Albert Recio Andreu

Cuaderno de depresión: 7

Dos mentiras sobre la reforma laboral

I

Los partidarios de las reformas estructurales están exultantes. Por fin una reforma del nivel que pedían desde hace tiempo. El gobierno de Rajoy sí que está a la altura de lo que piden los neoliberales; no le tiembla el pulso a la hora de aplicar medidas impopulares ni de poner firmes a los asalariados. Salvando las distancias, estamos en una situación que rememora viejos tiempos, los del Bienio Negro de la Segunda República, con una derecha dispuesta a demoler todas las reformas progresistas y, en especial, a poner de rodillas a las clases trabajadoras. Más o menos lo que hicieron tres décadas atrás Ronald Reagan y Margaret Thatcher, que al fin y al cabo son el modelo en el que se ha orientado la derecha española.

La reforma laboral es uno de los ladrillos importantes de este proyecto reaccionario. No es tampoco sorprendente el apoyo de los líderes internacionales al proyecto, puesto que estos participan mayoritariamente de la misma visión del mundo y de los mismos intereses que el gobierno actual (y buena parte del anterior). No se podía esperar otra cosa de gente convencida de que los mercados solo funcionan adecuadamente allí donde los asalariados no tienen capacidad de acción colectiva y los derechos de los empleados se reducen a poco más que recibir un salario en compensación por las horas que son contratados. De gente que ha hecho un esfuerzo político, cultural y propagandístico para expulsar del debate público (y del académico) cualquier referencia a las desigualdades estructurales características de las sociedades capitalistas y para reducir el debate económico al tramposo tema de la competitividad. Han conseguido sacar de plano la lucha de clases y han trasmutado la rivalidad capitalista en una especie de inocua competición deportiva. Por esto ahora se atreven a presentar las reformas estructurales como meras soluciones técnicas y los planes de ajuste como sacrificios inevitables. Sin replantear el contexto, la reforma laboral era una cuestión cantada.

No voy a entrar a analizar los detalles de la reforma laboral. En parte por falta de espacio y, en parte, porque este cometido ya lo realizan en esta entrega otros artículos. Resulta evidente que, más allá de los aspectos específicos de la reforma, su contenido esencial se reduce a un reforzamiento de los derechos y el poder de los empresarios que se traducirá muy posiblemente en un descenso de los costes laborales, una mayor variabilidad de condiciones laborales y un debilitamiento de la presencia sindical en la empresa. Me voy a limitar a discutir dos de las justificaciones con las que se ha venido demandando la reforma laboral: la de su necesidad para generar empleo y la de reducir la segmentación de las condiciones de trabajo de los asalariados.

II

El argumento de que la reforma laboral va a permitir la recuperación del empleo es realmente sorprendente. Sobre todo en un país que, en el pasado reciente, si por algo se ha caracterizado ha sido por la sucesión de períodos de fuerte ajuste del empleo con otros de enorme crecimiento. Un país donde parte del elevado desempleo actual ha sido provocado por el enorme ejército

industrial de reserva que se movilizó en la anterior fase de auge de los negocios, en forma de inmigración masiva, y que, ahora que se ha derrumbado la actividad, queda como una masa de población excedente. Si algo ha caracterizado al empleo en España ha sido su elevada elasticidad al ciclo, algo que se explica mucho menos por las regulaciones del mercado laboral y mucho más por el papel crucial que en nuestra historia reciente han desempeñado una serie de actividades, en especial la construcción, en la configuración de nuestros particulares ciclos económicos. Tanto en las fases de crecimiento del empleo como en las de hundimiento del mismo, el peso de la construcción ha sido crucial, y en la última recesión explica, por sí sola, más de la mitad de la destrucción de empleo, sin contar el efecto arrastre que tiene en otras muchas actividades. Si se quiere plantear en serio el tema del empleo en España hay que abordar la cuestión de nuestra estructura productiva, la composición sectorial de la producción. Pero este es un tema tabú que aparece solo de refilón en los debates económicos, sobre todo porque nadie sabe cómo resolverlo. Y porque su análisis conduce a cuestiones que no les interesa debatir: el papel de la internacionalización, el de las élites económicas locales y foráneas, el del sistema financiero frente a las estructuras productivas. Siempre es más fácil culpar de los problemas del empleo a las regulaciones del mercado laboral, en especial a los mecanismos de protección de los derechos laborales, que analizar las responsabilidades que atañen al capital. Siempre es más sencillo proponer formulas simples encaminadas a demoler los derechos de los que tienen pocos, que remover enquistadas estructuras de poder.

El argumento de que facilitando el despido se promueve el empleo es falaz. En una fase de recesión, abaratar el despido puede traer consigo más destrucción de empleo, puesto que su facilidad la convierte en la primera línea de respuesta. Y es asimismo improbable que las empresas vayan a crear más empleo en el futuro por el simple hecho de que sea fácil y barato despedir. La creación de empleo es el resultado de un proceso complejo en el que cuentan más las expectativas de negocio futuras y la demanda que otras consideraciones. De hecho, se sabe incluso que las suculentas subvenciones al empleo, como las introducidas en los nuevos contratos de emprendedores, son casi siempre una transferencia de rentas sin contrapartidas, puesto que las empresas no crean empleo porque haya subvenciones sino a la inversa: si estas existen las piden cuando se plantean contratar a alguien. (De la misma forma que uno no se cambia de coche porque exista un plan “Renove”, pero si hay uno no va a ser tan tonto como para perdérselo cuando se compre un vehículo nuevo.) Es lo que en el argot técnico se llama “peso muerto”, simple transferencia de rentas al capital alegando la creación de empleo.

Y es también incierto que la disminución de los salarios que van a provocar el desmantelamiento de la negociación colectiva y la flexibilidad impuesta unilateralmente por las empresas vayan a ser una gran fuente de competitividad. En un mundo con tantos bienes heterogéneos y mercados tan complejos, las posibilidades de las empresas dependen menos de los costes salariales que de su capacidad para situarse en un “nicho” de mercado en función de su especialización, calidad, innovación, sistema de comercialización, etc. La industria de muy bajos salarios hace ya tiempo que ha emigrado y, dada la cantidad de países que ofrecen salarios muy bajos, es improbable que vayan a volver a corto plazo (otra cosa es que el alza del precio del petróleo modifique las pautas de especialización territorial). La búsqueda de la especialización requiere menos autoritarismo y más cooperación, menos rebajas salariales y más innovación. Es incluso falso que Alemania haya conseguido mantener mercados con rebajas salariales, por cuanto el sector manufacturero exportador no ha experimentado rebajas salariales, sino que estas se han producido sobre todo en los sectores de servicios ajenos a la competencia internacional.

Provocar una caída sostenida de los salarios constituye una forma de devaluación competitiva que, a la larga, lo único que genera es más depresión y paro. Y es que los economistas que solo ven los salarios como un coste a reducir ignoran que estos garantizan dos tercios de la demanda de bienes y productos y que los recortes salariales acaban por traducirse en una caída de la actividad.

III

La otra gran coartada de la reforma laboral ha sido la de recortar la enorme segmentación del mercado laboral español; esto es, las enormes desigualdades de condiciones laborales entre grupos diferentes de trabajadores. La idea de que tenemos un mercado laboral dual, con un núcleo de trabajadores altamente protegidos gracias a las costosas indemnizaciones por despido, y una periferia de temporales, siempre sobreviviendo entre el empleo y el paro, surgió a principios de los años noventa, cuando la evidencia de la elevada tasa de temporalidad hacía insostenible mantener que el mercado laboral español era particularmente rígido. Los partidarios del dualismo sostenían que se mantenía la rigidez en el caso de los trabajadores fijos, difíciles de despedir. Y esta rigidez se traducía en una brutal diferenciación de condiciones de trabajo entre fijos y temporales. Cualquiera que lea las páginas económicas de *El País* habrá podido leer este argumento muchas veces en los últimos meses.

Es cierto que el mercado laboral español se caracteriza por un elevado grado de desigualdades en muchos campos: salarios, estabilidad, condiciones de trabajo, etc. Pero es más que discutible que ello se explique solo por esta dualidad entre tipos de contratos. Cuando se analiza con detalle el mercado laboral, se percibe que hay otros muchos mecanismos de diferenciación, especialmente el tipo de convenio colectivo que se aplica en cada empresa, el grado y tipo de presencia sindical, el reconocimiento formal de las cualificaciones, el género de las personas, su situación legal en función de las leyes de extranjería, la diferenciación entre empleo a tiempo completo y a tiempo parcial… Y que el núcleo de estas desigualdades no está en un pretendido enfrentamiento entre sectores de trabajadores, sino en las políticas empresariales de diferenciación, división y elusión de riesgos. Y que las desigualdades se han ampliado significativamente a través de las estrategias empresariales de externalización de tareas, recurriendo a subcontratas que habitualmente operan con convenios que establecen peores condiciones de trabajo. También puede observarse que el apego empresarial a los contratos temporales no es solo una cuestión del coste del despido, sino también un medio de control y presión sobre el trabajador individual, al que se le amenaza con la no renovación del contrato si no cumple los estándares que se le exigen.

La nueva reforma laboral lo que va a provocar es un crecimiento insoportable de los mecanismos por los que las empresas podrán diferenciar y degradar las condiciones de trabajo. En primer lugar, por la primacía de los contratos de empresa que abren la vía tanto a la destrucción de condiciones marco (comunes a todos los trabajadores de un sector) como a la profusión de convenios con escaso contenido en derechos. En un mundo empresarial tan fragmentado, se abre a las pequeñas empresas la posibilidad de negociar convenios con trabajadores de confianza, sin tutela sindical, que degraden claramente las condiciones de trabajo. Lo cual, además, abre la vía a profundizar en las dinámicas de externalización: las grandes empresas podrán reducir costes encargando nuevas tareas a pequeñas subcontratas que operen con convenio propio. En segundo lugar, por todas las prerrogativas concedidas a los empresarios a la

hora de introducir cambios en las condiciones de trabajo de los empleados individuales. Una cesión de poder que va a hacer mucho más difícil la acción colectiva y que favorecerá la discriminación de condiciones de trabajo entre personas de la misma empresa. Y, en tercer lugar, la cesión completa de la intermediación del mercado laboral a las empresas de trabajo temporal, algo que abre claramente la puerta a que estas empresas practiquen una gestión autoritaria de la intermediación, diferencien entre trabajadores “buenos” y “malos”, condicionen el reconocimiento de derechos, etc. La cesión de mucho más poder a los empresarios siempre se ha traducido en fragmentación y división de la clase obrera. Y la nueva ley contiene todo un arsenal de medidas para que ello sea posible.

IV

La reforma radical que ha impuesto Mariano Rajoy significa, además, una impugnación completa de la política de pactos por medio de los cuales los sindicatos trataron de capear la situación. De hecho, no es una novedad completa: las principales reformas laborales se han aprobado en España con la oposición sindical, pero ahora la apuesta es mucho más fuerte que nunca, aprovechando la crisis y confiando en que una población aterrorizada será incapaz de ofrecer una respuesta social contundente. La reforma puede ser el principio de un desmantelamiento completo del marco laboral, pues aún quedan piezas por tocar, algunas ya apuntadas por los voceros del Partido Popular: una ley antihuelga, la reforma de la ley orgánica de libertad sindical, una nueva reforma del sistema de protección al desempleo y una nueva reforma del sistema de pensiones públicas. Esta última puede estar ya prefigurada en el generoso sistema de bonificaciones de cuotas a las empresas que se incluye en las medidas de “promoción del empleo”, y que pueden ayudar a desestabilizar el marco presupuestario del sistema de pensiones.

El marco que prefigura esta reforma es el de la devastación de los derechos laborales y sociales. Y se ha aplicado en un momento en que la capacidad de resistencia social parece limitada. Se requerirá mucho esfuerzo de explicación, de educación colectiva, de organización social, de iniciativas reivindicativas y políticas para cambiar la dirección de los cambios. Los sindicatos tienen ante sí una enorme amenaza y una enorme responsabilidad. Pero también la mayoría de la población que experimenta un saqueo de sus derechos. Por todo ello, lo realmente necesario es encontrar vías de acción que realmente generen una fuerza social capaz de impugnar el modelo social que los reaccionarios tratan de imponernos.

La economía compasiva contra el Estado de bienestar

En tiempos de recortes y alzas de impuestos y tasas públicas, renace la economía compasiva. Entiendo por tal la introducción de descuentos o tarificación de cuotas en función de la renta personal. Es el tipo de respuesta que adoptan las administraciones cada vez que anuncian una nueva tasa, como está ocurriendo en Catalunya con la tasa por receta, la contribución a los servicios de dependencia, etc. Con ello, las autoridades tratan de frenar el rechazo social y de dividir a la población. A menudo permite su aceptación en el convencimiento social de que es justo que más pague quien más lo puede hacer. Mi punto de vista, en cambio, es negativo, pues esta forma de plantear la cuestión es la vía más directa para demoler cualquier proyecto de Estado del bienestar basado en una contribución universal progresiva a su financiación y en una prestación universal.

De entrada, los partidarios de tarificar por renta el acceso a las prestaciones soslayan algunas

cuestiones elementales. La primera es que el modelo exige la introducción de un mecanismo evaluador de las rentas de cada cual, con lo que propende a incrementar los costes administrativos del proceso, lo cual contradice una política de austeridad. La segunda es que la tarificación se basa en fijar cuotas entre intervalos de renta fijados a menudo de forma aleatoria (o buscando minimizar el impacto de los descuentos), lo que genera importantes discriminaciones entre personas en situaciones económicas muy próximas. Imaginemos, por ejemplo, que se exime de pagar cuota de recetas a los perceptores de rentas inferiores al salario mínimo, pero no al resto. La diferencia de coste es muy fuerte entre alguien que percibe 639 euros y alguien que gana 650, pese a que su situación es muy similar.

Los problemas más importantes se encuentran, sin embargo, en otras partes. Por un lado, en países con un elevado nivel de rentas no declaradas, algo que no es aleatorio sino que tiene que ver con la posición laboral y el origen de las rentas de cada cual, las posibilidades de situarse en los niveles bajos de tarifa dependen tanto de la renta que gana cada cual como de su posibilidad de hurtarla al fisco. Se genera un enorme problema de equidad horizontal, entre personas con iguales niveles de ingresos, puesto que los que declaran todas sus rentas tienen mayores posibilidades de tener que pagar tarifas mayores que los que consiguen sustraerlas. Se genera un enorme incentivo a la rebelión fiscal y se favorece el empleo irregular. Algo especialmente posible en nuestra situación, en que las empresas pueden ofrecer contratos a tiempo parcial con horas extra “en negro”, en que muchas personas pueden buscarse un empleo informal para eludir la persecución bancaria por impago de hipotecas y en que ya hay tanta tradición y tolerancia en lo relativo a la evasión fiscal. Se corre el riesgo no solo de reforzar la injusticia, sino también de erosionar la base de recaudación. Y contar además que el agravio de los que no pueden esconder rentas constituye un elemento adicional en favor de rebajas fiscales. La economía compasiva es una vía directa a la insolidaridad y la demolición de los servicios públicos.

Si lo que se pretende es que exista una progresividad en la financiación del bienestar, la vía más adecuada es la de una imposición progresiva sobre la renta, que haga pagar proporcionalmente más a quien más gana. Y que exige una buena información sobre las rentas y una dura represión sobre las rentas no declaradas. Y un acceso universal a los servicios públicos.

Es incluso dudosa la fórmula de eximir del pago a los desempleados, a los jubilados o a cualquier otro colectivo. Sobre todo porque se trata de grupos muy heterogéneos en cuanto a renta y porque se trata a todo el mundo por igual. Salvo en casos muy específicos, lo que debe hacerse con estos grupos es garantías adecuadas de renta sometidas al modelo impositivo común (lo que en muchos casos conllevará que los jubilados o los parados con menores ingresos no contribuirán y se les garantizarán unos ingresos suficientes).

La economía compasiva es una vía más para legitimar la demolición del Estado de bienestar, y lejos de propiciar la protección de los más necesitados acaba por erosionar los ingresos públicos y por convertir los servicios públicos en guetos para pobres. Forma parte del disfraz con el que se tratan de legitimar los planes de ajuste neoliberales.

La economía del casino: pasado y futuro

El término “economía del casino” se ha acuñado para definir el tipo de actividades económicas que tienen lugar en muchos mercados financieros donde a diario se compran y se venden activos, muchos de ellos ficticios, derivados de activos reales; a veces, meras apuestas sobre

cómo evolucionará la cotización de una divisa, una materia prima o un índice bursátil. Más o menos parecido a lo que hacen los ludópatas en los casinos: realizar apuestas peligrosas con la expectativa de tener una buena racha y forrarse. La diferencia es que los casinos financieros son aún más sofisticados; sus agentes son profesionales “muy preparados” que trabajan para grandes instituciones financieras y que muchas veces se juegan el dinero de los demás. Por el tamaño de las transacciones y el impacto de sus decisiones, el casino financiero es mucho mayor y más pernicioso que el mundo del juego puro, aunque este último suele estar más a menudo bajo la mirada crítica de los moralistas, y su expansión ha sido mucho más controlada que la del sector financiero.

Hay algo más que pistas para culpar a la economía de casino financiero de los problemas que padece gran parte de la humanidad. Allí se han desencadenado las burbujas financieras que han acabado con la salud económica de tantos países, allí se están generando los procesos especulativos sobre materias primas que tanta importancia tienen en la gestación de hambrunas e incluso guerras. La organización de este casino juega, además, un papel relevante en los movimientos de capitales internacionales que presionan a los gobiernos y facilitan la evasión fiscal y el deterioro de lo público. Y la economía del casino es en parte responsable de la inestabilidad sistémica experimentada en la época neoliberal, y que ya antes del gran crac de 2008 dio lugar a una larga sucesión de crisis financieras que asolaron a zonas enteras del planeta. Desde el crac de la bolsa de Nueva York en 1987, se sucedieron ocho grandes sacudidas en el mundo occidental y tuvieron lugar graves episodios en la periferia (crisis tequila, rusa, del sudeste asiático…). Todo parecía indicar que desactivar la peligrosa economía del casino debía ser una prioridad para recomponer un mundo económicamente sensato. Una vana ilusión que muchos tuvimos a finales de 2008 y que, por el momento, ha quedado aparcada en la lista de las reformas estructurales que de verdad deberían acometerse.

Y cuando la crisis del casino financiero está haciendo estragos en nuestro país y resulta claro que, entre otras cosas, se requiere una reorientación productiva, nuestros gobernantes descubren de golpe que lo que nos puede salvar es la otra economía del casino, la tradicional, la de los crupiers, las ruletas, los tahúres, el alcohol y el tabaco. Realmente patético.

La pugna de los gobiernos autonómicos de Madrid y Catalunya por atraer a Eurovegas produce sonrojo a toda persona con un mínimo de dignidad. Sonrojo por contar con unos gobernantes amnésicos sobre las experiencias recientes de proyectos similares (los fracasos de tantos parques temáticos que se han convertido en sumideros de pérdidas: Isla Mágica, Terra Mítica), por los proyectos fracasados (Ciudad Real, los Monegros), por el dinero invertido para tratar de atraer a Eurodisney por parte del gobierno de Pujol (algo que sirvió al grupo norteamericano para sacar más concesiones de los franceses). Sonrojo por su servilismo ante un empresario que está más cerca de la actividad mafiosa que de los empresarios innovadores, resulta risible que alguien que se las da de “gran científico por encima de las ideologías” se pegue un viaje de varios miles de kilómetros para prestar pleitesía a alguien que está jugando una partida de póquer con nosotros. Sonrojo por tratarnos de imbéciles queriéndonos presentar este proyecto como una necesidad estratégica de futuro, cuando es una simple variante más del modelo seguido en los últimos años. Sonrojo por tratar de minimizar las concesiones de todo tipo —impuestos, normas laborales, regulación del tabaco, inversiones públicas, etc.—, cuando de lo que se trata es de crear, en Madrid o Barcelona, una “zona franca” bajo control foráneo del tipo de las que existen en los países en desarrollo. Verdaderos espacios privados. Sonrojo por unos gobernantes que no

han dudado en presentarse como valedores de los valores tradicionales y que ahora se mueren por promocionar un modelo de negocio basado en los vicios privados más clásicos y en una actividad donde la mafia tiene, cuando menos, puesta la pezuña. No deja de ser chocante que, a escasos kilómetros de donde se propone instalar el Eurovegas catalán, se ubicaran los mayores macroburdeles de la urbe barcelonesa, que fueron objeto de rechazo social y de espectaculares operaciones policiales. Hay territorios que no parecen poder escapar a un designio inapelable.

Pensábamos que la economía de casino era un modelo a extinguir, y descubrimos que ahora el casino nos marca el modelo a seguir para la economía que viene: sin derechos laborales, sin impuestos, sin regulaciones, controlada por mafias, con gobiernos serviles, con los vicios de siempre como base productiva.