en términos de déficit exterior, inflación diferencial y paro elevado, han favorecido en todo momento la adopción de medidas de moderación salarial justificadas como un mecanismo crucial para mantener la competitividad exterior. Se trata de un problema que, a mi entender, se sitúa en otra parte. Los problemas de la economía española tienen su fundamento en una estructura productiva inadecuada (que comporta una gran dependencia exterior en *inputs* —como los energéticos— y bienes de producción y consumo), desarrollo tecnológico insuficiente y opciones estratégicas generadoras de desequilibrios.

Las razones básicas de estas dificultades se deben a una compleja combinación de factores, entre los que cabe destacar tres: las opciones de las élites económicas españolas, que han encontrado sus nichos de negocio en las finanzas, la construcción y la gestión de todo tipo de servicios colectivos en detrimento

de otras actividades; el control del núcleo básico de la industria por parte de grupos multinacionales externos (lo que implica una enorme fragilidad para las plantas situadas en España y una presencia reducida de las actividades de I+D y gestión central); y la propia dinámica de la globalización que ha “castigado” a la economía española de forma diversa, provocando la emigración de la industria de bajos salarios, el cierre de plantas que ofrecían pocas economías de escala, o el escaso posicionamiento en los nichos de mercados de bienes sofisticados.

- En la economía española proliferan las actividades que permiten rentas parasitarias de muchos tipos: monopolios naturales explotados por empresas sin control, estructuras oligopolistas diversas, poder del sector financiero... No es un caso único. Stiglitz (2012) ha desarrollado con bastante acierto una pintura parecida para la economía estadounidense. En el caso español, los mecanismos que detalla Stiglitz en su libro se encuentran por todas partes. Sonroja reconocer que esta es una realidad que se esconde habitualmente a los estudiantes de economía, a quienes se adiestra en la ideología de la competencia perfecta y los mercados eficientes.
- El insuficiente desarrollo del sector público. Aunque en la década de los ochenta el sector público español evolucionó al calor de las intensas demandas sociales y la reforma fiscal, nunca ha alcanzado niveles de desarrollo suficientes. Su actividad ha estado lastrada por la existencia de una fuerte incultura fiscal, incultura a la que han contribuido poderosamente las élites, sus voceros mediáticos y la corrupción endémica. Una corrupción en gran parte asociada al peso que han tenido la contratación pública (obras y externalización de servicios) y el urbanismo como ejes centrales de negocio.

Este desarrollo insuficiente tiene efectos tanto en la distribución primaria de la renta —puesto que se generan menos puestos de trabajo de los necesarios en actividades como la educación, la sanidad, los servicios sociales, la investigación— como en la redistribución. Es evidente que el colapso del presupuesto público generado por la crisis (pero en parte predeterminado por el vaciamiento fiscal que se inició desde los últimos mandatos de Felipe González en adelante) ha tenido efectos graves en ambos campos (especialmente en 2012): empleo público y parapúblico por una parte, transferencia de renta por otra.

- El peso del modelo de familia mediterránea, que influye de formas diversas sobre las desigualdades de renta. Su papel es especialmente relevante en dos aspectos. De una parte, favorece el limitado desarrollo del sector público al

ser las familias, especialmente las mujeres, las que cargan con una parte sustancial de las actividades de cuidados. De otra, legitima las desigualdades asociando no cualificación a muchas tareas femeninas. Es posible también que el modelo familiar ayude a absorber los costes sociales que generan submercados laborales muy precarios, como los que caracterizan gran parte del empleo juvenil. Es de destacar que cuando el modelo familista ha entrado en una cierta crisis, por el impacto de la creciente incorporación femenina al mercado laboral y por la creciente carga de cuidados generada por el envejecimiento de parte de la población, la respuesta ha sido en gran medida la de recurrir a la mano de obra femenina inmigrada, con derechos disminuidos y poca capacidad de acción colectiva, generando una nueva línea de desigualdades.

La combinación de estos factores estructurales de largo recorrido histórico explica, a mi entender, la larga tradición de desigualdades que caracteriza nuestro sistema social. Antes de la guerra civil, España era aún un país donde unas capas rentistas y altamente clasistas controlaban gran parte de los recursos y las rentas. La guerra civil que les dió la victoria, reforzó su poder y aunque el vigoroso desarrollo industrial iniciado en la década de los sesenta del pasado siglo dinamizó la sociedad, generó un renacimiento del movimiento obrero y acabó por propiciar una modernización del Estado, nunca ha liquidado este poso de clasismo, desprecio del empleo manual y de los derechos colectivos que sigue caracterizando a sectores importantes de la sociedad española. El crecimiento del sistema educativo y la difusión de la teoría del capital humano quizás han reforzado alguno de estos tics, pues para una gran parte del discurso público la sociedad parece dividirse entre unas personas muy preparadas, merecedoras de altas retribuciones y elogios, y una gran masa de ineducados, descualificados a los que hay que poner en vereda. El discurso educativo dominante, con su ignorancia sobre los aprendizajes informales, ha añadido nuevos elementos de legitimación de una desigualdad que es, ella sí, intolerable. Una desigualdad que en gran medida se perpetúa en el sistema educativo.

IV

Las notas del apartado anterior tratan de encontrar explicaciones estructurales a la persistencia de la desigualdad. En una primera aproximación, ésta se genera entre clases sociales. Entre la minoría que accede a posiciones que le permiten beneficiarse de poder, nichos alejados de la competencia, relaciones públicas, etc., y la inmensa masa social. Pero las desigualdades afectan también a la situación de

los asalariados. Más que una clase social homogénea, la clase asalariada hoy es un conjunto de sectores sociales que si bien tienen en común condiciones estructurales básicas —dependencia de una relación salarial, incapacidad de realizar una actividad económica autónoma— mantienen importantes diferencias en su situación concreta, en lo que respecta a niveles salariales, estabilidad en el empleo, reconocimiento social... Unas desigualdades que si bien son menores, tienen un papel importante a la hora de aceptar y legitimar las desigualdades estructurales del resto. Unas desigualdades que permiten al poder legitimar políticas de recorte de derechos. Algo que, por ejemplo, se ha evidenciado con el uso que han hecho los gobernantes de las diferencias entre funcionarios y no funcionarios a la hora de aplicar recortes de salarios públicos, o cuando se presenta el modelo del contrato único como un enfrentamiento entre eventuales y fijos.

Estas desigualdades nacen de la propia lógica del desarrollo capitalista, puesto que el mismo ofrece oportunidades diversas de desarrollo empresarial, lo que se traduce en mayores o menores oportunidades de generación de empleo estable, de creación de estructuras laborales más complejas, de ingresos, etc. Pero es cierto que las instituciones laborales pueden reforzar, paliar o continuar estas tendencias. En buena parte por esto, las sociedades capitalistas más desarrolladas presentan importantes diferencias en lo que atañe a las desigualdades: por ejemplo, las que encontramos entre los países nórdicos y las de los países anglosajones (sin tomar en consideración otros modelos, como los más igualitarios países asiáticos frente a la extrema desigualdad de México o Brasil). Por esto me parece que vale la pena analizar si en nuestro marco laboral existen instituciones que de alguna u otra forma cooperan al mantenimiento de este nivel de desigualdad.

Un primer elemento a considerar es el del **modelo de contratación colectiva**. Un modelo, a mi entender, caracterizado por una elevada fragmentación, en la que coexisten convenios de empresa y convenios sectoriales a diferentes niveles. En buena medida, el origen de esta estructura se encuentra en los inicios de la negociación colectiva en pleno franquismo. Una estructura diseñada para permitir una importante diferenciación salarial entre empresas y sectores productivos. Aunque después de la legalización de los sindicatos se ha hecho un notable esfuerzo de racionalización del modelo, fundamentalmente integrando convenios en marcos más amplios y extendiendo la negociación a nuevos sectores, nunca se ha abordado una reorganización de la negociación en clave igualitaria, de fijación de una estructura común y acotada de diferencias salariales y de homogenización de las mismas. El propio hecho de que los grandes pactos y acuerdos interconfederales se hayan basado, simplemente, en fijar los niveles de crecimiento salarial aceptables, ha gene-

rado el mantenimiento de desigualdades entre empresas y sectores, pero no la reducción de las mismas ni su racionalización.

Es cierto que el modelo actual ha tenido, al menos, la capacidad de generar suelos de derechos mediante los convenios sectoriales, al establecer normas comunes para empresas del mismo sector, incluso en aquellas en las que no existe presencia sindical. Aunque siempre se plantea la cuestión del grado de cumplimiento del convenio, es bastante claro que este juega un papel básico de referencia de salarios y de contención de derechos. Por eso resulta evidente que el “mandato” de la reforma laboral de 2012 a favor de los convenios de empresa y la limitación de la ultraactividad (a mi entender, una medida diseñada para finiquitar muchos convenios sectoriales) va a tener un efecto devastador en materia de desigualdades (siempre que la acción sindical no sea capaz de bloquear el proceso), puesto que abrirá la vía a una mayor diferenciación de condiciones salariales y de derechos, al mismo tiempo que puede dejar a millones de trabajadores sin cobertura colectiva.

No es una simple elucubración teórica: lo que conocemos de los mercados laborales donde predomina este modelo, especialmente en los países anglosajones, es que para millones de trabajadores las condiciones de trabajo son fijadas unilateralmente por la empresa, con el único límite que ponen las normas legales en materia salarial (salario mínimo) y derechos. Lo que caracteriza a estos mercados es una enorme desigualdad entre trabajadores en distintas empresas y puestos de trabajo, una desigualdad que incluso persiste entre empleados de igual categoría laboral.

No puede tampoco olvidarse que el marco de la negociación colectiva interactúa con el de la organización de la actividad, que controlan directamente las empresas. La evolución organizativa de los últimos años ha estado orientada en todas partes con una óptica de fragmentación de los colectivos laborales, diferenciación de derechos, descarga de riesgos y control de la actividad. Ello se ha conseguido mediante el recurso a diversas fórmulas:

- nuevos mecanismos de evaluación y fijación de salarios, orientados a individualizar la relación laboral (el sector financiero es paradigmático al respecto; sus normas de promoción y retribución han conseguido que una parte importante de sus empleados realice horas extras sin cobrar y se haya comprometido en la colocación de productos financieros inaceptables),
- el uso de modalidades específicas de empleo —temporales, a tiempo parcial— diseñadas para adecuar el uso de la fuerza de trabajo a los vaivenes de la actividad productiva y generar presión sobre el comportamiento laboral,

- la externalización de actividades, mediante el recurso a redes de subcontratas como mecanismo de aumentar el control sobre los trabajadores (puesto que se superponen dos niveles de poder, el del empleador directo y el de la empresa contratante) y de diferenciación salarial.

En este último aspecto es en el que el fraccionamiento de la negociación colectiva juega un papel crucial. Mediante la externalización, las empresas pueden obtener fuerza de trabajo a precios y condiciones diversas. En todas las investigaciones que he participado —en el sector del automóvil, en la construcción, en la gestión de servicios sociales— este hecho está claramente presente. Los trabajadores externalizados siempre están integrados en empresas o sectores cuyas condiciones contractuales son claramente inferiores a las de la empresa que externaliza. En una investigación reciente sobre empleos en sectores de subcontratas —limpieza y catering—, hemos podido observar que la consideración de “servicios auxiliares” o “servicios feminizados” añade elementos de legitimación de la degradación de condiciones laborales. El impacto de la reforma en las condiciones de empleo de los mismos puede ser brutal.

Puestos a elegir un paradigma de la desigualdad en España yo escogería a Amancio Ortega, el líder en los rankings de riqueza personal. Nadie duda de que gestiona una empresa de éxito. Pero el volumen de su excedente, la parte de éxito que se apropian él y sus directivos, mucho tiene que ver con un modelo de actividad que ha desplazado el grueso de la producción hacia países con pocos derechos laborales y muy bajos salarios, y con que mantiene una actividad comercial donde también los bajos salarios y el empleo temporal y a tiempo parcial son la norma.

Un segundo elemento regulador, donde se hace evidente la apuesta por la desigualdad, lo podemos observar en el **salario mínimo interprofesional (SMI)**. Su nivel se sitúa claramente por debajo de la línea de pobreza y durante muchos períodos ha sido objeto de una pérdida de valor real. Las razones históricas de este bajo nivel han tenido menos que ver con el control de los salarios —puesto que el salario mínimo solo influye realmente en un porcentaje residual de empleos— y mucho más con la determinación de las políticas redistributivas. En la medida en que el salario mínimo ha sido el elemento de referencia para la fijación de una enorme variedad de políticas y prestaciones sociales, su control cuantitativo permitía con una simple decisión mantener bajo el nivel de aquéllas. Aunque en años recientes se adoptó un nuevo— y devaluado en cuantía— índice para una parte de estas medidas (el IPREM), ello no ha servido para promover un crecimiento sustancial del SMI

(Rodríguez Zapatero finalmente incumplió —uno más— el compromiso de situarlo en torno a 800 euros al final de mandato).

Con el nuevo marco laboral, el peso del SMI puede ser aún mucho más importante, puesto que si proliferan las empresas y sectores sin negociación colectiva el papel del SMI como suelo de referencia aumenta considerablemente. Esto es lo que ocurre en el mundo anglosajón, donde el salario mínimo oficial es realmente el entorno en el que se mueven los salarios de los sectores más desprotegidos, en los que es más difícil desarrollar la negociación colectiva. De hecho, actualmente incluso en Alemania, donde tradicionalmente los salarios mínimos se han fijado por negociación colectiva, los sindicatos plantean el establecimiento de un salario mínimo como medio de parar la proliferación de convenios colectivos oportunistas (llevados a cabo con pequeñas organizaciones sindicales de nueva creación, o por la llegada de empleados extranjeros) y procesos incontrolados.

Y un tercer aspecto a considerar es el escaso desarrollo de la **formación profesional**. De hecho, cuando se comparan las diferencias entre el nivel educativo de los jóvenes españoles y de otros países se observa que, mientras en formación universitaria los niveles españoles incluso superan los de muchos países, las diferencias fundamentales se encuentran en este campo. La ausencia de un bien desarrollado sistema de formación profesional obedece a causas complejas. La más importante es el poco interés patronal de la misma, algo en buena parte debido a sus propias opciones productivas, al coste de la misma y al hecho de que allí donde existe un buen sistema éste se traduce en reconocimiento profesional de la gente (o sea, en más salarios y en más respeto). La visión clasista de las élites políticas y su influencia sobre las percepciones de gran parte de la población han hecho el resto.

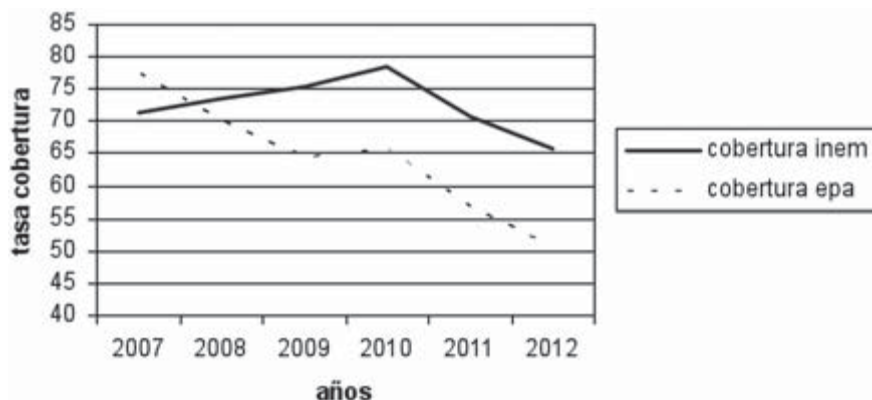
El aumento de las desigualdades en los años de crisis no se explica, sin embargo, por estas instituciones que han estado presentes a lo largo de todo el ciclo económico. El aumento insoportable de las desigualdades tiene una relación directa con la crisis y la destrucción de empleo. Una crisis que en el caso español es en gran parte el resultado de la posición que ocupa la economía española en el contexto mundial, al que me he referido en el apartado anterior. El desplome del empleo ha tenido mucho que ver con la burbuja inmobiliaria, aunque podríamos preguntarnos si la misma no se explica, también, por las dificultades de emprender otras estrategias, o por el bloqueo que sobre las posibles alternativas han tenido las élites nacionales e internacionales (sistema financiero, etc.). Y resulta también evidente que el repunte de la destrucción de empleo en 2012 ha estado directamente relacionado

con las imposiciones de planes de ajuste, que han afectado especialmente al empleo público o parapúblico (el de las empresas privadas que dependen crucialmente de las subvenciones o compras públicas).

El aumento del desempleo siempre causa pobreza y desigualdades, pero el impacto de las mismas está directamente relacionado con el **insuficiente nivel de cobertura social de las personas sin empleo**. A medida que aumenta el desempleo, aumentan las personas en paro que dejan de percibir prestación alguna, como mostramos en el gráfico 1. El INEM ofrece su propia estimación de la misma, pero tiene dos problemas graves: a) su estimación de parados es inadecuada, por cuanto no mide a los no inscritos; b) elimina colectivos del denominador —por ejemplo, los parados que realizan cursos de formación— que sí aparecen en el numerador —si están cobrando alguna percepción— lo que sobrevalora el nivel. Por esto hemos efectuado una segunda estimación, simplemente dividiendo el total de gente que percibe alguna prestación por el de parados EPA que, obviamente, muestra un mayor deterioro de las prestaciones sociales. Hay que añadir además que sólo el 46% de los parados cubiertos recibían a fines de 2012 la prestación contributiva, mientras que el resto (asistenciales, de renta activa de inserción, agrarios) se situaba claramente en un entorno de pobreza. Si a ello añadimos los recortes que han experimentado otras rentas asistenciales (como las rentas mínimas de inserción en diversas comunidades) tenemos un cuadro claro de cómo el desempleo se traduce en una caída a plomo de la igualdad.

GRÁFICO 1

Tasa de cobertura de prestaciones a parados



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Boletín Estadísticas Laborales e INE, EPA.

V

Las estructuras socio-económicas y las regulaciones laborales explican el nivel de desigualdad en el que vivimos. La debilidad de las mismas es en buena parte responsable del derrumbe del empleo, que está en la base de este aumento tan brutal de las desigualdades en estos tiempos de crisis. Debilidad de una estructura productiva inadecuada que se ha paralizado cuando el auge de la construcción ha llegado a su previsible final. Debilidad de unas estructuras públicas que ni son capaces de remover los problemas de la estructura productiva, ni tienen mecanismos de red que impidan la caída en el pozo de millones de personas.

La tolerancia con un sistema tan desigual e insostenible nos ha llevado al desastre. Un desastre del que sólo se salvan los máximos responsables del mismo. Estamos confrontados a un duro período de privaciones y no podemos esperar que las mismas se solventen por mera mecánica (como a menudo parecen vendernos los expertos en previsiones macroeconómicas) ni debemos aceptar que la salida sea una desigualdad insoportable.

La desigualdad extrema es causa de muchos males, degrada la convivencia, el bienestar. La evidencia muestra que las sociedades más igualitarias tienen niveles superiores de satisfacción. Debemos luchar porque la salida de la crisis contenga un modelo más igualitario y actual. No sólo por las razones sociales que han esgrimido la mayoría de movimientos sociales de gran calado —el movimiento obrero, el feminista, los movimientos de derechos sociales...— sino también porque estamos confrontados a una crisis ecológica multiforme (calentamiento global, pico del petróleo, etc.) que exige asimismo soluciones igualitarias.

Luchar por una sociedad igualitaria es complicado, por el peso de las estructuras, creencias y culturas que se han consolidado en la legitimación del modelo social actual. Por esto hay que incidir en campos muy diversos de acción. En el estricto plano sindical, creo que hay al menos tres campos en los que trabajar:

- En primer lugar, el de la estructura y contenido de la negociación colectiva, orientado a acotar el grado de desigualdades. De hecho, el modelo nórdico, en el que se fija un abanico salarial aceptable y en el que la negociación sectorial bloquea parte de la externalización oportunista (la que permite reducir salarios desplazando la actividad a una empresa que paga salarios inferiores) me parece un elemento de referencia a considerar.

- En segundo lugar, elevar el nivel del suelo de derechos, en especial el salario mínimo, pero también el conjunto de prestaciones sociales para evitar la proliferación de sectores desprotegidos y garantizar condiciones sociales básicas. En este sentido, debería también replantearse la bondad de negociar sistemas de pensiones a la carta, que solo acaban por favorecer a grupos específicos de asalariados.
- Cualquier apuesta igualitaria exige legitimarla. En nuestra sociedad tenemos multitud de mecanismos que justifican la desigualdad: la educación, el sexismo, la xenofobia... Cualquier política igualitaria debe incluir un componente ideológico-cultural, pero también apoyarse en mecanismos específicos que introduzcan el debate en términos menos abstractos.

Hoy gran parte de las desigualdades laborales se legitiman por las distintas aportaciones de las personas al sistema productivo. Pero, por una parte, hay mucho que discutir sobre como se mide la productividad individual. De hecho, todo sistema de evaluación de la productividad es bastante discutible y lleno de prejuicios sociales.

Por otra parte, los empleos difieren en otras muchas cuestiones: penosidad, inestabilidad, peligrosidad, horarios poco deseables... El mismo Adam Smith, el patriarca del pensamiento liberal, pensaba que el salario debía fijarse compensando las ventajas y desventajas sociales. Algo que la ideología dominante ha tratado de arrumbar con la excusa de la eficiencia. Plantear en serio la compensación a las actividades más precarias e indeseables puede ayudar a generar un debate social básico.

Y hay también un importante trabajo de reconocimiento. Muchos de los empleos peor pagados carecen de reconocimiento social, de su utilidad, de su dificultad, de la implicación que requieren. Muchos están mal pagados porque se les considera de baja dificultad, aunque es fácilmente comprobable que muchas de las personas educadas son incapaces de desempeñar bien este tipo de tareas —limpieza, cocina, cuidados...— y muchas requieren aptitudes que sólo se desarrollan con experiencia e implicación. De hecho, si miramos la estructura salarial, el rango social y los comparamos con su utilidad social, el mundo aparece al revés: muchos de los empleos peor considerados y retribuidos contribuyen crucialmente a nuestro bienestar, mientras que bastantes de los mejor pagados son fuente de malestar o claramente innecesarios. Un buen trabajo sindical puede contribuir a revertir la situación, generando meca-

nismos de reconocimiento y organización que sitúen a cada cual en una situación aceptable.

Los procesos que nos han llevado hasta aquí son complejos. Pero en los últimos treinta años se han fundamentado en una visión sencilla de la realidad, la que promueve la economía neoclásica, que obedece a un juego de intereses bien definido. Hoy el fracaso social de este modelo es palpable y solo parece ofrecer un sufrimiento inaceptable a millones de víctimas. Evitarlo exige un cambio de visión y de propuestas. Una tarea que excede mucho a esta modesta colaboración. Simplemente me he limitado a subrayar los elementos estructurales que me parecen más determinantes, a defender un enfoque igualitario y a sugerir algunas de las acciones que el movimiento sindical puede emprender en esta dirección, aun sabiendo que harán falta intervenciones en otros muchos campos para que la crisis actual, con su contenido de derrumbe generalizado de los derechos sociales y su iniquidad, pueda acabar siendo una mera tormenta de verano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

MILANOVIC, Branko. *Los que tienen y los que no tienen*. Alianza Editorial, Madrid 2011.

RECIO ANDREU, Albert. "Capitalismo español: La inevitable crisis de un modelo insostenible". *Revista Economía Crítica* 8, 2010, págs. 198-222 (www.revistaeconomiacritica.org).

STIGLITZ, Joseph E. *El precio de la desigualdad*. Taurus, Madrid 2012.