

EXISTE UNA ALTERNATIVA



Oficina
Internacional
del Trabajo
Ginebra

Bajo la dirección de Nicolas Pons-Vignon

Universidad Global del Trabajo

POLÍTICAS ECONÓMICAS

Y ESTRATEGIAS LABORALES MÁS ALLÁ

DE LA CORRIENTE DOMINANTE

Organización Internacional del Trabajo

La **Organización Internacional del Trabajo** fue fundada en 1919 para promover la justicia social y contribuir así a una paz universal y duradera. Su estructura tripartita es única en el sistema de Naciones Unidas y está compuesta por representantes de los gobiernos, de los trabajadores y de los empleadores. Estos tres constituyentes participan activamente en el Consejo de Administración, en la Conferencia Internacional del Trabajo – que se celebra cada año para debatir cuestiones sociales y del mundo del trabajo – y en numerosas reuniones.

En el transcurso de los años, la OIT ha elaborado un código internacional del trabajo, con convenios y recomendaciones que se someten a la aprobación de los Estados Miembros y que tratan, entre otros temas, de la libertad sindical, empleo, política social, condiciones de trabajo, seguridad social, relaciones de trabajo y administración del trabajo.

Por intermedio de sus oficinas locales y equipos multidisciplinarios instalados en más de cuarenta países, la OIT suministra asistencia técnica y asesoramiento especializado a los Estados Miembros, en diferentes áreas: derecho laboral y relaciones de trabajo, promoción del empleo, formación para el desarrollo de pequeñas empresas, gestión de proyectos, seguridad social, seguridad de los trabajadores y condiciones de trabajo, compilación y difusión de estadísticas del trabajo y educación obrera.

Publicaciones de la OIT

La **Oficina Internacional del Trabajo** es a la vez el secretariado y el centro de investigaciones y de edición de la Organización. **Publicaciones de la OIT** produce y distribuye materiales diversos: análisis de las grandes tendencias económicas y sociales, posición de la OIT respecto de cuestiones concernientes al mundo del trabajo, obras de referencia, guías técnicas, monografías y estudios, repertorios de recomendaciones prácticas elaborados por expertos para promover la seguridad y la salud en el trabajo, y manuales de formación y de educación obrera. La revista **Trabajo**, que se obtiene también en forma electrónica en www.ilo.org, es publicada tres veces al año por el Departamento de Comunicación e Información Pública.

Puede usted hacer pedidos de las publicaciones y otros recursos de la OIT por vía electrónica y con toda seguridad en www.ilo.org/publns o solicitar un catálogo (gratuito) escribiendo a Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza; fax: +41 (0) 22 799 6938; correo electrónico: pubvente@ilo.org.

Existe una alternativa

**Políticas económicas y estrategias laborales
más allá de la corriente dominante**

Existe una alternativa

Políticas económicas y estrategias laborales
más allá de la corriente dominante

Bajo la dirección de Nicolas Pons-Vignon

Oficina Internacional del Trabajo • Ginebra

Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2011

Primera edición 2011

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a pubdroit@ilo.org, solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En www.ifro.org puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

Pons-Vignon, Nicolas (ed.)

Existe una alternativa: Políticas económicas y estrategias laborales más allá de la corriente dominante

Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2011

recesión económica / derechos de los trabajadores / papel del sindicato / desarrollo económico / gobernabilidad / política de desarrollo / globalización / trabajo decente / países de la UE / países desarrollados / países en desarrollo

1 v.

03.04.3

ISBN 978-92-2-324581-8 (impreso)

ISBN 978-92-2-324582-5 (pdf)

Publicado también en inglés (ISBN 978-92-2-124581-0; Ginebra, 2011) y en francés (ISBN 978-92-2-224581-9; Ginebra, 2011)

Datos de catalogación en publicación de la OIT

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la Oficina Internacional del Trabajo las apruebe.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones y los productos electrónicos de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en oficinas locales de la OIT en muchos países o pidiéndolas a: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza. También pueden solicitarse catálogos o listas de nuevas publicaciones, sin cargo alguno, a la dirección antes mencionada o por correo electrónico a pubvente@ilo.org.

Visite nuestro sitio web: www.ilo.org/publns.

Índice

| | |
|--|-----------|
| Prefacio | vii |
| Agradecimientos | ix |
| Introducción: Recuperar la política | xi |
| Parte I. <i>A luta continua</i>: Luchas sindicales en el mundo | 1 |
| Claire Ceruti / Subsannando contradicciones: la huelga del sector público de 2010 en Sudáfrica | 3 |
| Philippe Légé / La lucha contra la reforma de las pensiones en Francia | 9 |
| Francesco Garibaldi / «Fiat está en guerra», dice Sergio Marchionne | 15 |
| Chen Weiguang / Sindicatos y luchas obreras en Guangdong | 21 |
| Vania Alleva y Mauro Moretto / Los trabajadores domésticos en Suiza protegidos por el primer contrato de trabajo sectorial del país | 27 |
| Parte II. Replanteamiento de la gobernanza económica europea | 33 |
| Andrew Jackson / ¡Cuidado con el modelo de austeridad canadiense! | 35 |
| Till van Treeck / ¿Por qué no funciona el Pacto de Estabilidad y Crecimiento? | 41 |
| Ronald Janssen / Gobernanza económica europea: el próximo gran atraco a los salarios | 45 |
| Frank Hoffer y Friederike Spiecker / Europa, cambiarla o perderla | 49 |
| Parte III. Políticas de desarrollo: Ha llegado el momento de dejar a un lado la doctrina neoliberal ... | 57 |
| Richard Kozul-Wright / Comercio, empleo y desarrollo: ¿De nuevo encarrilados? | 59 |
| Esther Busser / El comercio, el empleo y la crisis: ¡ya es hora de replantearse cómo debe ser el comercio! | 65 |
| Hansjörg Herr y Rainer Stachuletz / Alternativas de reforma para los sistemas financieros | 71 |
| Jayati Ghosh / ¿Qué significa crecimiento impulsado por los salarios en los países en desarrollo con un amplio empleo informal? | 77 |
| Paulo Eduardo de Andrade Baltar / Mejores sueldos y más trabajo: de cómo el Brasil consiguió ambos | 81 |

| | |
|--|------------|
| Parte IV. La desigualdad en el origen de la crisis | 87 |
| Sharan Burrow / Ha llegado la hora de cambiar de modelo | 89 |
| Özlem Onaran / Crisis de distribución, no crisis fiscal | 93 |
| Seeraj Mohamed / Las fuerzas sociales impulsan la inseguridad financiera . . . | 99 |
| C.W.M. Naastepad y Servaas Storm / Sufragar la desigualdad: Los costos de la macroeconomía basada en la NAIRU | 103 |
| Maria Alejandra Caporale Madi y José Ricardo Barbosa Gonçalves / Inversiones en capital privado y mano de obra: tendencias actuales y desafíos para los sindicatos | 109 |
| Parte V. Trabajo decente y recuperación impulsada por los salarios, la base para un desarrollo sostenible | 113 |
| Juan Somavia / Actuar en pro del trabajo decente para todos en todo el mundo | 115 |
| Frank Hoffer / Normas internacionales del trabajo: recuperar un viejo instrumento | 121 |
| Ronald Janssen / A trabajo precario, recuperación precaria | 127 |
| Patrick Belser / Tendencias mundiales de los salarios: ¿la gran convergencia? | 131 |
| Claire Hobden / Alterar el curso de una historia de exclusión gracias a la legislación internacional del trabajo | 137 |
| Kumi Naidoo / Hablemos de una revolución de la energía y del empleo . . . | 143 |

Prefacio

Los fundamentalistas del mercado quieren hacernos creer que las leyes del mercado son tan claras y directas como la ley de la gravedad. O las sociedades hacen lo que los mercados exigen o, a más largo plazo, se verán obligadas a pagar con una recesión económica y una miseria aún mayor. ¿Cómo puede ser que los mismos que se deshacen en elogios para con la innovación empresarial y la destrucción creativa tengan perspectivas tan estáticas cuando se trata de la economía en su conjunto? Sea cual sea el problema, la respuesta siempre es la misma: la reducción de los salarios, la desreglamentación de los mercados de trabajo, la disminución de los impuestos, la liberalización del comercio y de los mercados financieros, la privatización de los servicios públicos y el aumento de la competencia.

Ningún otro discurso parece tan poco imaginativo y repetitivo. Además, la repetición no convierte en correcto lo que no lo es. La gran variedad de las economías de mercado y las muy distintas estrategias de los países para hacer frente a la crisis mundial muestran que, en todos los niveles de desarrollo, hay donde escoger.

Existe una alternativa. Éste es el mensaje clave de la edición de 2011 de la publicación anual de la *Global Labour Column*.

No existe una ley acorazada que estipule que deban aumentar las desigualdades entre nuestras sociedades. No hay pruebas que demuestren que la libre circulación mundial de capitales rinde más que si obedece a las reglas de mercados de capital operados democráticamente. La realidad de los hechos no apunta a que salarios bajos supongan más empleo; de hecho, una espiral a la baja de los salarios y de las condiciones de trabajo es más bien una receta de deflación y estancamiento prolongado. Las alternativas exigen una reflexión que vaya más allá de los caminos trillados por la corriente dominante, así como el valor y la determinación de luchar para llevarlas a la práctica. Las alternativas no son únicamente una batalla para defender las buenas ideas; también son una batalla de intereses.

El pensamiento unidimensional ha sido una de las principales causas de la gravedad de la crisis económica mundial. Si los monopolios son malos para los mercados, son incluso peores para nuestros planteamientos. Necesitamos de un

pensamiento plural para poder desarrollar y, por último, escoger, entre las distintas opciones de política.

Algunas ideas clave que emergen de este debate son las siguientes:

- El aumento del empleo precario ha convertido a los mercados de trabajo en peligrosamente procíclicos. Para proporcionar una mejor protección a todos los trabajadores no sólo es preciso el cumplimiento de las leyes existentes, sino también la formulación de nuevas normas del trabajo nacionales e internacionales para limitar el abuso de poder por parte de los empleadores.
- La recuperación pilotada por los salarios es fundamental para reducir la desigualdad y los desequilibrios mundiales. Las políticas gubernamentales de los últimos decenios han inclinado la balanza del poder a favor del capital. Estas políticas unilaterales han redundado en una disminución insostenible del componente salarial.
- A lo largo y ancho del mundo, los trabajadores están movilizándose y luchando para cambiar esta realidad. Los trabajadores de todo el mundo árabe están haciendo historia. Los trabajadores chinos están recurriendo a la huelga, a pesar del riesgo político que corren. Los trabajadores de Fiat en Italia y los sindicalistas de Wisconsin se están movilizando contra la disminución de sus derechos fundamentales. Los trabajadores del sector público de Sudáfrica estuvieron en el primer plano de una lucha por servicios públicos mejores y salarios dignos. Cada vez son más los progresos conseguidos en los planos nacional e internacional para ampliar los derechos laborales de los millones de trabajadores domésticos de todo el mundo.

Como colaborador cercano y seguidor de la Global Labour Column y de la Global Labour University, la Oficina de Actividades para los Trabajadores de la OIT (ACTRAV) participa en la búsqueda de opciones y apoyos a los esfuerzos de los sindicatos para traducir estas soluciones en políticas alternativas. Estamos convencidos de que este volumen será de gran interés para los estudiosos, así como para los activistas sindicales y los formuladores de políticas. A ACTRAV le complace observar cómo aumenta el número de suscriptores a la Global Labour Column, puesto que es el indicador más claro de que su labor satisface una necesidad real del movimiento obrero en todo el mundo. Sabemos que el idioma es un vehículo importante para el debate global, por lo que esta obra se publica en español, inglés y francés.

Dan Cunniah

Director de la Oficina de Actividades para los Trabajadores de la OIT

Agradecimientos

Los ensayos que aquí se incluyen fueron publicados por vez primera en la Global Labour Column, editada por el programa de investigación Corporate Strategy and Industrial Development (CSID) de la Universidad de Witwatersrand, Sudáfrica. El equipo editorial está formado por Phumzile Ncube (editor adjunto), Seeraj Mohamed, Sam Ashman, Susan Newman y Nicolas Pons-Vignon. Han colaborado también Edward Webster, Michelle Williams, Jacklyn Cock, Noor Niefertgodien, Khayaat Fakier, Roger Southall, Lucien Van Der Walt y Miriam Di Paola, especialistas de la universidad, así como Frank Hoffer y Claire Hobden, de la Oficina de Actividades para los Trabajadores de la OIT.

Frank Hoffer es el fundador de la Global Labour Column, así como de la Global Labour University. Su participación y apoyo a la publicación, que saludamos con gratitud, son decisivos para su éxito. Laura Brown revisa todos los artículos, y Harald Kroeck es el administrador del sitio web. Su labor, a menudo de último minuto, garantiza una calidad homogénea.

Chris Edgar y Charlotte Beauchamp han supervisado la producción de este libro con gran entusiasmo, profesionalidad y paciencia. También quisiéramos agradecer la participación de Werner Arnold, diseñador de la portada, y de Beatrice y Clyde Reynolds, de Magheross Graphics, que han diseñado y enmaquetado el texto.

Por último, gracias de todo corazón a todos los que han colaborado y a los lectores de la Global Labour Column. Su circulación cada vez mayor da cuenta de la calidad de los artículos que publicamos; asimismo confiamos en ofrecer contribuciones más pertinentes y provocadoras que nunca sobre los desafíos a que hacen frente los trabajadores, manteniendo viva la convicción de que existe, en efecto, una alternativa.

Introducción: Recuperar la política

Nicolas Pons-Vignon

Con motivo de la crisis financiera mundial, muchos economistas progresistas y sindicalistas han intentado entablar un diálogo con gobiernos y empresas, confiando en lograr la adopción de políticas razonables y equilibradas. Tal vez lo han hecho porque se trata de un enfoque que solía funcionar en el pasado, especialmente en contextos socialdemócratas, o porque, muy al inicio de la crisis, se les escuchó con tanto respeto como durante la época dorada del «compromiso keynesiano» en economía. Tal vez estén convencidos de que los gobiernos deberían «ver» qué pasa y aspirar a adoptar más políticas integradoras. Pero como escribe en este volumen Sharan Burrow, la Secretaria General de la Confederación Sindical Internacional (CSI), «si durante la crisis las organizaciones de trabajadores podían haber previsto que había dado comienzo una nueva era de diálogo, está claro que el momento ha pasado». Está claro que los gobiernos no están «viendo» nada; de hecho, el modo en que han respondido a la crisis refleja que no basta con recurrir a argumentos sólidos. ¿Son las políticas neoliberales, y los desmesurados aumentos de la desigualdad que han provocado, responsables de la crisis? Lo cierto es que las políticas adoptadas al inicio de la crisis no hacen sino corroborarlo, desde la ausencia de alguna reglamentación significativa (o, más bien, moderación) de la «innovación» financiera a las ayudas a los bancos por parte de los Estados, que, a su vez, han reducido gastos, trasladando así los costos de la crisis a los trabajadores ordinarios y a las personas desempleadas. Los sindicatos han utilizado su poder organizativo e institucional para resistir a los ataques incesantes a sus derechos sociales y laborales; pero tras decenios de perder terreno, la crisis financiera está precipitando el mayor debilitamiento de sus pilares tradicionales de poder e influencia. ¿Qué hay que hacer al respecto?

Ante esta situación, los trabajadores se enfrentan a una disyuntiva: por un lado, no pueden permitir que su influencia disminuya aún más y, por otro, con la adopción de una estrategia más opositora corren el riesgo de verse aún más marginados si ésta fracasa. Esto tal vez vaya a suceder Francia, aunque, a pesar

de no haber conseguido frustrar la reforma de las pensiones, la fuerza del movimiento que tuvo lugar en otoño de 2010 haya levantado los ánimos (véase el ensayo de P. Légé). Los sindicatos han reconocido la necesidad de luchar contra el empleo precario, construir nuevas alianzas (por ejemplo, defender los derechos de los trabajadores domésticos; véanse los ensayos de C. Hobden y de V. Alleva y M. Moretto), dedicar esfuerzos para organizar a los trabajadores, y recuperar el control democrático de los mercados. Pero para conseguir una reducción significativa de la desigualdad (y del poder de las finanzas) se requiere tanto la formulación de alternativas de política convincentes como la determinación de luchar para llevarlas a la práctica. Para ello no basta con buenas ideas y mandos decididos; para que las cosas cambien también es necesaria la imaginación, la voluntad y la confianza de las personas.

Si bien es importante reconocer las dimensiones positivas de las últimas movilizaciones, también es evidente que, en conjunto, les falta inspiración e impulso políticos. Existen cuatro ámbitos en los que la lucha contra el neoliberalismo debe hacer campaña si quiere salir vencedora y dar lugar a un proyecto coherente. Estos cuatro ámbitos son, por orden de importancia, la academia, la ideología, las políticas y la política.

En el frente académico, el predominio de la economía neoclásica debería refutarse con firmeza, como mínimo con la misma firmeza con que se ha refutado el derecho a existir de toda supuesta «heterodoxia» en su espíritu mientras «colonizaba» otras ciencias sociales (Fine y Milonakis, 2009). Apenas puede ponerse en duda que la incapacidad de los formuladores de políticas actuales de emprender acciones decisivas para potenciar el poder estatal destinado a proteger a los trabajadores está vinculada al discurso hegemónico neoclásico de los últimos decenios. Si se considera la mano de obra como un simple costo y el desempleo como una situación voluntaria, es difícil creer que con salarios más elevados se mejorará una situación de abandono (véase ensayo de C.W.M. Naastepad y S. Storm). La lucha por la pluralidad en la economía tendrá que empezar en el plano nacional – e iniciativas como la recientemente constituida asociación francesa de economía política (AFEP, véase www.assoekonomiepolitique.org) son dignas de elogio –, pero también deberá recurrir a alianzas internacionales. De hecho, sólo una iniciativa internacional concertada logrará incidir en la jerarquía autorreproductora de las revistas económicas, ninguna de las cuales, según la mayoría de las clasificaciones, incluye una sola que no sea exclusivamente neoclásica entre las primeras.

En el frente ideológico, ha llegado el momento de impugnar la hegemonía del mercado. Nociones simplistas como «el sector privado es más eficiente» deben cuestionarse enérgicamente en el debate público, junto con los

llamamientos a la inclusión sistemática del sector privado en las inversiones públicas, como en las asociaciones público-privadas, o para la comercialización de la gestión de funciones del Estado, ya sean servicios públicos como la atención de salud u otros. Los argumentos utilizados para apoyar estos llamamientos a menudo se basan en falsedades (como en el caso de la reforma de las pensiones; véase el ensayo de P. Légé) o en series de anécdotas tendenciosas, como el artículo sobre política industrial publicado en *The Economist* en agosto de 2010¹ que enumeraba las empresas públicas fallidas, como si todas las empresas privadas tuvieran buenos resultados. La utilización engañosa de los términos también es un elemento clave de la ideología neoliberal, como, por ejemplo, en el caso de «liberalización»: aquí no es la «libertad» la que está en juego, sino la participación cada vez mayor (y los beneficios) del capital privado. En esta línea encontramos instituciones como la Comisión Europea, que presiona insistentemente para abrir a la competencia a entidades públicas que en ocasiones están muy bien dirigidas. En países como el Reino Unido y muchos países de transición sujetos a «terapia de choque», los inconvenientes de la privatización y la liberalización están más que claros. Al igual que ocurre con los trabajadores y los sindicatos, la defensa de sus derechos (excepto cuando es de carácter muy restringido) debería enorgullecerles más que avergonzarles. Recuerdo a un dirigente del Congreso de Sindicatos Británicos (TUC) casi disculpándose ante un periodista de la BBC por impugnar los masivos recortes del sector público que proponía el Gobierno. El periodista comentaba con desdén que los trabajadores irlandeses demostraban ser mucho más responsables y estar mucho más dispuestos a compartir los costos. Los derechos de los trabajadores no son incompatibles con el crecimiento económico (véanse los ensayos de R. Janssen y J. Somavia) ni con los intereses nacionales de un país (véase el ensayo de F. Garibaldi). La lucha ideológica debe contar con una política firme para frenar la influencia de los grupos de presión de las corporaciones.

En el frente de las políticas, donde más se ha centrado la *Global Labour Column*, ha llegado el momento de exigir políticas audaces que rompan por completo con el frenesí financiero y privatizador de los treinta últimos años. Las políticas macroeconómicas deberían replantearse y centrarse en promover la creación de empleo, desempeñar un papel anticíclico y apoyar una estabilidad *real*, un objetivo que para muchos países es poco compatible con la auténtica liberalización. Respecto de las políticas microeconómicas, deberían recuperarse en particular las políticas industriales y de competencia, puesto que son un instrumento clave que los gobiernos pueden utilizar para estimular y orientar

el crecimiento. En especial en los países en desarrollo, la posibilidad de utilizar la política comercial para apoyar los objetivos de desarrollo es absolutamente esencial (véanse los ensayos de R. Kozul-Wright y E. Busser). En un mundo donde el cambio climático es una amenaza cada vez más latente, las políticas firmes destinadas a procesar minerales (crear empleo local y reducir los costos de transporte), desarrollar fuentes de energía alternativas (véase el ensayo de K. Naidoo) y garantizar el consumo mínimo en la industria, las redes de transporte y las viviendas privadas e instalaciones comerciales apenas serían viables sin la intervención del Estado. Las políticas sobre competencia destinadas a reglamentar el sector privado son, en un mundo donde el poder de las empresas es cada vez mayor, uno de los instrumentos más necesarios para contrarrestar su influencia tanto entre los consumidores como entre los trabajadores. De igual modo, la gobernanza de las empresas no puede concebirse restringidamente como la responsabilidad de los directores para con los accionistas; los trabajadores y sus representantes deben ser una parte fundamental de nuestra concepción de la gobernanza corporativa.

Pero ninguno de los ámbitos de lucha expuestos reviste tanta importancia como el político, que de por sí depende fuertemente de los otros tres. El logro más notable del neoliberalismo ha sido sin duda el drástico debilitamiento que ha conculcado el poder político de los trabajadores, los sindicatos y las partes afines a ellos. En muchos casos, la política de estos colectivos se ha visto significativamente alterada, ya que existen muchos partidos «laboristas» cuyos programas apenas se distinguen de los de sus adversarios de la derecha. Los sindicatos han perdido muchos afiliados, especialmente fuera del sector público, y el «precariado» descrito por Guy Standing (2011), cada vez más numeroso, a menudo está desengañado con los sindicatos o teme unirse a ellos por las amenazas, explícitas o implícitas, de los empleadores. Restablecer el poder de los trabajadores y de los sindicatos, empezando por el lugar de trabajo, es ahora, más que nunca, una prioridad: una base sólida y movilizadora es la savia de un movimiento político con éxito. Es muy alentador observar huelgas que tanto en el sector público (por ejemplo, en Sudáfrica; véase el ensayo de C. Ceruti) como en el privado luchan cada vez más por reivindicaciones políticas más amplias. En los Estados Unidos, la reciente movilización contra el recorte de los derechos de negociación colectiva de los trabajadores del sector público en Wisconsin (y la amenaza de campañas similares en otros Estados del país) tal vez apunten tanto al despertar político de los sindicatos, como al final del «legado de Reagan», en virtud del cual muchos americanos de clase trabajadora y de clase media apoyaron políticas que les perjudicaron². No obstante, para vincular las movilizaciones relacionadas con el lugar de trabajo a otras

movilizaciones progresistas con objeto de promover un nuevo proyecto político, será preciso superar el *impasse* de la «tercera vía» que tantos partidos han adoptado para garantizar su éxito electoral.

La Global Labour Column se ha erigido en foro de debate sobre la naturaleza de la crisis y sobre las políticas que deberían adoptarse para defender los intereses de los trabajadores en todo el mundo. Al hacerlo, actúa como caja de herramientas intelectuales y políticas que no teme hacer preguntas difíciles como: ¿por qué no se ha producido un cambio político a pesar del fracaso del régimen económico actual? y ¿cómo y en qué deberían cambiar los sindicatos para tener más peso en la elección de las políticas que afectan a la clase trabajadora?

Tras hacer un llamamiento (desoído en gran parte) a no «malgastar la crisis» en la primera antología de la Global Labour Column, este segundo anuario recoge, en la primera parte, las políticas que se han aplicado tras esta gran depresión, así como la resistencia con que se han topado. Desde Italia hasta Sudáfrica, se analizan y contextualizan la lucha popular contra el neoliberalismo y las políticas de austeridad. Que la crisis actual tiene sus raíces en la desigualdad no es sólo una opinión muy extendida e indiscutible, sino que también es una tendencia persistente cada vez mayor. Por consiguiente, debemos poner el neoliberalismo en entredicho, desde sus fundamentos teóricos (en la economía neoclásica) hasta su constante supremacía en la política económica.

Como uno de los continentes más afectados por la crisis, el caso de Europa se debate ampliamente en la parte II, que empieza con un artículo visionario de Andrew Jackson alertando a los europeos contra el modelo de austeridad canadiense. Muchas de las soluciones propuestas para lidiar con los diversos problemas económicos de los Estados miembros de la UE se refutan con fuerza, al igual que las propuestas que sugieren que la deflación salarial debería ser la clave para salvar el euro (véase el ensayo de R. Janssen sobre la gobernanza económica europea). Para evitar el derrumbamiento del continente (y sus sobrecogedoras consecuencias), el concepto de Europa debe defenderse y reinventarse. La Europa neoliberal, centrada en defender los intereses de las grandes empresas, cuya verdadera Constitución es el Acta Única Europea de 1986 (un documento elaborado a partir de extractos de un documento blanco de los empleadores)³, debe dejar paso a una entidad progresista que persiga la meta de reducir la desigualdad entre sus Estados miembros y en el interior de los mismos.

En la parte III se debaten las repercusiones de la globalización neoliberal en la política de desarrollo, junto a posibles alternativas. La transparencia y

«disciplina» fiscal, cada vez mayores, que se imponen a los países en desarrollo tras la crisis de la deuda de los años ochenta contrastan con la disposición para conceder facilidades de pago a los bancos y operadores financieros que llevaron a la economía mundial al borde del abismo⁴. La caída masiva de la demanda por parte de los países ricos ha mostrado la importancia decisiva de construir una demanda nacional (¿acaso no es eso el desarrollo?) en lugar de centrarse únicamente en recortar costos laborales y de otro tipo con la esperanza de ser competitivos en los mercados de exportación (véase el ensayo de J. Ghosh). En lo que respecta a las «buenas políticas», el consenso sobre el libre comercio parece más débil que nunca y se está alentando – justificadamente – a muchos países en desarrollo en su lucha por ganar margen político para poder aplicar sus políticas industriales y sociales con objeto de apoyar el desarrollo (véase el ensayo de P. E. de Andrade Baltar sobre los logros conseguidos en el Brasil).

La parte IV se ocupa prioritariamente de la cuestión fundamental de la desigualdad, que encontramos en el origen de la crisis actual, y sirve para poner de manifiesto los intereses de clase que han sido el motor del neoliberalismo (véanse los ensayos de S. Mohamed y O. Onaran). La desigualdad creciente está estrechamente vinculada a la disminución de los salarios y de los derechos de los trabajadores, al igual que a las presiones de los fondos de capital privado (véase el ensayo de M.A. Caporale Madi y J.R. Barbosa Gonçalves).

Como se ha debatido en la última sección del libro, la defensa de los derechos y de los salarios de los trabajadores es absolutamente necesaria para garantizar un crecimiento sostenible en el mundo. De hecho, un trabajo y unos salarios decentes proporcionarán una fuente mucho más estable (y digna) de demanda efectiva que los productos financieros estructurados. En su ensayo, Frank Hoffer debate la función de las normas internacionales del trabajo en la adopción de un enfoque más coordinado de los salarios y las condiciones de trabajo, mientras que el Director General de la OIT, Juan Somavia, aboga por «actuar en pro del trabajo decente para todos en todo el mundo», puesto que el riesgo (real o imaginario) de la competencia por los salarios bajos puede actuar como fuerte elemento disuasivo en los países. El programa es ambicioso, ya que implica la inversión de tendencias muy arraigadas como la exclusión de muchos trabajadores de las negociaciones salariales o incluso de la protección (véase en ensayo de C. Hobden sobre los trabajadores domésticos), o la mayor incidencia del trabajo temporal y la creciente desigualdad salarial (véanse los ensayos de R. Janssen y de P. Belser). Esta ambición es necesaria si de veras pensamos que existe una alternativa; eso sí, será precisa una movilización amplia y enérgica para convertirla en realidad. Ya es hora de recuperar la política.

Referencias

Fine, B.; Milonakis, D. 2009. *From economics imperialism to freakonomics: The shifting boundaries between economics and other social sciences* (Londres y Nueva York, Routledge).

Lordon, F. 2008. *Jusqu'à quand? Pour en finir avec les crises financières* (Paris, Raisons d'agir).

Standing, G. 2011. *The precariat: The new dangerous class* (Londres y Nueva York, Bloomsbury Academic).

Notas

¹ «The global revival of industrial policy. Picking winners, saving losers», *The Economist*, 5 de agosto de 2010, <http://www.economist.com/node/16741043>. Cabe señalar que el debate en línea del sitio web de *The Economist* obtuvo un resultado abrumadoramente a favor de la política industrial, con un 72 por ciento de los votantes en desacuerdo con la opinión de que «la política industrial siempre fracasa».

² Sobre las movilizaciones de Wisconsin, véase C. Feingold: «The march to protect workers' rights and the middle class», *Global Labour Column*, 28 de marzo de 2011; así como R. Fantasia: «Could Wisconsin break Reagan's spell?», *Le Monde diplomatique*, abril de 2011.

³ Sobre este tema, véase F. Ruffin: «A Bruxelles, les lobbyistes sont 'les garants de la démocratie'», *Le Monde diplomatique*, junio de 2010.

⁴ A propósito de la financialización, véase el ensayo de H. Herr y R. Stachuletz en esta publicación, así como el brillante ensayo de Frédéric Lordon sobre la crisis financiera publicado en 2008.

Nicolas Pons-Vignon es miembro investigador superior en el programa de investigación *Corporate Strategy and Industrial Development (CSID)*, de la Universidad de Witwatersrand, Sudáfrica. Sus investigaciones están centradas en el desarrollo y las políticas industriales en Sudáfrica, así como en la mano de obra, la pobreza y la asistencia para el desarrollo. Es el editor jefe de *Global Labour Column*, y fundador y director de cursos del *African Programme for Rethinking Development Economics* anual (APORDE; www.aporde.org.za). Ha participado en el diseño e impartición de clases de dos cursos de economía de postgrado nuevos (en teoría y política del desarrollo, y en política y desarrollo económicos) en su universidad. Antes de trabajar con el CSID, fue consultor en el Centro de Desarrollo de la OCDE y trabajó para una organización no gubernamental internacional en Londres, Marruecos y París.

PARTE I

A luta continua: Luchas sindicais en el mundo

Subsanando contradicciones: la huelga del sector público de 2010 en Sudáfrica

Claire Ceruti

La masiva y larga huelga organizada en agosto de 2010 por los trabajadores del sector público de Sudáfrica ha hecho ascender el número de días de huelga anuales a su máximo histórico. El personal docente y hospitalario estuvo tres días en huelga a pesar del acoso de la policía a los piquetes y de una serie de interdictos judiciales para impedir que las fuerzas de seguridad, los soldados y el personal de enfermería se declarasen en huelga¹. La huelga empezó después de que algunos afiliados obligasen a sus líderes sindicales a rechazar la oferta final del Gobierno del 7 por ciento y 700 rand (70 euros) de subsidio de vivienda. Tras presenciar el despilfarro del Gobierno en la Copa del Mundo de Fútbol de 2010, a los huelguistas les costaba creer que éste no pudiese satisfacer sus demandas. Los funcionarios pedían un aumento del 8,5 por ciento y un subsidio de vivienda mensual de 1.000 rand (100 euros). Pero la huelga fue mucho más que una huelga para reivindicar mejoras salariales: tres años antes, los trabajadores del sector público ya se declararon en huelga durante los últimos días del régimen del anterior Presidente, Thabo Mbeki, y la huelga de 2010 ha supuesto una prueba de primer orden para su sucesor, Jacob Zuma, y, por ende, para la estrategia de cambio social de los sindicatos.

La huelga ha puesto en peligro también la alianza entre el Congreso Nacional Africano de Sudáfrica (ANC) que está en el poder, el Partido Comunista Sudafricano (SACP) y la federación sindical más importante, el Congreso de Sindicatos de Sudáfrica (COSATU), entre cuyos afiliados se encuentran muchos funcionarios. La estrategia del COSATU para el cambio desde el fin del *apartheid* ha sido influir en la política del Gobierno a través de esta alianza. La estrategia se hundió con el Gobierno de Mbeki, artífice de un programa neo-liberal local para Sudáfrica antes de ser elegido presidente. Con Mbeki se redujo el impuesto sobre la renta de las sociedades, se perdió más de un millón de empleos y los problemas relacionados con la falta de vivienda aumentaron con más rapidez que la puesta a disposición de viviendas sociales, dejando al 15 por ciento de la población, aún hoy, viviendo en barracas de chatarra.

La revuelta contra Mbeki venía madurándose desde hacía tiempo, y ha acabado estallando por varios frentes. Ya en 2005, algunos de los distritos segregados más pobres de Sudáfrica tomaron las calles antes de las elecciones municipales. Las protestas por las deficiencias en la prestación de servicios exigían no sólo la «vida mejor» prometida en las campañas electorales del ANC, sino también un Gobierno más responsable. Hubo también huelgas de reivindicación de mejoras salariales. Éstas se desarrollaron conjuntamente con una revuelta en el seno del ANC y coincidieron con una crisis en la estrategia del COSATU. A los dirigentes sindicales les incomodaba que Mbeki se valiese de la alianza para reivindicar su autoridad sobre los sindicatos al tiempo que desestimaba sus sugerencias en materia de política. Más que concluir que el COSATU podía ser más independiente, sus dirigentes buscaban caras más amigas en el interior de la alianza. Una serie de fuerzas, incluido el Secretario General del COSATU, Zwelinzima Vavi, secundaron a Zuma cuando Mbeki lo expulsó de su gabinete. En 2007, Zuma no estuvo del lado de los trabajadores, pero defendió que ambas partes retomasen las negociaciones. Sin embargo, la conferencia del ANC de diciembre de 2007 (que ahora se conoce como «Polokwane» por el lugar en que se celebró), que eligió a Zuma como Presidente del ANC, también prometió mejores condiciones para los trabajadores del sector público.

***La huelga de 2010
expuso algunas de las
contradicciones entre los
intereses de los miembros y
la amplia estrategia de los
dirigentes sindicales***

La huelga de 2010 se declaró contra la reconstitución de la alianza posterior a Polokwane y expuso algunas de las contradicciones entre los intereses de los miembros y la amplia estrategia de los dirigentes sindicales. La huelga de 2007 la convocaron los dirigentes sindicales para rebelarse contra la marginación de que eran objeto en la alianza, y fue secundada con entusiasmo por los miembros. En cambio, la huelga de 2010 fue impuesta a los dirigentes reticentes ante las expectativas justificadas de los miembros.

Por un lado, los negociadores del sindicato confiaban en que sus nuevos compañeros del Gobierno, en deuda con los sindicatos por haberlos ayudado a llegar al poder, les harían una oferta satisfactoria. Por otro, los negociadores del Gobierno esperaban que sus compañeros de los sindicatos alcanzaran un acuerdo con los miembros. Se les presionaba para que frenasen las reivindicaciones salariales debido a la resaca fiscal que siguió a la Copa del Mundo, así como para reafirmar su autoridad ante la actitud mostrada por varios miembros de la alianza para criticar públicamente a «su» Gobierno. Pero lo mínimo que los miembros esperaban de Zuma era que satisficiera sus

reivindicaciones. Cualquier equivoco que hubiese podido dar a entender que los negociadores del Gobierno estaban actuando en contra de las verdaderas intenciones de Zuma y en contra de la política del ANC quedó rápidamente disipado cuando éste apareció en la televisión nacional, a los pocos días de iniciarse la huelga, confirmando el derecho del Gobierno a despedir a los «trabajadores esenciales» que siguieran en huelga.

El Gobierno actuó con dureza contra los huelguistas. El segundo día de huelga, la policía utilizó balas de goma y cañones de agua contra los piquetes en varios hospitales, y disparó contra personal docente que avanzaba hacia una carretera cercana a Soweto. Los principales medios de comunicación emprendieron una virulenta campaña contra los huelguistas, culpándoles de muertes de bebés y de interrumpir las clases. Meses antes, seis bebés habían muerto en un hospital en condiciones «normales» debido a la falta de desinfectantes básicos. Dos meses antes se suspendieron las clases, por la celebración de la Copa del Mundo, y las instalaciones de la escuela de secundaria de Nelspruit se habilitaron como oficinas del estadio, por lo que los estudiantes se quedaron sin poder asistir a clase. Sin un comité de apoyo a la huelga que pusiera a las comunidades afectadas en contacto directo con los huelguistas, esta presión moralizadora fue decisiva para aislar a los huelguistas mientras se alargaba la huelga.

No obstante, las motivaciones políticas también fueron importantes para entender las razones que llevaron a dar la huelga por concluida el 6 de septiembre con un acuerdo que la mayoría de los huelguistas consideraron una imposición desde arriba. El COSATU estaba a punto de dar a conocer sus propuestas de política económica antes que el consejo general nacional del ANC, por lo que no podía permitirse salir vencido de la huelga, pero tampoco estaba en posición de alcanzar un punto de acuerdo con el bando de Zuma si quería que llamar la atención sobre sus políticas. El 27 de agosto, las siguientes palabras de Themba Maseko, un portavoz del Gobierno, aparecieron en el periódico *Business Day*: «Estamos empezando a ver demasiadas actitudes y a oír demasiadas declaraciones que están llevando a la huelga más allá de las relaciones laborales. Nos preocupa».

El Cosatu no podía permitirse salir vencido de la huelga, pero tampoco estaba en posición de alcanzar un punto de acuerdo con el bando de Zuma

Así pues, Vavi jugó un papel muy contradictorio durante la huelga. Su papel siguió la lógica de la negociación colectiva con un colofón político: un negociador influido por consideraciones estratégicas relacionadas con la alianza. El 26 de agosto en Johannesburgo, cuando ya hacía doce días que había empezado la huelga, Vavi se hizo eco de la ira de los huelguistas declarando

«la alianza vuelve a ser disfuncional». También arremetió contra las «élites rapaces» del ANC e hizo un anuncio crucial para la confianza de los huelguistas, a saber, que la federación había notificado la celebración de una huelga general de un día en solidaridad con los funcionarios. Sin embargo, desde la trastienda estaba trabajando duro para, en un principio, evitar una huelga, y luego, para zanjarla. Vavi describe su papel en una carta extraordinariamente franca, después de la huelga, en respuesta a las acusaciones del sindicato del personal docente de que se habían vendido. En la carta se resumían los esfuerzos de un líder sindical atrapado entre sus compañeros en el Gobierno y la fuerza en ciernes que presionaba desde abajo. Vavi escribió que los negociadores eran plenamente conscientes de lo difícil que era para el Gobierno dar un paso, y describió una serie de intentos para alcanzar un acuerdo en las cifras propuestas por los delegados sindicales del sector público, pero aparentemente no coincidían con sus miembros.

Poco después de la marcha del 26 de agosto, Zuma ordenó a las partes que retomasen las negociaciones. Muchos huelguistas lo interpretaron como una señal de que estaban ganando. La notificación de la nueva oferta – 7,5 por ciento – fue un duro golpe a su estado de ánimo. A la mayoría les enfureció que Vavi anunciase este acuerdo en la radio antes de hacerlo a los miembros, instando a los huelguistas a aceptarlo ya que era «imposible» obtener nada más. La lectura de Vavi era que los negociadores del Gobierno se sentían traicionados por sus compañeros de sindicato que en dos ocasiones les habían prometido que podían venderles un acuerdo a los miembros, para luego enterarse de que los miembros lo habían rechazado.

A pesar de la recomendación de Vavi, la mayoría de los hospitales y regiones del sindicato de personal docente del COSATU rechazaron la oferta, en la mayor parte de los casos por unanimidad. No obstante, tras tres semanas sin trabajo y sin salario, preocupados por estudiantes y pacientes, desmoralizados, y con cada vez menos piquetes, a los huelguistas les faltaban fuerzas para seguir. Transcurridos algunos días de incertidumbre, se suspendió la huelga.

Pero los residuos políticos de la huelga no se borran fácilmente. A finales de 2010, el régimen de Zuma seguía inquieto por la capacidad de su asociado para controlar a sus miembros, y consideró un ataque frontal el que el COSATU convocara una «conferencia de la sociedad civil» a la que el ANC no estaba invitado. El New Growth Path del Gobierno hizo muchas promesas al COSATU y otorgó pocas concesiones a sus propuestas económicas, al tiempo que situaba el pacto social en el centro, como nuevo medio para estrechar la relación entre los sindicatos. Menos visible, pero no menos importante, es el residuo político que ha quedado en las mentes de los huelguistas. Está claro

que han empezado a ampliar sus ambiciones más allá de sus propios intereses sectoriales. En 2010, los huelguistas simpatizaban con las protestas en relación con la prestación de servicios más fácilmente que en 2007. En segundo lugar, los huelguistas han aprendido una buena lección en relación con los criterios que suscriben la alianza y la negociación colectiva. Como mínimo un huelguista sintió que la huelga se convirtió en impulsora de las ambiciones políticas de Vavi. Por último, en 2010 los huelguistas pasaron directamente a criticar a Zuma. La huelga demostró que, muy probablemente, las contradicciones de este último afloran mucho más rápidamente que las de Mbeki.

Nota

¹ El Gobierno y los sindicatos no han logrado alcanzar un acuerdo sobre qué es un trabajador esencial.

Claire Ceruti es investigadora adscrita a la cátedra de investigación de Sudáfrica sobre cambio social de la Universidad de Johannesburgo. Ha estado realizando investigaciones sobre clase y huelgas.

La lucha contra la reforma de las pensiones en Francia

Philippe L  g  

En 2010 estall   en Francia una intensa contienda social. El factor desencadenante fue la reforma de las pensiones que, según el Primer Ministro François Fillon, era necesaria para «salvar el sistema de pensiones». El sistema francés depende de regímenes obligatorios de pensiones estatales básicos y complementarios financiados principalmente por contribuciones (proporcionales a los salarios) e impuestos que se deciden a nivel nacional. Según el Gobierno, por razón del número cada vez mayor de personas jubiladas y el envejecimiento de la población, es necesario aumentar la edad de jubilación de los 60 a los 62 años de edad (y de los 65 a los 67 para cobrar la pensión completa) con objeto de alentar a las personas a trabajar más años. Pero los sindicatos se muestran muy escépticos ante este razonamiento, ya que la edad media a la que los trabajadores cesan su actividad es 58,8 años. En el momento de solicitar su pensión, un 60 por ciento de los trabajadores no se encuentran activos profesionalmente: est  n o desempleados o discapacitados. Por ejemplo, «el 25 por ciento del personal de enfermería y el 40 por ciento del personal de enfermería auxiliar está discapacitado cuando les llega la edad de jubilación» (Lambert, 2010). En este ensayo se analizan, en primer lugar, las condiciones del debate, y seguidamente se pasa a discutir la lucha en torno a la reforma de las pensiones.

Argumentos oficiales poco convincentes en apoyo de la reforma de las pensiones

«Se trata de una medida demográfica, no política. Si vivimos más, tenemos que trabajar más.» Los anteriores gobiernos franceses se valieron de argumentos similares para apoyar las reformas de las pensiones de 1995, 2003 y 2007. No cabe duda de que la relación entre el número de personas jubiladas y el número de contribuyentes a las pensiones está aumentando, pero   cu  nto? Ahora está claro que los anteriores informes oficiales exageraban las tendencias demográficas. La tasa de natalidad no disminuía y la población económicamente activa no disminuiría. De hecho, esta última aumentaría

hasta 2015, para luego permanecer constante a menos que se adopten políticas para aumentar el empleo de las mujeres. La evolución de la población activa es una cuestión política. Sólo puede considerarse demográfica si el Gobierno no tiene política de empleo.

La evolución de la población activa es una cuestión política

Cuando la población envejece, sólo hay dos políticas de ajuste posibles: reducir la pensión por persona o aumentar el porcentaje de la riqueza nacional destinada a las pensiones (que en Francia, a finales de 2010, era del 13 por ciento del PIB). Los trabajadores entendían que, a pesar de la propaganda oficial, la reforma propuesta no propiciaba la segunda opción. Debido a las trayectorias profesionales desiguales e incompletas, y también como resultado del desempleo y del aumento de los trabajos ocasionales, el único resultado de la reforma sería una disminución de las pensiones. De hecho, los efectos de reformas similares se han revelado regresivos. Según el Conseil d'orientation des retraites (Consejo de Orientación para las Jubilaciones, 2010), en 1995 la pensión representaba un promedio del 79 por ciento del salario de una persona antes de su jubilación, pero en 2007 se redujo a un 72 por ciento, y se espera que en 2020 sea del 65 por ciento. Los efectos de la reforma Fillon de 2003 proporcionan sólidos argumentos contra la reforma Fillon de 2010.

La evolución del sistema de pensiones obedece a una combinación compleja de factores que el Gobierno confunde conscientemente. En 2007, el sistema de pensiones francés registraba un ligero superávit. En 2008, tenía un déficit de 6.900 millones de euros, que en 2010 ya era de 32.000 millones (11.000 millones para las pensiones básicas y 21.000 millones para las pensiones complementarias). Aun así, sólo el 10 por ciento del déficit estaba vinculado al número creciente de personas jubiladas. La principal causa del déficit era la crisis económica, con una participación estable del PIB en las pensiones, pero con una disminución de los ingresos debida al desempleo y al estancamiento del crecimiento. Entonces, procede preguntarse ¿quién es el responsable de la

Tras las ayudas concedidas a los bancos, el Gobierno pide ahora a los trabajadores que hagan un esfuerzo

crisis? Tras las ayudas concedidas a los bancos, el Gobierno pide ahora a los trabajadores que hagan un esfuerzo, aunque sería posible financiar el déficit con un aumento de las contribuciones de los empleadores. Pero está claro que los propietarios de capital se opondrán al «aumento de los costos

laborales», una medida que se supone pondría en peligro la competitividad de las empresas que no tendrían más opción de despedir a trabajadores o deslocalizar. Pero lo cierto es que cualquier problema derivado de la falta de competitividad puede resolverse disminuyendo los dividendos. En 1980, los

dividendos equivalían al 4,2 por ciento del monto total de las nóminas, una relación que aumentó al 12,9 por ciento en 2008. Así pues, el único problema de las pensiones radica en la distribución, y la competitividad no es más que un argumento engañoso (Husson, 2003).

Las pensiones, en el origen de un movimiento social más amplio

Dos asociaciones (Attac y Fondation Copernic) justificaron sólidamente su oposición a la reforma, formularon análisis alternativos y aunaron fuerzas sociales y políticas de la izquierda (2010). Durante la primavera organizaron debates por todo el país. Las manifestaciones convocadas por los sindicatos tuvieron un éxito real y sorprendente. Un millón de personas salieron a la calle el 27 de mayo y dos millones el 24 de junio. Tras la pausa del verano, el movimiento adquirió aún más fuerza. Los camioneros, personal docente, trabajadores portuarios y ferroviarios, estudiantes y un gran número de trabajadores del sector privado fueron a la huelga y unieron sus fuerzas en un gran movimiento contra el Gobierno. Participaron en masivas manifestaciones (3,5 millones de personas el 12 de octubre), bloquearon autopistas y organizaron reuniones generales. A causa de la huelga, 10 de las 12 refinerías de petróleo nacionales cerraron y muchas gasolineras se quedaron sin carburante durante dos semanas. A pesar de todo, el movimiento siguió gozando de popularidad, recibió la aprobación de cerca del 80 por ciento de la población. Su fuerza obligó a los sindicatos a mantenerse unidos contra el Gobierno. Evitó que la CFDT¹, el menos combativo de los dos principales sindicatos franceses, se retirase del movimiento.

¿Cómo puede explicarse un movimiento popular de tales dimensiones? La evolución del sistema de pensiones es una cuestión de civilización, y la reforma de las pensiones no es la única causa de la revuelta. El desempleo y las condiciones de trabajo cada vez peores también tuvieron su peso en las reuniones generales. En el debate relativo a las condiciones en que los trabajadores que desempeñan trabajos difíciles o peligrosos pueden jubilarse antes, el Gobierno declaró que «los asalariados deben estar físicamente agotados cuando se jubilen»². ¿Qué mayor justificación para jubilarse antes que la enfermedad o el agotamiento? Además, para la inmensa mayoría de los franceses, el Gobierno ha perdido mucha legitimidad. En septiembre, cuando Eric Woerth, el ministro responsable de la reforma de las pensiones, dijo que el texto «no podía cambiarse», todos sabían que cuando fue ministro a cargo de los presupuestos había sido mucho más comprensivo con las personas pudientes.

¿Qué mayor justificación para jubilarse antes que la enfermedad o el agotamiento?

Durante el verano, el escándalo Woerth-Bettencourt sacó a la luz las estrechas relaciones entre el poder político y el poder económico. Con una fortuna estimada en 20.000 millones de dólares, Liliane Bettencourt, principal accionista de L'Oréal, es una de las personas más acaudaladas del mundo. En junio, unas grabaciones dieron a conocer que había evadido impuestos con cuentas no declaradas en bancos suizos, y que la esposa de Woerth había obtenido un empleo como gestora de la fortuna de Bettencourt. La Sra. Bettencourt recibió una bonificación fiscal de 30 millones de euros cuando el Sr. Woerth era el ministro responsable de los presupuestos. Además, el antiguo contable de Bettencourt declaró que los políticos conservadores franceses a menudo recibían sobres con billetes para financiar sus campañas³.

Otras pruebas de la relación entre los poderes político y económico aparecieron en artículos sobre el hermano del Presidente. Guillaume Sarkozy no es sólo empresario del sector textil y vicepresidente de la asociación francesa de empleadores, también es el director general de Malakoff Médéric. En 2010 esta mutualidad creó una filial (Sevriena) para aprovechar la reforma de las pensiones. Mientras Nicolas reduce las pensiones estatales, Guillaume vende planes de pensiones privados. Para muchos, Nicolas Sarkozy es el Presidente de los muy ricos, porque ha previsto el famoso amparo fiscal que protege a las personas con ingresos elevados de las imposiciones tributarias.

Conclusión

El movimiento social francés de otoño de 2010, en particular la huelga de los trabajadores del petróleo, reflejó el gran poder y determinación de la clase trabajadora francesa. Pero el Gobierno lo desafió contratando a trabajadores del sector energético y ordenando a la policía antidisturbios que dispersara a los piquetes antes de promulgar la reforma. Los resultados del conflicto se vieron influenciados por tres elementos. En primer lugar, las repercusiones económicas del movimiento se han visto debilitadas por una ley reaccionaria de 2007 que obliga a los trabajadores ferroviarios a notificar las convocatorias de huelga con 48 horas de anticipación. Pero el Gobierno ha ido mucho más lejos al contratar a trabajadores del sector privado. Los sindicatos iniciaron un procedimiento contra la restricción ilegal de las huelgas, actualmente en curso. En segundo lugar, la fragilidad del propio movimiento se debe en parte a la crisis y al desempleo, que han situado a los trabajadores en una posición difícil. Por último, con esta reforma el futuro político de Sarkozy pende de un hilo. De ahí que el desafío se haya revelado complejo: no hay victoria posible si no se derrota a Sarkozy y a su gobierno. Sin embargo, el movimiento ha brindado experiencias interesantes en materia de movilización

democrática a muchas personas, y todas llegaron a la misma conclusión: se ha perdido una batalla, pero la guerra no ha terminado.

Referencias

Attac y Fondation Copernic. 2010. *Retraites, l'heure de vérité* (París, Syllepse).

Husson, M. 2003. «Exploding the Myth of Competitiveness», *Le Grain de Sable*, núm. 430, disponible en <http://hussonet.free.fr/competns.pdf>.

Lambert, R. 2010. «Non, c'est la cheville», *Le Monde diplomatique*, noviembre. Disponible en <http://www.monde-diplomatique.fr/2010/11/LAMBERT/19841>.

Consejo de Orientación para las Jubilaciones. 2010. Huitième rapport du Conseil d'orientation des retraites, 14 de abril, disponible en <http://www.cor-retraites.fr/rubrique3.html>.

Notas

¹ Confederación Francesa Democrática del Trabajo.

² Véase <http://www.retraites2010.fr/le-projet-de-loi/mettre-en-place-un-dispositif-de-prevention-et-de-compensation-de-la-penibilite>.

³ Véase <http://www.guardian.co.uk/world/2010/jul/12/nicolas-sarkozy-bettencourt-scandal>.

Philippe Légé es profesor adjunto de economía en la Université de Picardie (UPJV, Francia). Su labor se desarrolla en la historia del pensamiento económico y el análisis de la crisis actual. Es miembro de la Asociación Francesa de Economía Política (AFEP).

«Fiat está en guerra», dice Sergio Marchionne

Francesco Garibaldo

En Pomigliano, localidad situada en la región económicamente deprimida de Campania, se encuentra la segunda planta más grande de Fiat en Italia. Allí se está llevando a cabo un experimento destinado a redefinir el sistema italiano de relaciones de trabajo. Empezó con un convenio basado en la ley de relaciones laborales italiana. Según Sergio Marchionne, el director ejecutivo de Fiat, es un paso necesario para librar la guerra declarada por la competencia mundial.

El acuerdo de Pomigliano, firmado por tres de los cuatro sindicatos de trabajadores metalúrgicos (FIM, UILM y FISMIC), con la ausencia del más representativo (FIOM), dio un fuerte impulso al proceso, iniciado en 2009, de deconstrucción del pacto social establecido en julio de 1993¹. El pacto, similar al sistema europeo de negociación tripartita de los ingresos, estaba basado en un sistema dual de negociación: por un lado, un convenio nacional para cada sector que establecía un techo al aumento salarial, definido por el Gobierno y sujeto a condiciones macroeconómicas nacionales y, por otro, la posibilidad de que los acuerdos de la empresa negociadora pudiesen redistribuir los beneficios de la empresa. El eje del sistema era el convenio colectivo nacional que regulaba las características principales de la relación de trabajo. La negociación a nivel de empresa sólo tenía por objeto el ajuste de aspectos secundarios y no permitía a los actores locales alejarse de las cláusulas del convenio nacional. El sistema no era efectivo para proteger los salarios de la inflación, por lo que, en los últimos diez años se ha producido un aumento de cinco puntos en la relación salarios-beneficios respecto del PIB.

Otro sistema de negociación, que sustituyó al de 1993, se implantó en abril de 2009. Firmado por tres de las cuatro federaciones sindicales y Confindustria (la federación de empleadores italiana) en octubre de 2009, allanó el camino a un convenio colectivo específico para el sector metalúrgico. El nuevo convenio sectorial aumentaba el papel de la negociación a nivel de empresa, a expensas del convenio sectorial nacional. Además introdujo un plazo de tres años para todos los aspectos del convenio colectivo sectorial; hasta entonces, las

condiciones de pago se aplicaban durante dos años y las de impago durante cuatro.

Mientras, el Gobierno presentó un libro blanco que introducía un nuevo concepto de política social. El nuevo convenio del sector metalúrgico y el libro blanco definían un cambio en el sistema italiano de relaciones laborales y del Estado de bienestar de un sistema de dos niveles centrado en el convenio nacional a un sistema nuevo centrado en la empresa, que permitía la negociación de concesiones a través de la modificación de características específicas. Nació con ello un nuevo sistema de protección social, basado en la transferencia de muchas prerrogativas del sector público al sector privado.

La CGIL, el primer sindicato de Italia, no firmó el convenio de abril de 2009 y continuó apoyando el centralismo del convenio nacional, particularmente extendido en Italia, donde cerca del 90 por ciento de los empleados trabaja en empresas con menos de 20 empleados (y donde, por consiguiente, la negociación a nivel de empresa tendría consecuencias desiguales e impredecibles). FIOM-CGIL, el sindicato de los trabajadores del sector metalúrgico, no firmó el convenio sectorial de octubre de 2009. En su lugar, la FIOM pidió un referéndum con objeto de ratificar el nuevo convenio, pero la FIM y la UILM se negaron. Como resultado, los empleados no pudieron expresar su opinión acerca del nuevo convenio, firmado por dos de los tres sindicatos principales, pero no por el más importante.

¿De conflicto de clases a cohesión en el lugar de trabajo?

En medio de una situación muy difícil para la mayoría de los fabricantes de automóviles de Europa, principalmente debido al excedente de capacidad de la industria de automoción, el Sr. Marchionne describió la nueva y feroz

Según Marchione, los capitalistas, directivos y empleados de una empresa específica deben luchar, codo con codo, contra las demás compañías para poder sobrevivir

competitividad internacional en el sector como una «guerra» entre las personas que trabajaban en una empresa y las que trabajaban en otras zonas del mundo. Desde este punto de vista, la diferencia de intereses entre trabajadores y directivos/capitalistas, y no digamos el conflicto social, era irrelevante. Los capitalistas, directivos y empleados de una empresa específica debían luchar, codo con codo, contra las demás compañías para poder sobrevivir. Era

evidente que, en tiempos de «guerra», algunos derechos no podían garantizarse y las multinacionales debían intentar normalizar las relaciones de trabajo. Si un sistema como el italiano no estaba preparado para la guerra por ser demasiado rígido y protector, debía cambiarse.

Así pues, el problema radicaba no sólo en alcanzar acuerdos con los sindicatos sobre flexibilidad y control de los costos, sino también en cambiar la naturaleza de las relaciones laborales; debía permitirse a los directivos que reformulasen la relación de trabajo. Marchionne pidió a los trabajadores que aceptasen un empeoramiento radical de sus condiciones de trabajo: el aumento de la semana laboral a 48 horas, la reducción de las pausas de dos de 20 minutos a tres de 10 minutos, y el desplazamiento de la pausa para almorzar al final del turno. Además de estas nuevas condiciones, destinadas a aumentar la productividad, Marchionne también había solicitado una cláusula de responsabilidad colectiva e individual en todas las disposiciones del convenio; prácticamente todos los empleados y sindicatos debían aceptar todas las condiciones del convenio so pena de exclusión de la compañía. Con esta cláusula en particular se pretendía, en primer lugar, disciplinar al máximo a la fuerza de trabajo y, en segundo lugar, derrocar al sindicato más representativo y combativo de los trabajadores metalúrgicos de la planta y, por lo que parece, del sector en su conjunto: si la FIOM no aceptaba las nuevas condiciones del convenio, quedaría automáticamente desprovista de derechos sindicales. Además, desde un punto de vista individual, el convenio prohibía toda huelga de protesta contra el nuevo reglamento. Este nuevo enfoque de las relaciones laborales representó un golpe para el sistema italiano por muchas razones.

Los derechos laborales amenazados

La principal cuestión formal que se plantea en contra del nuevo enfoque de Marchionne es que, según la Constitución italiana, el derecho a la huelga no es un derecho sindical sino un derecho individual.

Por ejemplo, un grupo de empleados, aunque sean minoría, puede declararse en huelga contra un convenio firmado por un sindicato. Por otro lado, un sindicato debe estar legitimado por los empleados que pretende representar, lo que significa que no puede imponer un empeoramiento drástico de los derechos de los trabajadores sin consultárselo previamente. El derecho a la huelga puede estar limitado por la ley en aras del interés público, como ocurre en algunos ámbitos del sector público (por ejemplo, hospitales y transporte), pero esta práctica no cambia la naturaleza constitucional del derecho: los sindicatos no pueden firmar un convenio que limite el derecho a la huelga sin el consentimiento explícito de sus miembros.

El convenio prohíbe toda huelga contra el nuevo reglamento, aunque, según la Constitución italiana, el derecho a la huelga no es un derecho sindical sino un derecho individual

La segunda cuestión es la naturaleza del convenio nacional y su relación con la negociación a nivel de empresa. En su formato original, el convenio permite desviaciones menores a nivel de empresa. Las posibilidades de introducir excepciones aumentan en la versión revisada; no obstante, lo que se acuerde en una empresa específica no puede aplicarse al sector en su conjunto. Está claro que lo que Fiat pretende es introducir una excepción a nivel sectorial.

La tercera cuestión es que, legalmente, el convenio especial del sector metalúrgico no sustituye al convenio anterior, que incluye a la FIOM, y es formalmente válido hasta finales de 2011. Esto se debe a que la FIOM no ha aceptado sustituir el convenio anterior. Esto es importante para todos los actores sociales, puesto que en Italia los convenios tienen una cláusula de continuación, en virtud de la cual si un convenio nuevo no lo firman todas las partes, el anterior permanece en vigor.

No obstante, Fiat decidió seguir adelante con el convenio nuevo para la planta de Pomigliano. En sus comentarios sobre el posible resultado del referéndum de los trabajadores, el director ejecutivo de Fiat declaró abiertamente que en caso de voto negativo, se cancelaría la inversión de la empresa para relanzar la planta.

El convenio de Pomigliano se firmó con esta amenaza como telón de fondo, y se pidió a los trabajadores que lo ratificasen con un referéndum. La FIOM no se negó a negociar sobre la flexibilidad, pero rechazó firmar el convenio y secundar la celebración de un referéndum con el fin de ratificarlo, porque el convenio alteraba las condiciones en que podía ejercerse un derecho individual, el derecho a la huelga. Dicha alteración no podían decidirla los sindicatos, y menos los empleadores, puesto que el derecho no les correspondía. Sin embargo, el voto positivo en el referéndum fue secundado plenamente por otros sindicatos, porque temían que Fiat cesase a empleados. Si bien todos los sindicatos y la prensa tenían el convencimiento de que el referéndum arrojaría una victoria aplastante para Marchionne, cerca del 40 por ciento de los empleados, y la mayoría de las líneas de montaje, lo rechazaron. Marchionne reaccionó con indignación, aunque Fiat había salido victoriosa del referéndum, se encontraba en la situación delicada de tener que dirigir una fábrica con la oposición y acción colectiva de gran parte de su fuerza de trabajo.

Fue debido a este resultado que Marchionne decidió «subir la apuesta» y condicionar posteriores inversiones en Pomigliano a la adaptación del convenio nacional sectorial para los trabajadores de la metalurgia al convenio adoptado en Pomigliano. Esto exigiría modificar el convenio nacional del sector con el acuerdo de Confindustria (la asociación de empleadores), así como de la FIM y la UILM. Fiat se comprometería a invertir sólo si se cumplía esta condición.

Esto haría extensivas algunas de las concesiones más increíbles obtenidas en Pomigliano a todos los trabajadores de la metalurgia en Italia, empezando por el recorte del derecho a la huelga, con la amenaza de adoptar medidas disciplinarias contra los empleados y los sindicatos en caso de que, a pesar de todo, se convocase una huelga.

Lo consiguieron en septiembre de 2010, con la modificación del convenio colectivo especial para el sector de la metalurgia firmado en octubre de 2009, haciendo extensivas las cláusulas válidas para Pomigliano al sector en su conjunto. Por si fuera poco, Fiat decidió trasladar la fabricación de productos de alto valor añadido de Pomigliano a Tychy, en Polonia, y trasladar la fabricación de un producto de menor valor añadido de Tychy a Pomigliano (el nuevo Panda). Sin embargo, por si la dirección no podía ejercer un control completo sobre la planta, Fiat decidió crear una nueva empresa partiendo de cero, despedir a todos los empleados y contratar de nuevo únicamente a aquellos que aceptasen el nuevo convenio colectivo en su totalidad.

El resultado es que la inversión en Pomigliano sigue siendo incierta, pero lo que no alberga dudas de ninguna clase es que los trabajadores del sector metalúrgico han visto cómo sus derechos mermaban drásticamente y su solidaridad se fragmentaba.

Nota

¹ Véase <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/1998/03/feature/it9803223f.htm>.

Francesco Garibaldo es sociólogo laboral y antiguo director del Istituto per Lavoro (IPL) y del Istituto di Ricerche Economiche e Sociali (IRES-CGIL) de la Confederación General Italiana del Trabajo (CGIL), la confederación sindical más importante de Italia. Para más información véase <http://web.me.com/garibaldof/Sito>.

Sindicatos y luchas obreras en Guangdong

Chen Weiguang entrevistado por Boy Lüthje¹

Boy Lüthje: ¿Cómo evalúa los conflictos laborales registrados en la industria de componentes de automóvil en China meridional durante la primavera y el verano de 2010?

Chen Weiguang: La huelga en Honda Nanhai y otras fábricas de componentes del delta del río Pearl en junio y julio de 2010 desencadenó una oleada de huelgas en la que participaron varias decenas de miles de trabajadores. Sólo en la ciudad de Guangzhou se convocaron huelgas en más de 60 fábricas, incluida Honda Dongfeng y otros importantes proveedores de automóviles.

La causas de la huelga fueron las condiciones de trabajo deficientes y, sobre todo, los salarios bajos. Básicamente, el gobierno provincial de Guangdong no consideró las huelgas como algo negativo. A

La principal causa de las huelgas fueron los salarios bajos

nosotros, como sindicato, las reivindicaciones de los trabajadores nos parecieron justas y razonables. Honda y Toyota en Guangzhou son empresas con capital chino y de otros países, y los salarios que pagaban a los trabajadores oscilaban entre los 2.500 y los 3.000 renminbi² al mes. Pero en Honha Nanhai y muchas otras empresas comparables, los salarios eran muy inferiores, de aproximadamente 1.200 renminbi. Estas empresas son rentables, pero sus salarios básicos se sitúan alrededor del mínimo legal, es decir, unos 900 renminbi.

Por consiguiente, consideramos que las reivindicaciones de los trabajadores estaban justificadas. No obstante, confiamos en que estas disputas económicas no provoquen incidentes políticos y no perturben el orden social; para nosotros es esencial que así sea. Además, nuestras huelgas han sido muy ordenadas, sin abandonar las fábricas para ocupar las calles, sin destrucción de maquinaria o juegos políticos. Todo se ha mantenido en el marco de las disputas en las fábricas. Se ha llegado a acuerdos en los más 60 conflictos registrados este verano en Guangzhou. Por lo tanto, nos enorgullece constatar que en Guangzhou no se despidió a ningún trabajador en huelga ni se efectuaron

detenciones por parte de la policía, aunque en las huelgas participaron decenas de miles de trabajadores. También es cierto que la mayoría de las huelgas fueron más bien cortas, duraron entre dos o tres horas y tres días. También hemos mostrado a nuestros empleadores japoneses que no pueden tratar a los trabajadores tan duramente.

BL: En la huelga de Honda Nanhai, la que fue objeto de más atención por parte de los medios de comunicación nacionales e internacionales, el sindicato se comportó de modo muy distinto a cómo acaba de describir usted.

CW: En este caso, el sindicato no estaba maduro para actuar. Cuando se desencadenó la huelga, no podía responder con claridad a las reivindicaciones de los trabajadores. Los trabajadores no aceptaban al sindicato como su representante, y el sindicato de la fábrica perdió la confianza de los trabajadores desde un principio. A medida que avanzaba la huelga, el sindicato vacilaba entre la dirección y los trabajadores, y se consideraba un mediador. Encontrarse entre dos bandos es la peor posición.

Además, los trabajadores se enfrentaron a ataques físicos del exterior de la fábrica. Estos incidentes no pueden achacarse al sindicato, puesto que los responsables de los mismos no eran sindicalistas, eran personas del exterior. Querían acabar con la huelga rápidamente, disfrazándose de sindicalistas. Empujaron y arrastraron a trabajadores, lastimando levemente a algunos de entre ellos. Algunos trabajadores dijeron que les golpearon. Los trabajadores se sintieron amenazados y dejaron de nuevo los talleres. Algunos ya habían vuelto al trabajo.

Tras el incidente, el sindicato emitió una carta de disculpa intentando calmar la situación. La carta equivalía a admitir que algunas personas habían sido golpeadas. Tras difundir la carta en la web, el mundo entero criticó al sindicato. El sindicato no supo explicar su postura con claridad. Como desde un principio no adoptó una actitud clara, la sucesión de acontecimientos que siguieron al incidente no dejaron al sindicato en muy buena posición. El impacto de dicho evento es muy difícil de disipar en poco tiempo, y lo único que hizo la carta fue complicar las cosas para el sindicato.

BL: ¿Cuál fue la situación en los otros casos, que atrajeron menos atención del público?

CW: En los conflictos laborales ocurridos en los proveedores de Honda de la ciudad de Guangzhou, especialmente en el distrito de Nansha, nuestro enfoque

era muy distinto y el sindicato actuó de modo proactivo. Básicamente, desde 2007 habíamos concienciado a los dirigentes del sindicato de que debían representar a los trabajadores y no actuar de intermediarios. En caso de huelga, larga o corta, los sindicatos debían estar del lado de los trabajadores y no actuar de mediadores.

Cuando se convocó la huelga de Nansha, pedimos al sindicato del distrito que interviniese de inmediato y se hiciera eco de las reivindicaciones

Los dirigentes sindicales deben representar a los trabajadores y no actuar de intermediarios

de los trabajadores. Según los datos de que disponíamos, los salarios eran similares a los de Honda Nansha. Según el sindicato de la fábrica, los trabajadores pedían un aumento salarial y ventajas adicionales, como comidas gratis durante los turnos de noche y aire acondicionado en el dormitorio. Pero la empresa sólo aceptó las comidas gratis durante los turnos de noche. Así pues, apoyábamos a los trabajadores, pero al mismo tiempo les hicimos ver que no debían alterar el orden público ni dañar equipos u obstruir operaciones de importancia decisiva.

Desde un principio, la empresa no quiso negociar. Dijeron a los trabajadores que podían aumentarles 450 renminbi, pero si no aceptaban, tendrían que dejar la empresa. Los trabajadores no aceptaron. Se limitaron a seguir con la huelga. Esto inquietó a la dirección, puesto que transcurridos tres días, la fábrica principal de Toyota, en Nansha, hubiese tenido que detener su actividad. Los trabajadores eran conscientes de su fuerza. Al final, a la empresa no le quedó otra alternativa que cambiar de actitud y negociar. Tras cuatro horas de negociaciones, se acordó un aumento de 825 renminbi. Los trabajadores consideraron el aumento una victoria, y los empleadores podían transigir. El salario actual de los trabajadores, que ronda los 2.000 renminbi, sigue siendo menor que el de las fábricas principales de Honda y Toyota.

Un factor muy importante en lo que respecta al resultado de este conflicto es la actitud de los principales dirigentes políticos de nuestra provincia. Tenían muy claro que el conflicto era un conflicto económico, y que las huelgas no debían tratarse como incidentes desestabilizadores. Las actividades de masas, como la resistencia colectiva, los bloqueos de carreteras, las marchas de protesta y las reivindicaciones masivas sí se considera que pertenecen a esta categoría. Pero en este caso los trabajadores no dejaron la fábrica, todo se desarrolló con tranquilidad, no hubo gritos, fue más bien una resistencia silenciosa. El comité de nuestro partido provincial puso de relieve que no se trataba de incidentes desestabilizadores y que la policía no debería intervenir con la fuerza. El Gobierno debía actuar como mediador, y el sindicato debía negociar con el empleador.

BL: Si mira hacia el futuro, ¿cómo ve las perspectivas de gestión democrática de las empresas y la negociación colectiva?

CW: Las huelgas de este año nos han enseñado mucho. En primer lugar, han enseñado a nuestros dirigentes sindicales a adoptar una posición muy clara al manejar este tipo de conflictos. En segundo lugar, han enseñado a los empleadores a tratar a los trabajadores con dignidad, no como si fuesen máquinas. En tercer lugar, han enseñado a muchos de nuestros dirigentes que las relaciones de trabajo son una cuestión muy importante. Hemos hablado durante años de la importancia de las negociaciones salariales, pero sin un efecto real en los distintos niveles de nuestros dirigentes y de la sociedad. Tras estas huelgas, muchas personas consideran que promover la negociación colectiva es una buena idea. Además de los debates sobre negociación colectiva, la cuestión de las elecciones democráticas preocupa mucho a los dirigentes sindicales. Ahora tenemos planes para introducir procedimientos verdaderamente democráticos para elegir a nuestros representantes. Las elecciones de representantes sindicales existen, pero ¿cómo se seleccionan los candidatos? A menudo, no funcionan como deberían, y suele ocurrir que un grupo pequeño de directivos apoya a los candidatos que se ajustan a sus intereses, dejando pocas opciones a los

Tras estas huelgas, muchas personas consideran que promover la negociación colectiva es una buena idea

trabajadores. Así pues, estas elecciones superficiales no son otra cosa que nombramientos. Queremos cambiar estos métodos. Los candidatos deberían ir recomendados por el grueso de los empleados: así podríamos ofrecer varios candidatos capaces que

aprobasen los trabajadores y favorecer la configuración de una democracia ascendente. Al mismo tiempo, los procesos descendentes también se definirían con más precisión.

Consideramos que la democracia debe ser racional y que los dirigentes deberían ser personas responsables. Sólo una democracia de estas características puede considerarse progreso activo, y no causa ni daños ni perjuicios.

BL: ¿Cuál es su opinión acerca de las posibilidades de coordinar los niveles salariales entre empresas y establecer normas salariales a nivel sectorial?

CW: Estoy totalmente a favor de la negociación colectiva a nivel sectorial, porque las normas salariales pueden negociarse con mucha más eficacia a nivel sectorial que para distintos tipos de empresa. Por consiguiente, tenemos que hacer intervenir a sindicatos sectoriales y a organizaciones de empleadores. Tras los recientes conflictos laborales de Denso Nansha en Guangzhou, hemos considerado

la posibilidad de crear un sindicato para el sector del automóvil. Parece inevitable, aunque a nivel de ciudad la situación aún debe madurar. De momento lo estamos intentando a nivel de distrito. En Nansha se dan las condiciones necesarias, y el sindicato de la fábrica de Toyota ha tomado la iniciativa de establecer contactos regulares con el sindicato de los proveedores de nivel inferior.

He aprendido cómo se lleva a cabo la negociación colectiva en Singapur. Allí, los salarios de los trabajadores se dividen en tres partes: el salario básico, las primas mensuales y las gratificaciones anuales. El primer componente representa hasta el 70 por ciento de una paga ordinaria; lo negocian los sindicatos y las asociaciones de empleadores a nivel sectorial. Los otros dos elementos los negocian los sindicatos y la dirección a nivel de empresa. La parte principal del salario depende de negociaciones sectoriales, y la parte restante, de negociaciones en el seno de la empresa. Aunque este modo de funcionar deja margen para que haya diferencias, éstas no pueden ser importantes. Además, la proporción de salario básico de cerca del 70 por ciento de un ingreso ordinario regular es bastante razonable. En China el salario básico es muy bajo y la libertad de los empleadores para fijar los salarios demasiado amplia. Si los comparamos, el sistema de Singapur me parece muy bueno.

BL: ¿Qué enseñanzas pueden extraerse de las experiencias de los sindicatos occidentales en este contexto?

CW: A medida que China se abre al mercado y a la economía mundiales, no hay razón para que los sindicatos no aprendan de la experiencia internacional, en especial en lo que respecta a los sistemas de negociación de los salarios. Pero estas enseñanzas deben adaptarse a las condiciones y experiencia propias de nuestro país. Nuestra actitud debe ser realista y debemos aprender de los hechos. En este contexto, deberíamos promover el intercambio con sindicatos y expertos extranjeros.

Notas

¹ El entrevistador ha seleccionado el texto y lo ha traducido al inglés (idioma del que se ha traducido el presente texto en español).

² Cien renminbi equivalen a 15 dólares de los Estados Unidos.

Chen Weiguang es Presidente de la Federación de Sindicatos de Guangzhou y Presidente Adjunto del Congreso Popular de la Ciudad de Guangzhou. Boy Lüthje es Miembro Superior del Frankfurt Institute of Social Research, especializado en transformación económica y empleo en China.

Los trabajadores domésticos en Suiza protegidos por el primer contrato de trabajo sectorial del país

Vania Alleva y Mauro Moretto

En Suiza, al igual que en otros países, el Estado ha venido retirando medidas de política social en los últimos años. Esta situación está provocando una disminución de la disponibilidad de servicios sociales y, en consecuencia, un aumento de la demanda de servicios domésticos. Nadie sabe exactamente cuántos empleados asalariados trabajan actualmente en los hogares suizos (puesto que muchos no están declarados), pero las estadísticas apuntan a un número en constante aumento. A finales de 2007, el sindicato Unia, basándose en varios estudios¹, calculó que el número total de empleos a tiempo completo en el sector era de alrededor de 125.000 (aproximadamente el 4 por ciento del total de la fuerza de trabajo). Más del 90 por ciento los ocupan mujeres. Además, muchos empleados domésticos son migrantes, y a menudo no tienen permiso de residencia en el país. Proceden de muchos países distintos, donde en muchos casos obtuvieron calificaciones académicas y tenían otras ocupaciones. También cabe señalar que, de un tiempo a esta parte, ha ido en aumento el número de mujeres de Estados miembros de la Unión Europea que trabaja en hogares suizos.

Combatir los salarios bajos y las condiciones de trabajo deficientes

A pesar de los riesgos legales y otros incentivos para permanecer en la sombra, cada vez más trabajadores domésticos que trabajan en hogares privados están contactando con Unia. Denuncian condiciones de trabajo lamentables: salarios extremadamente bajos, deducciones cuantiosas por comida y alojamiento, falta de cobertura de seguridad social o pensiones, cargas de trabajo diarias excesivas, deducciones del salario si enferman o si el empleador se ausenta, así como vacaciones y horas extraordinarias no remuneradas. Así pues, no es de extrañar que todos los estudios disponibles destaquen este sector como uno de los que registran mayor proporción de relaciones de trabajo precarias y trabajadores pobres.

Ya hace más de diez años que Unia, junto con otros sindicatos de la Unión Sindical Suiza (USS), ha estado luchando contra el grave problema social de

los trabajadores pobres y por un aumento sustancial de los salarios en los sectores con remuneraciones bajas. A principios del siglo XXI, gracias a estos esfuerzos se lograron algunos éxitos importantes en sectores como la hostelería y las ventas al por menor. No obstante, como Suiza sigue sin tener un salario mínimo general, esta lucha se ha topado con algunas limitaciones, en particular allí donde no hay interlocutor negociador organizado del lado de los empleadores con quien alcanzar un acuerdo relativo a los salarios mínimos obligatorios. En lo que respecta a los trabajadores domésticos, a finales de 2007, Unia y la USS instaron al Gobierno suizo a valerse de los recursos legales disponibles surgidos como parte de las medidas que permiten la libre circulación de personas entre Suiza y la Unión Europea y decretar, para esta categoría de trabajadores, el primer «contrato normal de trabajo» de la historia helvética (Normalarbeitsvertrag o NAV) con salarios y condiciones de trabajo mínimos obligatorios. Un NAC no es un convenio colectivo, más bien es un salario mínimo legal por sector sin disposiciones acordadas a nivel colectivo.

Al mismo tiempo, Unia señaló a la atención las muy precarias condiciones de trabajo que sufrían los empleados domésticos. El Gobierno suizo acabó por atender las preocupaciones del sindicato y pidió a un grupo de expertos que definiese los parámetros de un NAV para fijar los salarios mínimos obligatorios. Entre los integrantes del grupo se encontraban representantes de las autoridades cantonales y nacionales, de organizaciones de empleadores y de organizaciones de sectores relacionados (limpieza y hostelería), así como los autores del presente artículo, que representaban a los sindicatos. El grupo de expertos finalizó su labor a mediados de 2009, con una propuesta de NAV que recogía múltiples elementos y requisitos. El documento se centraba prioritariamente en el establecimiento de salarios mínimos que reflejasen la variedad de tareas que incluye el trabajo doméstico en hogares privados, así como la considerable actividad física que conlleva. Concretamente, el grupo de expertos definió tres categorías salariales basadas en la experiencia y en la formación de la persona que ocupase el puesto: 1) empleados sin formación; 2) empleados con experiencia, y 3) empleados con formación profesional o experiencia larga. Para la seguridad y protección de los empleados domésticos es decisivo tener presentes otros elementos que van más allá de los requisitos legales. Entre los mismos se encuentran la organización de las horas de trabajo (incluidas las horas extraordinarias), las vacaciones y las licencias, así como la continuidad de los pagos salariales en caso de enfermedad. Aunque los representantes de Unia presionaron para que estos elementos se incluyesen en la propuesta de NAV, no fue así, por un lado, porque ya los abarcaba el NAV cantonal en vigor y, por otro, porque la legislación en que se basaban los NAV nacionales no los preveía.

Un primer paso en la dirección correcta

Tanto desde el punto de vista político como administrativo, el proyecto de NAV ha tenido que vencer ciertas resistencias y salvar muchos obstáculos. Han tenido que aceptarse algunos recortes, en especial a los niveles salariales mínimos establecidos, para que el Gobierno central decretase el primer NAV para empleados domésticos con salarios mínimos obligatorios y fuerza de ley en octubre de 2010. Hasta la fecha, se trata del único NAV de alcance nacional, por lo que su significación va más allá del sector para el que se adoptó.

Se trata del único NAV de alcance nacional, por lo que su significación va más allá del sector para el que se adoptó

El NAV entró en vigor el 1 de enero de 2011, y constituye un paso importante en la dirección correcta. Los salarios mínimos obligatorios son:

- 18,20 francos suizos por hora para trabajadores sin formación;
- 20 suizos por hora para trabajadores sin formación con cuatro años de experiencia profesional o para trabajadores con dos años de formación;
- 22 francos suizos por hora para trabajadores con tres años de formación.

Son sumas inferiores a las propuestas por el grupo de expertos, pero no dejan de suponer una mejora significativa respecto de la situación actual y lanzan una señal a los trabajadores domésticos empleados en Suiza. El salario mínimo para empleados domésticos sin formación corresponde a aproximadamente el 55 por ciento del salario bruto medio. El mandato encomendado al grupo de expertos especificaba que la serie de salarios mínimos fijados para los empleados domésticos no podía, bajo ninguna circunstancia, exceder los salarios mínimos negociados por los interlocutores sociales para los sectores relacionados de la limpieza y la hostelería. No obstante, al precisar la multitud de tareas distintas que realizan los trabajadores domésticos que, por ejemplo, a menudo ayudan a cuidar de los niños y de las personas mayores, los expertos pudieron justificar la exoneración parcial de dicho requisito. Para que estos salarios mínimos sean aplicables, un empleado doméstico debe trabajar como mínimo una media de cinco horas por semana para el mismo empleador. La razón principal de que sea así es que los trabajadores que trabajan por horas para varios hogares ganan considerablemente más (como regla, 25 francos suizos o más), y raramente se ven afectados por el *dumping* social,

De cara a la reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo de junio de 2011, la delegación suiza se encontrará en buena posición para presionar con el propósito de que se adopte un nuevo convenio que consagre unas condiciones de trabajo justas para todos los trabajadores domésticos del mundo.

Aplicación, una ardua tarea

Y ahora viene la parte difícil: la aplicación. El cantón de Ginebra tiene su propio NAV para trabajadores domésticos desde el 1 de julio de 2004, precursor del NAV nacional. Hasta la fecha, las experiencias han sido muy positivas. Hay que reconocer que es difícil controlar si un NAV se está aplicando correctamente, puesto que a menudo se desconoce en qué hogares trabajan los empleados domésticos. Pero se ha corrido la voz entre estos trabajadores de que el NAV les confiere ciertos derechos, y cuando se plantea la necesidad acuden a los tribunales del trabajo para invocarlos. El caso más destacado que ha ganado Unia Ginebra garantizó el pago de 70.000 francos suizos en concepto de atrasos a un matrimonio, en el que ambos cónyuges trabajaban como empleados domésticos. El NAV brinda protección y ofrece a

El NAV ofrece a los empleados la posibilidad de defender sus derechos eficazmente

los empleados la posibilidad de defender sus derechos más efectivamente. También sirve para que los empleadores estén mejor informados de sus deberes. La experiencia en Ginebra demuestra que a los empleadores no les interesa acabar en los tribunales y que, a menudo, en caso de conflicto, pagan el salario mínimo sin más dilación.

El control de la aplicación del NAV corresponde, ante todo, a las comisiones tripartitas de los cantones. Gracias a los índices salariales mínimos obligatorios que establece el NAV, estas comisiones cuentan con el instrumento que necesitan para garantizar y fortalecer, como mínimo, una protección efectiva contra el *dumping* salarial. No obstante, la comprobación de la aplicación del NAV se ve muy obstaculizada debido a la naturaleza opaca y fragmentada de este segmento del mercado de trabajo. Para que se aplique el nuevo NAV, los órganos de control tripartitos necesitarán otros apoyos como, por ejemplo, campañas informativas amplias dirigidas tanto a empleadores como a trabajadores.

Una cuestión que queda por abordar es la del estatus de residencia de los empleados domésticos de países no pertenecientes a la Unión Europea. Aunque está claro que el grado de explotación no depende únicamente de si el empleado está en situación regular o no, sigue siendo de vital importancia cumplir el requisito de regularizar a los migrantes no documentados. Sólo a través de la seguridad jurídica podrán alcanzarse mejoras permanentes en las condiciones de vida y de trabajo de estos empleados y sus familias. Más allá de la regularización, es absolutamente decisivo desligar el acceso a los tribunales de la situación de residencia de los migrantes; con ello se avanzará mucho en la reducción de la precariedad en que viven y trabajan estos trabajadores.

Información y organización sindical focalizada

Unia y otras organizaciones comprometidas en este campo se enfrentan a otros desafíos. Como a los empleados domésticos no se les puede informar y no pueden organizarse en sus lugares de trabajo, es preciso buscar lugares alternativos donde puedan hacerlo. Para ello, es esencial estrechar la colaboración entre los sindicatos, las asociaciones de migrantes con una elevada representación de mujeres y las organizaciones que trabajan en el ámbito de los migrantes. A este respecto, Unia en particular puede aprovechar sus largos años de cooperación con las muchas asociaciones a través de las cuales los migrantes mantienen vínculos con sus países de origen. La experiencia del sindicato como mediador intercultural debe adaptarse a la situación de los trabajadores domésticos. Deben desplegarse esfuerzos para contratar y formar a personas y representantes que conozcan las circunstancias de vida y de trabajo específicas de los empleados domésticos y hablen su idioma. También son necesarias alianzas sociales y políticas para contrarrestar el alcance limitado de la auto-organización. Para ello es necesario organizar reuniones informativas específicas, cursos de idiomas o cursos de integración que promuevan la autonomía, los intercambios de experiencias y los procesos colectivos.

Nota

¹ Cabe destacar el de V. Alleva y P-A. Niklaus (2004): *Leben und Arbeiten im Schatten. Studie der Anlaufstelle für Sans-Papiers und GBI* (Basilea, ECOPLAN).

Vania Alleva es miembro del comité ejecutivo y dirigente del sector de los servicios de Unia, el sindicato interprofesional suizo.

Mauro Moretto es miembro de la dirección de la sección del sector de los servicios de Unia.

PARTE II

Replanteamiento de la gobernanza económica europea

¡Cuidado con el modelo de austeridad canadiense!

Andrew Jackson

Este artículo lo escribí después de que los medios de comunicación informasen de que el antiguo Ministro de Finanzas y Primer Ministro del Canadá, Paul Martin, había aconsejado al Reino Unido y a otros gobiernos europeos que adoptasen drásticas medidas fiscales de ajuste basadas en el supuesto «éxito» canadiense. El experimento del Canadá en materia de política fue salvaje para su tiempo, pero ha sido eclipsado por la magnitud de los recortes del gasto público impuestos por el nuevo Gobierno conservador del Reino Unido. Al igual que en el Canadá, cabe destacar que los recortes aplicados en el Reino Unido no han sido provocados por una crisis fiscal o de deuda exterior inmediata.

Paul Martin fue Ministro de Finanzas del Canadá de 1993 a 2003, luego desempeñó brevemente el cargo de Primer Ministro. En una cumbre sobre servicios públicos organizada en el Reino Unido en febrero de 2010 por *The Guardian* habló sobre la estrategia de reducción de la deuda aplicada por el Canadá en el decenio de 1990, y los periódicos canadienses informaron de que los europeos solicitaban su asesoramiento sobre cuestiones fiscales. El propio Martin dijo que mantuvo conversaciones «informales» con varios ministros europeos y altos funcionarios de los gobiernos que buscaban orientación sobre cómo afrontar la crisis de la deuda que sufría el continente. «Están muy, muy interesados», dijo Hamish Mc Rae, un destacado columnista de *The Independent*, que informó a los lectores de que el camino para que Europa saliese de la crisis era seguir el ejemplo del Canadá. «¡Vaya por Dios! El Canadá, junto con cuatro o cinco países más, está siendo objeto de todas las miradas.»¹

Esto es desafortunado, puesto que el ejemplo canadiense debería provocar inquietud más que imitación ciega. El Canadá destaca entre los países de la OCDE por reducir déficit y deuda a través de drásticos recortes permanentes a los programas sociales y servicios públicos, perjudicando en gran medida a las familias trabajadoras.

El Canadá destaca entre los países de la OCDE por reducir déficits perjudicando en gran medida a las familias trabajadoras

En la mayoría de los países de la OCDE (con la excepción notable del Japón), los niveles de deuda pública se estabilizaron o disminuyeron, como porcentaje del PIB, desde los elevados valores registrados entre mediados y finales de los años noventa hasta las cifras anotadas al principio de la gran recesión de 2008. Los impulsores fundamentales de la reducción de la

El enfoque que conviene adoptar para con la reducción de la deuda es mantener un crecimiento económico sólido a tipos reales de interés bajos

deuda son de sobra conocidos. La deuda se reducirá si la economía crece más rápidamente que el interés de la deuda acumulada, y/o si los déficits (ingresos menos gastos) disminuyen como consecuencia de los recortes de los gastos o aumentos de los impuestos. Desde una perspectiva laboral y progresiva, el enfoque que conviene adoptar para con la reducción de la deuda es mantener un crecimiento económico sólido a tipos reales de interés bajos y, de ser necesario, aumentar los impuestos de modo equitativo para pagar el mantenimiento y la ampliación necesarios de los programas. Para la mayoría de los países de la OCDE, la deuda se estabilizó entre mediados y finales del decenio de 1990 sin importantes recortes generales de los gastos mientras las economías se recuperaban de la recesión de principios de los años oventa y los tipos de interés sufrían acusadas disminuciones desde niveles muy elevados (aunque no tanto como hubiese debido ocurrir en la zona euro). Para la zona de la OCDE en su conjunto, la deuda pública bruta como proporción del PIB aumentó muy ligeramente del máximo del 72 por ciento registrado en 1998 al 73,1 por ciento de 2007, principalmente impulsada por la deuda mucho más elevada del Japón. Para la zona euro, la deuda disminuyó muy notablemente del 80 al 70,9 por ciento del PIB durante el mismo período, y la deuda de los Estados Unidos también cayó 10 puntos porcentuales del PIB entre su nivel máximo registrado en 1993 y 2007.

Según cómo se mire, cabe decir que la reputación de Martin como anquilador de déficit y de deuda está justificada. Como Primer Ministro del Canadá, fue el responsable (junto a gobiernos provinciales de ideología similar) de una espectacular reducción de la deuda bruta del país, desde un valor muy por encima de la media del 101,7 por ciento del PIB en su punto álgido en 1996 hasta un valor muy por debajo de la media de apenas un 65 por ciento en 2007. Se trató de una de las consolidaciones fiscales más radicales experimentadas en la OCDE, y con toda certeza una de las de más envergadura entre los países del G-7. Un grupo diverso de pequeños países también registró importantes reducciones de su deuda durante

aproximadamente el mismo período, a saber, Australia, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Nueva Zelandia, Países Bajos y Suecia.

Lo que hace que la experiencia del Canadá realmente destaque es la fuerte dependencia en los recortes del gasto público para eliminar déficits y crear seguidamente superávits presupuestarios. En 1996, cuando la deuda canadiense alcanzó su punto máximo, el gasto era del 46,6 por ciento del PIB, algo inferior al máximo de algo más del 50 por ciento del PIB registrado en la recesión de principios de los años noventa. Hacia 2007, el gasto era sólo del 39,1 por ciento del PIB, es decir, más de 7 puntos porcentuales por debajo del máximo del año en que la deuda registró su punto álgido. En cambio, entre 1998 y 2007 el gasto en la zona de la OCDE en su conjunto cayó sólo 0,7 puntos porcentuales del PIB y en la zona euro, 2,6 puntos. El Canadá se apoyó más en el recorte de los gastos que la mayoría de los países de menor tamaño antes mencionados. El Canadá también llama la atención por el hecho de que no recurrió en modo alguno al aumento de los impuestos para reducir el déficit y la deuda. De hecho, después de 2002, una vez declarado el superávit, se redujeron los impuestos de sociedades y personas físicas. Los ingresos como porcentaje del PIB disminuyeron del 43,8 por ciento del PIB en el año que registró los valores máximos de la deuda al 40,7 por ciento en 2007. Sin embargo, los ingresos permanecieron invariables para la OCDE en su conjunto, cayeron muy por debajo de un punto porcentual del PIB en la zona euro, y aumentaron ligeramente en los Estados Unidos con el significativo aumento de los impuestos aplicado por la Administración Clinton como parte de su estrategia para reducir la deuda.

Hacer recaer la carga de la reducción de la deuda en los recortes de gastos sociales más que en la imposición tributaria supuso que el peso de la reducción del déficit canadiense recayese en el extremo inferior de la pirámide de distribución de la renta, un factor que contribuyó en gran medida al considerable aumento de la desigualdad en los ingresos registrado en el Canadá en el decenio de 1990. Entre 1993 y 2001, la proporción de ingresos después de impuestos y de ingresos por transferencias del 80 por ciento de las familias del nivel inferior disminuyó, mientras que la proporción correspondiente al 20 por ciento del nivel superior aumentó del 36,9 al 39,2 por ciento. Parte de la disminución del total del gasto público del Canadá entre mediados y finales de los años noventa fue cíclica, y estuvo impulsada por la caída gradual de la tasa nacional de desempleo desde niveles muy altos. Pero la mayor parte se debió principalmente a la considerable reducción de los gastos aplicada al Estado de bienestar.

Como Ministro de Finanzas, Martin recortó las transferencias federales a las personas en 1,9 puntos porcentuales del PIB. Sin afectar demasiado a las prestaciones a las personas de edad, el grueso de las reducciones afectó al seguro de desempleo federal.

Hoy el Canadá es uno de los países menos generosos en prestaciones de desempleo de la OCDE

Se limitó el acceso a las prestaciones, y se congeló la prestación máxima en términos nominales durante un decenio. Hoy el Canadá es uno de los países menos generosos en prestaciones de desempleo de la OCDE. Durante la recesión actual, sólo la mitad de los trabajadores desempleados tienen derecho a recibir un subsidio, y el subsidio máximo es sólo del 60 por ciento de los ingresos medios. Al trabajador desempleado medio le corresponde un máximo de menos de nueve meses de prestación por desempleo.

Entre 1992 y 2000, Martin también recortó drásticamente las transferencias federales a las provincias, que disminuyeron en 1,9 puntos porcentuales del PIB. Los más afectados fueron los programas sociales con jurisdicción provincial, en particular el seguro público de salud (que cubre asistencia médica y hospitalaria) y la ayuda social que proporciona ayuda a las personas con ingresos mínimos. La vieja fórmula según la cual el gobierno federal pagaba el 50 por ciento de los costos sociales se suprimió, y las tasas de prestaciones sociales disminuyeron drásticamente en términos reales en prácticamente todas las provincias. Debido a los recortes en el subsidio de desempleo y las prestaciones sociales, las tasas de pobreza se mantuvieron a niveles cercanos a la recesión durante la mayor parte de los años noventa y los ingresos de la mitad inferior de los hogares aumentaron muy modestamente, a pesar de la disminución del desempleo.

Los recortes introducidos por Martin impidieron que el Gobierno liberal cumpliera su promesa de poner en marcha un programa de atención infantil y aprendizaje en edad temprana, obligando a las familias trabajadoras a buscar soluciones al respecto. Lo que es peor, su revolución fiscal y falta de liderazgo federal en materia de política social han hecho del Canadá una sociedad mucho más dependiente del mercado, acercándola al modelo estadounidense. Entre 1993 y 2002, la diferencia entre el nivel del gasto destinado a programas civiles del Canadá y el de los Estados Unidos cayó de unos más que aceptables 15,2 puntos porcentuales del PIB a apenas 5,7.

Martin y otras personalidades sostienen que a mediados de los años noventa el Canadá se encontraba en una situación fiscal tan desastrosa que la única alternativa era la aplicación de recortes drásticos. Sin embargo,

como alegaron entonces el movimiento obrero y macroeconomistas eminentes como Lars Osberg y Pierre Fortin (ambos antiguos presidentes de la Asociación Canadiense de Economistas), la deuda creciente no era el resultado de haber gastado en exceso, sino de la grave crisis sufrida entre 1989 y 1991, que se vio agravada por los tipos reales de interés excepcionalmente elevados impuestos por el gobernador del Banco del Canadá, John Crow, en su búsqueda del Santo Grial de la inflación cero.

El equilibrio presupuestario ajustado cíclicamente a mediados del decenio de 1990 era igual al promedio de la OCDE (4,6 por ciento del PIB en 1995), e inferior al de la zona euro. Como hicieron otros países, el Canadá podría haber introducido ajustes fiscales mucho más modestos e ir recuperando gradualmente el equilibrio presupuestario con la mejora de la coyuntura económica. A mediados de los años noventa, los impuestos estaban ligeramente por debajo de la media europea y podrían haberse aumentado como mínimo para situarse al nivel de los aplicados en los Estados Unidos por la Administración Clinton. El Canadá no tenía verdaderos problemas para financiar los préstamos contraídos por el Gobierno, que estaban y están expresados mayoritariamente en dólares canadienses.

Una característica distintiva de las guerras para librar el déficit del Canadá fue hacer cundir el miedo. Como documentó la periodista canadiense Linda McQuaig en su libro *Shooting the hippo*, los medios de comunicación y el Gobierno avivaron temores infundados de impago de la deuda e incluso pretendieron una rebaja de la deuda del Canadá ante influyentes círculos internacionales como la junta editorial del *Wall Street Journal* para fomentar un sentimiento de crisis.

Las consecuencias macroeconómicas de la considerable reducción fiscal aplicada en el Canadá se vieron limitadas por el cambio a una relajación de la política monetaria, así como por la notable depreciación del dólar canadiense frente al dólar de los Estados Unidos. A pesar de la austeridad fiscal, el Canadá creció un tanto más rápidamente que los Estados Unidos y la mayor parte de los países europeos entre principios del decenio de 1990 y 2000. Pero el desempleo tardó mucho en disminuir, pasando del 11,2 por ciento de 1992 al nivel aún alto del 8,7 por ciento en 2000. Los salarios reales promedio por hora y semana se mantuvieron durante todo el período, poniendo de relieve hasta qué punto la economía infrautilizó su potencial. Para los trabajadores canadienses, los años noventa fueron un decenio perdido.

Como alega Paul Martin, de la experiencia del Canadá pueden extraerse enseñanzas. Pero las enseñanzas clave son que los recortes drásticos del gasto

público perjudican gravemente el bienestar de las familias trabajadoras, y que existen alternativas mejores.

Nota

¹ <http://www.ottawacitizen.com/business/Europeans+Paul+Martin+advice/2616493/story.html>.

Andrew Jackson es economista jefe y director nacional de política social y económica del Congreso del Trabajo del Canadá (CTC), donde trabaja desde 1989. También es profesor investigador en el Institute of Political Economy de la Carleton University, investigador asociado del Canadian Centre for Policy Alternatives, y miembro del School of Policy Studies de la Queen's University. Ha escrito numerosos artículos para publicaciones populares y académicas, y es el autor de Work and labour in Canada: Critical issues (Canadian Scholars Press, 2005).

¿Por qué no funciona el Pacto de Estabilidad y Crecimiento?

Till van Treeck

La crisis actual de la zona euro muestra claramente que el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) no funciona. El 9 de mayo de 2010, tras un largo período de indecisión, en particular por parte de Alemania, por fin se acordó un «plan de rescate» europeo. Hasta la fecha, dicho plan ha evitado el colapso de la unión monetaria, puesto que podía conceder hasta 750.000 millones de euros de crédito a países del euro con problemas financieros. Pero lo que ha hecho este plan de rescate ha sido simplemente ganar tiempo. Sigue siendo necesario abordar los defectos estructurales del PEC.

El principal problema del PEC es que sólo se centra en la posición financiera de un sector de la economía, a saber, el Estado. Según el PEC, ningún Estado debería arrastrar un déficit público de más del 3 por ciento del PIB, estipulando asimismo la necesidad de lograr una situación presupuestaria equilibrada a medio plazo. Además, la deuda pública no debe exceder el 60 por ciento del PIB. La única limitación legalmente vinculantes para los gobiernos es el procedimiento de déficits excesivos, que se inicia si un Estado miembro excede el 3 por ciento del PIB. Los otros dos sectores importantes de la economía, a saber, los sectores privado y exterior, no están contemplados en el PEC.

El principal problema del PEC es que sólo se centra en la posición financiera del Estado

No tiene sentido argumentar que un déficit público superior al 3 por ciento es insostenible sin examinar los saldos financieros de los sectores privado y exterior de la economía. Cabe recordar que los saldos financieros de los sectores deben sumar cero. Esto significa que si un sector es deficitario, los otros dos deben registrar un superávit conjunto de justo la misma magnitud. Si, por ejemplo, el Estado tiene un déficit de un 2 por ciento del PIB y el sector privado (hogares y empresas combinados) tiene un déficit del 10 por ciento, entonces el déficit por cuenta corriente del país será del 12 por ciento (el saldo financiero del resto del mundo respecto del país en cuestión será del 12 por ciento). Pero dicho escenario, que difícilmente puede considerarse sostenible,

no daría lugar a ninguna sanción en el marco actual del PEC. Si, por otro lado, el sector privado tiene un superávit de, por ejemplo, un 10 por ciento del PIB, pero el Gobierno tiene un déficit del 3,5 por ciento (lo que implica que el país tiene un superávit en cuenta corriente del 6,5 por ciento), entonces el déficit público se consideraría demasiado elevado y el país debería hacer frente a sanciones según lo dispuesto por el procedimiento de déficit excesivo.

Estos escenarios no son meras suposiciones, son situaciones que denotan una importancia empírica específica, como reflejan los siguientes ejemplos:

- Entre 1999 y 2007, España nunca ha infringido el criterio del 3 por ciento que estipula el PEC. La relación deuda pública-PIB disminuyó del 62 al 36 por ciento. El Gobierno incluso consiguió superávit en el bienio 2005-2007 de hasta un 2 por ciento del PIB. Al mismo tiempo, el sector privado registraba importantes y persistentes déficits de hasta el 12 por ciento del PIB. Como consecuencia, España incurría sistemáticamente en déficit por cuenta corriente de hasta el 10 por ciento del PIB.
- En Irlanda, la situación era bastante parecida. Entre 1999 y 2007, la relación deuda pública-PIB disminuyó del 49 al 25 por ciento del PIB, mientras el Gobierno prácticamente siempre registraba superávit (de hasta el 5 por ciento del PIB). Al mismo tiempo, el saldo financiero del sector privado era sistemáticamente negativo (de hasta un -7 por ciento del PIB).
- Por el contrario, entre 2001 y 2006 el Gobierno alemán se encontraba en situación deficitaria, superando el límite del 3 por ciento entre 2002 y 2005. Entre 1999 y 2007, la relación deuda pública-PIB aumentó del 61 al 65 por ciento. Pero, al mismo tiempo, el sector privado tenía un superávit permanente siempre superior al déficit del Gobierno, y en ocasiones de hasta el 9 por ciento del PIB. Esto significa que Alemania registraba en todo momento un superávit por cuenta corriente, que llegó a ser de hasta casi el 8 por ciento del PIB en 2007.

¿Qué conclusiones sacamos de estos ejemplos? Entre 1999 (año de introducción del euro) y 2007 (un año antes de que se iniciase la crisis mundial), parecía que las finanzas públicas eran más «sólidas» en España e Irlanda que en Alemania. Pero durante la crisis económica mundial y, más concretamente, la crisis de la zona euro, España e Irlanda enseguida pasaron a formar parte de los llamados PIGS, países que se han convertido en objeto de ataques especuladores por parte de los mercados financieros (Portugal, Irlanda, en ocasiones Italia, Grecia y España han recibido el apelativo de «PIGS»). De hecho, en estos países la deuda pública aumentó tan pronto como se puso fin

al gasto público y a la prosperidad de los créditos, que impulsaron sus economías antes de la crisis (en Grecia y Portugal, tanto el sector público y (en mayor medida) el sector privado ya se encontraban en situación de déficit presupuestario antes de iniciarse la crisis).

La enseñanza que cabe destacar de la crisis actual es que cuando el saldo financiero del sector privado es insostenible, el saldo financiero del Gobierno también será insostenible, independientemente de si está en situación de déficit o de superávit. Más concretamente, el equilibrio combinado entre el sector público y el sector privado es un indicador mucho más fiable de si un país es proclive a ser blanco de ataques especulativos que el déficit del Gobierno o endeudamiento público. Esto explica en parte, por ejemplo, la razón por la que Alemania está considerada un país muy fiable por los mercados financieros desde el punto de vista crediticio, aunque su deuda pública sea muy superior a la de, por ejemplo, España o Irlanda. Como consecuencia, un nuevo y mejor pacto de estabilidad debería centrarse en los desequilibrios por cuenta corriente.

¿Cómo podemos explicar los importantes desequilibrios por cuenta corriente que registra la zona euro? Un factor importante es la diferencia cada vez mayor de los costos laborales unitarios. En la unión monetaria, las variaciones en la competitividad de los precios a nivel internacional ya no pueden corregirse mediante cambios en los tipos de cambio nominales. Lo que ocurre es que cuando las variaciones de los costos laborales unitarios (que están estrechamente relacionados con las tasas de inflación nacionales) difieren entre los países, algunos adquieren una y otra vez ventaja competitiva frente a los otros. Entre 1999 y 2007 los costos laborales unitarios en Alemania aumentaron menos del 2 por ciento, mientras que en España, Grecia, Irlanda y Portugal lo hicieron entre un 28 y 31 por ciento. Esto significa no sólo que todos los demás países han perdido ventaja competitiva en lo que a precio se refiere respecto de Alemania, sino también que como resultado de la menor inflación, los tipos reales de interés han sido más elevados en Alemania. Esto ha contribuido a la debilidad de la demanda nacional, que se ha visto corroborada por un aumento excepcional de la desigualdad en los ingresos y de la pobreza (que ha hecho disminuir el consumo privado) y, en un plano más general, por la reducción del Estado de bienestar y del gasto público (que ha provocado un aumento del ahorro personal preventivo y una disminución de la contribución del crecimiento al gasto público). No cabe duda de que también se han cometido errores de política en los países deficitarios. Pero una unión monetaria no puede sobrevivir a largo

Las variaciones de la competitividad de los precios en el plano internacional ya no pueden corregirse mediante cambios en los tipos de cambio nominales

plazo cuando su miembro más importante en términos económicos (Alemania representa más de una cuarta parte del PIB de la zona euro) apenas contribuye a la demanda global, siguiendo, en cambio, una estrategia de crecimiento básicamente neomercantilista.

Por consiguiente, un nuevo pacto de estabilidad tendría que obligar a los países con importantes déficits por cuenta corriente a tomar medidas para reducir el crecimiento de los costos laborales nominales unitarios y, por último, a aplicar políticas fiscales más restrictivas. Al mismo tiempo, cuando un país tiene un superávit excesivo por cuenta corriente, la política fiscal debe ser más expansionista y debe detenerse la moderación salarial. Esto también es aplicable a la situación actual, con un PEC que impone planes de consolidación fiscal a todos los países a un mismo tiempo. Mientras esta situación supone una seria amenaza para el crecimiento de la zona euro en su conjunto, un enfoque más sensato sería que los países con superávit contemplasen una posición fiscal expansionista mientras la demanda privada fuese débil y los desequilibrios por cuenta corriente se mantuviesen en niveles elevados.

Gobernanza económica europea: el próximo gran atraco a los salarios

Ronald Janssen

Uno de los principales objetivos de la actual campaña hacia la gobernanza económica europea es convertir los salarios en el instrumento principal, o por qué no único, de ajuste en el marco de la unión monetaria. Aunque parezca mentira, esta idea parece contar con muchos adeptos, tanto entre los economistas conservadores como entre los progresistas. Para los primeros, la extrema flexibilidad de los salarios, recortes salariales y deflación subregional es necesaria si el resto de la zona euro quiere recuperar con prontitud su competitividad respecto de Alemania. Para los segundos, para reequilibrar la competitividad es preciso establecer algún tipo de proceso de «planificación salarial» a nivel europeo en el que aumenten los salarios en Alemania, mientras que en el resto del continente los salarios disminuyan y permanezcan bajos durante bastantes años.

En ambos casos se parte de la base de que existe una relación directa y clara entre salarios y competitividad, como si un cambio unitario en los costos salariales equivaliese a un cambio unitario en la competitividad, o incluso en el empleo. Sin embargo, si examinamos más detenidamente la experiencia alemana observamos que este supuesto carece por completo de fundamento: los precios competitivos no constituyen la base del masivo auge de las exportaciones experimentado en Alemania. Lo que realmente impulsa las exportaciones alemanas es el crecimiento de sus mercados de exportación: si las economías a las que exporta Alemania están pasando por un período de bonanza económica, las exportaciones alemanas salen beneficiadas. Un análisis reciente de la Comisión Europea (2010) concluyó que el dinamismo de los mercados de exportación alemanes explica la práctica totalidad del 7,3 por ciento de aumento anual medio de su volumen de exportación entre 1999 y 2008, mientras que la fijación de precios competitivos apenas ha incidido (0,3 por ciento).

Los precios competitivos no constituyen la base del masivo auge de las exportaciones experimentado en Alemania

¿Cómo se explica que un decenio de estancamiento de los salarios reales apenas haya tenido efectos en el espectacular auge de las exportaciones en Alemania? La respuesta tiene que ver con el modelo de especialización de la industria alemana, centrado en productos que las economías (emergentes) más dinámicas tienen mucho interés en comprar (por ejemplo, maquinaria, equipos de telecomunicaciones e infraestructuras de transportes). Este modelo de especialización hace que la demanda de productos alemanes sea elástica, es decir, se ve poco afectada por el precio: lo que más incidencia tiene son la pericia tecnológica (cómo producir maquinaria eficiente) y la calidad. En esta ecuación, los precios ocupan un lugar secundario. De hecho, estudios econométricos (Artus, 2010) revelan si los precios alemanes a la exportación disminuyen un 10 por ciento, el volumen de las exportaciones aumenta únicamente un 4 por ciento. En el caso de Francia, una reducción similar de los precios incrementaría el volumen de las exportaciones tanto como un 12 por ciento.

El que la demanda exterior de productos alemanes dependa relativamente poco de los precios también explica por qué las empresas alemanas han optado

Las empresas alemanas se han servido del sacrificio impuesto a los trabajadores durante todo un decenio para aumentar sus márgenes comerciales y dividendos, en lugar de crear más empleo siendo más competitivas

por no acompañar la disminución de los costos unitarios de mano de obra de una disminución de los precios. Una disminución de los precios no habría supuesto una gran diferencia en la demanda de productos a la exportación ni en el total de la producción, es decir, que no habría supuesto más que un aumento limitado del total de los beneficios. La alternativa – aumentar los márgenes comerciales manteniendo los precios de los productos y disminuyendo los salarios – es mucho más atractiva. En otras palabras, las empresas se han servido del sacrificio impuesto a los trabajadores alemanes durante todo un decenio para aumentar sus márgenes comerciales y dividendos, en lugar de crear más empleo siendo más competitivas. Por último, no es de extrañar que la participación en los beneficios del sector no financiero alemán haya aumentado vertiginosamente del 36,3 por ciento de valor añadido bruto en 2000 al 41,4 por ciento en 2008 (Eurostat, 2009).

Todo ello implica que la discusión que está teniendo lugar sobre gobernanza económica europea debería invertirse por completo. Reclamar una deflación de los salarios competitiva para el sur de la zona euro no tiene futuro. Habida cuenta de las arraigadas características estructurales de la industria alemana, los recortes salariales en España o Portugal apenas alterarían las posiciones

competitivas relativas de estos países respecto de Alemania. Como se ha argumentado más arriba, el mundo compra productos alemanes no sólo por su precio, sino por su calidad y su categoría. Si se recortan los salarios, los países de Europa Meridional competirán por demanda de productos a la exportación con economías como Francia y los países de Europa Central y Oriental, o entre ellos mismos. Sin embargo, la economía francesa, con su elevado desempleo, no se encuentra precisamente demasiado bien situada para asumir el impacto que una ola de deflación salarial en los países del sur tendría para sus exportaciones. La competencia con Europa Central y Oriental basada en los salarios también es una causa perdida: los salarios en estos países siguen siendo mucho más bajos y la mayoría no pertenecen a la zona euro y pueden responder o responderán a una deflación de salarios competitiva con una devaluación competitiva de la moneda. Esto dejaría a los trabajadores de Europa Meridional compitiendo entre ellos. El ganador sería el país competidor que más recortase los precios. Pero sería una amarga victoria, puesto que se obtendría a costa de una profunda depresión de la demanda nacional en todo el sur de la zona euro.

Lamentablemente, esto no es todo. Tampoco debemos olvidar la mecánica de la unión monetaria. Como el peso económico de la Europa Meridional en la zona euro se limita al 15 por ciento, mientras que el de Alemania es ni más ni menos que del 25 por ciento, la respuesta en materia de política monetaria será necesariamente ambigua. El Banco Central Europeo tiene la obligación de fijar los tipos de interés en función de la situación media de la zona euro, y no con arreglo a la que impere en las zonas con más problemas. Esto significa que los recortes salariales que se apliquen en el sur se toparán con tipos de interés más elevados, no más bajos, que establezca la política monetaria común de la zona euro. Con el afianzamiento de la deflación y el aumento de los tipos de interés nominales, las economías que estén atravesando dificultades se encontrarán sumergidas de lleno en una trampa política.

Cínicamente hablando, la historia se está tomando su revancha. Cuando, allá por los años noventa, se estaba instaurando el proyecto de la moneda única, surgieron rumores desde la Comisión Delors de que la unión monetaria acabaría causando tantos problemas que los políticos no tendrían más alternativa que sacar el proyecto de Europa adelante. Por entonces, esto se refería a políticas como un presupuesto europeo sustancialmente mayor, la política de inversión europea y los impuestos europeos. Ya ha llegado el día, Europa se encuentra en esta situación, y reclama medidas de emergencia. Sin

Con el afianzamiento de la deflación y el aumento de los tipos de interés nominales, las economías que estén atravesando dificultades se encontrarán sumergidas de lleno en una trampa política

embargo, cegada por la antigua obsesión de la competitividad en relación con los costos, estas medidas están afectando negativamente a los trabajadores. El tiempo demostrará que se está incurriendo en un grave error: la extrema flexibilidad salarial, aunque se presente como un tipo de «planificación central de los salarios» gestionada conjuntamente con los sindicatos, acaba resultado en un gran atraco a los salarios.

Referencias

Artus, P. 2010. *Flash 2010* (París).

Comisión Europea. 2010. «The impact of the global crisis on competitiveness and current account divergences in the euro area», *Quarterly report on the Euro Area*, vol. 9, núm. 1 (Bruselas).

Eurostat. 2009. «Business profit share and investment higher in the EU than in the USA», *Statistics in Focus 28* (Luxemburgo).

Ronald Janssen trabaja como asesor económico en Bruselas.

Europa, cambiarla o perderla

Frank Hoffer y Friederike Spiecker

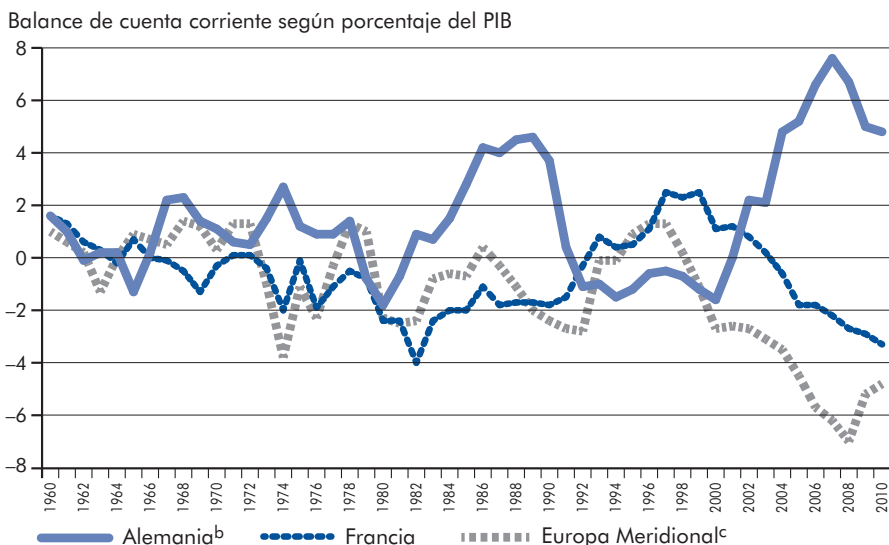
Cuando le preguntaron qué pensaba de la civilización occidental, Mahatma Gandhi contestó: «Pienso que sería una buena idea».

Tras una terrible depresión y otra guerra devastadora, Europa acabó por seguir el consejo de Gandhi y pasó de siglos de antagonismo, guerras y políticas para empobrecer al vecino a un mundo de cooperación e integración. La reintegración de la Alemania postnazi, la transición de las antiguas dictaduras de Portugal, España y Grecia a la democracia y la apertura a Europa Oriental han sido piedras angulares de este complejo proceso de integración basado en la voluntad política, la cooperación y los mercados reglamentados. Pero después del cambio ideológico acaecido en los años ochenta y noventa se produjo un cambio en el pensamiento dominante, tras llegar a la conclusión de que la mejor forma de cooperación era la competencia feroz y la liberalización radical del mercado. No obstante, la desreglamentación, el mercado común y la moneda única no dieron lugar a la tierra prometida de la prosperidad, sino a componentes salariales más bajos y a una mayor desigualdad.

La ventaja de una moneda única en un mercado extenso que abarca muchos países radica en una estrategia de empleo y una política monetaria orientada al crecimiento comunes para todos los países miembros, más que en una política monetaria circunscrita a las necesidades y prioridades de la moneda ancla, como en el antiguo mecanismo europeo del tipo de cambio. No obstante, en un mundo dominado por creencias neoclásicas y monetarias profundamente arraigadas, esta ventaja no tiene posibilidades de ver la luz.

La renuncia a la flexibilidad interna de los tipos de cambio priva a los gobiernos de un mecanismo de ajuste para responder a resultados económicos desiguales. Esto aumenta la necesidad de a) políticas salariales, fiscales

Pero después del cambio ideológico acaecido en los años ochenta y noventa se produjo un cambio en el pensamiento dominante, tras llegar a la conclusión de que la mejor forma de cooperación era la competencia feroz

Gráfico 1. Cincuenta años de comercio internacional^a

^aBalance de cuenta corriente según porcentaje del PIB; valor negativo: déficit.

^bHasta 1990, Alemania Occidental. ^cEspaña, Grecia, Italia y Portugal.

Fuente: Datos de AMECO (noviembre de 2010), cálculos hechos por los autores.

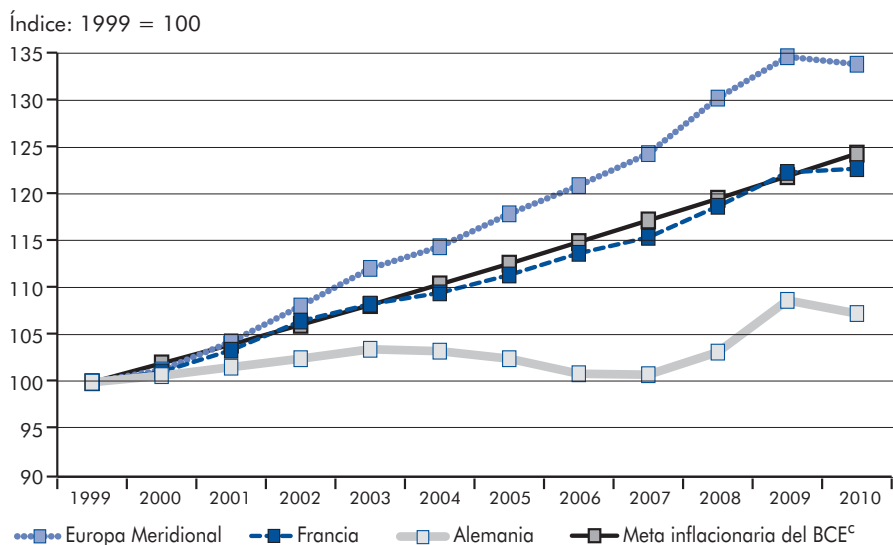
y, particularmente, tributarias coordinadas con objeto de evitar una espiral negativa que inevitablemente tendría un efecto perjudicial en el crecimiento general, y de *b*) infraestructuras y políticas industriales conjuntas para mejorar la productividad y reducir las diferencias regionales de los niveles de desarrollo.

Con el euro, para un comercio equilibrado es preciso que en todos los Estados miembros los salarios aumenten paralelamente a la productividad nacional más la tasa de inflación prevista por el Banco Central Europeo (BCE). De lo contrario, los países con un crecimiento relativamente mayor de los costos laborales unitarios sistemáticamente perderán cuota de mercado y

Esta falta de coordinación en las políticas resultó en desequilibrios comerciales que aumentaron con rapidez después de 1998

registrarán déficits comerciales. Las razones para adoptar una política salarial coordinada a fin de evitar desequilibrios, políticas destinadas a empobrecer al vecino y pérdida de crecimiento potencial son contundentes, y es preocupante que durante tanto tiempo se hayan pasado por alto. Aquellos que

dejaron que los costos laborales unitarios aumentasen con demasiada celeridad son tan responsables de la explosión de desequilibrios que siguió a la supresión del mecanismo del tipo de cambio como los que ganaron cuota de mercado

Gráfico 2. Unidad de costos laborales^a en Alemania, Francia y Europa Meridional^b

^a Índice de unidad de costos laborales para toda la economía: 1999 = 100.

^b España, Grecia, Italia y Portugal. ^c Índice con una tasa del 2 por ciento como meta.

Fuente: Datos de AMECO (noviembre de 2010), cálculos hechos por los autores.

mediante la disminución de los salarios. Esta falta de coordinación en las políticas resultó en desequilibrios comerciales que aumentaron con rapidez después de 1998 (véase el gráfico 1).

Con anterioridad a la adopción del euro, el crecimiento de la productividad y los superávits de explotación por encima de la media registrados en Alemania se ajustaron con frecuencia con apreciaciones de la moneda. Los desequilibrios comerciales se mantuvieron alrededor del 2 por ciento del PIB y – contrariamente a lo que ocurre en la actualidad – los trabajadores alemanes se beneficiaron de la competitividad de Alemania, ya que gracias a la apreciación del marco alemán las importaciones y los destinos turísticos del sur resultaban más baratos.

Sin embargo, con el nuevo régimen monetario, prácticamente las únicas en beneficiarse han sido las empresas. Esta estrategia mercantilista se ha revelado muy costosa para los alemanes. El *dumping* salarial redundó en el crecimiento de las exportaciones, la caída de la demanda nacional y la tasa de crecimiento más baja de la zona euro. Habida cuenta de la evolución seguida en Alemania en materia salarial, incluso Francia, que logró un crecimiento salarial paralelo a la productividad (véase el gráfico 2), sufre de un déficit comercial creciente respecto de Alemania (véase el gráfico 1).

Independientemente de las acciones gubernamentales, seguro que se restaurará el equilibrio; la cuestión es cómo y con qué consecuencias para el crecimiento, la distribución y, por último, la estabilidad política. La realineación puede alcanzarse a través de recortes salariales en los países deficitarios, aumentos salariales en los países con superávit o transferencias constantes de los primeros a los segundos. Con todo, hay un abismo entre si se consigue por medios deflacionarios, obligando a todo el mundo a seguir el ejemplo de Alemania, o si se hace en el marco de un régimen de crecimiento general que evite los riesgos de una deflación salarial.

Existen tres escenarios posibles:

1. *Reducción deflacionaria de los costos.* Es lo que las instituciones europeas y los países con superávit imponen en la actualidad a los países deficitarios. El resultado será una depresión deflacionaria en los países deficitarios, que conllevará un elevado desempleo, crecimiento negativo y deuda pública en aumento como porcentaje del PIB. La devaluación interna requerirá la aniquilación de los servicios públicos y recortes del 20 al 30 por ciento de los salarios nominales en países como España, Grecia, Irlanda o Italia. Sus economías se contraerán, al igual que el mercado de exportación intraeuropeo para los países con superávit. Por último, tras haber vendido y privatizado lo que quede de los activos públicos en un mercado deprimido, los países no estarán en condiciones de pagar sus deudas. Irónicamente, esta «política de no rescate» provocará transferencias involuntarias, puesto que los acreedores se verán olvidados a cancelar parte del crédito. Estos bancos – principalmente de Alemania, un país con superávit – reclamarán de nuevo su relevancia para el sistema y se pedirá a los contribuyentes alemanes que acudan en su ayuda. Esta solución puede resultar tan costosa para los contribuyentes como las transferencias directas a Grecia o Irlanda. El resultado de una política de austeridad de estas características es desgraciadamente una suma de pérdidas y ganancias en Europa, y su única justificación es la perspectiva poco probable de que los mercados internos que están sufriendo contracciones se vean compensados con un superávit en las exportaciones fuera de la zona euro. Si la resistencia popular no obliga a los gobiernos europeos y a la Unión Europea a cambiar de política, es difícil saber cómo podrá aguantar el euro y, en última instancia, cómo podrá mantenerse la integración europea.
2. *Transferencias públicas constantes.* Ésta es la realidad en lo que respecta a la unión monetaria en Alemania desde 1990. El constante déficit comercial entre Alemania Oriental y Occidental se va paliando mediante una línea de transferencias públicas. Al día de hoy, un sistema de transferencias de este

tipo a nivel europeo parece políticamente inviable, incluso si, más avanzado el proceso de integración, fuese conveniente prever algún tipo de seguro de desempleo europeo.

3. *Crecimiento impulsado por los salarios.* Una política de crecimiento impulsado por los salarios y coordinada por los Estados Miembros de la zona euro es el único modo realista de evitar las repercusiones derivadas de la deflación. Esta política debe basarse en: *a)* una rápida extensión de la demanda nacional en los países con superávit a través de políticas salariales, de ingresos y fiscales; *b)* acceso de todos los gobiernos de la zona euro a eurobonos a bajointerés, *c)* inversiones que promuevan la productividad en la infraestructura paneuropea. Únicamente si los países con superávit guían el crecimiento económico y aumentan la demanda agregada podrán los países con déficit recuperar cuota de mercado y evitar una larga y ardua depresión. Sin embargo, incluso en las condiciones favorables del crecimiento económico, el reequilibrio sólo será posible si los países deficitarios aceptan costos laborales unitarios por debajo de la media durante un período de tiempo más largo y si los países con superávit cambian su agresiva estrategia de exportación y fortalecen su crecimiento salarial interno a fin de que los costos laborales unitarios aumenten por encima de la media. Durante este período, el crecimiento salarial nominal en los países deficitarios debe mantenerse en valores positivos. La política salarial debe actuar como barrera contra las presiones bajistas sobre los salarios que corren el riesgo de empujar a los países a la deflación, como ha ocurrido en el Japón. La realineación en un régimen general de crecimiento de los salarios nominales permitiría la reducción y posible inversión de los superávits comerciales permanentes de Alemania.

Una política de crecimiento impulsado por los salarios y coordinada por los Estados miembros de la zona euro es el único modo realista de evitar las repercusiones que acarrea la deflación

Los cambios políticos necesarios no pueden entenderse desde una perspectiva empresarial limitada, a saber, la visión según la cual los salarios sólo representan costos y no ingresos o demanda (una condición insustituible para lograr un crecimiento sostenible, equitativo e impulsado por la productividad). Los gobiernos democráticos deben centrarse en el bien común del pleno empleo y proporcionar un marco para alcanzar acuerdos de negociación colectiva en materia de salarios que garanticen su evolución en paralelo a la productividad. Esta coyuntura debería incluir:

- un salario legal mínimo equivalente al 50 por ciento del salario medio;
- apoyo gubernamental para una negociación colectiva coordinada o centralizada y su aplicación universal a través de mecanismos legales de extensión;
- un reglamento del mercado de trabajo que minimice todas las formas de empleo precario atípico y limite el poder excesivo de los empleadores en el mercado de trabajo;
- que los gobiernos, en su calidad de mayores empleadores, inversores y compradores, garanticen que los salarios del sector público evolucionan de conformidad con las normas salariales establecidas, y proporcionen contratos únicamente a las empresas que cumplan los convenios de negociación colectiva;
- inversiones públicas que promuevan la productividad;
- un impuesto europeo progresivo que grave los superávits comerciales que excedan del 2 por ciento del PIB durante dos años consecutivos para dar la opción a los países con superávit de estimular sus propias economías o transferir recursos a países vecinos que hayan seguido políticas salariales funcionales equilibradas pero que hayan perdido cuota de mercado a causa de las estrategias mercantilistas de países con superávit, y
- un impuesto que grave a las empresas que intenten adquirir ventaja competitiva a través de la reducción de los salarios en lugar de mediante la innovación. A diferencia del Gobierno polaco, que introdujo el impuesto Popiwiek contra la inflación en el decenio de 1990, las empresas tendrían que pagar un impuesto del 50 por ciento sobre la diferencia entre el aumento real del salario por hora y el aumento de los salarios que reflejase plenamente el crecimiento de la productividad y las tasas de inflación definidas para evitar la deflación de los salarios. Este proceder alentaría a los empleadores a compartir los beneficios con los trabajadores y garantizaría una evolución de los salarios conforme a los requisitos macroeconómicos para un crecimiento sostenible.

Para apoyar una estrategia de reequilibrio tan integradora, el Banco Central Europeo debería *a)* aumentar su objetivo en materia de inflación al 3-4 por ciento, a fin de aumentar el margen para ajustar sin tener que introducir recortes deflacionarios de los salarios nominales, y *b)* intentar aplicar políticas coordinadas en relación con los tipos de cambio entre los principales bloques

comerciales, para garantizar que la búsqueda de un equilibrio interno no provoca desequilibrios externos.

Para Europa, la adopción de una política salarial coordinada orientada hacia la disminución de las desigualdades, un comercio más equilibrado y un crecimiento económico sólido no es sólo necesaria y posible; de hecho, sería una buena idea.

Frank Hoffer es investigador principal de la Oficina de Actividades para los Trabajadores de la OIT.

Friederike Spiecker es macroeconomista y consultora independiente. Ha publicado numerosas obras con Heiner Flassbeck, economista jefe de la UNCTAD, sobre política económica alemana, europea e internacional.

PARTE III

**Políticas de desarrollo:
Ha llegado el momento de dejar
a un lado la doctrina neoliberal**

Comercio, empleo y desarrollo: ¿de nuevo encarrilados?

Richard Kozul-Wright

En el mundo de interdependencia económica y política cada vez mayor que vivimos, lograr un crecimiento de los ingresos y del empleo de amplio alcance, rápido y sostenido conlleva desafíos en materia de política aún más complejos que en el pasado. Éste era el caso antes de que se iniciase la crisis actual, pero lo es aún más desde que los formuladores de políticas de los países desarrollados y en desarrollo buscan modos de mitigar los daños que la crisis ha traído consigo y de construir una recuperación más sostenible.

A la OIT le preocupa que el tipo de marco de política integrado y el grado de coherencia política que debe acompañarla para poder responder efectivamente a la crisis en todos los países siguen sin estar establecidos. En particular, aún no se han formalizado los vínculos mutuamente fortalecedores entre las políticas macroeconómicas, los sistemas de protección social y las medidas activas del mercado de trabajo tanto para garantizar una recuperación integradora (con un coeficiente elevado de empleo) como para lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) en un plazo de tiempo aceptable. Esta inquietud la comparte la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). De hecho, cuando el programa de desarrollo se amplía más allá de los ODM para incluir las cuestiones tradicionales de la recuperación de la productividad, la diversificación económica y la modernización tecnológica, entonces nuestros temores tienden a aumentar.

En las cumbres del G-20 y otras reuniones, por ejemplo la Conferencia de Oslo de 2010 organizada por la OIT y el FMI, se han vislumbrado señales de que el poder de las instituciones financieras sobre la formulación de políticas ha empezado a ceder. Se han observado algunos pasos importantes fuera de la ortodoxia política, en especial por parte del FMI, sobre cuestiones como el establecimiento de metas de inflación, los controles de capital y las medidas de política anticíclicas.

Se han vislumbrado señales de que el poder de las instituciones financieras sobre la formulación de políticas ha empezado a ceder

Se trata de avances que se consideran acertados, pero, a la hora de la verdad, las acciones tienen más peso que las palabras. El tipo de programas formulados por las instituciones de Washington desde el inicio de la crisis siguen teniendo gran parte de la munición política perjudicial del pasado reciente, en particular respecto de los ajustes y objetivos procíclicos y la reducción de los programas de inversión pública, incluso en los países menos adelantados (PMA). A pesar del reconocimiento de que en la actualidad el crecimiento en interdependencia global plantea mayores problemas, los mecanismos e instituciones instaurados en los tres últimos decenios no sólo se han revelado inadecuados para el control y la coordinación de políticas, sino que en muchos aspectos han contribuido a la disonancia y las tensiones que han culminado en la crisis financiera de 2008. Ante la incapacidad de llevar a cabo reformas, corremos el grave riesgo de volver a la situación de siempre y repetir los ciclos de bonanza-depresión del pasado reciente.

El tipo de cambios institucionales necesarios para la estabilidad financiera, y el «bien público global» que promete el FMI, han avanzado poco en las discusiones celebradas recientemente. Estos cambios incluyen: *a)* flujos de financiación para el desarrollo mayores, más previsibles y menos condicionados; *b)* liquidez internacional suficiente para apoyar la formulación de políticas macroeconómicas anticíclicas a nivel nacional; *c)* la gestión, a través algún tipo de mecanismo ordenado de reestructuración, de las crisis de deuda soberana; *d)* un sistema de tipo de cambio estable, y *e)* una forma más representativa de gobernanza internacional (ya se han acordado algunos pasos a seguir sobre el particular). El problema para lograr avances en estos frentes no ha sido la falta de coherencia, sino más bien el exceso, es decir, una fe casi ciega, en especial a nivel internacional, en los mercados libres para generar prosperidad y estabilidad a nivel nacional, regional y mundial.

Se trata de un debate que sigue vigente, aunque con bastante más realismo que hace unos años. Pero lo que no parece ponerse en duda es el hecho de que al centrarse exclusivamente en una definición limitada de los fundamentos macroeconómicos (mercados eficientes, expectativas racionales, presupuestos equilibrados, estabilidad de los precios y demás), las principales crisis de los últimos veinticinco años, desde el colapso del ahorro y los préstamos ocurrido en los Estados Unidos a finales del decenio de 1980, a la crisis financiera de Asia en 1997, al hundimiento de las hipotecas de alto riesgo y de la economía de Islandia en 2008, parecen haber pillado una y otra vez a las instituciones de Washington por sorpresa. Las instituciones de Washington también parecen haber pasado por alto (o, lo que es peor, menospreciado) una de las tendencias más persistentes de la economía mundial de los últimos tres decenios, a saber,

el significativo aumento de la desigualdad en los ingresos registrado prácticamente en todos los países en mayor o menor medida. Esta tendencia está estrechamente vinculada al auge de las instituciones y de los mercados financieros desreglamentados, una tendencia que estas mismas instituciones han promovido a ultranza y que caracteriza de forma distintiva nuestra era de la globalización. Con toda seguridad es una de las razones por las que la creciente desigualdad ha ido acompañada de una combinación de choques, desequilibrios, ciclos de activos y resultados económicos por lo general inferiores.

Los desequilibrios fundamentales a este respecto son, por un lado, el descenso del componente salarial y el aumento del nivel de endeudamiento de los hogares y, por otro, el aumento de la participación en los beneficios y la disminución (o estancamiento) de los niveles de inversión productiva. La incapacidad para abordar estos desequilibrios ha llevado a una recuperación débil y desigual, así como a un estado permanente de crisis del mercado laboral, incluso tras la recuperación del crecimiento. En su Informe sobre el Comercio y el Desarrollo más reciente, la UNCTAD ha identificado estas tendencias como subyacentes a la crisis del empleo en muchos países en desarrollo, incluso antes de iniciarse las crisis actual. Los resultados poco satisfactorios del mercado de trabajo, tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados, también obedecen a la coyuntura macroeconómica poco favorable que inhibe las inversiones y el crecimiento de la productividad, así como al crecimiento insuficiente de los salarios que sigue conteniendo la demanda nacional. La demanda externa puede compensar esta situación hasta cierto punto, pero conlleva el peligro de fortalecer la disminución de los salarios y limitar la formación de capital.

Esta estrategia conlleva el peligro de fortalecer la disminución de los salarios

La OIT argumenta que para reequilibrar las condiciones del mercado de trabajo será necesario mejorar los mecanismos de fijación de los salarios, aplicar medidas para promover la productividad y reducir la brecha entre los ingresos. Esta opinión la apoya en gran medida el análisis de la UNCTAD. También cabe insistir en la importancia de estrategias para potenciar la demanda nacional como motor para la creación de empleo. La combinación de políticas monetarias, financieras y fiscales favorables al empleo tendrá que adaptarse a las condiciones y limitaciones locales. También será necesario incluir políticas industriales, como en algunos países en desarrollo de ingresos medios.

En la transición a una vía de desarrollo rica en empleo, debe confiarse un papel fundamental a los Estados desarrollistas que aspiren a crear y gestionar rentas de conformidad con los objetivos de crecimiento integrador. Una pregunta clave es si contamos con la infraestructura mundial necesaria para

proporcionar la estabilidad financiera y monetaria que ayude a estos países a aplicar estrategias de desarrollo que sostengan la expansión del empleo y la producción y promuevan la diversificación estructural necesaria para un éxito duradero y una inserción efectiva en el sistema comercial internacional.

A estas alturas ya deberíamos tener claro que la cuestión de la estabilidad y alineación adecuada de los tipos de cambio (particularmente entre las monedas G-3) sigue sin resolverse; además, las grandes fluctuaciones han hecho peligrar persistentemente la estabilidad financiera mundial, el sistema comercial internacional y la política de los tipos de cambio, así como otros aspectos de la gestión financiera exterior en los países en desarrollo. La inestabilidad diaria de estas tasas puede contrarrestar los beneficios anuales de la productividad nacional y alterar drásticamente la competitividad internacional. Este problema se ha planteado en discusiones recientes (aunque la denominación como «guerra de monedas» no ayude e induzca a engaño), pero no se ha tenido en cuenta en los acuerdos mundiales vigentes, que se han basado en la falsa dicotomía entre comercio y finanzas. La división internacional del trabajo sigue muy influenciada por las políticas comerciales que favorecen productos y mercados en los que países más adelantados se encuentran en una posición dominante y cuentan con ventaja competitiva. Las tarifas elevadas, la progresividad arancelaria y los subsidios a los sectores agrícola y pesquero se aplican extensivamente a los productos que ofrecen el mayor potencial de diversificación de las exportaciones en los países en desarrollo. El panorama del proteccionismo no es mejor para los productos industriales, incluido el calzado, la industria del vestido y el sector textil, en los que muchos países en desarrollo tienen ventaja competitiva. El abuso de procedimientos anti *dumping* y normas de los productos contra exportadores prósperos de países en desarrollo levanta aún más obstáculos. Habida cuenta de los ajustes que los países en desarrollo van a tener que aplicar en los próximos años, no es difícil imaginar un empeoramiento de la situación, a menos que estos países puedan adoptar unas respuestas expansionistas propias que permitan la adaptación de sus ciudadanos al aumento del nivel de vida.

También existe la opinión generalizada de que los acuerdos existentes no conceden suficiente margen de política a los países en desarrollo para hacer frente a la presión a sus pagos a más largo plazo a través de políticas específicas relativas al comercio, la industria y la tecnología, con las cuales aumentarían su capacidad de exportación en sectores más dinámicos. Cada vez preocupa más que la constante ortodoxia política y los acuerdos globales existentes deriven en la eliminación de los peldaños que permitieron a los países adelantados de hoy alcanzar sus actuales niveles de desarrollo económico, negando a los países

en desarrollo muchos de los instrumentos de política que se utilizaron de forma generalizada y con éxito en el pasado.

La necesidad de un sistema comercial y financiero multilateral más efectivo no puede pasarse por alto; de hecho, los países en desarrollo siguen teniendo un papel importante que desempeñar en la construcción de un sistema de estas características. El control de las finanzas sigue siendo el punto de partida, como ya lo era en 1945. Ya por entonces, Keynes dijo que si existía un caos monetario, era muy difícil conseguir orden del tipo que fuese en otros ámbitos.

Richard Kozul-Wright, economista superior de las Naciones Unidas, dirige la unidad de integración y cooperación económica entre países en desarrollo de la UNCTAD. Anteriormente fue el responsable del Estudio Económico y Social Mundial, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, Nueva York. Tiene un doctorado en economía de la Universidad de Cambridge, y ha publicado artículos sobre historia económica y cuestiones relacionadas con el desarrollo.

El comercio, el empleo y la crisis: ¡ya es hora de replantearse cómo debe ser el comercio!

Esther Busser

El comercio ha sido uno de los principales canales de transmisión de la crisis financiera y económica a los países en desarrollo, donde se han perdido muchos empleos en el sector de la exportación. Esto se ha debido en gran medida a la disminución de la demanda de mercancías en las economías industrializadas, así como a las dificultades de acceso al crédito para la financiación de las exportaciones.

A escala internacional, han sido múltiples los llamamientos contra el proteccionismo. Estos llamamientos se han formulado en el Pacto Mundial para el Empleo de la OIT, en declaraciones del Grupo de los G-20 y en intervenciones de gobiernos en organizaciones como la OMC y la OCDE. A pesar de los mismos y de la percepción común de que el cierre de mercados tendría efectos negativos y conllevaría el riesgo de ahondar en la crisis, algunos países han recurrido a medidas proteccionistas. Los debates sobre el comercio y la crisis se han centrado principalmente en si los países han recurrido a medidas proteccionistas, y en la naturaleza de dichas medidas y sus repercusiones. No obstante, estos debates sólo reflejan un aspecto del panorama general respecto del papel que desempeña el comercio en la crisis. No abordan el papel del comercio en la promoción de una recuperación sostenible y en la corrección de los desequilibrios subyacentes en el comercio mundial. Así pues, cabe plantearse dos cuestiones importantes. La primera es si el modelo de crecimiento impulsado por las exportaciones en algunos países y consumo alimentado por la deuda en otros que imperaba antes de iniciarse la crisis es sostenible. La segunda es si los resultados del crecimiento impulsado por las exportaciones han sido realmente beneficiosos a largo plazo para las perspectivas de desarrollo y de empleo de los países en desarrollo.

La crisis ha demostrado que la presión para la liberalización del comercio y la apertura de los mercados de los dos últimos decenios, como promovía la OMC, las principales economías y las corporaciones transnacionales, ha tenido como resultado un modelo de comercio centrado en las exportaciones

– o en el «acceso a los mercados» – que, a su vez, ha provocado una situación en la que el crecimiento de muchos países ha pasado a depender de los mercados de exportación. Como ha podido observarse durante la crisis actual, esta situación hace a los países dependientes vulnerables a las recesiones, especialmente cuando la demanda cae simultáneamente en todos los mercados, provocando pérdidas de empleo. Esto supone una diferencia fundamental respecto de la crisis financiera asiática, que se limitó a los países asiáticos y les permitió exportar para salir de la recesión, una opción que hoy por hoy no tenemos.

Algunas voces han reclamado un reequilibrio del comercio, no sólo una reducción de la vulnerabilidad a las crisis del comercio, sino, lo que es más

Algunas voces han reclamado un reequilibrio del comercio, un reequilibrio de la demanda mundial

importante, un reequilibrio de la demanda mundial. Estas voces se han dejado oír en foros diversos, incluido el G-20, el FMI, la OIT y otras organizaciones de las Naciones Unidas. Dicho reequilibrio exigiría menos dependencia en los mercados de exportación y más concentración en

la creación de mercados nacionales diversificados en todos los países, basados en el consumo y en el crecimiento impulsados por los salarios, así como en el restablecimiento de los vínculos entre salarios y productividad. Pero estos llamamientos al reequilibrio se están haciendo en un entorno en el que domina el modelo de libre comercio. El eslogan de «no proteccionismo» suele ir acompañado de la llamada a la «mayor liberalización del comercio». Mezclar los dos es problemático, especialmente cuando se trata de reequilibrar esfuerzos que exigen un replanteamiento sustancial del papel y la liberalización del comercio en la recuperación y el desarrollo sostenibles. La declaración de los países del Grupo de los G-20 en junio de 2010 en la Cumbre de Toronto instaba a «la OCDE, la OIT, el Banco Mundial y la OMC a informar de los beneficios de la liberalización del comercio para el empleo y el crecimiento durante la Cumbre de Seúl», reflejando claramente que sigue reinando la tendencia hacia la liberalización del comercio. Por otra parte, este ejercicio de reequilibrio pone en entredicho las perspectivas para los países en desarrollo de alcanzar un crecimiento a largo plazo con el libre comercio y el actual modelo de especialización. Lamentablemente, las vulnerabilidades de los países en desarrollo no se limitan a su dependencia de los mercados de exportación, sino que también incluyen la especialización en actividades de poco valor añadido en mercados altamente competitivos.

A pesar de algunos éxitos en los ámbitos de la diversificación y la industrialización, particularmente en Asia y en algunos países de América

Latina, en muchos países en desarrollo se han dado casos de especialización en un número limitado de actividades económicas de escaso valor añadido. Esta estrategia no sólo ha aumentado la dependencia de dichos países en los mercados de exportación, sino que no ha propiciado la diversificación ni ha conseguido que aumenten sustancialmente los niveles de ingresos ni las oportunidades de trabajo decente. La liberalización del comercio ha jugado un papel decisivo en este proceso. Un enfoque exclusivo en la liberalización del comercio ha obligado a los países a especializarse en productos en los que tienen la llamada ventaja competitiva, a saber, en agricultura y recursos naturales o en manufactura de escaso valor añadido e intensiva en mano de obra. Esto es un problema, puesto que la mercancía y la manufactura de escaso valor añadido (como los textiles y el vestido) se caracterizan por mercados altamente competitivos, precios bajos, pocos incrementos de la productividad y eficaces cadenas de suministros que han intensificado la competitividad y la convergencia a la baja. En otras palabras, la especialización en productos en los que los países en desarrollo tienen una ventaja comparativa natural sólo deja margen a una productividad y mejoras salariales limitadas. En un contexto de estas características, la creación de empleo decente y de niveles más elevados de ingresos sigue siendo una tarea difícil y más bien desafiante. Por consiguiente, las estrategias que sólo se centran en introducirse y estancarse en los extremos más bajos de las cadenas mundiales de suministro son cuestionables y limitan las perspectivas de diversificar la economía.

Así pues, un enfoque reequilibrante debería tratar de crear trabajo decente y productivo a través de la diversificación de las economías. Esto traería consigo un aumento de la productividad en sectores como la agricultura y crearía ventaja comparativa y capacidad de producción en actividades de mayor valor añadido caracterizadas por un mayor rendimiento de la inversión y mayor potencial para aumentar la productividad. Una estrategia para el desarrollo de estas características no es sólo la clave para un empleo más productivo, salarios más elevados y condiciones de trabajo decentes, sino que también es decisiva para aumentar la demanda agregada y estimular el crecimiento de los mercados nacionales.

Es importante entender que un desarrollo y una estrategia reequilibrante como éstos sólo son posibles si los gobiernos redinamizan su función de desarrollo, crean las instituciones pertinentes, diversifican sus economías y adoptan políticas comerciales e industriales proactivas y estratégicas. El reto consiste en el reconocimiento de la importancia de estos instrumentos de política destinados a situar la diversificación, los aumentos de productividad en la agricultura, el desarrollo industrial y la transformación estructural entre

los principales objetivos del programa de políticas si se quiere crear trabajo decente y productivo. Esto sólo es posible si se replantean los acuerdos comerciales y la liberalización comercial, y se evalúan a partir de sus efectos en el desarrollo y el trabajo decente. Desafortunadamente, durante los dos o tres últimos decenios los países se han asentado en una vía de liberalización comercial que, por medio de compromisos comerciales y acuerdos de inversión, ha eliminado en gran medida dichos instrumentos y ha limitado el margen de actuación.

Dicho margen de actuación es crucial si los países que actualmente se encuentran limitados a actividades de escaso valor añadido quieren ascender en la cadena de valor, diversificar sus economías y depender más del crecimiento doméstico impulsado por los salarios. Las experiencias transmitidas por los países

La liberalización del comercio debe ser gradual, con objeto de permitir a las economías construir su capacidad productiva

industrializados y las economías emergentes prósperas han mostrado que la liberalización del comercio debe ser gradual, con objeto de permitir a las economías construir su capacidad productiva y especializarse en las actividades adecuadas. El Estado tiene un papel importante que desempeñar en la canalización de las inversiones, la protección de los mercados nacionales, el acceso a la financiación y la atracción de nuevas tecnologías. Serán necesarios diversos instrumentos de política para garantizar el desarrollo industrial, incluida la utilización estratégica y flexible de las tarifas (bajas para insumos y más elevadas para productos en los que se esté desarrollando competitividad), subsidios, ingeniería inversa, contenido de productos nacionales y otros requisitos para las inversiones e impuestos a la exportación. Muchos de estos instrumentos han sido prohibidos o están muy limitados por los actuales acuerdos comerciales.

Aunque la Ronda de Doha parece haber llegado a un punto muerto, las solicitudes de reavivarla son frecuentes y la agresiva liberalización bilateral del comercio liderada por los Estados Unidos y la Unión Europea sigue reduciendo, más que nunca, gran parte del margen de actuación restante para los países en desarrollo. De modo análogo, el margen de actuación se está reduciendo en los países en desarrollo que se encuentran en proceso de adhesión a la OMC, con espectaculares rebajas en los precios, apertura de servicios y reducción de su margen de actuación en mucho mayor grado que el de los miembros de la OMC con niveles de desarrollo comparables, lo que tiene fuertes repercusiones en sus perspectivas de desarrollo a largo plazo. Una estrategia mucho más viable sería promover la integración, diversificación y desarrollo regionales. Desgraciadamente, el impulso actual hacia la liberalización obstaculiza la aplicación de este tipo de estrategias.

Los gobiernos tendrán que pasar de un enfoque basado en el «laissez-faire» en el comercio a un papel más activo cuyo objetivo primordial sea la creación de trabajo decente y productivo a través de la industrialización y la transformación estructural. El volver a situar las políticas industriales en un lugar destacado de la acción política requiere un replanteamiento riguroso del actual modelo de libre comercio. En lugar de eliminar margen de actuación vital, un nuevo régimen comercial debería promover activamente su utilización, puesto que será necesaria cierta protección para permitir la industrialización y crear trabajo decente. Un nuevo régimen comercial de estas características es indispensable si queremos que la recuperación sostenible sea una realidad.

Esther Busser es la Directora Adjunta de la Oficina de Ginebra de la Confederación Sindical Internacional (CSI) desde febrero de 2009. Con anterioridad trabajó como asesora en política comercial para la CSI (2003-2009).

Alternativas de reforma para los sistemas financieros

Hansjörg Herr y Rainer Stachuletz

El proyecto de la mundialización neoliberal ganó impulso a finales de los años setenta a través de las políticas de mercado libre seguidas en los Estados Unidos y en el Reino Unido. Los sistemas financieros nacionales e internacionales fueron liberalizándose y desreglamentándose cada vez más, con los siguientes resultados destacables.

Integración de los sistemas financieros

La mayor integración de los mercados financieros internacionales resultado de la desreglamentación de los flujos de capital, junto con el cambio a tipos de cambio flexibles tras el derrumbamiento del sistema de Bretton Woods, crearon una nueva fuente de sacudidas e incertidumbre, así como un nuevo terreno para la especulación.

Influencia mayor de las entidades financieras no bancarias

Las entidades financieras no bancarias como los bancos de inversiones, los fondos especulativos y los fondos de capital privado pasaron a desempeñar un papel importante. Estas entidades suelen tener una orientación especulativa, buscan rentabilidad a corto plazo y trabajan con apalancamientos extremos. Las entidades no bancarias no sólo utilizan sus propios fondos especulativos en sus actividades especuladoras, sino que aprovechan el sistema bancario comercial para movilizar fondos adicionales en inversiones diversas dentro y fuera de los mercados financieros. Por ende, los bancos comerciales pasaron a estar más expuestos a tipos de riesgo extremos. Además, los segmentos del mercado financiero que recibieron protección en una ocasión, como el sector inmobiliario, pasaron a estar plenamente integrados.

Los segmentos del mercado financiero que recibieron protección en una ocasión, pasaron a estar plenamente integrados

Desarrollo de un sistema financiero paralelo

Surgió un sistema financiero paralelo con un nivel de reglamentación bajo (o nulo), que fue ganando terreno. Centros extraterritoriales poco reglamentados se convirtieron en centros financieros internacionales que facilitan el fraude fiscal, el blanqueo de capital y otras actividades delictivas organizadas a escala internacional.

Titulización, innovación financiera y derivados

La titulización irrumpió después del decenio de 1970: sociedades y entidades financieras prefirieron detentar valores comerciables a corto plazo que depósitos bancarios; unidades económicas de todo tipo emitieron una variedad cada vez mayor de empréstitos para adquirir fondos; los bancos vendieron sus carteras de crédito reorganizadas a entidades financieras no bancarias, y las agencias de calificación sin ningún mandato jurídicamente vinculante otorgaron a dichos valores calificaciones elevadas. Las autoridades reguladoras de los gobiernos se encontraron en una posición ridícula: en primer lugar, se les consultó cómo diseñar estos instrumentos derivados de créditos, seguidamente tuvieron que evaluar la calidad de los mismos.

Inicialmente, estos derivados se concibieron para reducir el riesgo de los instrumentos financieros relacionado con el precio, por ejemplo, cambiando los precios de los activos, el precio de las divisas o variando los tipos de interés. La determinación de su precio es relativamente transparente y son negociables. Evidentemente, es difícil poner un precio al riesgo de impago y otros riesgos cualitativos (por ejemplo, el cambio climático y las catástrofes naturales), por lo que son menos negociables. No obstante, estos productos – difíciles de tipificar o incluso de valorar – se desarrollaron y comercializaron activamente en mercados extrabursátiles menos reglamentados.

El problema fundamental de los mercados de riesgo es que los riesgos no se suprimen con el comercio, simplemente se redistribuyen. En muchos casos, ambas partes contractuales son especuladores, y el mercado se transforma en un gran casino en el que gobiernos y contribuyentes se convierten en garantes involuntarios.

Impotencia de los bancos centrales y supervisión

En el nuevo sistema financiero los bancos centrales pasaron a ser meros espectadores. De hecho, el tipo de interés era el único instrumento con que contaban para controlar las variaciones del nivel de los precios, las burbujas del precio de los activos, las fluctuaciones del tipo de cambio y el crecimiento del PIB. Los bancos centrales no disponían de instrumentos para orientar los fondos que

resultaban de las políticas monetarias expansionistas hacia la inversión productiva. Debido a la inestabilidad de los flujos internacionales de capital, en muchos casos la política monetaria tuvo que ajustarse a la primacía de la estabilización externa.

Como resultado, en todos los mercados de activos las burbujas de precios han pasado a ser más frecuentes, acarreando consecuencias económicas negativas. Al mismo tiempo, las fluctuaciones de los tipos de cambio y los crecientes desequilibrios de cuenta corriente se han sumado a la inestabilidad de los mercados financieros. A menudo, las burbujas de precios van parejas a la expansión del crédito, que en muchos casos no se destina a la financiación de actividades reales. El panorama general es de un aumento del endeudamiento. Por ejemplo, en los Estados Unidos la deuda de los hogares como porcentaje del PIB aumentó de menos del 50 por ciento en el decenio de 1970 a más del 100 por cien hacia finales del primer decenio del siglo XXI y, en el mismo período, la deuda de las empresas aumentó de alrededor del 75 por ciento a más del 125 por ciento¹. La relación deuda gubernamental-PIB en muchos países también ha aumentado de forma marcada en los últimos decenios.

En todos los mercados de activos las burbujas de precios han pasado a ser más frecuentes

La desreglamentación de los sistemas financieros que se inició en los años setenta generó una expansión insostenible del crédito en prácticamente todos los sectores de muchos países, así como una estratificación generalizada de la deuda. Las burbujas, el crédito insostenible, las turbulencias internacionales de los tipos de cambio y los crecientes desequilibrios por cuenta corriente apuntan a un sistema financiero cada vez más frágil. Con toda seguridad, aunque podamos superar la crisis actual, si no introducimos cambios sustanciales se creará una nueva burbuja, probablemente incluso más nociva.

Como opción de reforma fundamental, somos partidarios de un sistema financiero en la tradición de la Ley Glass-Steagall y el Plan Volcker original. Estos planes fueron mucho más radicales que la aguada legislación promulgada en los Estados Unidos en julio de 2010.

¿Cómo sería el proyecto de un sistema financiero estable que favoreciese el desarrollo económico? Este sistema financiero debería dividirse en bancos y entidades no bancarias. La reglamentación establecería una clara división entre bancos – como principal fuente de financiación de las empresas – y entidades financieras no bancarias más orientadas a la gestión de riesgos y la especulación. Los bancos comerciales tendrían prohibido participar en operaciones de «prop trading», por ejemplo, especular

El sistema financiero debería dividirse en bancos y entidades no bancarias

con fondos propios o prestados: no estarían autorizados a poseer bancos de inversiones, fondos especulativos o fondos de capital privado, ni a conceder créditos a dichas entidades u otras entidades no bancarias. Si estas últimas desearan obtener fondos para sus negocios, tendrían que buscarlos en las economías domésticas. Estos fondos crearían capital suficiente para iniciar negocios u otras empresas no financiadas por los bancos comerciales. Las relaciones financieras u otras relaciones comerciales con entidades ajenas a los sistemas financieros reglamentados (por ejemplo, los paraísos fiscales) estarían estrictamente prohibidas.

Las concesión de préstamos por parte de los bancos estaría regulada por los bancos centrales. Se podría aplicar una restricción cuantitativa a los préstamos al sector inmobiliario como préstamos personales. Las participaciones en dichos préstamos podrían modificarlas discrecionalmente las autoridades monetarias. Esto permitiría políticas de participación anticíclicas, a diferencia del acuerdo de capital Basilea II que tiene efectos procíclicos no deseados.

La financiación inmobiliaria y partes importantes del sector del capital privado, con sus dimensiones sociales y financieras específicas, podrían considerarse un caso especial, y sólo se permitirían a entidades autorizadas por el Estado. El mercado inmobiliario podría considerarse un segmento particular, con relaciones crediticias con el resto del sistema financiero debidamente reglamentadas.

En entornos liberalizados, los bancos tienen tendencia a seguir estrategias de negocio agresivas y arriesgadas para defender o aumentar su cuota de mercado. Para reducir la competencia destructiva entre bancos, en un sistema financiero reglamentado la competencia entre bancos comerciales podría limitarse fijando, por ejemplo, los tipos reales de interés en depósitos de los bancos comerciales. Los bancos centrales también podrían fijar tipos de interés máximos. En un sistema muy reglamentado, los bancos centrales podrían incluso fijar los tipos de interés y la cantidad de crédito que los bancos estarían autorizados a conceder. La ventaja de un sistema de racionamiento del crédito tan reglamentado es que pueden aplicarse políticas monetarias restrictivas sin aumentar los tipos de interés.

Los derivados sólo deberían comprarse y venderse en mercados reglamentados y controlados. Con un control estricto de los límites podrían reducirse los ataques especulativos. Sólo se autorizarían determinados productos normalizados que hubiesen sido comprobados por un órgano supervisor, y sólo determinados agentes supervisores debidamente acreditados participarían en el mercado. La titulación del crédito sería posible hasta cierto punto, puesto que si el iniciador de un préstamo estuviese obligado a registrar en sus libros una

parte considerable del mismo y si los derivados estuviesen normalizados, la titulación no tendría efectos nocivos.

Por último, aunque no por ello menos importante, un sistema de estas características requeriría controles internacionales de capital con objeto de proporcionar a los bancos centrales los instrumentos adecuados para controlar los flujos internacionales de capital poco estables. Los desequilibrios en cuenta corriente deberían mantenerse a un nivel reducido. Los debates celebrados durante las negociaciones de Bretton Woods en el decenio de 1940 podrían ser un punto de partida para el desarrollo de este sistema.

El sistema financiero esbozado no es una ficción. Era una realidad en los Estados Unidos y en la mayoría de los países industrializados después de la Segunda Guerra Mundial. Existían sistemas muy reglamentados – y siguen existiendo en modalidades distintas – en países del «milagro asiático». El sistema financiero vigente en China desde 1978 también se ajusta a este modelo. Los sistemas financieros de estos países ofrecían suficiente crédito de bajo coste al sector empresarial, estimulando el crecimiento y el empleo sin provocar inestabilidad en el mercado financiero.

Para muchos, el proyecto antes expuesto no parece viable desde el punto de vista político. En todo caso, prevalecerá la fragilidad de nuestro sistema financiero actual, pero si, para variar, la historia abre una ventana a la oportunidad, deberíamos saber cómo actuar.

Otras lecturas

Dullien, S., y Herr, H. 2010. «EU Financial Market Reform». *International Policy Analysis 2010* (Bonn, Friedrich Ebert Foundation), disponible en <http://library.fes.de/pdf-files/id/ipa/07242.pdf>.

Nota

¹ Base de datos Flow of Funds Accounts 2010, de la Reserva Federal de los Estados Unidos.

Hansjörg Herr es catedrático de integración supranacional en el Berlin School of Economics and Law y director económico del máster en política laboral y globalización de la Universidad Global del Trabajo.

Rainer Stachuletz es catedrático de finanzas en el Berlin School of Economics and Law. En la actualidad trabaja como consultor en el Banco Estatal de Viet Nam en la Banking Academy de Hanoi.

¿Qué significa crecimiento impulsado por los salarios en los países en desarrollo con un amplio empleo informal?

Jayati Ghosh

Durante el pasado decenio las estrategias económicas dirigidas por las exportaciones se han considerado las de más éxito debido a los logros aparentes que han cosechado en dos países en particular: Alemania y China. De hecho, el modelo de desarrollo impulsado por las exportaciones, que está mucho más extendido, ya lo han adoptado prácticamente todos los países en desarrollo.

Esta práctica se asociaba a la disminución de los costos salariales y del consumo nacional para mantener la competitividad y lograr, en la medida de lo posible, cuotas de mercados internacionales cada vez mayores. El control de los tipos de cambio para mantener la competitividad, a pesar de los superávits en cuenta corriente o los flujos de capital, fue uno de los principales componentes de esta estrategia. Esta coyuntura se vio vinculada a la peculiar situación de las tasas de ahorro crecientes y las tasas de inversión decrecientes en muchos países en desarrollo, así como a las reservas internacionales disponibles que, seguidamente, estos países buscaron invertir en activos seguros en el extranjero.

Esta evolución está relacionada con el clásico dilema de la estrategia mercantilista, que se da de modo exagerado en las economías de hoy orientadas agresivamente a la exportación: se ven obligadas a financiar los déficits de los países que comprarían sus productos a través de flujos de capital que sostienen la demanda para sus propias exportaciones, incluso cuando dichos países tienen una renta per cápita superior a la suya propia. Los flujos de capital procedentes de China y otros países en desarrollo del continente asiático son un ejemplo muy ilustrativo. La estrategia también ha generado menos empleo del que hubiera generado un modelo más intensivo en mano de obra basado en ampliar la demanda nacional, lo que significa que el empleo aumentó relativamente poco, a pesar de los acusados aumentos de la producción total. Y por esta razón, globalmente, se asoció el anterior período de prosperidad a las aportaciones que el Sur hacía al Norte a través de exportaciones más baratas de bienes y servicios,

de flujos netos de capital de países en desarrollo a los Estados Unidos en particular, y de flujos de mano de obra barata en forma de migración de corto plazo.

El reciente desmoronamiento de los mercados de exportaciones ha detenido temporalmente este proceso. Aunque se ha producido una cierta recuperación, está muy claro que una estrategia de estas características no puede mantenerse a partir de un determinado punto. Es particularmente cierto cuando una serie de economías relativamente importantes pretenden aplicarla al mismo tiempo. Así pues, esta estrategia no sólo ha engendrado y aumentado la desigualdad en el mundo, sino que también ha sembrado su propia destrucción al provocar una presión a la baja en los precios por razón de la creciente competitividad, así como de las medidas proteccionistas aplicadas en el Norte.

Así pues, la dificultad de mantener dicha estrategia más allá de un punto determinado obedece tanto razones externas como internas. Exteriormente, los

***Es muy posible que
aumenten las presiones
para encontrar fuentes de
crecimiento económico más
sostenibles***

países deficitarios resolverán reducir su déficit a través de varios medios, así como de intervenciones proteccionistas, o se verán obligados a ello. En lo que respecta a cada país en particular, la posibilidad de reducir los ingresos salariales y el consumo nacional despertarán resistencia política. En ambos casos, es muy posible que aumenten las presiones para encontrar fuentes de crecimiento económico más sostenibles, particularmente a través de la demanda nacional y de alternativas impulsadas por los salarios.

El proceso de reequilibrio económico mundial se inició con la crisis financiera y es probable que en la actualidad se acentúe con la frágil recuperación que estamos viviendo y la inestabilidad potencial que nos depara el futuro cercano. Un resultado que cabe destacar es que los países en desarrollo en general (y los países con superávit como China en particular) ya no pueden depender de las exportaciones a los Estados Unidos como principal motor de su crecimiento. El déficit comercial de los Estados Unidos lleva camino de reducirse y, básicamente, poco importa que lo haga a través de variaciones en los tipos de cambio, de cambios en el comportamiento relativo al ahorro nacional y las inversiones, o de un mayor proteccionismo comercial. Así pues, los países deben diversificar sus fuentes de crecimiento y buscar otros mercados de exportación, así como otros motores de crecimiento dentro de sus propias fronteras. Esto es lo que hace que los argumentos para un cambio de estrategia hacia un crecimiento nacional impulsado por los salarios sean tan persuasivos.

En los países desarrollados con instituciones relativamente sólidas que pueden influir en el mercado de trabajo, incluida la negociación salarial colectiva, la legislación sobre salarios básicos y similares, es probablemente más fácil prever

un crecimiento y estrategias impulsadas por los salarios que permitan que estos últimos sigan el ritmo del crecimiento de la productividad de la mano de obra, o como mínimo reaccionen favorablemente ante su buena evolución. Pero ¿qué pasa con la mayoría de los países en desarrollo, donde las instituciones de este tipo suelen estar poco desarrolladas y donde muchos, si no todos los trabajadores pertenecen a la economía informal, y a menudo son autónomos? ¿Cómo podrán garantizarse los aumentos salariales y la mejora de las condiciones de trabajo en estos casos? ¿Y qué conlleva una política macroeconómica impulsada por los salarios en un contexto de estas características?

De hecho, en estos contextos sigue siendo posible y conveniente conseguir un crecimiento impulsado por los salarios. Para los países en desarrollo con amplios sectores informales, una estrategia de este tipo comporta cinco elementos importantes:

- Hacer el proceso de crecimiento económico más integrador e intensivo en empleo, proporcionando recursos directos a los sectores en los que trabajan personas pobres (como la agricultura y las actividades informales), a las zonas en las que viven estas personas (regiones relativamente atrasadas), a sus factores de producción (mano de obra no calificada) y a los productos que allí se consumen (como los alimentos).
- Garantizar una mayor viabilidad de la producción informal a través de un mejor acceso de los agricultores y otros pequeños productores al crédito institucional, una mayor integración en las cadenas de suministro y mercadotecnia que mejore sus ingresos, y adelantos tecnológicos que aumenten la productividad de la mano de obra en dichas actividades.
- Prever mejoras en el empleo público que fija los salarios mínimos (por ejemplo, en planes como el habilitado por la Ley nacional de garantía del empleo rural) y ampliar el poder de negociación de los trabajadores.
- Mejorar la protección social, con más financiación, cobertura más amplia y mayor consolidación, más gasto en atención de salud y programas de seguridad social más sólidos y extensos, incluidas las pensiones y el seguro de desempleo.
- Aumentar y priorizar la distribución pública de bienes salariales (por ejemplo, vivienda, otras infraestructuras, salud, educación, incluso nutrición) financiados con superávits contributivos.

El último punto a menudo no se considera un elemento fundamental para una posible estrategia impulsada por los salarios, pero puede muy significativo.

Además, puede aplicarse efectivamente incluso en economías capitalistas orientadas de otro modo a la exportación, siempre y cuando los superávits de la industrialización y las exportaciones puedan movilizarse para la prestación pública de bienes salariales. De hecho, ha sido una característica importante y no valorada en la próspera industrialización del continente asiático, del Japón a los nuevos países industrializados de Asia Oriental o (más recientemente) a China. Por consiguiente, la prestación pública asequible y de calidad de

La prestación pública de servicios sociales ha aportado una mayor flexibilidad a los productores que compiten en los mercados exteriores

vivienda, transportes, alimentos básicos, educación escolar y asistencia básica de salud destinada a mejorar las condiciones de vida de los trabajadores, reduce (de modo indirecto) las remuneraciones en metálico que los empleadores tienen que pagar a los trabajadores. Esto no sólo ha disminuido los costos generales de mano de obra para los empleadores

privados, sino que también ha aportado una mayor flexibilidad a los productores que compiten en los mercados exteriores gracias a la reducción de una parte significativa de los costos fijos.

¿Cuáles son las ventajas macroeconómicas de dicha estrategia? Además de los beneficios evidentes en lo que a reducción de la pobreza, mejora en la distribución de los ingresos y condiciones de los trabajadores del sector informal se refiere, existen efectos positivos para el proceso de crecimiento. Este tipo de estrategia promueve una expansión económica más estable basada en potenciar el mercado nacional y no es incompatible con un aumento de las exportaciones. Hace más hincapié en el crecimiento de la producción, abriendo una vía directa hacia la industrialización.

Está claro que si los países que concentran la mayoría de la población del mundo deben realmente llevar adelante su proyecto de desarrollo de modo sostenible, deberán adoptarse estrategias económicas nuevas y más creativas. Es probable que el crecimiento impulsado por los salarios, con inclusión de medidas como las destacadas en este artículo, se erija en elemento esencial de estas estrategias.

Jayati Ghosh es profesora de economía en la Universidad Jawaharlal Nehru de Nueva Delhi y Secretaria Ejecutiva de International Development Economics Associates (<http://www.networkideas.org/>). Ha celebrado consultas con muchas organizaciones internacionales y gobiernos, y trabaja activamente con organizaciones progresistas en la India y en otros países.

Mejores sueldos y más trabajo: de cómo el Brasil consiguió ambos

Paulo Eduardo de Andrade Baltar

Al día de hoy, el siglo XXI ha sido bueno para muchos brasileños. El empleo formal y el salario mínimo han aumentado, el poder adquisitivo de los que tienen un sueldo medio se ha recuperado, el desempleo declarado ha disminuido y se ha puesto freno a la subcontratación sin documentación. Los ingresos medios por hogar han aumentado y la pobreza ha disminuido. Han contribuido a ello tanto los avances logrados en el terreno macroeconómico como la serie de políticas gubernamentales progresivas y los mejores resultados de la negociación sindical¹.

Recuperación del poder adquisitivo

Durante las dos presidencias sucesivas de Luiz Inácio Lula da Silva («Lula»), la desigualdad de los ingresos en el Brasil sólo se ha reducido ligeramente, del coeficiente de Gini de 0,58 registrado en 2002 al 0,55 de 2008. Mucho más significativo ha sido el cambio experimentado en la configuración del mercado de trabajo, que ha tenido repercusiones muy positivas en los niveles de pobreza. De 61,4 millones de personas en 2003, el número de personas que viven en condiciones de pobreza cayó a 41,5 millones en 2008 (una disminución del 34,3 al 21,9 por ciento del total de la población). Los que viven en condiciones de pobreza absoluta pasaron de ser 26,1 millones en 2003, a 13,9 millones en 2008 (del 14,6 al 7,3 por ciento de la población).

Para ello ha sido crucial la recuperación del poder adquisitivo del salario mínimo. Cuando realmente ganó impulso fue en 2005, cuando el Gobierno federal se comprometió explícitamente a promoverlo. Entre 2003 y 2008, el salario mínimo aumentó con más rapidez que la inflación, proporcionando a los trabajadores de la base de la pirámide de ingresos considerables beneficios reales (38,3 por ciento). El Gobierno estableció una política de ajuste anual que contempla la inflación anterior e incorpora el crecimiento medio del PIB durante los

Entre 2003 y 2008, el salario mínimo aumentó con más rapidez que la inflación

dos años anteriores. También se ha producido un aumento importante, aunque menor, del salario promedio real. Su poder adquisitivo aumentó un 23,5 por ciento.

Formalización del empleo

El aumento de la tasa media de crecimiento del PIB entre 2004 y 2008 tuvo considerables efectos positivos. La absorción por parte del mercado de trabajo de personas en edad de trabajar aumentó y el desempleo disminuyó. Al mismo tiempo, el peso relativo del empleo informal, el trabajo independiente y el trabajo no remunerado decreció. La proporción de empleo formal de la totalidad de la población económicamente activa (incluidas las personas desempleadas) de más de 15 años aumentó del 36,1 por ciento en 2004 al 40,9 por ciento en 2008.

Se produjo un aumento especialmente significativo en la formalización de empleos para los jóvenes

Se produjo un aumento especialmente significativo en la formalización de empleos para los jóvenes. Esto es importante, puesto que la formalización sitúa a los trabajadores en el campo de aplicación real del derecho laboral y las disposiciones en materia de seguridad social. Más del 95 por ciento de los puestos de trabajo formales creados fueron en condiciones de contrato indefinido. Aunque es preciso señalar que ello no implica seguridad en el empleo, ya que los empleadores brasileños tienen mucha flexibilidad para contratar y despedir. Por ejemplo, en 2009, en pleno ecuador de la crisis, sólo se creó algo menos de un millón de empleos formales, frente al total de 33 millones de empleados que registraba el país. Pero ésta era la cifra neta de empleos creados. Hubo 15,2 millones de despidos y 16,2 nuevas contrataciones.

La experiencia reciente en el Brasil contradice el supuesto que suele darse según el cual el establecimiento de un salario mínimo lleva a pérdidas netas de empleo y a presiones inflacionistas y pone de manifiesto la importancia de la regulación pública del mercado de trabajo nacional. En el Brasil, los empleados contratados formalmente no pueden recibir un salario inferior al mínimo legal establecido. Pero el salario mínimo también es un punto de referencia para la mayoría de los trabajadores del sector informal, así como para muchos autónomos, y su revaluación ha tenido una influencia positiva en las negociaciones salariales, especialmente en la fijación de los salarios base para algunas categorías profesionales.

Transferencias de ingresos

Las disposiciones en materia de seguridad social han sido un canal importante para la distribución de los ingresos. Un plan no contributivo implantado para

los trabajadores rurales les ha ayudado a situarse en igualdad de condiciones con los trabajadores urbanos, y el Beneficio de Prestación Continuada ha garantizado un ingreso a algunos colectivos particularmente desfavorecidos. En ambos casos, la prestación no puede ser inferior al valor del salario mínimo (al igual que estipulan las directrices de la seguridad social general en materia de jubilación o prestaciones de supervivencia). Pero la política específica que revalúa el salario mínimo no ha empeorado los déficits de seguridad social, ya que los buenos resultados registrados por la economía y la expansión de los empleos formales han estimulado los ingresos del sistema. Por otro lado, el mayor poder adquisitivo de los pensionistas rurales y otros beneficiarios pobres ha resultado en el aumento de los ingresos disponibles de las comunidades más pequeñas del país, especialmente del tan empobrecido noreste del país. La cobertura de seguridad social más efectiva también ha contribuido indirectamente a mejorar el mercado de trabajo, ya que un ingreso garantizado para los ciudadanos de más edad les permite dejar de trabajar, y evita la entrada prematura en el mercado de trabajo de algunos menores dependientes, reduciendo así la incidencia del trabajo infantil.

Los distintos planes de transferencias condicionadas de ingresos se han agrupado en uno solo, el Programa Beca Familia, que atiende a más de 11 millones de familias. El Programa prevé un complemento monetario a los ingresos de las familias con ingresos por persona insuficientes para evitar situaciones de privación extrema. A cambio, éstas se comprometen a que sus hijos, pequeños y adolescentes, acudan a la escuela, a solicitar asistencia médica para las madres embarazadas y los recién nacidos, y a no dejar que sus hijos en edad de escolarización trabajen. El objetivo de este programa es prestar un apoyo temporal a las familias, concediendo un tiempo a sus miembros para buscar una mejor situación laboral. No obstante, incluso durante el período de crecimiento económico y de expansión del empleo entre 2004 y 2008, la gran mayoría de las familias no consiguieron cumplir los requisitos para dejar el Programa.

El seguro de desempleo es otra importante red de seguridad. A pesar de la expansión del empleo registrada entre 2004 y 2008, el número de personas que percibían prestaciones de desempleo aumentó. Esto se debió a que la mayor formalización del empleo, que trajo consigo un aumento del número de personas con acceso al seguro de desempleo, no se acompañó de una reducción de la rotación de la mano de obra. El mayor gasto en concepto de desempleo también obedecía al aumento real del salario mínimo, ya que la prestación mínima equivale al salario mínimo obligatorio. Las prestaciones por desempleo ayudaron a mantener el poder adquisitivo de los hogares durante el peor

período de la crisis económica, entre finales de 2008 y principios de 2009. Las ayudas también han contribuido a la promoción del trabajo decente en el Brasil, puesto que se conceden a los trabajadores que han sido rescatados de relaciones de trabajo próximas a la esclavitud durante el tiempo que transcurre hasta su reinserción en el mercado de trabajo.

El papel de los sindicatos

Aunque cuenta con siete centros sindicales reconocidos y más de 1.600 sindicatos, en los últimos años el movimiento obrero del Brasil ha estado dando muestras de una mayor unidad en la acción. Incluso durante la crisis de 2008-2009, una gran proporción de sus categorías profesionales consiguieron negociar el poder adquisitivo de sus salarios al alza. El clima de negociación ha cambiado significativamente desde 2003, ahora ya no se renuncia a los derechos para poder conservar el empleo. El relanzamiento del programa de desarrollo del Brasil ha cambiado considerablemente el enfoque de los sindicatos para centrarlo en la recuperación de los derechos perdidos y en reivindicaciones más amplias, en especial la semana de 40 horas. La relación de los sindicatos con el Gobierno también ha progresado, facilitada por el origen social del Presidente Lula y las disposiciones constitucionales de 1988 para una mayor participación de los actores sociales.

Un verdadero programa para el desarrollo

El mercado de trabajo del Brasil sigue haciendo frente a considerables problemas estructurales, pero existen oportunidades de desarrollo sostenido para los próximos años. Éste debería caracterizarse por una política de crecimiento económico, una política industrial activa, la coordinación de esfuerzos para resolver los problemas de infraestructura, el respeto por el medio ambiente, la expansión de los servicios públicos, la conexión de las cadenas de producción, la inversión en ciencia y tecnología y la reestructuración del Estado. Siempre que pueda crearse empleo, existe la posibilidad de ampliar la regulación pública del trabajo y la protección social. Deberían fortalecerse las instituciones públicas como medio para luchar contra el fraude en el mercado de trabajo. El Convenio de la OIT sobre la terminación de la relación de trabajo² debería aplicarse para contrarrestar los mecanismos de exención injustificados. Aunque el Brasil ratificó este Convenio en 1995, lo denunció en 1996. También debería introducirse una reforma sindical a fin de aumentar la representatividad de los sindicatos y garantizar sus derechos de sindicación en el lugar de trabajo. También es decisiva la continuidad de la política de revaluación de los salarios, particularmente el salario mínimo legal.

El Brasil puede y debe crear un modelo de desarrollo que distribuya los ingresos y confiera dignidad a los ciudadanos.

Notas

¹ Vease P. E. de Andrade Baltar, A. dos Santos, J. Krein, E. Leone, M. Weishaupt, A. Moretto, A. Gori y C. Salas: «Moving towards decent work. Labour in the Lula government: Reflections on recent Brazilian experience», GLU Working Papers, documento núm. 9, Berlín, 2010.

² Convenio sobre la terminación de la relación de trabajo, 1982 (núm. 158).

Paulo Eduardo de Andrade Baltar es investigador en el Centro de Estudios Sindicales y de Economía del Trabajo (CESIT) del Instituto de Economía de la Universidad Estatal de Campinas (UNICAMP), Campinas, São Paulo, Brasil.

PARTE IV

La desigualdad en el origen de la crisis

Ha llegado la hora de cambiar de modelo

Sharan Burrow

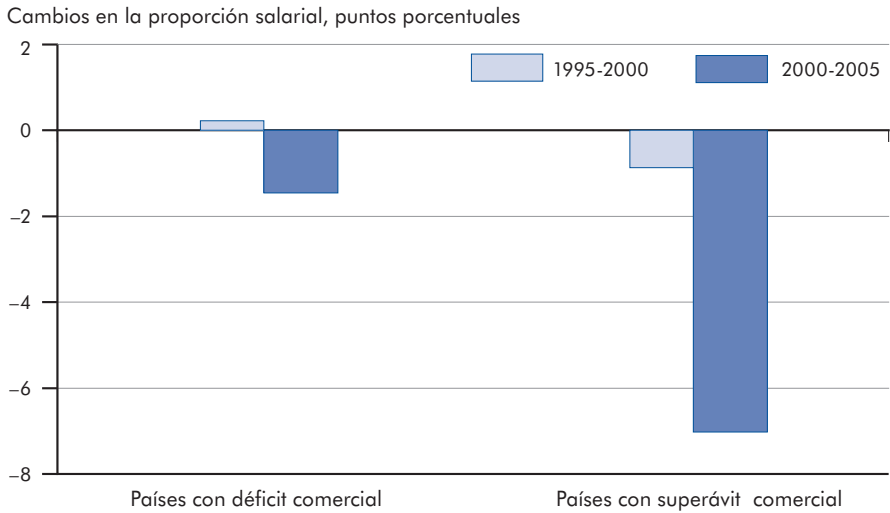
Vivimos tiempos que despiertan sentimientos de ira. El mundo apenas se está recuperando de la crisis más grave acontecida en un siglo, cuando vemos resurgir con fuerza las políticas y mentalidades mismas que, para empezar, provocaron el problema. De hecho, con la implantación de políticas peligrosamente imprudentes la economía mundial corre el riesgo de recaer en la crisis. Las valientes palabras de reforma de los dirigentes mundiales pronunciadas en las reuniones de los G-20 de 2009 hace tiempo que han caído en el olvido y han sido sustituidas por el viejo dogma de la consolidación fiscal y por llamamientos para abordar sus «principios fundamentales».

Vemos resurgir con fuerza las políticas y mentalidades mismas que, para empezar, provocaron el problema

Así pues, el mundo se precipita hacia una ronda contraproducente de «austeridad competitiva» en la que todos quieren librar a su país de la austeridad a través de un crecimiento dirigido por las exportaciones. Se trata de una estrategia que puede haber funcionado un cierto tiempo, pero aquellos días han quedado atrás: a escala mundial, el consumo impulsado por los créditos en unos pocos países clave ya no puede compensar la falta de consumo impulsado por los salarios a escala mundial.

Es un hecho que la fragilidad del crecimiento de los salarios ha sido una de las principales causas de la crisis. Pero no es ninguna sorpresa: la mundialización ha traído consigo una desconexión cada vez mayor entre crecimiento de los salarios y productividad. Mientras que hasta principios de los años ochenta la remuneración de los trabajadores aumentaba en paralelo a la productividad, las políticas monetarias excesivamente restrictivas, la liberalización del comercio, la desregulación del mercado de trabajo y las estrategias de los empleadores aplicadas desde entonces han contribuido a debilitar este vínculo. Hoy las consecuencias están bien documentadas: la proporción de ingresos de la mano de obra ha caído en la mayoría de los países y el consumo se ha mantenido en gran medida gracias al crédito.

Gráfico 1. Evolución de la participación de los salarios, 1995-2005



Fuente: OIT: *World of Work Report 2010*.

Lo que es peor es que desde el decenio de 1990 la reducción de los ingresos de la mano de obra ha sido muy acusada en países con superávit comercial (véase el gráfico 1). En otras palabras, los que han salido ganando en el nuevo orden mundial de comercio no han compartido los beneficios con su fuerza de trabajo. Esto puede resultar rentable para algunas empresas a título individual, pero es nefasto para el crecimiento y la prosperidad generales. En definitiva, es insostenible.

Con un desempleo y una deuda de los hogares que siguen siendo elevados en algunos territorios clave del mundo (Estados Unidos y Europa incluidos), y unos gobiernos que aplican políticas de austeridad contraproducentes, es más urgente que nunca garantizar que los trabajadores obtengan lo que les corresponde. Más que una cuestión moral, es la única manera de salir del actual embrollo macroeconómico.

Necesitamos un cambio fundamental de modelo. En primer lugar, el empleo y el trabajo decente ya no pueden seguir siendo un mero subproducto de las políticas económicas concebidas con el fin de desplegar la alfombra roja a los inversores. El pleno empleo debe convertirse de nuevo en el objetivo central de la política económica, y los gobiernos deberían utilizar todos sus recursos – fiscales, monetarios, normativos e industriales – para lograrlo. Al mismo tiempo necesitamos políticas activas destinadas a mejorar la capacidad de los trabajadores para participar en negociaciones colectivas con objeto de vincular de nuevo los salarios al crecimiento de la productividad.

Para todo ello necesitaremos unas reglas del juego nuevas en el plano internacional. Tal y como está, el sistema económico y financiero internacional actual ha favorecido a especuladores y evasores de impuestos, promovido la inestabilidad y situado la carga del ajuste económico en los colectivos que ya pasaban por tiempos difíciles. Como resultado, la suerte de sociedades enteras no ha mejorado demasiado en los últimos treinta años. Esto debe cambiar.

En primer lugar, necesitamos una reforma del sistema monetario para garantizar que el ajuste no se logra principalmente a través de la deflación en los países deficitarios, sino mediante la «reactivación» de los países con superávit. De este modo, el sistema garantizaría que el ajuste conduce a más crecimiento para todos, no a más contracciones de los salarios y los precios. La idea no es nueva, el primero en proponerla, ya en 1944, fue J.M. Keynes, y recientemente ha despertado un interés renovado. Este sistema tal vez conllevaría controles de capital de algún tipo, pero serían menos perjudiciales que los efectos de la inestabilidad.

En segundo lugar, necesitamos nuevas reglamentaciones en relación con los paraísos fiscales, así como para los impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio. El control del fraude fiscal y la competencia fiscal deben ser prioridades de política. En unos tiempos en que al trabajador medio se le pide que cargue con los costos que resultan de la aplicación de los planes de rescate para el sistema financiero, lo menos que se puede pedir es que todo el mundo participe en la medida que le corresponda. Eliminar estos vacíos legales no es tan complicado como puedan decir algunos, y con ello se obtendrían recursos muy necesarios para las arcas fiscales. En la misma línea, el establecimiento de un impuesto para las transacciones financieras internacionales con objeto de captar nuevos recursos facilitaría en gran medida a los gobiernos con dificultades financieras la financiación del aumento necesario de la asistencia oficial para el desarrollo para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), así como los costos para mitigar el cambio climático. Se calcula que, sólo para los Estados Unidos, con un impuesto de estas características se recaudarían como mínimo alrededor de 170.000 millones de dólares, el equivalente a la totalidad de la financiación del programa de los ODM.

Por último, aunque no por ello menos importante, necesitamos un interés renovado en el fortalecimiento y el respeto de las normas del trabajo por parte de todos. Cuando se trata de derechos laborales, el mundo se enfrenta al problema clásico del «aprovechado». Ahora más que nunca, es fundamental garantizar un piso social básico a escala internacional, que todos los países se comprometan a respetar las normas fundamentales y que la ventaja competitiva no se obtenga a costa de la sobreexplotación de los trabajadores. Si de verdad

es cierto que «el trabajo no es una mercancía», el modo en que alcancemos la prosperidad económica es tan importante como la meta en sí.

Ninguna de estas ideas es especialmente radical. Las aleja de la ortodoxia habitual el que en ellas se destaque la importancia de las necesidades y aspiraciones de los trabajadores, y el que definan de forma pragmática una vía directa hacia el desarrollo económico.

La experiencia de los tres últimos años muestra que el alejamiento de la ortodoxia económica es viable en aquellas ocasiones en que el «establishment»

*Mirando hacia atrás,
el breve flirteo con el
keynesianismo cuando
el sistema financiero estaba
al borde del abismo sólo
duró lo que era preciso para
salvar a los bancos*

pasa por experiencias críticas, pero que no tiene un efecto duradero. Mirando hacia atrás, el breve flirteo con el keynesianismo cuando el sistema financiero estaba al borde del abismo sólo duró lo que era preciso para salvar a los bancos.

Si durante la crisis las organizaciones de trabajadores podían haber previsto que había dado comienzo una nueva era de diálogo, está claro que el momento ha pasado. Nuestros interlocutores sociales se han ido del restaurante y nos han dejado con la factura: austeridad, aumento de los impuestos, concesiones salariales, mayor precariedad, contracción del sector público, recortes en las pensiones públicas, etcétera.

Si gran parte de la solución a nuestro problema es internacional, los sindicalistas tendrán que encontrar modos de ejercer su poder y su influencia a escala internacional mientras hacemos frente a las consecuencias de la crisis. Tanto las encuestas de opinión como la ola de huelgas y protestas que viven muchos países muestran el creciente descontento por las soluciones de política parciales y con poca visión de futuro.

En tiempos de ira, no es el momento de actuar como si no hubiese pasado nada.

Crisis de distribución, no crisis fiscal

Özlem Onaran

Hemos entrado en un nuevo episodio de la crisis mundial: la lucha para distribuir los costos. Ya desde el decenio de 1980, la crisis empezó a manifestarse como uno de los resultados de la mayor desigualdad en detrimento de la mano de obra. La disminución del componente salarial provocó una insuficiencia de la demanda que, junto con la desreglamentación financiera, redujo las inversiones a pesar de que los beneficios iban en aumento. Las innovaciones financieras y el consumo basado en el endeudamiento parecían ofrecer una solución a corto plazo, que desde 2007 ha perdido su eficacia.

Los especuladores la están reetiquetando como «crisis de deuda soberana»

La crisis se amortiguó a través de paquetes de rescate a los bancos y estímulos fiscales. En la actualidad, los especuladores y los grupos de presión empresariales la están reetiquetando como «crisis de deuda soberana» y presionan a los gobiernos de diversos países, desde Grecia al Reino Unido, para disminuir la imposición fiscal sobre sus beneficios y su riqueza.

En Europa la crisis ha dejado al descubierto divergencias históricas. En el origen del problema se encuentra el modelo neoliberal que convirtió a los países de la periferia de Europa en mercados para los países centrales. El comedido marco de política, que está basado en estrictos objetivos de inflación y no prevé transferencias fiscales destinadas a inversiones productivas en la periferia, está en el origen de las divergencias. El Pacto de Estabilidad y Crecimiento, así como la regulación de la Unión Europea en materia de competencia, limitan la aplicación de una política industrial nacional. En ausencia de inversiones que impulsen la productividad y ante la incapacidad de devaluar, la única opción que tienen los países de la periferia de Europa, como Grecia, Portugal, Irlanda o España, es la de aplicar salarios más bajos. Aunque esto tampoco los ha salvado, ya que Alemania ha aplicado una política laboral mucho más agresiva. Entre 2000 y 2007 los costos laborales unitarios disminuyeron un 0,2 por ciento al año en Alemania, mientras que en Francia aumentaron un 2 por ciento, un 2,3 por ciento en el Reino Unido, y entre un 3,2 y un 3,7 por ciento en España,

Grecia, Irlanda e Italia. En la periferia, los costos laborales han aumentado más rápidamente que en Alemania debido a la mayor inflación. No obstante, estos países seguían registrando salarios moderados: en el decenio de 1990 y el decenio de 2000, los aumentos de la productividad excedieron las variaciones que se produjeron en los salarios reales en todos los países de la Unión Europea oriental, con la brecha mayor registrada en Alemania. En conjunto, la participación de la mano de obra en los ingresos en Europa cayó drásticamente. En el decenio de 2000, en Alemania, España, Italia y Portugal los salarios reales incluso disminuyeron. La gran ventaja de Alemania se debió a la supresión de salarios más que al aumento de la productividad.

Con una demanda nacional débil por razón de los salarios bajos, las exportaciones eran la principal fuente de crecimiento en Alemania, a expensas de los déficit en cuenta corriente registrados en la periferia de Europa. Alemania es como la China de Europa, cuenta con importantes superávit en cuenta corriente, un ahorro elevado y una demanda nacional baja. En los países de la periferia, el consumo impulsado por el endeudamiento privado ha colmado la brecha que se ha creado entre el nivel bajo de las exportaciones y el nivel alto de las importaciones. En Grecia, y en menor medida en Portugal, el déficit fiscal también ha aumentado junto con el endeudamiento de los hogares y de las empresas.

Éste es el telón de fondo de la crisis de deuda soberana contraída en Grecia. De hecho, ya en 2008 y 2009, con anterioridad a Grecia, los Estados Bálticos, Hungría y Rumania estaban amenazados. Hoy, junto con Grecia, la atención de los especuladores se ha centrado en la deuda y déficit públicos de España, Irlanda y Portugal, y, una vez más, vuelve a dirigirse a los países centrales: Bélgica, Italia, Reino Unido e incluso Estados Unidos. Los paquetes de rescate conjuntos de la Unión Europea y el FMI llegaron tras meses de vacilaciones y especulaciones sobre el incumplimiento de Grecia y su salida del euro. El Banco Central Europeo, que actuó como prestamista de última instancia para los bancos privados, no cumplió la misma función en el caso de los gobiernos de la zona euro hasta mayo de 2010, cuando, irónicamente, los bancos que salvó especularon ferozmente sobre el incumplimiento. En efecto, los gobiernos de la zona euro están protegiendo a sus bancos que poseen bonos griegos, el grueso de los cuales está en manos de bancos alemanes y franceses. Ahora se está empujando a Grecia a que siga los pasos de Irlanda y Letonia y aplique drásticos recortes en los salarios de la administración pública, las pensiones y el gasto, y aumente los impuestos. España y Portugal también han suscrito una declaración de austeridad. Por su parte, el nuevo Gobierno de coalición del Reino Unido ha manifestado su compromiso para aplicar recortes severos.

Ahora a los especuladores les preocupa que estas medidas no vayan a solucionar los problemas: en primer lugar, piensan que el incumplimiento de Grecia es inevitable, dada la resistencia popular y el volumen de la deuda; en segundo lugar, de un modo esquizoide, les preocupa que las medidas de austeridad agraven la recesión, no sólo en Grecia, sino en muchos otros países ricos, y provoquen una segunda recesión. A pesar de los drásticos recortes, puede que el déficit presupuestario no mejore: mientras la recesión se prolongue y provoque una disminución de los ingresos fiscales, será más difícil devolver el dinero prestado. Sin estímulos fiscales, es muy probable que nos encontremos ante una recesión larga. La incertidumbre respecto de la recuperación está desalentando las nuevas inversiones y la contratación. La pérdida de ingresos y de empleo, la inseguridad y la presión para devolver la deuda están conteniendo el consumo.

Las políticas de la Unión Europea en vigor parten del supuesto que el problema es la disciplina fiscal. No abordan las razones estructurales que se encuentran tras los déficits y la política de empobrecer al vecino seguida por Alemania. Los paquetes de austeridad están empujando a los países hacia un modelo de demanda interna crónicamente baja basada en los salarios bajos. Las consecuencias deflacionarias de los recortes salariales pueden convertir el problema de la deuda en un problema de insolvencia para los sectores público y privado. En el pasado, la baja demanda nacional de Alemania se sustituyó por exportaciones elevadas. Pero no es posible convertir a toda la zona euro en un modelo alemán. Sin los déficits de la periferia, el mercado de exportación alemán también se estancará.

Redistribución: la solución a la desigualdad y a la crisis

Las políticas existentes de supresión salarial perjudican a todos por igual. En Alemania suele pasarse por alto que la pérdida salarial, la pérdida de prestaciones de desempleo y de derechos de pensiones de los trabajadores alemanes provocaron parte del problema de Grecia. Estamos ante una crisis de distribución y la única solución es invertir la tendencia de la desigualdad en detrimento de la mano de obra. Los gobiernos que acepten los recortes están evitando gravar a los beneficiarios de las políticas neoliberales y a los principales causantes de la crisis. La deuda pública no existiría si no fuera por los paquetes de rescate a los bancos, los estímulos fiscales anticíclicos y la pérdida de ingresos fiscales. Esta crisis exige aplicar importantes políticas de reestructuración, combinando las soluciones a la desigualdad con metas a largo plazo de sostenibilidad ecológica. Éstas incluyen:

Los gobiernos que acepten los recortes están evitando gravar a los beneficiarios de las políticas neoliberales

- Un sistema fiscal muy progresivo, coordinado a nivel de la Unión Europea y que grave tanto ingresos como patrimonio con tipos impositivos para sociedades, impuestos de sucesiones e impuestos de transacciones financieras más elevados. Es el modo de hacer que los responsables de la crisis paguen por ello. Un mecanismo de impuestos sobre la renta progresivos, con el tipo impositivo marginal más elevado de hasta un 90 por ciento por encima de un determinado nivel de ingresos, también podría introducir un ingreso máximo. La reestructuración de la deuda puede formularse vía un impuesto progresivo sobre el patrimonio para los bonos gubernamentales con un tipo impositivo marginal máximo de hasta un 100 por cien para tenencias que excedan un número determinado de bonos. Esto haría que los especuladores pagasen los costos de la crisis.
- Modificaciones al sistema de fijar los salarios con objeto de que reflejen los beneficios del pasado. Para facilitar la convergencia, debería coordinarse un salario mínimo a nivel de la Unión Europea.
- Un mayor crecimiento de la productividad en los países europeos más pobres, que ayudaría a crear algún tipo de convergencia en los salarios. Pero la convergencia regional debería verse apoyada por transferencias fiscales e inversiones públicas en las regiones más desfavorecidas. Además, podría preverse el establecimiento de un sistema de prestaciones de desempleo europeo para permitir la redistribución de regiones con poco desempleo a otras que registran cifras elevadas. Para ello sería preciso contar con un considerable presupuesto de la Unión Europea financiado por impuestos progresivos en los países miembros.
- La abolición del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. El Banco Central Europeo debería convertirse en un verdadero banco central con capacidad para hacer préstamos a los Estados miembros.
- Que el gasto público aspire al pleno empleo y la sostenibilidad a través del empleo público en servicios con un coeficiente elevado de mano de obra como la educación, las guarderías, las residencias de ancianos, los servicios de salud, comunitarios y sociales, y las inversiones públicas en mantenimiento y recuperación ecológicos, energía renovable, transporte público, aislamiento del parque inmobiliario y construcción de viviendas de energía cero.
- Una reducción considerable del tiempo de trabajo paralela al crecimiento histórico de la productividad también es necesaria para mantener el pleno

empleo. Esta medida puede aplicarse asimismo a la crisis ecológica. Si aspiramos a lograr una sostenibilidad ecológica, el crecimiento económico tiene que ser igual a cero o mantenerse en niveles bajos (igual al crecimiento de la «productividad medioambiental»). Para que un régimen de tales características sea socialmente atractivo, debe garantizar el pleno empleo y una distribución equitativa; es decir, menos horas de trabajo y redistribución en profundidad a través de un aumento del sueldo por hora y una disminución de la participación en los beneficios.

- En sectores que tienen ante sí la amenaza de despidos masivos, por ejemplo la industria del automóvil, debería plantearse la posibilidad de nacionalizar y reestructurar a través de la transferencia gradual de mano de obra hacia nuevos sectores verdes.
- Una reconfiguración del sector financiero, basada en un sector bancario público, es una medida urgente para financiar inversiones a largo plazo. Las normativas financieras, incluidos los controles de capital, son importantes, pero no bastan.
- La titularidad pública también es necesaria en sectores críticos como el de la vivienda, la energía, las infraestructuras, el sistema de pensiones, la educación y la salud, donde las decisiones no pueden dejarse en manos privadas que persigan beneficios. La titularidad pública debería incluir la participación de las partes interesadas (por ejemplo, trabajadores, consumidores y representantes regionales) en la toma de decisiones y en la coordinación en los distintos planos económicos de cuestiones importantes para un desarrollo sostenible basado en la solidaridad.

Özlem Onaran es profesora de la Universidad de Middlesex, Londres. Entre sus ámbitos de investigación se encuentra la globalización, la distribución, el empleo, las inversiones y la crisis.

Las fuerzas sociales impulsan la inseguridad financiera

Seeraj Mohamed

La frecuencia de las crisis financieras ha aumentado y nos preocupa cuándo nos asaltará la próxima. La liberalización de los flujos de capital de un país a otro ha aumentado la posibilidad no sólo de contagio de las crisis, sino de que la prodigalidad de un país se transmita fácilmente a otro. Los formuladores de políticas económicas tienen el deber de proteger a sus países del contagio, de la inestabilidad financiera mundial y de la adopción de prácticas financieras despilfarradoras, y pueden hacerlo reafirmando su soberanía política. El movimiento sindical internacional puede desempeñar un importante papel en la lucha por la adopción de políticas que limiten el poder de las finanzas.

La sociedad civil, incluidos los sindicatos, deberían promover políticas económicas que protejan a los países de las crisis económicas y del contagio. Los sindicatos internacionales están bien situados para coordinar las campañas de promoción en todos los países. La liberalización financiera generalizada lleva a una mayor inseguridad socioeconómica y a la pérdida de empleos, factores que debilitan el tejido social y acarrear mayores dificultades para los más desfavorecidos. Si la situación se les complica, los ricos pueden diversificar sus carteras de inversiones y trasladar su riqueza al extranjero. Pueden lidiar las tormentas de inestabilidad financiera y las crisis, mientras los pobres quedan atrapados en el ojo del huracán.

La liberalización financiera generalizada lleva a una mayor inseguridad socioeconómica y a la pérdida de empleos

Muchos países están considerando la posibilidad de introducir cambios a la reglamentación de las instituciones y los mercados financieros. Sin embargo, no deberíamos contar con que se lleven adelante grandes cambios. El *Wall Street Journal* del 25 de febrero de 1993 citaba a James Carville, comentarista político y estratega de la campaña electoral de 1992 del Presidente Clinton: «Solía pensar que si existía la reencarnación, me gustaría volver como presidente, papa o bateador de 400 de béisbol. Pero ahora quiero volver como mercado de valores. Así puedes intimidar a todo el mundo». El poder

económico y financiero de las instituciones financieras, incluidas muchas que son «demasiado grandes para fracasar», es enorme. Se cuenta con que las grandes corporaciones privadas y los gobiernos hagan sus políticas y prácticas más aceptables para los pocos cientos de personas que operan en los mercados financieros y las principales agencias calculadoras de solvencias crediticias. Lo que es más, los formuladores de políticas económicas y los dirigentes de los bancos centrales de muchos países proceden de grandes instituciones financieras y esperan trabajar para ellas en el futuro. Las instituciones financieras grandes y muy poderosas tienen la capacidad de captar e intimidar a los formuladores de políticas y a las autoridades reguladoras. Pueden dirigir el modo en que las reglamenta el Gobierno y, como ha puesto de manifiesto la última crisis, pueden obtener ayudas tras conducir a sus sistemas financieros a la recesión.

Cabría esperar que la crisis financiera mundial hubiese mermado el poder político y económico de las instituciones financieras. Es necesario entender las fuerzas sociales que impulsan el poder de las instituciones financieras para entender cómo han demostrado tanta capacidad de recuperación ante las crisis financieras y las protestas políticas populares. La revocación de programas sociales y subsidios y ayudas estatales para pensiones, seguros de enfermedad, prestaciones de desempleo, vivienda y otras necesidades impulsa el poder y la influencia de las finanzas. Los factores demográficos de muchos países desarrollados tienen grandes repercusiones en los mercados financieros internacionales. Sus poblaciones, que están envejeciendo, quieren asegurarse de que cuentan con inversiones suficientes para sus años de jubilación. Estas poblaciones también invierten en salud y otros productos aseguradores porque no pueden depender tanto del Estado. La mayoría de estas inversiones se hacen a través de inversores institucionales, que han presionado a grandes empresas para que concentren sus inversiones en rendimientos a corto plazo.

Como resultado, ha cambiado el enfoque que adoptan muchas de las mayores corporaciones globales hacia la inversión y el empleo. Los hechos apuntan a que, cada vez más, las economías con más orientación financiera han reducido sus niveles de inversión en la industria manufacturera. Los inversores institucionales pueden captar rentas y beneficios en los países en desarrollo sin tener que apoyar inversiones a largo plazo ni empleos dignos en sus países de origen. Además, las poblaciones que envejecen en los países desarrollados son políticamente importantes e influyentes, en especial durante los años de elecciones. Los formuladores de políticas de estos países suelen ser mayores y comparten los intereses de aquellos que apoyan a los inversores institucionales.

Vivimos en un mundo donde muchos gobiernos no aumentarán su gasto en seguridad social y servicios sociales. A medida que aumentan los problemas relativos a la deuda, el discurso es recortar el gasto fiscal, reducir más los servicios sociales y retrasar la edad de jubilación. Las instituciones financieras se han aprovechado de la incapacidad de los servicios sociales y de la inseguridad de las personas mayores en el pasado reciente. Los programas cada vez más extendidos para reducir el gasto fiscal impulsarán a más personas a buscar proveedores privados de servicios sociales y a invertir más en fondos de pensiones privados. Las finanzas, en particular los inversores institucionales, se aprovecharán de esta mayor inseguridad. El poder de los inversores institucionales emana de la asignación del capital que las personas pagan por los servicios sociales, inversiones para la jubilación y seguros contra riesgos. Su terreno de juego son los mercados financieros internacionales. Por consiguiente, no podemos esperar grandes cambios o reglamentación suficiente en estos mercados a menos que se corrijan las fuerzas sociales que impulsan el poder de las finanzas. El programa del movimiento sindical internacional debería, ahora más que nunca, invertir la marcha de los gobiernos hacia la reducción de los servicios sociales y las disposiciones sobre jubilación. Deben hacer frente a los programas que recortan el gasto social y aumentan la seguridad de los pobres.

Por último, debe lucharse para que no se comercialice con la educación, la salud y otros servicios sociales, así como con las pensiones, y por que el Estado sea el principal proveedor de estos servicios. Los sindicatos internacionales deberían actuar para contrarrestar el poder de las instituciones financieras de captar e intimidar a los formuladores de políticas económicas y autoridades reguladoras. Deben convencer a sus miembros para que utilicen su poder como consumidores de servicios sociales privados, seguros de enfermedad y pólizas de jubilación para luchar contra el comportamiento destructivo de los inversores institucionales que venden estos servicios.

Los Estados que cuenten con un programa de desarrollo económico deberían instaurar medidas para contener el poder de estas instituciones en las economías de sus países y proteger a estas últimas de las especulaciones, turbulencias, crisis y contagios del resto del mundo. Los sindicatos deben unirse a otros movimientos sociales para combatir los cambios en las políticas económicas y promover más programas de desarrollo. Como grupo político de representación, deben presionar mucho más para obtener reglamentaciones financieras más efectivas. A menos que podamos orquestar una campaña global contra el poder incontrolado de las finanzas, nos enfrentamos a la amenaza de más crisis

Debe lucharse para que no se comercialice con los servicios sociales y por que el Estado sea el principal proveedor de estos servicios

financieras en el futuro. Si lo acontecido en estos últimos decenios nos da indicios de lo que podemos esperar en el futuro, pueden producirse más crisis periódicas y cada vez más graves. Los trabajadores y los pobres cargarán desproporcionadamente con las dificultades que éstas acarreen.

Seeraj Mohamed es director del Corporate Strategy and Industrial Development Research Programme (CSID) del School of Economics and Business Sciences de la Universidad de Witwatersrand, donde enseña en el Departamento de Economía y en el programa del máster de la Universidad Global del Trabajo. Trabaja en la investigación, análisis y desarrollo de política económica. Ha trabajado en el ámbito de la política económica e industrial durante dos decenios.

Sufragar la desigualdad: los costos de la macroeconomía basada en la NAIRU

C.W.M. Naastepad y Servaas Storm

La principal corriente macroeconómica se encuentra sumida en una profunda crisis como consecuencia del colapso sufrido a mediados de 2007 y de la gran crisis que tuvo lugar a continuación. Lo que la crisis ha puesto de manifiesto es que los notables resultados macroeconómicos registrados en los Estados Unidos y el Reino Unido entre 1995 y 2006 eran pura fachada. Escondían una montaña en la que se acumulaba el crédito sin caución y la deuda inmobiliaria, mientras una red en continua expansión de mercados secundarios parecía compartir el riesgo creado por dicha deuda, aparentemente disminuyendo la exposición al riesgo de los tenedores individuales. El porqué del derrumbamiento de la montaña de deuda es del dominio público. Pero los economistas de primera fila no previeron en modo alguno la crisis, poniendo de relieve el fracaso de la ortodoxia de toda una era de pensamiento, educación, práctica y política en materia económica. Como escribió el economista jefe del Citigroup, Willem Buiter, en el *Financial Times*: «Es posible que la formación universitaria en macroeconomía y economía monetaria impartida en las universidades angloamericanas durante los treinta últimos años haya supuesto un retraso de varios decenios en las investigaciones sobre el comportamiento económico global y el entendimiento relativo a la política económica. Desde el punto de vista privado y social ha supuesto un costoso desperdicio de recursos». (Buiter, 2009) Consideramos que la teoría de la tasa de desempleo no aceleradora de la inflación (NAIRU), parte esencial de la macroeconomía y economía monetaria impartidas en las universidades, ha contribuido en gran medida a la generación de la crisis. La teoría NAIRU ha ayudado a configurar las condiciones macroeconómicas más amplias que han permitido los espectaculares desequilibrios macroeconómicos y, por último, llevado al colapso económico. El enfoque NAIRU debe descartarse a la hora de proporcionar espacio para investigaciones serias del comportamiento económico global.

La tasa de desempleo permanentemente por debajo del umbral crítico (NAIRU) es la tasa de desempleo de equilibrio; se asemeja mucho al ejército industrial de reserva (mano de obra desempleada) de Marx. El desempleo de equilibrio es el resultado del conflicto relativo a la distribución de los ingresos entre los trabajadores (sindicatos) y las empresas. Los trabajadores negocian los salarios destinados a proporcionarles un determinado nivel de vida, mientras que las empresas fijan los precios como un margen de beneficios de los costos laborales. Se supone que la fijación de los salarios depende del nivel de precios previsto y de los factores exógenos determinantes de los salarios (incluida la legislación relativa a la protección del empleo, la seguridad social y los salarios mínimos), y, con efectos desfavorables, de la tasa de desempleo. Las reivindicaciones encontradas de trabajadores y empresas se compatibilizan a través de variaciones en el nivel de desempleo. Si los trabajadores piden aumentos salariales «excesivos» (que, por ejemplo, excedan el crecimiento de la productividad), el desempleo de equilibrio aumentará, obligándoles a reducir sus reivindicaciones salariales. La teoría NAIRU integra enseñanzas tanto en materia de política macroeconómica como del mercado de trabajo. Su implicación clave en política macroeconómica es que los gobiernos y los bancos centrales no deberían intentar promover el pleno empleo, debido a que los intentos de reducir la tasa de desempleo permanentemente por debajo del umbral crítico (el NAIRU) fracasarán, generando únicamente inflación aceleradora (no crecimiento). Las políticas fiscales y monetarias son poco efectivas, puesto que consideran el desempleo como estructural o «voluntario»; se da por supuesto que los trabajadores carecen de las calificaciones necesarias o prefieren recibir transferencias sociales a estar empleados. Las principales enseñanzas en materia de empleo de la doctrina NAIRU son que se deberían desreglamentar los mercados de trabajo, menguar los Estados de bienestar, y debilitar la postura institucional relativa a la negociación colectiva de los sindicatos, con objeto de reducir los salarios reales (en relación con la productividad) y mejorar la rentabilidad de las empresas. De este modo, y según la doctrina, aumentarían las inversiones, se reduciría el desempleo (especialmente entre los trabajadores menos cualificados) y mejorarían los resultados macroeconómicos en términos generales. De esto se deduce que existe un conflicto, o disyuntiva, entre crecimiento y equidad. En otras palabras, el precio que hay que pagar por un mayor empleo es un sector que remunere mal a su mano de obra.

¿Por qué y de qué modo está implicado el modelo NAIRU en la crisis actual? Como muy convincentemente argumenta Gabriel Palma (2009), el

proceso de intensificación financiera en los Estados Unidos (y en todo el mundo) ha estado estrechamente relacionado con el notable aumento sostenido de la desigualdad de los ingresos desde 1980, en un proceso de causalidad simultánea. La economía basada en la NAIRU ha creado mercados de trabajo desreglamentados y Estados de bienestar menoscabados en los cuales el gran aumento de la desigualdad, especialmente en los Estados Unidos, se ha producido legitimando la elevada desigualdad como consecuencia inevitable de una economía poco intensiva en empleo inmersa en la competencia mundial. A su vez, estas desmesuradas desigualdades han desestabilizado el sistema, haciéndolo más propenso a la inestabilidad financiera. Esto último puede explicarse fácilmente.

La economía basada en la NAIRU ha creado mercados de trabajo desreglamentados y estados del bienestar menoscabados

Una cara de la desigualdad creciente en los Estados Unidos es el estancamiento de los ingresos reales medios del 90 por ciento del nivel inferior de los hogares del país. Esto ha provocado no sólo a una disminución del ahorro personal, sino que también ha creado un «mercado cautivo» para los préstamos bancarios y un considerable aumento del endeudamiento de los hogares (para mantener, con créditos, el sueño americano). La otra cara ha sido el espectacular aumento de los ingresos reales y del patrimonio del 10 por ciento del nivel superior (y particularmente del 1 por ciento) de los hogares, que generó una muy abundante liquidez en los mercados financieros de los Estados Unidos, transformándolos en instituciones inestables incapaces de autocorregirse. Las personas con patrimonios elevados, los HNWI (siglas correspondientes a «high net worth individuals») eran los principales financiadores de los fondos de alto riesgo, que a su vez eran los principales compradores de las hipotecas titulizadas. Los HNWI exigían rendimientos por encima de la media a sus inversiones en fondos de alto riesgo, puesto que también pagaban a los gestores de estos fondos honorarios y primas superiores.

La desigualdad creciente está en el origen de la crisis (financiera). Por un lado, la desigualdad mayor provocó la disminución de la demanda agregada e indujo a la política monetaria a reaccionar manteniendo tipos de interés bajos, que a su vez permitieron que la deuda privada aumentase por encima de niveles sostenibles. Por otro lado, la búsqueda de inversiones con alto rendimiento por parte los HNWI llevó a un proceso de creación virtual de riqueza a una escala sin precedentes, basado en innovaciones fiscales, que podía seguir y seguir en mercados financieros muy desreglamentados. La riqueza neta se sobreevaluó y los elevados precios de los activos (vivienda)

dieron la impresión equivocada de que los altos niveles de deuda eran sostenibles. La crisis se dio a conocer cuando hicieron explosión las «armas financieras de destrucción masiva». Cabe destacar que la creación excesiva de crédito «no se utilizó para financiar invenciones [tecnológicas]» como en anteriores períodos de auge económico; como Robert Skidelsky (2009) explica, «fue la invención en sí. Se la llamó ‘hipotecas titulizadas’; no dejó

Aunque la crisis puede haber nacido en el sector financiero, sus raíces se encuentran en un cambio estructural de la distribución de los ingresos

monumentos a la inventiva humana, sólo montañas de escombros financieros». Cuando los desequilibrios y la inestabilidad provocados por la desigualdad fueron demasiado importantes, los mercados financieros se derrumbaron. Así que aunque la crisis puede haber nacido en el sector financiero, sus raíces son mucho más profundas y

se encuentran en el cambio estructural de la distribución de los ingresos que lleva produciéndose casi treinta años.

Las políticas NAIRU macroeconómicas y del mercado de trabajo son en gran parte responsables de haber desatado y al tiempo legitimado un proceso de crecimiento desigual, inestable e insostenible impulsado por los beneficios. Para prevenir la fragilidad y la crisis financieras, en política macroeconómica la clave es aplicar «imposiciones» y «restricciones» al sistema capitalista, y disciplina a las empresas, los inversores y los mercados financieros. La reglamentación del mercado de trabajo podría consistir en una imposición sistémica de este tipo, además de la más estricta reglamentación financiera y codeterminación a nivel de empresa, destinadas a desalentar la actividad no productiva y especulativa. Un crecimiento más equitativo impulsado por los salarios y un bajo desempleo son decisivos para evitar la creación de exceso de liquidez que desencadenó la crisis financiera mundial. Por esta razón es necesario replantearse el enfoque NAIRU de la macroeconomía. La crisis actual brinda una oportunidad histórica para un cambio progresivo: dada la pérdida de credibilidad del «laissez-faire» financiero (al estilo anglosajón), la crisis de legitimidad del capitalismo bursátil y el cinismo de Wall Street y de la City, la crisis mundial podría forzar una vuelta al estado democrático, a la reglamentación y a políticas de pleno empleo más equitativas siempre y cuando exista una alternativa viable a la macroeconomía según el modelo NAIRU. Así pues, urge una reconstrucción de la macroeconomía en que las diversas contribuciones positivas de la mano de obra y de la reglamentación del mercado de trabajo a los resultados macroeconómicos ocupen el lugar que les corresponde.

Los salarios, por ejemplo, no son únicamente un costo para las empresas (como considera el modelo NAIRU). Los salarios más elevados también

aportan macrobeneficios en cuanto a aumento de la demanda y crecimiento más dinámico de la productividad. Salarios más altos significan mayor (consumo) demanda, mayor utilización de la capacidad para las empresas, y con ello, mayores beneficios. A su vez, la acumulación de capital aumentará en respuesta al crecimiento de la demanda y de los beneficios. Esto redundará en una mayor productividad, puesto que la inversión en nuevos equipos incluye las tecnologías más avanzadas, que también dependen del aprendizaje con la práctica en las empresas. Unos salarios más elevados y una reglamentación del mercado de trabajo que ofrezca protección jurídica sólida a los trabajadores y les dé voz y voto en el modo de desempeñar sus trabajos y de dirigir las empresas, motivarán a los trabajadores a comprometerse con las empresas aumentando la productividad. Unos salarios más elevados y una reglamentación que favorezca al trabajador también motivarán a las empresas a aumentar las inversiones en adelantos tecnológicos que permitan ahorrar mano de obra y, por consiguiente, aumenten la productividad (y les facilitará el hacerlo). Por último, una fijación centralizada de los salarios es buena para la productividad en general, puesto que recompensa a las empresas productivas y fuerza a las relativamente poco productivas a salir del mercado.

Si estas contribuciones positivas por parte de la mano de obra y de la reglamentación del mercado de trabajo se toman en consideración, se demostrará que no existe disyuntiva entre crecimiento e igualdad (Storm and Naastepad, en prensa). La razón principal es que los sistemas de relaciones laborales más reglamentados y coordinados van asociados a un crecimiento de la productividad de la mano de obra. Un mayor crecimiento de la productividad y un dinamismo tecnológico más sólido permite a su vez un mayor crecimiento de los salarios reales (manteniendo los beneficios e inversiones de las empresas), creando así las condiciones para un crecimiento elevado y equitativo con relativamente poco desempleo. El enfoque mayoritario NAIRU descarta toda posibilidad de crecimiento equitativo. Así pues, el primer paso hacia la instauración de un cambio progresivo es ampliar el espacio académico y la visibilidad pública de enfoques macroeconómicos alternativos (más allá del enfoque NAIRU) que aborden de verdad los profundos problemas económicos de nuestros días.

Un sistema de relaciones laborales más reglamentadas y coordinadas va asociado a un crecimiento de la productividad de la mano de obra

Referencias

Buiter, W. 2009. «The unfortunate uselessness of most «state of the art» academic monetary economics», Willem Buiter's Mavrecon, *Financial Times*. 3 de marzo, disponible en <http://blogs.ft.com/mavrecon/2009/03/the-unfortunate-uselessness-of-most-state-of-the-art-academic-monetary-economics/>.

Palma, G. 2009. «The revenge of the market on the rentiers, Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, núm. 5.

Skidelsky, R. 2009. «The myth of the business cycle», disponible en http://www.realclearmarkets.com/articles/2009/01/the_myth_of_the_business_cycle.html.

Storm, S. y Naastepad, C.W.M. (En prensa). *Macroeconomics without the NAIRU*.

C.W.M. Naastepad y Servaas Storm son profesores de economía en la facultad de tecnología, política y gestión de la Delft University of Technology. C.W.M. Naastepad trabaja en el campo de la macroeconomía, el (des)empleo y el cambio tecnológico. S. Storm trabaja en el ámbito de la macroeconomía, la globalización, el desarrollo agrícola y la economía del cambio climático, y forma parte del equipo editorial de Development and Change.

Inversiones en capital privado y mano de obra: tendencias actuales y desafíos para los sindicatos

*Maria Alejandra Caporale Madi y
José Ricardo Barbosa Gonçalves*

La reciente crisis económica mundial ha puesto de manifiesto el grado en que la vida social de la clase trabajadora se ha visto afectada por la desreglamentación del sector financiero. Tras la crisis, las repercusiones de los fondos de capital privado en las condiciones de trabajo han sido objeto de muchas miradas; no hay que olvidar que de fondos de capital privado como Blackstone, Carlyle Group o Texas Pacific Group han dependido las condiciones de empleo de 10 millones de trabajadores. En realidad, como a escala mundial los trabajadores se enfrentan a un poder de adquisición de fondos de capital privado concentrado de más de 1 billón de dólares de los Estados Unidos, cuando se analizan las perspectivas de fusiones y adquisiciones, empleo y mano de obra organizada, los fondos de capital privado adquieren una relevancia notable.

Los nuevos empleadores y las estrategias de racionalización

Este escenario ha consolidado la labor de unos nuevos actores sociales: los gestores de fondos de capital privado. Los servicios de los gestores de fondos incluyen recaudación de fondos, análisis de estados financieros, selección de empresas, ejecución de reestructuraciones y control y seguimiento de las inversiones. Los gestores de fondos centralizan los fondos de seguro y ahorro de inversores como entidades financieras, inversores institucionales – fondos de jubilación incluidos – y personas con fondos propios elevados, entre otros, para asumir un papel clave en las adquisiciones con un elevado potencial lucrativo.

En esta estructura financiera y productiva, el capital ha pasado a ser anónimo. En relación con las preguntas ¿dónde se reproduce el capital?, ¿cómo se reproduce el capital? y ¿quién se beneficia del proceso de reproducción del capital?, las respuestas las encontramos en las acciones de los gestores de fondos que atraen a los propietarios del capital a negocios concretos. Estos gestores de fondos no sólo prometen altos dividendos a corto plazo, sino que también ofrecen el incentivo de la seductora «irresponsabilidad» hacia las sociedades de cartera. Los gestores de fondos asumen la plena responsabilidad del negocio,

por lo que tienen autonomía para aplicar cualquier tipo de estrategia de reestructuración operativa o financiera. Su objetivo real es vender las empresas en los diez años que siguen a su adquisición.

De hecho, en los Estados Unidos y muchos países europeos, con el proceder de los gestores de fondos, centrado por completo en objetivos rentables destinados a aumentar el flujo de efectivo a corto plazo, ha aumentado la explotación de los trabajadores. Independientemente de las estrategias de «racionalización», se intensifican los conflictos y las tensiones sociales, dado que las acciones de reestructuración reconfiguran el control de los trabajadores y aumentan la rotación de la mano de obra. Bajo la presión de los gestores de fondos, las sociedades de cartera aparecen subordinadas a objetivos de eficiencia económica restringidos que configuran las relaciones de trabajo en el peor sentido. El desplazamiento de la fuerza de trabajo y la pérdida de derechos también forman parte del espectro de las políticas de gestión que tienen por objeto la reducción de los costos. Los desafíos que plantean las condiciones de empleo pactadas por los sindicatos a través de negociaciones colectivas revelan la nueva presencia de los fondos de capital privados como destacados empleadores transnacionales invisibles. De hecho, este capital anónimo establece nuevas relaciones de trabajo y aumenta la presión en la mano de obra organizada.

Las sociedades de capital privado han puesto en peligro los derechos de los trabajadores a través de sus estrategias financieras

Los rendimientos a corto plazo y las estrategias de salida del capital privado han obstaculizado la capacidad de la negociación colectiva debido a la reducción acelerada de los costos a través de despidos, cierres, subcontrataciones y otras reducciones en inversiones productivas. En este contexto, los Sindicatos Mundiales han informado de que las sociedades de capital privado, principalmente en el caso de adquisiciones de participaciones mayoritarias, han puesto en peligro el empleo, las condiciones de trabajo y los derechos de los trabajadores a través de sus estrategias financieras (UITA, 2007)

El programa de los Sindicatos Mundiales

Los Sindicatos Mundiales han estado movilizándose contra este modelo de negocio de los fondos de capital privado, que pone en peligro no sólo la sostenibilidad de las inversiones y del empleo productivos en los mercados nacionales, sino también la estabilidad del sistema financiero internacional. Esta movilización ha incluido esfuerzos y actividades conjuntas con la Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación, Agrícolas, Hoteles, Restaurantes, Tabaco y Afines (UITA) y la Union Network International (UNI), así como colaboraciones con la Comisión Sindical Consultiva (CSC),

la Confederación Sindical Internacional (CSI) y la Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas (FITIM), entre otros.

Los Sindicatos Mundiales han defendido la opinión de que el programa de regulación podría promover un crecimiento de las inversiones productivas a largo plazo, la creación de empleo basada en el Programa de Trabajo Decente, la seguridad en el empleo y la protección de los derechos sindicales. Para alcanzar estos objetivos, deben garantizarse los siguientes derechos y condiciones para los trabajadores: *a)* negociación colectiva, información, consulta y representación en el lugar de trabajo; *b)* los representantes sindicales deben estar informados de la capitalización y la estructura de la deuda de las operaciones de adquisición de la participación mayoritaria, así como de quiénes son los inversores finales, y *c)* protección adicional del Gobierno para los trabajadores afectados por adquisiciones de capital privado. Estas premisas podrían fundamentarse en las recientes medidas adoptadas para preservar las responsabilidades del empleador de las sociedades de capital privado (CSI, 2007).

Además, desde el punto de vista de los Sindicatos Mundiales, las reformas de la reglamentación deberían incorporar la necesidad de transparencia con objeto de garantizar el pleno acceso a las cuentas financieras auditadas. Esto debería incluir, en particular, la divulgación de:

- las condiciones de los contratos de crédito (por ejemplo, importe total, tipo de interés y duración; importe, número y periodicidad de los pagos);
- las restricciones a la aceptación de deuda adicional y la identidad de los prestamistas/tomadores de la garantía de la deuda, si no cotizan en bolsa;
- el análisis de los ingresos (por ejemplo, relaciones deuda-ingresos, relaciones dividendos-ingresos, comisiones y dividendos especiales financiados con deuda adicional);
- las directrices para el plan de negocio (por ejemplo, estrategias de salida, planes para liquidaciones y cierres, gestión de flujos de efectivos, activos financieros);
- las inversiones en plantas, equipamientos e investigación;
- las estrategias relativas a las condiciones laborales (por ejemplo, métodos de empleo, formación y fondos de jubilación/prestaciones de jubilación y negociaciones con los sindicatos).

Las reformas de reglamentación también deberían introducir cambios en la normativa fiscal para abarcar regímenes de capital privado con objeto de que los sistemas fiscales no presenten sesgos hacia la actuación del inversor a corto plazo. El programa de reglamentación de los Sindicatos Mundiales incluye asimismo la

revisión de los marcos de gobernanza empresarial para incluir compañías que no coticen en bolsa. Esta reglamentación podría incluir: medidas para desalentar el

Las reformas de la reglamentación también deberían introducir cambios en la normativa fiscal para abarcar regímenes de capital privado

corto plazo; mayor exigencia en materia de transparencia e información; mayor supervisión por parte de las autoridades públicas; límites a la deuda; cambios en el régimen impositivo de los beneficios de capital, así como garantías de que los fondos de capital privado cumplen con todas las obligaciones correspondientes del empleador.

Según los Sindicatos Mundiales, también es importante abordar cambios en la reglamentación para mejorar la estabilidad del sistema financiero internacional. Esto refleja la fuerte inquietud respecto de los riesgos que plantean los fondos de capital privado para el crecimiento sostenible de las economías nacionales en la economía mundial, especialmente en casos de adquisiciones de participaciones mayoritarias.

Conclusión

Según la CSI (2007), «solamente la acción gubernamental puede reducir los efectos externos de estas actividades inversionistas y la explotación directa que conllevan». Las tendencias actuales en materia de inversiones y capital privado brindan una oportunidad importante de debate y reflexión sobre la articulación de trabajadores y sindicatos en el plano mundial. Esto guarda relación con la representación sindical, así como con los retos que plantea el impacto de las fuerzas políticas y económicas más allá del modelo de negocio del capital privado que tienen ante sí las organizaciones.

Referencias

CSI (Confederación Sindical Internacional). 2007. «Cuando quien gana siempre es la casa: Los fondos privados en acciones, los fondos de inversión especulativos y el nuevo capitalismo casino», junio de 2007. Disponible en http://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/ITUC_casino.ES.pdf.

UITA (Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación, Agrícolas, Hoteles, Restaurantes, Tabaco y Afines). 2007. *Guía de los trabajadores sobre las operaciones de adquisición del Capital Riesgo* (Ginebra). Disponible en <http://www.iufdocuments.org/www/documents/privateequity-es.pdf>.

Maria Alejandra Caporale Madi y José Ricardo Barbosa Gonçalves son catedráticos en el Instituto de Economía de la Universidad Estatal de Campinas (UNICAMP) e investigadores para el Centro de Estudios Sindicales de Economía del Trabajo (CESIT) en el Brasil. La labor de M.A. Caporale Madi se centra en la financiarización, la gobernanza empresarial y la exclusión social, mientras que la investigación de J.R. Barbosa Gonçalves está enfocada en el neoliberalismo, los sindicatos y la exclusión social.

PARTE V

**Trabajo decente y recuperación impulsada
por los salarios, la base para un
desarrollo sostenible**

Actuar en pro del trabajo decente para todos en todo el mundo

Juan Somavia

La crisis mundial ha puesto de manifiesto, una vez más, lo fundamental que es el trabajo decente para la vida de las mujeres y los hombres de todo el mundo, para la estabilidad de las familias y para la paz de las comunidades. Esperanzadoramente, la crisis también ha desencadenado decisiones valientes y decisivas para contrarrestar la recesión. Los dieciocho últimos meses, que han sido testigo del vuelco en el consenso económico reinante, nos han aportado enseñanzas muy útiles. Aceptar el reto de la crisis mundial del empleo requiere un concienzudo replanteamiento de las relaciones entre crecimiento y empleo. Lograr un nivel elevado de empleo productivo debería ser un objetivo del mismo orden que una inflación baja y estable y unas finanzas públicas sólidas.

El desafío mundial del empleo

Hoy la mitad de los trabajadores del mundo, que suman 3.200 millones de personas, tiene algún tipo de empleo vulnerable. Alrededor de 1.200 millones de personas trabajan y viven en condiciones de pobreza. De cada diez personas, sólo dos tienen acceso a protección social básica. Esta crisis ya existía antes de esta última crisis mundial.

Durante la gran recesión el empleo cayó aproximadamente un 1 por ciento. En el mundo hay 212 millones de personas desempleadas que buscan trabajo. De cada cinco personas sin trabajo, dos son mujeres y hombres jóvenes de entre 15 y 24 años de edad. En muchos países el número de personas desempleadas desanimadas de buscar activamente un trabajo, así como las que trabajan voluntariamente a tiempo parcial, han aumentado drásticamente. En los países emergentes y en desarrollo los empleos asalariados perdidos han sido sustituidos por empleo informal de peor calidad. En todos los países la tasa de crecimiento de los salarios reales ha disminuido considerablemente, o se ha producido una situación de estancamiento o disminución de los salarios.

En los países emergentes y en desarrollo los empleos asalariados perdidos han sido sustituidos por empleo informal de peor calidad

Las perspectivas para el futuro auguran que durante los diez próximos años será preciso crear unos 440 millones de empleos nuevos en el mundo sólo para seguir el ritmo del crecimiento de la mano de obra.

Todo esto nos lleva a la conclusión de que el mundo tiene ante sí un desafío enorme, el desafío del empleo.

Promover respuestas básicas a la crisis

Se han utilizado con resolución políticas fiscales y monetarias para contrarrestar el desmoronamiento de la actividad económica de finales de 2008. Por lo general, los gobiernos han seguido las recomendaciones del FMI de invertir el 2 por ciento del PIB en gasto fiscal anticíclico. Esta financiación adicional disminuyó en 2010.

En junio de 2009, la Conferencia Internacional del Trabajo adoptó el Pacto Mundial para el Empleo con un fuerte apoyo de los gobiernos, los empleadores y los sindicatos de los Estados Miembros de la OIT. Básicamente, el Pacto es un modelo para las políticas laborales, sociales y de empleo, basado en el Programa de Trabajo Decente y concebido para contrarrestar los efectos de la crisis. Ha inspirado y sigue inspirando a muchos países. Su objetivo fundamental es acortar lo máximo posible el intervalo observado en muchas crisis anteriores entre la recuperación económica y la recuperación del empleo.

El Grupo de los G-20 ha conferido un fuerte impulso a la coordinación internacional. Durante 2009, en reuniones celebradas en Londres y en Pittsburgh, los dirigentes del G-20 reconocieron el considerable impacto que la crisis estaba teniendo en el empleo. Se comprometieron a no cejar hasta que «la salud de la economía mundial se hallase plenamente restablecida» para que «las familias trabajadoras de todo el mundo pudiesen encontrar trabajos decentes». Con este fin, reclamaron un «marco orientado hacia el empleo para el crecimiento económico futuro» comprometiéndose a situar los «empleos de calidad en el epicentro de la recuperación».

Las respuestas a la crisis han incluido la ampliación de las prestaciones de desempleo, una mayor cobertura de los programas de protección social, un aumento del gasto en infraestructuras, apoyos a las pequeñas empresas y una serie de medidas, desde ajustes a las horas de trabajo a subsidios de empleo, para amortiguar el impacto de la contracción del mercado de trabajo. La OIT ha estimado que, entre 2009 y 2010, los estímulos fiscales extraordinarios y los estabilizadores automáticos han ahorrado o creado 21 millones de empleos en los países del G-20, el equivalente a un 1 por ciento del total del empleo de estos países.

Acelerar la recuperación del empleo

Han transcurrido más de dos años desde la quiebra de Lehman Brothers y el mundo se está recobrando gradualmente de la recesión, pero a ritmos muy distintos y con el riesgo cada vez mayor de que la recuperación general del empleo sea débil. Acelerar la recuperación del empleo sigue siendo una prioridad absoluta.

Los países emergentes y en desarrollo se están recuperando con más rapidez; de hecho, en el tercer trimestre de 2010 el crecimiento del empleo ya se acercaba a niveles previos a la crisis. Estas economías, y unos pocos países industrializados, se están beneficiando del fuerte crecimiento que está registrándose en China. Por lo general, han evitado una crisis financiera con el crédito bancario como instrumento anticíclico clave. El Brasil, China e India se enfrentan a una escasez de mano de obra calificada, que exigirá mejores políticas para vincular la educación y formación profesionales a las necesidades de las empresas. El desafío clave que confrontan estos países para mantener su crecimiento es el aumento gradual de la calidad de la mano de obra, el camino más directo para aumentar el consumo doméstico. Para ello es preciso contar con una serie de medidas, desde políticas del mercado de trabajo a protecciones sociales más amplias, así como con una mejor conexión entre los aumentos de productividad y los salarios.

En 2010 y en los próximos años, es muy probable que en los Estados Unidos, Japón y Europa el crecimiento sea demasiado débil para que el empleo se recupere con rapidez. Aunque el desempleo puede haber alcanzado su nivel máximo, es probable que se mantenga elevado durante algunos años. Existe un riesgo real de que el desempleo de larga duración deje secuelas en las personas. Puede ser útil aplicar medidas orientadas específicamente al empleo, como los subsidios especiales, el desarrollo de capacidades y la ayuda en la búsqueda de trabajo. Incluso en países con limitaciones fiscales resulta rentable aplicar medidas de este tipo.

Una de las razones por las que la crisis ha durado menos en los países emergentes que en los de mayores ingresos es el funcionamiento de los mercados del crédito, que se extendieron en los primeros y se contrajeron en los segundos. En los países avanzados, el crédito bancario a la economía real sigue muy por debajo de los niveles anteriores a la crisis, frenando el crecimiento del empleo en las pequeñas empresas.

Cambiar nuestra perspectiva del crecimiento económico, del empleo y del trabajo decente

El desafío mundial que plantea el empleo nos afecta a todos. La OIT está desempeñando su papel, en estrecha colaboración con las organizaciones de empleadores y el movimiento sindical, y otras instituciones mundiales como

el FMI, el PNUD, la OMS y la OMC, para alertar a los gobiernos sobre la importancia de aplicar respuestas equilibradas que combinen empleo, inversiones, empresas sostenibles, instituciones del mercado de trabajo, diálogo social y protección social, y movilizarlos al respecto.

Por una serie de razones objetivas, vinculadas al grave impacto social de esta crisis, como el modelo insostenible de la globalización y la geografía cambiante de la producción mundial, se está fortaleciendo el apoyo al Programa de Trabajo Decente desde las más altas esferas políticas, en instituciones mundiales, regionales y nacionales y en la opinión pública. Esta aceptación amplia y alentadora se traduce cada vez más en cambios de política tangibles. Pero es necesario mucho más.

Para que el mundo pueda afrontar este desafío mundial, debe cambiar su percepción de cómo la política económica aborda la cuestión del empleo. Un nivel alto de empleo productivo y trabajo decente debe convertirse en una prioridad nacional y contar con el mismo consenso, en todas las políticas gubernamentales (bancos centrales incluidos), que la inflación baja y las finanzas públicas solventes. Las políticas de empleo son rentables, puesto que tienden a aumentar el nivel de producción potencial, reducir el gasto social compensatorio y mantener la estabilidad social.

Cambiar nuestra perspectiva es responsabilidad de todos. Es preciso abordar de otro modo algunas cuestiones críticas y persistentes si no queremos encontrarnos de nuevo inmersos en el mismo modelo insostenible de globalización de antes de la crisis.

Permitanme referirme a algunas de ellas. En un mundo que rebosa liquidez, las inversiones productivas son demasiado escasas.

***En un mundo que rebosa
liquidez, las inversiones
productivas son demasiado
escasas***

insuficiente. La financiarización de la economía está distorsionando la economía real. Estas distorsiones están afectando a las inversiones y al empleo. La mayor desigualdad y el debilitamiento de las clases medias se han señalado como causas directas

de la crisis. La proporción salarial del total de los ingresos está disminuyendo a escala mundial, con los salarios a la zaga de los aumentos de productividad. Las políticas fiscales son ahora menos progresivas. Estas tendencias unidas están debilitando la demanda global y con ello el crecimiento futuro. Las pequeñas empresas son el motor de la generación de empleo, pero batallan para poder ofrecer condiciones de trabajo dignas. La contribución de las instituciones de diálogo social al trabajo decente son de muy diversa índole. Un mínimo universal de protección social básica es un objetivo viable. Los responsables del erario público deben estar convencidos de las múltiples ventajas de una

protección mínima de estas características, desde un nivel menor de pobreza hasta una menor inestabilidad del consumo o la habilitación de las personas. Los incentivos y las inversiones en empleos verdes y en una transición justa hacia una mayor eficiencia energética son las simientes de un crecimiento sostenible para el futuro.

En la OIT, una globalización equitativa que brinde oportunidades para todos es el mejor camino hacia un crecimiento y una estabilidad sostenibles a escala mundial. En recientes discusiones de la Conferencia Internacional del Trabajo se está perfilando la OIT como la principal fuente desde donde «adoptar una perspectiva diferente», sin olvidar nuestros propios valores a la hora de equilibrar los avances económicos y sociales. Profundicemos un poco más y amplíemos nuestros análisis y discusiones.

Normas internacionales del trabajo: recuperar un viejo instrumento

Frank Hoffer

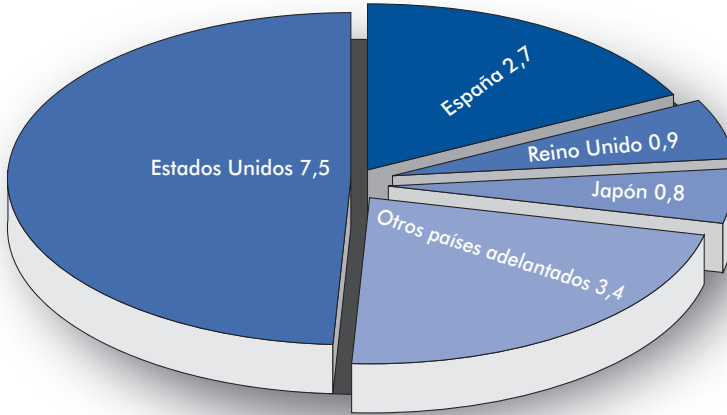
En los últimos decenios se han desreglamentado los mercados de trabajo de muchos países y los sindicatos se han visto debilitados. La liberalización del comercio y la desreglamentación de las finanzas, los mercados de productos y los mercados laborales han creado tendencias fortalecedoras entre sí hacia disposiciones reglamentarias más laxas. La menor protección del mercado de trabajo y el aumento del empleo precario han redundado en una disminución de la participación de los salarios y en un aumento de la desigualdad. La escasez de demanda agregada basada en los salarios que ha resultado de esta tendencia disfuncional se ha traducido en excedentes masivos de la balanza comercial en algunos países y en consumo financiado por préstamos en otros. La crisis ha demostrado que ambas tendencias son insostenibles.

La crisis también ha puesto de manifiesto que no sólo los regímenes de mercado de trabajo favorables a los empleadores no favorecen el empleo, sino que también son peligrosamente procíclicos. En los Estados Unidos y en España, dos países que se caracterizan respectivamente por una protección del mercado de trabajo poco desarrollada y por un empleo precario masivo, la recesión económica se ha traducido rápidamente en pérdidas masivas de empleo y salarios. Entre los dos países suman dos tercios de todas las pérdidas de empleo de los países adelantados (véase el gráfico).

La crisis ha puesto de manifiesto que los regímenes de mercado de trabajo favorables a los empleadores no favorecen el empleo

La legislación laboral tiene la doble función de *a)* proteger a los trabajadores de las condiciones de trabajo peligrosas y del abuso del poder del mercado y *b)* actuar como estabilizador automático frente a la inestabilidad y la sobreactuación de los mercados de trabajo poco reglamentados. No obstante, en los últimos decenios se ha producido una espiral reglamentaria negativa. Los «éxitos» en materia de desreglamentación de un país han creado presiones paralelas para emularlo en los países vecinos. Es cierto, no todos los países han

Gráfico. Aumento del número de personas desempleadas en los países adelantados: 15,3 millones.



Fuente: FMI-OIT, 2010, Oslo.

«desreglamentado» por igual y algunos se han mantenido en una línea de alta protección/alta productividad, pero ninguno ha podido obviar la tendencia general hacia niveles de protección menores. Mientras unos pocos países han conseguido mantener, y en algunos casos ampliar, la reglamentación proteccionista con arreglo al régimen de globalización actual, todos han sentido la necesidad de reducir los costos laborales mediante la disminución de los derechos y las protecciones de los trabajadores. Esta situación refleja la necesidad de una acción coordinada para invertir la tendencia general.

Durante los tres decenios que sembraron el terreno de la gran recesión, la opinión dominante en los círculos decisorios pasó por alto u olvidó lo que noventa años antes, cuando se fundó la OIT, era puro sentido común.

«Si cualquier nación no adoptare un régimen de trabajo realmente humano, esta omisión constituiría un obstáculo a los esfuerzos de otras naciones que deseen mejorar la suerte de los trabajadores en sus propios países.»¹

Las empresas multinacionales y el sector financiero internacional han minado la capacidad de las sociedades democráticas para garantizar la soberanía de las personas y de la ley por encima de la lógica del mercado. La búsqueda de beneficios a costa del bien público se convierte en una realidad ineludible cuando las prácticas de negocio irresponsables pasan a ser legales. Las empresas sostenibles que basan su funcionamiento en los principios de negociación colectiva, remuneración justa, no discriminación, tributación y respeto de las

normas del trabajo pierden terreno frente a las que no dudan en emplear a niños, no respetar los salarios mínimos, evadir impuestos, burlar la legislación laboral, ahorrar en seguridad y salud y en protección medioambiental, y hacen un uso indebido de la economía mundial abierta para solicitar condiciones aún más favorables para la inversión y externalizar tantos costos como puedan a la sociedad.

Es preciso contar con una legislación del trabajo nacional aplicable a nivel internacional para evitar la competencia desleal entre países. Conducirá a la economía hacia un modelo de crecimiento basado en la innovación y en la competencia entre productos en lugar de en la explotación. Las normas internacionales del trabajo complementan y refuerzan las acciones en el plano nacional. Están basadas en el entendimiento de que en una economía global, la reglamentación nacional debe concertarse y coordinarse a través de un procedimiento internacional de elaboración de normas. Existen salvaguardas contra el *dumping* social que pueden generar confianza entre las naciones, condición indispensable para una economía estable y abierta. Los mercados abiertos sólo pueden mantenerse cuando el arbitraje regulador es limitado. Si los países persiguen un excedente de la balanza comercial manteniendo sistemáticamente el crecimiento de los salarios por debajo del aumento de la productividad, lo que hacen es crear unos desequilibrios globales enormes y una capacidad excesiva insostenibles. Este tipo de estrategias desencadenan una espiral negativa global u obligan a otros países a adoptar medidas proteccionistas.

En una economía global, la reglamentación nacional debe concertarse y coordinarse a través de un procedimiento internacional de elaboración de normas

Con objeto de evitar esta situación, los gobiernos necesitan un mecanismo que garantice de manera creíble unos límites normativos aplicables en todos los países. Esto no significa que deban establecerse normas comunes absolutas, sino que los países deben comprometerse a adoptar un enfoque similar de la protección laboral. Muchas normas del trabajo no suponen costos elevados y pueden aplicarse en todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo; este tipo de normas incluyen el derecho de sindicación, el derecho a la no discriminación, el derecho a celebrar consultas con los trabajadores y los empleadores, el derecho de los trabajadores a rechazar el trabajo en condiciones peligrosas, el derecho al manejo seguro de productos químicos y pesticidas perjudiciales para la salud, y el derecho de las organizaciones de trabajadores a acceder a las empresas. Otras normas, como la protección de la maternidad, la protección contra las horas excesivas de trabajo y las vacaciones anuales mínimas son fundamentales para la salud de los trabajadores y no

deberían recortarse bajo ninguna circunstancia. Además, muchas normas son flexibles, en la medida en que reconocen distintos niveles de desarrollo, por ejemplo, la cobertura de un número limitado de riesgos, como el desempleo, la enfermedad, la edad avanzada o la invalidez para un porcentaje determinado de la población bastan para ratificar el Convenio sobre la seguridad social (norma mínima), 1952 (núm. 102) .

En 2009, los Estados Miembros de la OIT establecieron una serie de normas del trabajo para la recuperación como parte del Pacto Mundial para el Empleo. Reiteraron la importancia de las normas de trabajo fundamentales como derechos humanos, pero reconocieron asimismo que para fraguar una respuesta normativa a la crisis, era preciso contar con un conjunto de normas del trabajo de mucho más alcance. Las normas establecidas en el Pacto Mundial para el Empleo pueden agruparse en cinco grupos:

- *capacitación* de los trabajadores para representar sus intereses garantizando y promoviendo el derecho de sindicación y de negociar colectivamente como recogen los Convenios núms. 87 y 98 de la OIT²;
- *protección* de los empleados en el lugar de trabajo contra toda forma de discriminación (Convenio núm. 111) y abuso de la fuerza por parte de los empleadores (Convenio núm. 29), contra el despido injustificado (Convenio núm. 158) y contra la pérdida de salario en caso de quiebra³;
- *garantía* de los niveles de los salarios mínimos (Convenio núm. 131) y de las transferencias sociales que proporcionen un salario mínimo suficiente (Convenio núm. 102), así como de las políticas responsables relativas a la contratación pública (Convenio núm. 94)⁴;
- *vigilancia del cumplimiento* de las leyes laborales y los convenios colectivos para todos los trabajadores mediante el pleno reconocimiento de la relación de trabajo y de las inspecciones de trabajo en vigor (Convenio núm. 81)⁵;
- *enfoque* de todas las políticas financieras y económicas en el objetivo del pleno empleo, productivo y libremente elegido (Convenio núm. 122)⁶.

Las normas internacionales del trabajo pueden ser un poderoso acicate para mejorar la gobernanza mundial e infundir entre las naciones la confianza de que todos los países aplican las normas del trabajo, adaptadas a su nivel de desarrollo, con objeto de evitar una espiral negativa. La crisis es el momento de revalidar los compromisos de los gobiernos con las normas del trabajo, lo que puede ayudar a encaminarse hacia una globalización que respete los derechos de los trabajadores y redunde en una mayor igualdad en los países y

entre las naciones. La ratificación universal de los convenios de la OIT en vigor sería una contribución significativa a una gobernanza mundial coordinada.

El mecanismo de supervisión actual de presentación periódica de informes y evaluación independiente por parte del Comité de Expertos de la OIT es uno de los más perfeccionados del sistema de las Naciones Unidas, aunque, a pesar de ello, no ha sido lo suficientemente eficaz como lograr la aplicación universal (o cercana a la universal) de las normas del trabajo, un deseo que expresaron los Estados Miembros cuando fundaron la OIT. Prácticamente todos los gobiernos votaron por la adopción de la mayoría de los convenios en las reuniones de la Conferencia Internacional del Trabajo. No obstante, muy a menudo no han dado curso a su intención inicial con la ratificación, y menos aún con la aplicación.

Los pasados decenios de irresponsabilidad en materia reglamentaria han otorgado más riqueza y más poder a una minoría, pero no han beneficiado en la misma medida a la sociedad en su conjunto. Si prosigue la presión para desreglamentar los mercados de trabajo, asistiremos a una desigualdad creciente, componentes salariales más bajos y desequilibrios insostenibles. Si los gobiernos no proporcionan una coordinación plausible de las políticas internacionales, incluidas las normas laborales mínimas, antes o después se producirá una vuelta a la nacionalización de las economías. Esta situación puede convertirse en una ironía de la historia si los que continúan presionando por la desreglamentación de los mercados a pesar de las amargas enseñanzas extraídas de la gran recesión tienen más éxito en destruir la globalización que sus detractores de los últimos decenios.

Convencer a los gobiernos y vencer la resistencia de los fundamentalistas del mercado dependerá decisivamente de la labor de los sindicatos tanto en el plano nacional como internacional. Los sindicatos tienen más influencia en la OIT que en ningún otro organismo de las Naciones Unidas, ya que forman parte de la estructura decisoria de la Organización. Ha llegado el momento de emprender campañas tenaces y de instar a los gobiernos a tomar en consideración un nuevo instrumento de la OIT con el objetivo específico de aumentar el compromiso de ratificar y la capacidad de aplicar las normas del trabajo existentes. Se ha demostrado que no basta con las convicciones morales y la notoriedad pública. El nuevo mecanismo debería generar una presión mayor sobre los gobiernos para que presenten convenios no ratificados a sus parlamentos y crear obligaciones financieras para todos los Estados Miembros

Si los gobiernos no proporcionan una coordinación plausible de las políticas internacionales, incluidas las normas laborales mínimas, antes o después, se producirá una vuelta a la nacionalización de las economías

(excepto los países menos desarrollados) que no lo hagan o que no apliquen los convenios ratificados. Estas aportaciones deberían constituir un fondo mundial para la promoción de las normas internacionales del trabajo y ayudar a los Estados Miembros a crear mercados de trabajo eficientes y protegidos.

Una aplicación universal de las normas del trabajo sería una aportación decisiva para una economía mundial bien reglamentada. El riesgo moral y la insolidaridad son los enemigos de todas las reglas internacionales. Siempre que los gobiernos se han comprometido realmente con obligaciones mutuas, también han sido muy rigurosos con su cumplimiento. Solicitar compensación financiera a los que quieren obtener beneficios a costa de otros es necesario para poder nivelar el campo de juego y garantizar que las normas internacionales del trabajo se utilizan para lo que han sido concebidas: desmercantilizar el trabajo.

Referencias

FMI-OIT, 2010 Oslo.

Notas

¹ Preámbulo, Constitución de la Organización Internacional del Trabajo.

² Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948 (núm. 87), y Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949 (núm. 98).

³ Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958 (núm. 111), Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930 (núm. 29), y Convenio sobre la terminación de la relación de trabajo, 1982 (núm. 158).

⁴ Convenio sobre la fijación de salarios mínimos, 1970 (núm. 131), Convenio sobre la seguridad social (norma mínima), 1952 (núm. 102), y Convenio sobre las cláusulas de trabajo (contratos celebrados por las autoridades públicas), 1949 (núm. 94).

⁵ Convenio sobre la inspección del trabajo, 1947 (núm. 81), y Protocolo de 1995 relativo al Convenio sobre la inspección del trabajo, 1947.

⁶ Convenio sobre la política del empleo, 1964 (núm. 122).

Frank Hoffer es investigador principal de la Oficina de Actividades para los Trabajadores de la OIT.

A trabajo precario, recuperación precaria

Ronald Janssen

En el otoño de 2010 los sindicatos en Europa convocaron protestas masivas contra el drástico giro tomado en Europa en materia de política económica. Tras rescatar al sistema bancario de la quiebra, los gobiernos de toda Europa no se están limitando a recortar servicios públicos y prestaciones sociales; además de esta severa austeridad fiscal, algunos Estados Miembros también tienen previsto aumentar aún más la flexibilidad de sus mercados de trabajo. Estos gobiernos atesoran la convencional sapiencia de que, si se conceden facilidades a las empresas para poder deshacerse de los trabajadores, los empleadores adelantarán su decisión de (re)contratar a trabajadores. A su vez, el poder adquisitivo adicional procedente de la mayor flexibilidad en la contratación apoyaría la demanda agregada y aceleraría la recuperación económica.

Mientras, no cabe duda de que las empresas están más interesadas que nunca en el despido fácil o los contratos de trabajo flexibles, por dos razones en particular. Tras el derrumbe repentino y espectacular de la demanda y de la actividad que sufrieron las empresas a finales de 2008, hoy se muestran reacias a contratar a trabajadores con contratos indefinidos. Otro motivo que lleva a las empresas a decantarse por los contratos de corto plazo es la disminución del crédito a que se han enfrentado o se enfrentan como resultado de la crisis financiera. Con objeto de reducir la dependencia de los préstamos bancarios, les interesa elevar al máximo los beneficios como fuente de nuevo capital, y una manera de recortar los salarios y aumentar los beneficios es contratar a trabajadores temporales que tienden a ser más baratos que la mano de obra regular (véase más adelante).

Al emprender esta cruzada de flexibilidad, los formuladores de política están cometiendo un gran error y corren el riesgo de conseguir el efecto contrario de estancar y debilitar la recuperación económica. Para entenderlo se necesita entender la naturaleza y alcance de los perjuicios que los contratos temporales infieren a los trabajadores.

En primer lugar, los contratos temporales conllevan un elevado descuento salarial. Un estudio reciente realizado por el FMI ha concluido que, incluso cuando se subsanan factores como la educación y la tenencia de contratos permanentes, los trabajadores temporales reciben sistemáticamente salarios más bajos que los trabajadores con contratos indefinidos (FMI, 2010). Para la mayoría de los países europeos, la brecha salarial es de entre un 15 y un 25 por ciento, y un país (Suecia) registra una brecha de hasta un 44 por ciento. Mientras que la dimensión de la brecha salarial entre contratos temporales y contratos regulares está sembrando dudas acerca de si el principio de «igualdad de remuneración por un trabajo de igual valor» se está respetando en Europa, el hecho de que exista de por sí no es sorprendente: los trabajadores temporales son trabajadores vulnerables. Los empleadores tienen el poder de no prolongar el contrato temporal o, en su defecto, se tornan invisibles para su fuerza de trabajo utilizando agencias de empleo. Esta situación hace que los trabajadores estén dispuestos a hacer el mismo trabajo por un salario menor. Y como los empleadores contratan temporalmente a los trabajadores en lugar de hacerlo con contratos indefinidos, el poder adquisitivo adicional que se inyecta a la economía se ve reducido considerablemente.

Los contratos temporales conllevan un elevado descuento salarial

Los trabajadores temporales consumen menos y ahorran más

En segundo lugar, los trabajadores temporales no sólo ganan menos, también tienden a consumir menos y a ahorrar más. Una razón de este comportamiento es la inseguridad que conlleva la naturaleza de este tipo de contratos y que lleva a los trabajadores a ahorrar más, por si acaso. Aquí también se observa un efecto «ricardiano» en el trabajo: con unas tasas de transición hacia los contratos regulares de tan sólo el 12 por ciento transcurrido un año (FMI, 2010), los contratos temporales a menudo suponen una trampa del «mal empleo». Cuando contratan, los empleadores a menudo discriminan a los trabajadores con un historial profesional de contratos temporales. Las empresas también tienden a proporcionar a los trabajadores temporales menos acceso a la formación continua. Al enfrentarse a la posibilidad de quedar atrapados en una cadena de contratos fijos inseguros y mal pagados, estos trabajadores compensan los futuros ingresos menos importantes reduciendo sus gastos.

En tercer lugar, a diferencia de la opinión generalizada de que los trabajadores esenciales están demasiado protegidos para verse afectados por la flexibilidad, existen efectos secundarios en el resto de la fuerza de trabajo. La utilización exclusiva de contratos temporales tiene un efecto de amenaza grave para los trabajadores con contratos indefinidos que temen perder sus empleos

y encontrarse en una situación que les obligue a aceptar empleos precarios para poder reincorporarse al mercado de trabajo. Esto hace que los trabajadores sean más propensos a aceptar recortes salariales, más horas de trabajo y otras mermas de sus derechos para conservar su situación laboral.

Resumiendo, con demasiada frecuencia la «flexibilidad» se reduce a «flexeplotación». Esto plantea una pregunta clave: ¿puede la flexibilidad compensar su impacto negativo en los salarios y la demanda agregada generando un número suficiente de nuevos empleos? La respuesta es que no, no puede. De hecho, la ilusión de que la flexibilidad mejora los resultados del mercado de trabajo de la economía se ha visto defraudada por la misma institución que ha defendido incansablemente la flexibilidad de los mercados de trabajo durante más de un decenio. En 2006, cuando se analizaron los resultados de su supuesta «estrategia de empleo», la propia OCDE tuvo que admitir que no tenía argumentos para apoyar la afirmación de que los mercados de trabajo flexibles son buenos para el empleo (OCDE, 2006).

Además, el análisis puede ir más allá. Desde principios del decenio de 1990, las reformas de la legislación laboral en los países ricos han proporcionado sistemáticamente a las empresas alternativas a la contratación indefinida de los trabajadores. Como resultado, la proporción de contratos temporales en el empleo por cuenta ajena registró un aumento estructural del 12 por ciento a mediados del decenio de 1990 al 14 por ciento en 2008. La incidencia creciente del trabajo temporal, combinada con la conclusión de la OCDE según la cual la flexibilidad no crea empleo, implica que se han producido importantes efectos de sustitución. Gracias a una legislación laboral más flexible, los «malos empleos» han desterrado a los «buenos empleos». Ahora, las empresas pueden convertir los empleos que son básicamente estables, y que se hubiesen creado de todos modos, en contratos de corta duración. A menudo, la realidad económica es que un mismo trabajador ha estado desempeñando el mismo trabajo para la misma empresa durante muchos años, mientras que la realidad jurídica es que este trabajador se encuentra atrapado en una cadena de contratos de plazo fijo.

El resultado final es que la flexibilidad del mercado de trabajo no resulta en «crecimiento rico en empleo» sino en «estancamiento que destruye empleo». Todo efecto potencialmente positivo que pueda resultar de la contratación de trabajadores en una fase más temprana del ciclo de negocio simplemente pierde repercusión si se compara con los efectos negativos de la demanda agregada procedente de la extensión de la

La flexibilidad del mercado de trabajo no resulta en «crecimiento rico en empleo» sino en «estancamiento que destruye empleo»

práctica del trabajo temporal (graves disminuciones salariales, aumento del ahorro preventivo, mayor aceptación de la moderación salarial por parte de los trabajadores esenciales, y por último, pero no por ello menos importante, la transformación de empleos regulares en contratos precarios). Por consiguiente, la flexibilidad representa un importante riesgo para la recuperación actual: si la recuperación inicial y frágil de la demanda, que hoy procede principalmente de las exportaciones al resto del mundo, se volatiliza en el agujero negro de una fuerza de trabajo cada vez más flexible, insegura y mal pagada, toda esperanza de incorporar la economía a un proceso de crecimiento fuerte y autónomo desaparecerá con ella.

La ironía es que con el recurso a prácticas de trabajo temporal, la propia industria está configurando la recuperación indecisa y débil que, para empezar, temen las empresas. Así que, en lugar de ceder de nuevo a la lista de deseos con poca visión de futuro de la industria europea, es preciso que los gobiernos reaccionen e intervengan para evitar que las empresas individuales impongan relaciones de trabajo precarias a sus fuerzas de trabajo. Para salvar la recuperación, la legislación laboral en Europa debe fortalecerse en lugar de debilitarse. Una aplicación estricta de la nueva directiva de las agencias de empleo y del principio de «igualdad de remuneración por un trabajo de igual valor» sería un paso en la buena dirección. Otro paso sería perfeccionar las directrices y acuerdos sociales existentes velando por que los principios de estas directrices se respeten al pie de la letra, y haciendo especial hincapié en el principio de que los empleos atípicos deberían seguir siendo la excepción y no convertirse en la regla.

Referencias

FMI. 2010. *Perspectivas de la Economía Mundial*, capítulo 3, abril (Washington DC).

OCDE. 2006. *Perspectivas del Empleo* (París).

Tendencias mundiales de los salarios: ¿la gran convergencia?

Patrick Belser

Salarios medios

Entre 2008 y 2009, la crisis financiera y económica ha reducido el crecimiento mundial de los salarios a aproximadamente la mitad. Basándose en una muestra que abarca buena parte de los 1.400 millones de asalariados del mundo, el *Informe Mundial sobre Salarios 2010/2011* afirma que el crecimiento mundial de los salarios mensuales reales disminuyó del 2,7 y 2,8 de los dos años que precedieron la crisis (2006 y 2007) al 1,5 y 1,6 por ciento en 2008 y 2009¹. Si China, donde la cobertura de los datos se limita a las «unidades urbanas» de crecimiento rápido, se excluye de la muestra, el crecimiento promedio de los salarios cae del 2,1 y 2,2 por ciento previos a la crisis al 0,8 y 0,7 por ciento de 2008 y 2009. En lo que respecta a 2010, los resultados preliminares apuntan a que los salarios han empezado a recuperarse, pero no tan rápidamente como los beneficios, y sin alcanzar aún los niveles anteriores a la crisis. En términos generales, los salarios se han visto mucho más afectados en los países desarrollados que en los países en desarrollo.

El costo a corto plazo que la crisis ha supuesto para los trabajadores debe entenderse en el contexto de una tendencia a más largo plazo hacia la convergencia salarial de las regiones. El cuadro, extraído del *Informe Mundial sobre Salarios 2010/2011*, muestra que mientras que los salarios medios se incrementaron más del doble en Asia desde 1999 y más del triple en Europa Oriental y Asia Central (lo que refleja, en parte, la envergadura de la disminución de los salarios en los años noventa), en los países adelantados los salarios se estancaron, aumentando apenas un 5,2 por ciento en términos reales durante todo el decenio. Un ritmo de crecimiento menor al que registran los salarios en China en un año. Aunque está claro que el crecimiento de los salarios en China parte de una base mucho más baja. El trabajador americano medio sigue ganando en un mes lo que un trabajador chino del sector privado gana en un año. Pero de lo que se trata es de que la brecha está cerrándose y de que la crisis económica y financiera, así como

Cuadro. Crecimiento acumulado de los salarios, por región desde 1999 (porcentaje) (1999=100)

| | 1999 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|--------------------------------|------|--------|--------|---------|---------|
| Países avanzados | 100 | 104,2 | 105,0 | 104,5 | 105,2 |
| Europa Central y Oriental | 100 | 144,8 | 154,4 | 161,4 | 161,3 |
| Europa Oriental y Asia Central | 100 | 264,1 | 308,9 | 341,6 | 334,1 |
| Asia | 100 | 168,8 | 180,9 | 193,8 | 209,3* |
| América Latina y el Caribe | 100 | 106,7 | 110,3 | 112,4 | 114,8 |
| África | 100 | 111,2* | 112,8* | 113,4** | 116,1** |
| Oriente Medio | 100 | 101,9* | 102,4* | ... | ... |
| Mundial | 100 | 115,6 | 118,9 | 120,7 | 122,6 |

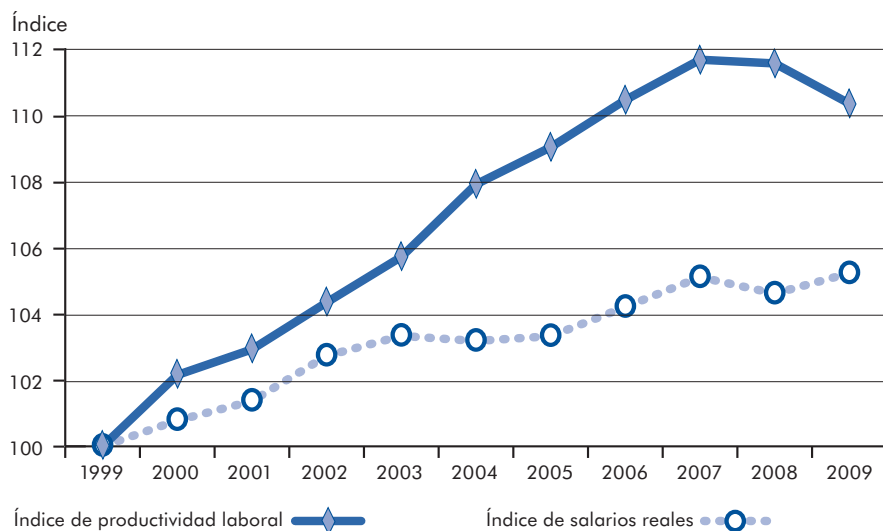
*Estimación provisional **Estimación tentativa ... No hay estimaciones disponibles

Fuente: Base de datos sobre los salarios de la OIT.

la lenta recuperación de los salarios en Occidente, ha acelerado esta convergencia.

Un factor que contribuye a la convergencia es el crecimiento más rápido de la productividad de la mano de obra en las regiones en desarrollo. Otro factor importante es la aparente disociación entre productividad y crecimiento de los salarios que se observa en los países avanzados. Según un cálculo, si bien los salarios medios en los países avanzados crecieron un 5,2 por ciento durante el pasado decenio, la productividad de la mano de obra aumentó un 10,3 por ciento (véase el gráfico). En otras palabras, los salarios sólo crecieron la mitad que la productividad de la mano de obra. Una simulación llevada a cabo revela que si los salarios hubiesen crecido tan rápidamente como la productividad, los salarios promedio de los países avanzados podrían haber aumentado de los 2.864 dólares de los Estados Unidos al mes de 1999 a aproximadamente 3.158 dólares en 2009, en lugar de sólo a 3.012 dólares (cifras basadas en dólares de los Estados Unidos expresados en PPA de 2009). Si se distribuye entre todos los empleados remunerados, esta disociación puede haber costado a los trabajadores de los países avanzados cientos de miles de millones de dólares en salarios no percibidos durante todo el decenio. Estos recursos no se han perdido exactamente para todos, puesto que se destinaron a beneficios e

Gráfico. Índice anual de salarios y productividad, países avanzados, 1999-2009



Nota: Como los índices se refieren a promedios ponderados, la evolución registrada en las tres economías avanzadas principales (Estados Unidos, Japón y Alemania) tiene un efecto particular en estos resultados.

inversiones. Pero no cabe duda de que esta redistribución ha limitado el consumo no crediticio de los hogares y de que, como mínimo, explica en parte los bajos tipos de interés que se necesitaron en algunos países antes de la crisis para mantener el consumo.

La crisis de los salarios bajos

Las pérdidas de larga duración que ha sufrido la mano de obra no se han distribuido por igual entre todos los trabajadores. Los más perjudicados por la disociación son los trabajadores de los niveles medio e inferior de la pirámide salarial. Los trabajadores del nivel superior han salido mejor parados, como indica la brecha creciente entre los salarios medianos y los salarios medios en muchos países, y como tipifica la bonanza en primas de que disfrutaban los directores ejecutivos del mundo. Mientras que la élite altamente calificada se ha convertido en superestrella mundial, los trabajadores con calificaciones intermedias han pasado a ser víctimas de la contracción que se registra en el mundo de los costos de la mano de obra.

Las pérdidas de larga duración que ha sufrido la mano de obra no se han distribuido por igual entre todos los trabajadores

Mientras que la élite altamente calificada se ha convertido en superestrella mundial, los trabajadores con calificaciones intermedias han pasado a ser víctimas de la contracción que se registra en el mundo de los costos de la mano de obra.

En el extremo inferior de la pirámide salarial es donde más se ha deteriorado la situación. Esto se pone de manifiesto por el aumento constante de la **proporción de trabajadores con salarios bajos, definida como el porcentaje de trabajadores cuyo salario por hora es inferior a las dos terceras partes del salario mediano para todas las categorías de empleo.** Las últimas cifras de que se dispone reflejan

En el extremo inferior de la pirámide salarial es donde más se ha deteriorado la situación

que desde mediados del decenio de 1990, los salarios bajos relativos han aumentado en aproximadamente dos tercios de los países (en 27 de 37 países). En los países avanzados los salarios bajos afectan en la actualidad a uno de cada cinco trabajadores, es decir, a 80 millones de personas. A nivel de país, la incidencia del empleo poco remunerado sigue mostrando considerables variaciones. Cuando se incluyen los trabajadores a tiempo completo, la incidencia del empleo poco remunerado oscila entre menos del 10 por ciento de Suecia y Finlandia y valores cercanos al 25 por ciento en los Estados Unidos y la República de Corea.

Pero los salarios bajos no son sólo un problema de las economías desarrolladas. Estudios de casos realizados muestran que en los últimos años el trabajo poco remunerado también ha aumentado en una serie de países en desarrollo, por ejemplo en China, Filipinas o Indonesia. La diferencia es, por supuesto, el contexto, que es mucho más dinámico en las economías emergentes. Mientras que los salarios bajos en los países avanzados suelen obedecer a situaciones de estancamiento o disminución de los ingresos en la base de la pirámide, en los países en desarrollo con un ritmo de crecimiento dinámico están más relacionados con el rápido ascenso de la clase media. Aunque ello no significa que en las economías emergentes los salarios bajos no sean una cuestión de política. El malestar de los trabajadores desatado en las fábricas chinas en 2010 mostró que los trabajadores poco remunerados cuentan con que sus condiciones mejoren al compás del progreso general en los terrenos social y económico.

Opciones de política

Las tendencias de los salarios parecen apuntar hacia el complejo proceso de integración mundial, donde los salarios medios convergen hacia el estancamiento que registran los países avanzados, y donde la diferencia entre los asalariados del nivel superior y mediano y los del nivel mediano e inferior aumenta casi de forma generalizada. Claro está, hay excepciones. Esta tendencia apunta no obstante hacia la importancia que reviste la coordinación internacional en cuestiones relacionadas con los salarios. El problema de la

acción colectiva es particularmente grave en la zona euro, donde cualquier intento por parte de un país de vincular más estrechamente los salarios al crecimiento de la productividad conduce de inmediato a la disminución de la competitividad respecto de Alemania, el país con mejores resultados y donde los salarios medios han disminuido un 4,5 por ciento durante los diez últimos años a pesar del (modesto) aumento de la productividad de la mano de obra. Fuera de la zona euro, la contracción salarial en China limita de modo similar el margen para aumentos salariales en otras economías emergentes.

A escala nacional, debería alentarse a los países a apoyar a los trabajadores poco remunerados a través de una combinación de salarios mínimos y transferencias de ingresos. Los salarios mínimos tienen el potencial de incidir en gran medida en la justicia social. En el Reino Unido, por ejemplo, en un estudio llevado a cabo por expertos británicos en política en 2010 se consideró el salario mínimo como la política del Gobierno más eficaz de los treinta últimos años. En dicho estudio² se define política eficaz como la que se aplica con éxito, tiene un impacto positivo en los planos social y económico, y puede mantenerse a lo largo del tiempo. Y lo que es más importante, el muy temido efecto negativo en el empleo en el Reino Unido no ha llegado a producirse. El efecto positivo del salario mínimo se ha visto multiplicado por el crédito fiscal a los trabajadores, un sistema de «prestaciones en el trabajo» que reduce la imposición fiscal sobre los empleados poco remunerados que trabajan un mínimo de 16 horas semanales. Tanto los salarios mínimos como las «prestaciones en el trabajo» son medidas complementarias, ya que sin las segundas, puede darse el caso de que las empresas consideren la posibilidad de transferir sin más algunos costos de mano de obra a los créditos fiscales.

El salario mínimo también puede tener efectos positivos en los países en desarrollo. En el Brasil, un país con una economía informal muy extendida, las dos políticas que más han incidido en la fuerte reducción de la pobreza y de las desigualdades durante el último decenio son Bolsa Familia, un programa de prestaciones en efectivo sujetas a que los niños asistan a la escuela, y el salario mínimo nacional, restablecido desde 1995. Incluso *The Economist* reconoce que «al estimular la demanda nacional, estas políticas también han contribuido al crecimiento económico»³. En países como la India se están aplicando salarios mínimos junto con regímenes de garantía de empleo que establecen los mínimos salariales. De una simulación llevada a cabo en relación con esta cuestión se desprende que si la cobertura de los salarios mínimos se extendiese a todos los asalariados de la India, y no sólo a un grupo específico, podrían aumentar los ingresos de 76 millones de personas poco remuneradas y trabajadores ocasionales⁴.

Notas

¹ OIT. 2010. *Informe Mundial sobre Salarios 2010/2011*, disponible en: http://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_146710/lang-es/index.ht.

² Véase http://www.instituteforgovernment.org.uk/pdfs/PSA_survey_results.pdf.

³ «Lula's legacy», 30 de septiembre de 2010.

⁴ Belser, P., y Rani, U. 2010. *Extending the coverage of minimum wages in India: Simulations from household data*, ILO Conditions of Work and Employment Series No. 26 (Ginebra, OIT).

Patrick Belser es el editor principal del Informe Mundial sobre Salarios de la OIT. Antes de trabajar en el ámbito de los salarios, colaboró cinco años en el Programa de la OIT sobre los principios y derechos fundamentales en el trabajo y coeditó Trabajo forzoso: Coerción y explotación en el mercado laboral (Lynne Rienner, 2009). Doctor por el Institute of Development Studies de Sussex, antes de incorporarse a la OIT trabajó para el Banco Mundial en Viet Nam y en la Secretaría Suiza de Asuntos Económicos en Berna.

Alterar el curso de una historia de exclusión gracias a la legislación internacional del trabajo

Claire Hobden

Aunque los trabajadores domésticos proporcionan servicios asistenciales esenciales para que haya empleo en otros lugares, ocurre con demasiada frecuencia que su trabajo no se considera una verdadera actividad laboral con derecho a protecciones sociales. Esta mentalidad ha dejado a 100 millones de mujeres y niñas sin protección de conformidad con la legislación nacional del trabajo en casi la mitad de los países del mundo. Hasta no hace mucho, los trabajadores domésticos ni siquiera estaban incluidos en la legislación internacional del trabajo, lo que refleja la lentitud con que evoluciona la percepción que tiene la sociedad del trabajo que realizan las mujeres en general, y del trabajo doméstico en particular. Así pues, para cambiar esta situación serán precisos tanto cambios en la legislación destinados a invertir la historia de la exclusión como cambios sociales para actualizar los derechos de estos trabajadores. Para fraguar estos cambios es esencial disponer de una norma internacional del trabajo sobre los derechos de los trabajadores domésticos.

Independientemente de que adopte la forma de un convenio vinculante o simplemente de una recomendación, una norma internacional del trabajo para los trabajadores domésticos no es una medida aislada. En primer lugar, proporcionaría una norma mínima destinada a brindar cobertura universal y constituiría la base de campañas para incluir más derechos. En segundo lugar, sólo surtiría efecto a través de su aplicación, supervisión, cumplimiento y del cambio cultural que la acompañaría. Su utilización como instrumento de campaña puede aumentar su utilidad como norma del trabajo. Si se consigue, un convenio vinculante es posiblemente el modo más efectivo de hacer que los Estados se responsabilicen proporcionándoles una referencia a partir de la cual plantear la supervisión y el cumplimiento de la promoción y la protección de los derechos de los trabajadores domésticos.

Este artículo argumenta, en primer lugar, que una norma internacional del trabajo haría extensivas las protecciones necesarias a los trabajadores domésticos. En segundo lugar, el proceso normativo aportaría un convincente

instrumento de campaña para movilizar a los trabajadores domésticos y concienciar a los gobiernos y a la sociedad civil. De este modo, los trabajadores adquirirían capacidad de actuación a través de su participación en la formulación de la norma internacional, y su contribución ayudaría a garantizar la aplicabilidad de la misma. A través de su participación, los trabajadores domésticos ejercen sus derechos civiles y políticos, testimoniando adhesión e intensificando el diálogo con sus respectivos gobiernos a escala nacional. Por último, su compromiso acciona un mecanismo de responsabilidad, ya que las normas internacionales del trabajo brindan a los actores de la sociedad civil un papel que desempeñar en la aplicación de sus derechos.

A través de su participación en el proceso de elaboración de normas, los trabajadores domésticos ejercen sus derechos civiles y políticos

Inclusión

Puede decirse que la exclusión legislativa de los trabajadores domésticos es uno de los errores más flagrantes de la historia del trabajo. Incluso cuando se sostiene que el trabajo doméstico es el producto de la desigualdad en el mundo, y que sólo un cambio estructural puede transformar el sector, no podemos negar que la cultura de la falta de respeto y subestimación del trabajo doméstico

La cultura de la falta de respeto y subestimación del trabajo doméstico queda corroborada con el silencio legislativo

quedan corroborada con el silencio legislativo manifiesto tanto a nivel estatal como internacional. A pesar de las disposiciones que recogen los instrumentos de derechos humanos y los convenios de la OIT en vigor que abordan algunas de sus inquietudes, los trabajadores domésticos han sido excluidos de la legislación laboral en cerca del 40 por ciento de los países (OIT, 2010) y de muchos convenios de la OIT en virtud de una cláusula de flexibilidad que permite a los gobiernos no incluir a determinadas categorías de trabajadores cuando ratifican un convenio. Estas prácticas de exclusión ponen de relieve la necesidad de establecer derechos para los trabajadores domésticos a través de un instrumento internacional que aborde ampliamente sus inquietudes específicas.

La falta de protección requiere el despliegue de un esfuerzo internacional para identificar buenas prácticas y establecer un marco claro de derechos humanos. Cuando no hay leyes, la creencia normativa es que todo vale, y que el abuso no tiene repercusiones. Los informes sobre derechos humanos que denuncian abusos como la falta de pago de salarios y horarios de trabajo excesivamente largos sin días de descanso, alimentación insuficiente y a menudo

inadecuada, alojamiento insalubre, trabajo forzoso, encierro forzado en el lugar de trabajo y abusos emocionales y sexuales proporcionan sobradas pruebas de que dicha práctica es la norma, no la excepción (Human Rights Watch, 2006). La instauración de normas del trabajo justas es una proclama para gobiernos y sociedades sobre el valor del trabajo, que establece unos mínimos de referencia para los empleadores y los gobiernos.

Instrumento de campaña

La negociación de una norma internacional brinda la oportunidad a los trabajadores domésticos de encaminar sus movimientos, sensibilizar a la opinión pública y aumentar su influencia política tanto en el ámbito nacional como internacional.

La historia del movimiento obrero muestra que una campaña sólida genera movimiento, aumenta la afiliación sindical y sensibiliza a la opinión pública. En algunos países, los trabajadores domésticos se han estado organizando a nivel local durante decenios, utilizando las campañas locales y regionales de política para promover la participación, crear alianzas intersectoriales y modificar el discurso que rodea al trabajo doméstico a través de los medios de comunicación. Allí donde los movimientos de trabajadores domésticos tuvieron menos repercusión local, la discusión de la OIT sobre trabajo doméstico legitimó su lucha, llamando la atención de los gobiernos y de los medios de comunicación.

La mayor participación de estos grupos interesados orienta a los mandantes a cambiar su percepción del trabajo doméstico, promoviendo el cambio social fundamental que debe acompañar al cambio de política que garantice su aplicación efectiva. La divulgación internacional a través de los medios de comunicación de las campañas estimula la reflexión sobre un tema que ha permanecido siglos en la sombra. De este modo, los gobiernos y los actores internacionales y nacionales conocerán más el trabajo doméstico y aumentarán las probabilidades de que aborden a escala nacional los problemas que plantea.

El proceso normativo también ha impulsado la organización transnacional de los trabajadores domésticos, proporcionándoles una plataforma común. Esta colaboración es ineludible para proteger a los trabajadores domésticos migrantes en particular, poniendo a disposición organizaciones de trabajadores tanto en los países de origen como en los países de acogida, con información útil para los trabajadores domésticos que emigran.

Para ser claros, la campaña para la adopción de un convenio de la OIT sobre el trabajo decente para los trabajadores domésticos no ha sido una campaña por que sí. Aunque sirve para captar miembros y construir redes, la meta sigue

siendo establecer y aplicar leyes del trabajo fundamentales. Además, una campaña de éxito carga la energía de un movimiento en su conjunto, aumentando su capacidad de fuerza nacional a tener en cuenta.

Capacitación

La participación de los trabajadores domésticos en la negociación de una norma internacional del trabajo sirve para capacitar a mujeres históricamente privadas de derechos y garantizar que la norma revista interés para el sector. Además, un instrumento de la OIT otorgaría a los trabajadores domésticos el derecho a formar sindicatos o a afiliarse, algo que se les sigue negando en muchos países.

Cuando históricamente se les denegaba el acceso a procesos legislativos internacionales, a los trabajadores domésticos se les brindaba la oportunidad excepcional de plantear sus reclamaciones directamente a la mesa internacional de negociaciones de la Conferencia Internacional del Trabajo, gracias a la labor de organización de mujeres trabajadoras, en su mayoría migrantes del Sur, a través de la Red Internacional de Trabajadoras del Hogar (IDWN) y en colaboración con la Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación, Agrícolas, Hoteles, Restaurantes, Tabaco y Afines (UITA) y la Union Network International (UNI). Aunque la actividad normativa de la OIT es tripartita y tienen derecho a voto los gobiernos, las asociaciones de empleadores y los sindicatos nacionales, en la mayoría de los países los trabajadores domésticos aún no están sindicados, por lo que no siempre están representados en las organizaciones sindicales con derecho a voto. No obstante, gracias, en parte, a las intensas gestiones de la UNI y la IDWN, una serie de sindicatos han incluido a los trabajadores domésticos en sus delegaciones, dándoles voz en las deliberaciones¹. La configuración del programa legislador internacional y la participación en la discusión han supuesto un éxito rotundo para los trabajadores domésticos y constituye un testamento para el movimiento que han creado. Sus alianzas con sindicatos y otros participantes también han contribuido a fortalecer su movimiento, sentando una base sólida desde donde aplicar y ampliar las normas conseguidas.

Las campañas de la Conferencia también han capacitado a los trabajadores domésticos a escala nacional. Una vez incluidos en el orden del día de la Conferencia, los trabajadores domésticos se reunieron con sus respectivos ministerios de trabajo para sensibilizar a los representantes gubernamentales sobre las cuestiones que les preocupaban y proporcionarles orientación sobre sus necesidades. Los trabajadores domésticos de, entre otros países, Brasil, Estados Unidos y Sudáfrica², empezaron las consultas con sus gobiernos meses antes de la reunión de la Conferencia, posiblemente con objeto de

definir la postura de estos gobiernos que habrían de dirigir las argumentaciones para elaborar un instrumento sólido.

La participación de los trabajadores domésticos tuvo seis resultados: mejoró su imagen en los planos nacional e internacional, justificó la discusión de la Conferencia, dio mayor resonancia a sus voces, aumentó su conocimiento de los instrumentos internacionales y dio forma a su movimiento a través de la colaboración con los sindicatos. Por último, capacitó a los trabajadores domésticos a nivel local para dialogar y cooperar con los gobiernos en la aplicación de sus derechos. Por poner un ejemplo, como resultado de las alianzas forjadas en las fases preparatorias de la reunión de la Conferencia, el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos está colaborando con las organizaciones de trabajadores domésticos en reformas legales para mejorar sus derechos y protecciones³.

Responsabilidad

Las aportaciones de los trabajadores domésticos no sólo redundan en normas legales de interés, sino que también estructuran su labor en la responsabilización que deben asumir sus empleadores y los Estados donde trabajan. La legislación internacional en materia de trabajo y de derechos humanos ha evolucionado en parte para proteger a las personas dentro de las fronteras de un Estado, así como para proporcionar orientación a los Estados en la promulgación de leyes y normativas. Por su parte, se espera de los Estados que velen por que los empleadores cumplan su parte. La situación vulnerable en que se encuentran los trabajadores domésticos de la mayoría de los países pone de relieve el papel que desempeña la legislación internacional y la responsabilidad. Las normas internacionales del trabajo permiten a las instituciones internacionales y a los actores no estatales nacionales supervisar las condiciones en que trabajan y viven los trabajadores domésticos y, en casos de incumplimiento, los mecanismos de control de la OIT proporcionan a las organizaciones de trabajadores (y de empleadores) el derecho a presentar observaciones, representar e interponer demandas contra sus gobiernos. Por consiguiente, un instrumento internacional es una importante herramienta para la puesta en práctica de los derechos de los trabajadores domésticos.

Conclusión

Trasladémonos por un momento a un mundo sin desigualdades sociales, donde los trabajadores domésticos no fuesen necesarios. Lamentablemente la mayor parte de nuestro mundo está muy lejos de esta utopía. No es probable que en un futuro cercano asistamos a una reforma estructural y económica, y el cambio

social necesario para cambiar la percepción que se tiene del trabajo doméstico llevará generaciones. Mientras, 100 millones de mujeres y niñas en el mundo carecen de protección. Ésta es la realidad inmediata e injusta que debemos empezar a abordar a través de las normas internacionales del trabajo.

Referencias

Human Rights Watch. 2006. «Swept under the rug: Abuses against domestic workers around the world», *Human Rights Watch*, vol. 18, núm. 7C). Disponible en: <http://www.hrw.org/en/node/11278/section/1>.

Oficina Internacional del Trabajo. 2010. *Trabajo decente para los trabajadores domésticos*, Informe IV 1, Conferencia Internacional del Trabajo, 99.ª reunión, Ginebra. Disponible en http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed_norm/-relconf/documents/meetingdocument/wcms_104703.pdf.

Notas

¹ Tal fue el caso de las delegaciones del Brasil, Estados Unidos, Jamaica, Países Bajos, Perú, Sudáfrica, Reino Unido y Trinidad Tabago.

² Dichas consultas también se celebraron en Filipinas, Indonesia, Jamaica, México, Namibia, Nepal, Perú, Trinidad y Tabago y República Unida de Tanzania, con resultados de distinta índole.

³ <http://www.nationaldomesticworkeralliance.org/>.

Claire Hobden es funcionaria de proyectos de la Oficina de Actividades para los Trabajadores de la OIT. Anteriormente fue la coordinadora de desarrollo organizativo en Domestic Workers United.

Hablemos de una revolución de la energía y del empleo

Kumi Naidoo

Crear nuevos empleos decentes, luchar contra la pobreza y frenar el catastrófico cambio climático se han considerado siempre tres desafíos distintos acometidos por tres movimientos distintos: sindicatos, organizaciones de desarrollo y defensores del medio ambiente. Esto no puede seguir así. En los últimos años, a medida que el cambio climático se ha convertido en una cuestión aún más apremiante y, una vez más, las instituciones financieras internacionales se han revelado incapaces de crear empleo o de combatir la pobreza, las personas y las organizaciones se han percatado de que a todos los ciudadanos del mundo nos interesa luchar por una política industrial verde. Esto debería empezar con una reevaluación del modo en que producimos y distribuimos la energía.

A todos los ciudadanos del mundo nos interesa luchar por una política industrial verde

La [R]evolución Energética de Greenpeace, emprendida conjuntamente con más de 30 científicos e ingenieros de todo el mundo, propone un cambio radical en el modo en que el mundo produce, distribuye y, por último, consume la energía. Se trata de una hoja de ruta que acerca la producción de energía al punto de utilización de la misma. Con el sistema actual, producimos grandes cantidades de energía en pocas ubicaciones centralizadas, y la enviamos por largas rutas a donde se consume. El sistema es inflexible, a menudo derrochador, y deja a grandes segmentos de población sin abastecer y sin acceso a ningún tipo de energía.

Además de estar centralizada geográficamente, la producción de energía también está centralizada en lo que respecta a la influencia, con el control concentrado en manos de unas pocas compañías energéticas muy poderosas. Demasiado a menudo, estas compañías funcionan como monopolios, imponiendo la disponibilidad, los precios y el acceso. Como las compañías energéticas no abastecen a los pobres, cerca de un tercio de la población mundial (más de 2.000 millones de personas) viven con poco o ningún acceso a servicios energéticos fiables. Para cocinar y calentar el hogar muchas personas

dependen casi exclusivamente de quemar biomasa, un proceso muy laborioso que a menudo resulta perjudicial para la salud y el medio ambiente.

Llevar energía a estas partes del mundo en desarrollo no sólo nos ayudaría a abordar la cuestión prevalente de la pobreza; si se hiciese de inmediato también supondría un gran paso hacia un futuro más equitativo y sostenible. Un paso así también ayudaría a contener el calentamiento global y crearía millones de nuevos empleos en el proceso.

La buena noticia es que la [R]evolución Energética está a nuestro alcance. Si hacemos los cambios pertinentes durante aproximadamente los diez próximos años, podremos rediseñar el obsoleto sistema energético de que dependemos en la mayor parte del mundo, y acercarnos a un futuro abastecido en su mayor parte por el sol, el viento y las fuerzas naturales de la tierra. Esto crearía beneficios no sólo para el medio ambiente, sino también para los trabajadores.

La [R]evolución Energética requiere energía descentralizada, que procede, en la medida de lo posible, de fuentes renovables como el viento o el sol, y está conectada al sistema de red de distribución local. Esta «microred» local suministra energía a hogares y oficinas, más que al sistema de transmisión de alto voltaje. Para 2050, el escenario contemplaría una gran proporción de energía mundial producida a través de dichas fuentes descentralizadas – complementadas, cuando fuese necesario, por grandes parques eólicos, concentrando las plantas de energía solar (CSP) en los Estados del sur y suroeste –, así como de otros recursos renovables de energía. Una mayor proximidad entre las plantas generadoras de energía y los consumidores permitirá que todo el calor residual de los procesos de combustión se utilice para los edificios próximos, un sistema conocido como cogeneración o producción combinada de calor y electricidad. Esto significa que prácticamente toda la energía que entra se utiliza.

La [R]evolución Energética es un triunfo no sólo para el medio ambiente, sino también para los habitantes. Ciudades, pueblos y comunidades locales

**La [R]evolución Energética
podría crear hasta
12,5 millones de empleos
para 2020**

podrán producir, controlar y sacar provecho de su propia energía, sin pasar por los principales monopolios. Si se organiza correctamente, la [R]evolución Energética también crearía millones de nuevos empleos en el sector del suministro de energía eléctrica en el mundo, hasta 12,5 millones de empleos para 2015 (4,5 millones más que las previsiones actuales). Con un aumento significativo de la asimilación de la energía renovable, se crearían más de 8 millones de empleos para 2020 sólo en dicho sector, cuatro veces más que en la actualidad.

El espaldarazo al empleo sólo se conseguirá con una política y objetivos agresivos en materia de energía renovable. Greenpeace reclama a los gobiernos una serie de medidas de protección frente a los cambios que alteren el equilibrio del empleo, que proporcionen empleo y formación en las comunidades afectadas. Si no se hace nada, observaremos considerables pérdidas de empleo en el sector de los combustibles fósiles, y no se producirá una expansión en la producción de energía limpia que las compense. Si se invierte en energías renovables, será posible proporcionar más empleo de sustitución para contrarrestar las pérdidas, en ámbitos como el de la turbina eólica y la fabricación de PV solares, extracción geotérmica, construcción de centrales termosolares, instalaciones de energía undimotriz, eficiencia energética y muchas otras alternativas de empleo más limpias.

Si observamos el sector eléctrico en su conjunto, el panorama es igual de alentador: rediseñando radicalmente nuestros sistemas energéticos como hemos señalado antes, se crearán 3,2 millones de empleos (más del 33 por ciento) para 2030 en el sector de suministro eléctrico mundial. En Asia, el número de empleos que acogería el sector de la energía eléctrica en 2015 sería de 650.000, frente a los 610.000 que cabría esperar en un escenario habitual. En la India, el número de empleos del sector eléctrico sería de alrededor de un millón, frente a los 710.000 del panorama energético habitual. Además de la cantidad, la calidad de muchos de estos nuevos empleos es digna de mención. El empleo en sectores nuevos o ampliados a través de una [R]evolución Energética serían, a menudo, de mejor nivel que los creados, por ejemplo, por la industria del petróleo. Estarán a años luz de los riesgos y peligros de la tecnología del siglo XIX, de la que depende una parte muy importante del mundo para la producción de su energía. Si nos alejamos de las fuentes de energía sucias y mortíferas, como los combustibles fósiles y la energía nuclear, crearemos muchos empleos nuevos, que serán limpios, seguros y saludables.

Para los países en desarrollo, todo esto significa una gran oportunidad de ponerse al nivel del mundo más desarrollado, tanto financiera como tecnológicamente. Al aplicar nuevas formas de energía, estos países podrían dejar atrás la era de la energía sucia de la que los países desarrollados están saliendo, y pasar directamente a una energía limpia y sostenible, con la que se evitarían los precios del petróleo cada vez más elevados, las reservas cada vez más escasas de combustibles fósiles y los peligros permanentes que conllevan estos tipos de energía. Al adoptar las tecnologías del siglo XXI, no sólo podrían reducir drásticamente sus emisiones de CO₂ y desempeñar un papel importante en la lucha mundial contra el cambio climático, sino que también se situarían en la senda del crecimiento económico, desligándose de la dependencia de los

combustibles fósiles y respetando los límites naturales del planeta que todos compartimos.

El momento no podría ser mejor: muchas centrales eléctricas de países industrializados, como los Estados Unidos, el Japón y los miembros de la Unión Europea, se están acercando al final de su vida útil; más de la mitad de las que se encuentran en funcionamiento tienen más de 20 años. Al mismo tiempo, países como el Brasil, China e India están buscando cómo satisfacer la creciente demanda energética generada por sus economías en expansión.

Pero la [R]evolución Energética no se producirá por sí sola. Necesitamos que los gobiernos y la industria de todo el mundo apliquen las políticas adecuadas para llevar a cabo cambios estructurales en el sector de la energía y la electricidad. Lamentablemente, pocos de nuestros líderes actuales – políticos o económicos – consideran que promover una revolución en el modo en que tratamos el planeta pueda acarrear ventajas por sí mismas.

Habida cuenta de que el cambio beneficia a la población y al planeta, y no necesariamente a los grandes negocios, se necesitará la voluntad de millones de personas de todo el mundo para obligar a los que están en el poder a crear la infraestructura política para operar el cambio. Necesitaremos un movimiento internacional de hombres y mujeres honestos que englobe a las organizaciones medioambientales, los sindicatos, las organizaciones para el desarrollo y muchos otros que no se han parado a pensar en cómo el medio ambiente nos afecta a todos.

Nota

Para más información sobre la propuesta de Greenpeace para una [R]evolución Energética véase www.greenpeace.org/energyrevolution

Kumi Naidoo es el Director Ejecutivo de Greenpeace International. Empezó su carrera como activista y joven líder en la lucha de Sudáfrica contra el apartheid. Más tarde fue director ejecutivo fundador de la South African National NGO Coalition (SANGOCO) antes de dirigir CIVICUS, la Alianza Mundial para la Participación Ciudadana de 1998 a 2008. Fue presidente fundador de la Global Call to Action Against Poverty (GCAP), presidente de la alianza de la sociedad civil Campaña Global para la Acción Climática (AMCC), de la que Greenpeace era miembro fundador, y miembro de la Junta de la Asociación para los Derechos de la Mujer y el Desarrollo.



GLU

CSID
CORPORATE STRATEGY AND
INDUSTRIAL DEVELOPMENT

PROGRAMAS INTERNACIONALES DE POSTGRADO PARA ACTIVISTAS SINDICALES

La **Global Labour University** (GLU) es un proyecto en el que colaboran la Oficina de Actividades para los Trabajadores de la OIT (ACTRAV), sindicatos y una red que ofrece programas de postgrado exclusivos sobre trabajo, economía, globalización y desarrollo para activistas sindicales de todo el mundo.

Si desea obtener más información sobre los distintos programas de postgrado de la GLU o sobre cómo inscribirse a los cursos, sírvase visitar el sitio web de la GLU en www.global-labour-university.org.

La **GLOBAL LABOUR COLUMN** es una publicación coordinada por el programa de investigación **CSID** (Corporate Strategy and Industrial Development)

¡ÚNASE AL DEBATE!

- Visite el sitio web de la **Global Labour Column** en www.column.global-labour-university.org
- Lea los artículos que publicamos cada semana y discútalos
- Envíe su artículo a la **Global Labour Column**

Para cualquier consulta, sírvase contactar con Nicolas Pons-Vignon
(Nicolas.Pons-Vignon@wits.ac.za)

Existe una alternativa y la Global Labour Column prestan un servicio inestimable a todos aquellos que no hemos sido tocados con la recóndita sabiduría de la ciencia económica. Ofrecen modos de entender cómo una crisis de dimensiones mundiales parece haber beneficiado únicamente a los que la han provocado, y, lejos de generar resistencia, ha desmantelado aún más a la clase obrera.

Michael Burawoy, Profesor de la Universidad de California, Berkeley, y autor de The extended case method

El discurso económico dominante ha fallado a los trabajadores, tanto del Norte como del Sur. Sin embargo, gracias a la fortaleza de los intereses creados y de las doctrinas ideológicas, sigue dominando el debate público y las opciones de política. Existe una alternativa cuestiona estas políticas equivocadas, analiza los defectos del sistema actual y aporta nuevas ideas y propuestas para emprender los cambios necesarios. Brinda una valiosa fuente de inspiración para los activistas sindicales del mundo.

Leroy Trotman, secretario general del Sindicato de Trabajadores de Barbados

Desde que se inició la crisis económica mundial, economistas y sindicalistas han intentado entablar un diálogo con gobiernos y empresas, confiando en lograr la adopción de políticas equilibradas que condujesen a una recuperación equitativa y sostenible. Pero han pasado algunos años y los países no han conseguido romper con el régimen económico que provocó la crisis, y muchos están adoptando programas de austeridad que hacen peligrar los derechos sociales y del trabajo.

Conseguir una reducción significativa de la desigualdad y del poder de las finanzas requiere tanto la formulación de alternativas convincentes de política como la determinación de verlas hacerse realidad. En los breves artículos que aquí se incluyen, procedentes de la Global Labour Column, se pone de manifiesto que el pensamiento unidimensional ha sido una de las principales causas de la gravedad de la crisis. Las colaboraciones dan una visión de conjunto perspicaz de las luchas laborales que están teniendo lugar en el mundo, así como de las medidas institucionales que han tenido éxito. El programa que proponen los autores es ambicioso, ya que implica invertir tendencias muy arraigadas, como la exclusión de muchos trabajadores de las negociaciones salariales, la incidencia cada vez mayor del trabajo temporal y la creciente desigualdad en los salarios, pero esta ambición es necesaria si queremos construir una alternativa.

