

JORGE RODRÍGUEZ GUERRA \*

## DESIGUALDAD SALARIAL Y DESIGUALDAD SOCIAL. LOS PAÍSES DE LA OCDE EN EL PERIODO NEOLIBERAL

La aplicación de políticas de orientación neoliberal ha sido generalizada en el mundo en los últimos treinta años. Estas pueden ser sintetizadas en el llamado *Consenso de Washington*<sup>1</sup>: equilibrio presupuestario, monetarismo, reducción de impuestos al capital y a las rentas altas, recorte del gasto público de carácter social, privatización y mercantilización, liberalización comercial y financiera, liberalización del mercado de trabajo, etc. Esto es, el conjunto de medidas de aplicación universal (aunque diversas en su intensidad según fueran los países más o menos dependientes) que conforman la columna vertebral de los Programas de Ajuste Estructural (PAE). Estos han sido diseñados e impuestos por el FMI a los países subdesarrollados (con el apoyo de otras instituciones financieras controladas por los gobiernos de los países capitalistas avanzados como el Banco Mundial) desde la década de los ochenta del siglo xx hasta el momento presente. En las sociedades del capitalismo avanzado se ha venido aplicando una versión más moderada de tales políticas (si la comparamos con la impuesta en Latinoamérica o en África), al menos hasta la implosión en el año 2007 de la última de las burbujas (esta vez financiera e inmobiliaria) del periodo neoliberal. A partir de entonces, las «políticas de austeridad» a que han sido obligados los países de la periferia europea (Irlanda, Grecia, Portugal, España, Lituania, Estonia, Rumanía, etc.) por el Banco Central Europeo, la Comisión europea y sus respectivos gobiernos nacionales difieren muy poco de los viejos PAE del FMI.

Con todo, las sociedades ricas del *Norte* desarrollado no han escapado a una de las consecuencias más evidentes de tales políticas: un intenso creci-

---

Recibido: 5-II-2013

Versión final: 21-VI-2013

\* Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Universidad de La Laguna. Correo electrónico jrguezj@ull.es.

El autor agradece las sugerencias y comentarios de los evaluadores anónimos de *Sociología del Trabajo*, de gran utilidad para la elaboración final del texto.

<sup>1</sup> Véase Williamson (1990).

miento de la desigualdad social<sup>2</sup>. Y esto tanto entre los países (de modo especial entre los del *Norte* y los del *Sur*) como en el interior de los mismos. El aumento de la desigualdad ha sido prácticamente universal y fue diagnosticado ya desde finales de los años ochenta<sup>3</sup>. Desde entonces, los ricos se han hecho todavía más opulentos y la pobreza y la desigualdad han crecido sin pausa. Lo que ha ocurrido, salvo excepciones, es un trasvase enorme de poder y de riqueza desde las mayorías menos favorecidas social y económicamente hacia una minoría ya privilegiada.

En este trabajo, de carácter analítico e interpretativo, me voy a ocupar de mostrar y analizar, partiendo básicamente de los datos elaborados por diversos organismos internacionales, lo ocurrido en el caso de los países del capitalismo avanzado integrantes de la OCDE<sup>4</sup>. Lo haré en uno de los ámbitos en los que el crecimiento de la desigualdad de ingresos ha sido intenso pero que, sin embargo, ha pasado relativamente desapercibido: la desigualdad salarial. La creciente polarización en la apropiación de la riqueza entre países y entre clases sociales y su enorme concentración en los que ya eran ricos ha sido, no sin razón, el foco central, y el de mayor impacto político y mediático, de la investigación y análisis sobre esta problemática. Ello ha obscurecido y dejado en un segundo plano el aumento de la desigualdad de ingresos entre los trabajadores y trabajadoras. Este es un asunto de enorme importancia, porque sin su estudio no puede entenderse en toda su complejidad y alcance los actuales niveles de desigualdad social.

El análisis de la desigualdad salarial permite rastrear sus causas en los recortes de los derechos laborales y sociales derivados de la reestructuración neoliberal de los Estados de Bienestar y mostrar sus consecuencias en la forma de debilitamiento de las organizaciones de los trabajadores, la fragmentación y heterogeneización de la mayoría social que vive del trabajo, su «desorientación» ideológica, etc. La consideración de estos hechos es necesaria para comprender y explicar cómo es que se ha llegado a los niveles de concentración de la riqueza en el vértice superior de la pirámide social que pueden constatarse en la actualidad. En último término, el estudio de las causas, consecuencias y manifestaciones de la desigualdad salarial ayuda a calibrar y a afrontar las dificultades existentes para revertir la situa-

<sup>2</sup> No me detendré en analizar y discutir aquí el concepto tan complejo de desigualdad social que, en cualquier caso, en este trabajo debe ser entendido como desigualdad económica; tampoco el de desigualdad salarial. Tomaré como válidos los utilizados por los organismos internacionales y los especialistas en este ámbito, así como sus parámetros de medida y sus resultados.

<sup>3</sup> Véase Thurow (1987).

<sup>4</sup> Es obvio que la OCDE no constituye un todo homogéneo. Es un «club» de los países ricos en el que, por un lado, se han integrado –más por razones geopolíticas que estrictamente económicas– economías con distintos niveles de subdesarrollo como México, Chile o Turquía y, más recientemente, algunos países de la Europa del Este. Por otro, entre los propios países avanzados existen diferencias notables en sus estructuras sociopolíticas y económicas. No puedo ocuparme aquí por razones de espacio de sus rasgos diferenciales. Solo abordaré tendencias generales comunes y ello hace que inevitablemente ninguna realidad socioeconómica específica pueda ser estudiada en profundidad.

ción actual (supuesto, claro está que ese es un objetivo socialmente deseable) de empobrecimiento, miserabilización y marginación de amplios segmentos de la población de los propios países ricos.

Mostraré brevemente, en primer lugar, los rasgos generales del aumento de la desigualdad social global y en los países de la OCDE. A continuación, me ocuparé de la desigualdad salarial en estos últimos, de sus rasgos definitorios y de sus causas y consecuencias socioeconómicas y políticas. A la luz de todo ello exploraré, finalmente, las relaciones entre el aumento de la desigualdad salarial y el incremento de la desigualdad social de carácter general.

### 1. *Crecimiento de la desigualdad social global y en la OCDE*

Es obvio a estas alturas de implantación del programa político neoliberal que la desigualdad social (así como la vulnerabilidad de amplias mayorías sociales) han crecido de modo intenso en el mundo. Señala D. Harvey al respecto que

un hecho persistente dentro de esta compleja historia de la neoliberalización ha sido la tendencia universal a aumentar la desigualdad social y a dejar expuestos a los segmentos menos afortunados de la sociedad –ya sea en Indonesia, en México o Gran Bretaña- a los fríos vientos de la austeridad y al desapacible destino de una progresiva marginalización... La increíble concentración de poder y riqueza actualmente existente en los peldaños más altos del capitalismo no se había visto desde la década de 1920<sup>5</sup>.

El aumento de la desigualdad mundial queda reflejado de modo muy claro en las constataciones recogidas en el *Informe sobre Desarrollo Humano* de 1997 y en el de 2010, elaborados por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). En el de 1997 se afirma lo siguiente:

El porcentaje del 20% más pobre de la población mundial en el ingreso mundial asciende a un magro 1,1%, inferior al 1,4% que tenía en 1991 y al 2,3% que tenía en 1960. Sigue reduciéndose. Y la relación entre la participación que corresponde al ingreso del 20% superior con la del 20% más pobre aumentó de 30 a 1 en 1960 a 61 a 1 en 1991 y a un sorprendente 78 a 1 en 1994<sup>6</sup>.

En el *Informe* de 2010, ahora considerando países y no la población mundial independientemente de su ciudadanía, se reafirman los hechos y tendencias señalados en el de 1997:

La disparidad de ingresos entre los países se ha profundizado considerablemente. Entre 1970 y 2010 el ingreso per cápita aumenta a una tasa promedio anual del 2,3% en los países desarrollados, mientras que en los países en desa-

<sup>5</sup> Harvey (2007), p. 130.

<sup>6</sup> PNUD (1997), p. 10.

rollo dicha tasa fue del 1,65%. En 1970, el ingreso promedio de un país ubicado en el 25% superior de la distribución mundial era 23 veces mayor que aquel de un país situado en el 25% inferior. En 2010, esta brecha había aumentado hasta casi 29 veces...

Es grave constatar que en medio de la enorme prosperidad material que hoy exhiben las naciones desarrolladas, el ingreso real de la población de 13 países ubicados en el 25% inferior del ingreso mundial sea menor que en 1970<sup>7</sup>.

Las políticas neoliberales han favorecido de forma evidente a los países de la Tríada (Norteamérica, Europa occidental y Japón), por lo menos hasta los años iniciales del siglo XXI; y, sobre todo, a sus elites dominantes. Conclusiones semejantes presentan multitud de investigaciones realizadas sobre esta cuestión, de tal forma que algunos autores afirman que estamos en el momento de mayor desigualdad mundial en la historia del capitalismo<sup>8</sup> (y esto tanto desde el punto de vista de la desigualdad entre individuos como entre países).

La remercantilización, privatización, re-regulación<sup>9</sup> de la actividad económica y la redistribución del poder político en favor del capital han conducido al estancamiento o retroceso en el nivel de riqueza medido por el PIB per cápita de los «países en desarrollo» (con una fuerte concentración, en todo caso, en sus oligarquías locales) y a la canalización de buena parte de esta hacia los países centrales y hacia sus cada vez más reducidas elites. Esto se ha reconocido desde el propio Banco Mundial –uno de los artífices fundamentales de la implantación de estas políticas en los países empobrecidos– en los análisis de algunos de sus economistas. Es el caso de W. Easterley, que señala que si entre 1960 y 1979 la media del crecimiento per cápita de los «países en desarrollo» fue del 2,5%, entre 1980 y 1998, por el contrario, fue del 0,0%. Esto le lleva a caracterizar este último periodo para esos países como las «décadas perdidas»<sup>10</sup>. Este hecho ya parece también irrefutable para algunos investigadores del gran arquitecto internacional de

<sup>7</sup> PNUD (2010), pp. 45-46.

<sup>8</sup> Véanse Milanovic (2009), Baten, Foldvari, Van Leewen y Van Zanden (2009), Rasler y Thompson (2009).

<sup>9</sup> Utilizo el concepto de remercantilización en tanto que uno de los objetivos de las políticas neoliberales desde su conversión en dominantes en los años ochenta del siglo XX y hasta el momento presente ha sido el de tratar de revertir la desmercantilización parcial de la actividad económica y de las relaciones sociales que caracteriza el desarrollo del Estado de Bienestar. A su vez, considero preferible el término re-regulación al más habitual de *desregulación* porque asumo que la actividad económica, como otras actividades sociales, siempre está sometida a algún tipo de regulación. La cuestión es entonces qué tipo de regulación, con qué objetivos, mediante qué instrumentos y a quién beneficia. En términos generales, lo que ha ocurrido en el periodo neoliberal es el establecimiento de una nueva regulación de la actividad económica que –aunque sus características concretas varíen en los distintos países– persigue la recuperación de las tasas de ganancia del capital defendiendo la capacidad de los mercados de «auto-regularse» y reorientando la intervención del Estado no tanto en apoyo de la demanda (de los ciudadanos y trabajadores) cuanto de la oferta (las empresas y el capital). Quiere decir esto, en fin, que frente a la idea tan extendida de la «retirada» del Estado, este sigue jugando un papel de enorme importancia en el ordenamiento económico y social.

<sup>10</sup> Easterley (2001). En igual sentido véase Stiglitz (2003).

estas políticas, el Fondo Monetario Internacional<sup>11</sup>. Estos empiezan a plantearse incluso si tal nivel de desigualdad causado por los procesos de «liberalización económica» no es solo injusto, sino si además supone un obstáculo para el propio crecimiento económico y la generación de riqueza. Esto es, lo que ya se cuestiona el propio FMI es si tales niveles de desigualdad no son ineficientes incluso en términos estrictamente económicos.

Existe también un amplio consenso en los informes de las organizaciones internacionales y entre los propios especialistas<sup>12</sup> en que, tras décadas de contención en el ascenso de la desigualdad en los países ricos –y en algún caso incluso en la reducción de sus niveles–, esta empieza de nuevo a incrementarse con diferente grado de intensidad a partir de principios de la década de los ochenta del siglo xx. Aunque todavía no se dispone de datos lo suficientemente contrastados, este fenómeno puede haberse intensificado de forma notable a partir de la última crisis financiera iniciada en 2007.

### 1.1. La polarización y la concentración de la riqueza en la OCDE

En el Informe de la OCDE del año 2011 –*Society at a Glance 2011*<sup>13</sup>– con datos que cubren hasta finales de la década de 2000 se constata que la desigualdad ha crecido desde el año 1980. En general este incremento ha estado caracterizado por tres dinámicas: aumento en la desigualdad de los ingresos derivados del trabajo, aumento de la desigualdad derivada del incremento de los ingresos del capital y, finalmente, aumento de la desigualdad en la porción de la Renta Nacional apropiada por el trabajo y por el capital.

Los países en que se incrementó con más fuerza fueron la República Checa, Finlandia, Nueva Zelanda y Suecia, que por lo general partían de bajos niveles de desigualdad (excepción hecha del caso de Nueva Zelanda) y que pese a todo siguen encontrándose entre los menos desiguales de la OCDE. La República Checa, Suecia y Finlandia tenían a finales de esa primera década del siglo xxi un Coeficiente de Gini de 0,26. Nueva Zelanda por su parte presentaba uno de 0,33, por encima de la media de la OCDE, que era de 0,31. La desigualdad decreció en países como Grecia (-0,8%), Irlanda (-0,7%), España y Chile (-0,5%). No obstante, las políticas de «consolidación fiscal» –como puede apreciarse la capacidad del neoliberalismo para el eufemismo es muy notable– puestas en práctica en los últimos años han vuelto a aumentar la desigualdad social en los países europeos más duramente sometidos a la disciplina neoliberal: según los últimos datos disponibles de Eurostat, el Coeficiente de Gini en España ha ascendido en 2011 al 0,34, el de Irlanda al 0,33 (dato de 2010) y el de Letonia (el más alto de la Unión Europea) al 0,35<sup>14</sup>. Estos datos son significativos por cuanto

<sup>11</sup> Véanse los siguientes artículos publicados en la revista del Fondo *Finance & Development*: Ramchara (2010), Berg y Ostry (2011), Milanovic (2011).

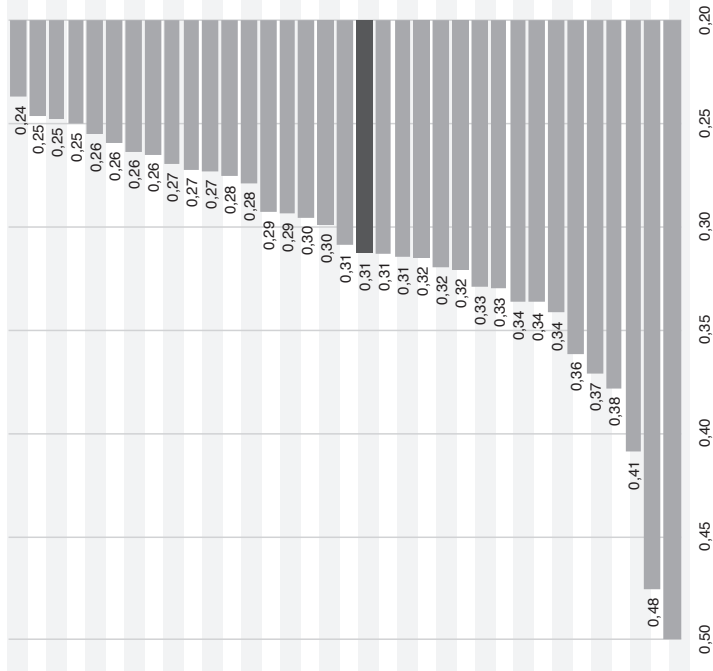
<sup>12</sup> Véanse, por ejemplo, UNCTAD (2012), Atkinson y Brandolini (2003) y Smeeding (2008).

<sup>13</sup> OECD (2011), pp. 65-67.

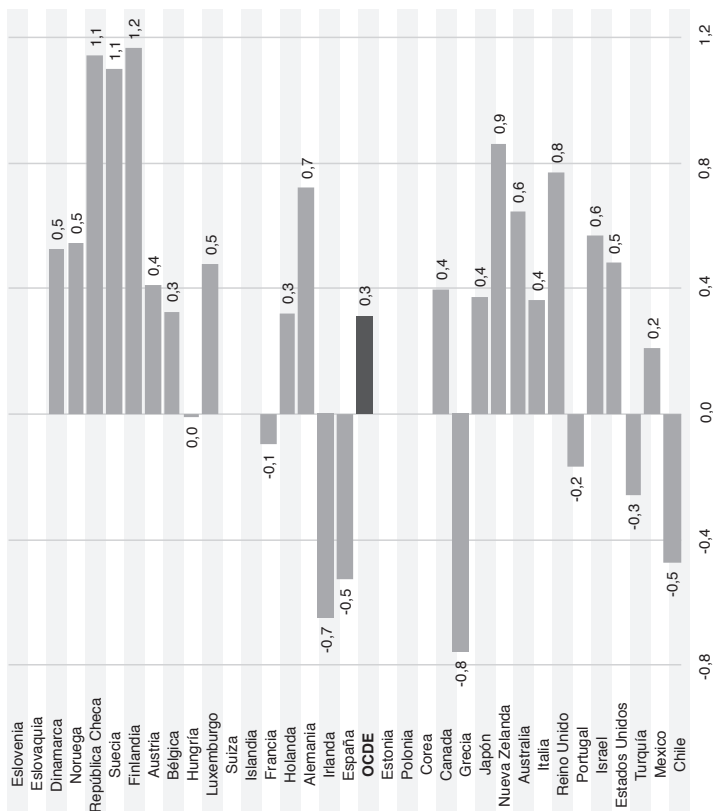
<sup>14</sup> EUROSTAT (2012). Los datos de Eurostat de principios de los 2000 (esto es, antes de la crisis) dan valores del Coeficiente de Gini similares a los de la OCDE para estos países.

## Desigualdad de ingresos en la OCDE

Panel A. Coeficiente de Gini, finales de los 2000



Panel B. Media anual de crecimiento del coeficiente de Gini entre mitad de los 80 y finales de los 2000



Fuente: Society at a Glance: OECD Social Indicator.

que países como Grecia, Portugal y España antes de las medidas impuestas por el FMI, la Comisión europea, el BCE y sus respectivos gobiernos, mostraban un Coeficiente de Gini alrededor de la media de la OCDE (Gini 0,31).

Chile (Gini 0,50) sigue estando por encima de ella y continúa siendo el de mayor desigualdad de tal organismo. En todo caso, siguen siendo los integrantes más periféricos de la OCDE los que presentan un mayor grado de desigualdad (Chile, México y Turquía, por este orden) seguidos por el país más rico del mundo: Estados Unidos (Gini 0,38).

Cabe destacar de este último informe de la OCDE el intenso crecimiento de la desigualdad en las sociedades anglosajonas: Estados Unidos (0,5%), Reino Unido (0,8%), Nueva Zelanda (0,9%) y Australia (0,6%). Este hecho lleva a afirmar a R. Wade, para los casos de los Estados Unidos y del Reino Unido, que «Al margen de las causas, el hecho es que ahora ha regresado al mismo nivel de desigualdad de ingresos que en las décadas anteriores a 1929, la era de los «barones ladrones» y el Gran Gatsby. La distribución de ingresos en el Reino Unido aumentó la desigualdad más rápidamente aún que en Estados Unidos durante los ochenta y ahora es el más desigual de los países europeos»<sup>15</sup>. Una característica general del aumento de la desigualdad en estas últimas décadas ha sido la de la extraordinaria concentración de la riqueza en un segmento de la población cada vez más reducido.

El caso de los Estados Unidos es tal vez el más significativo y representa un magnífico ejemplo de cómo puede haber crecimiento económico al mismo tiempo que incremento de la desigualdad. La *economía del derrame* neoliberal está en la base de este hecho. Según el *Economic Policy Institute*, entre 1997 y 2007 el top del 10% superior en la distribución ha acaparado el 63,6% de los ingresos antes de impuestos y el top del 1% nada menos que el 38,7%; en el lado opuesto, el 90% inferior se reparte menos que el 1% superior: el 36,4% de los ingresos totales. La distribución después de impuestos apenas altera esta situación<sup>16</sup>. Este hecho tiene su fundamento en una estructura económica y social, en una praxis política y en una cultura de larga data en este país que el neoliberalismo ha intensificado hasta niveles sin precedentes: «el ganador se lo lleva todo». Y no hay que ignorar que este es un fenómeno que está sustentado no solo en la mayor habilidad, eficiencia, visión, creatividad, capacidad para mejorar el bienestar general, etc. de los ganadores, sino también, y cada vez más desde la puesta en práctica del programa neoliberal, en su mayor poder económico y político, su capacidad para las actividades de carácter especulativo y en su falta de escrúpulos. De hecho, «las fuentes tradicionales de las grandes fortunas en USA –agricultura, minería, construcción, manufacturas, transporte, comunicaciones, comercio– han disminuido su importancia y han sido suplantadas por el sector financiero y los servicios profesionales»<sup>17</sup>. Esto es, los ganadores son en su mayor parte individuos blancos adultos, grandes beneficiados de las drásticas reducciones de los impuestos al capital y a las rentas elevadas, situados en posiciones de elevado poder en las dominantes activida-

<sup>15</sup> Wade (2004), p. 12.

<sup>16</sup> Véase ECONOMIC POLICY INSTITUTE (2010). Una excelente síntesis de la evolución de la desigualdad en Estados Unidos en las tres últimas décadas puede encontrarse en Koechlin (2012).

<sup>17</sup> Wolff (2000), p.110.

des de carácter financiero. En general han cimentado sus fortunas sobre la especulación, en su dominio de los consejos de administración de las empresas y en sus conexiones con los gobiernos federal y estatales y con los legisladores: financiación de campañas electorales, «puerta giratoria», etcétera<sup>18</sup>.

Aunque la afirmación de los integrantes del movimiento *Occupy Wall Street* relativa a que representan al 99% de los estadounidenses es obviamente exagerada (no es razonable pensar que el 10% superior que se apropia de casi la mitad de la riqueza generada por el país se sienta representado por ese movimiento) si es cierto que capta lo esencial de la situación. Un patrón similar de concentración de la riqueza se ha producido en la mayoría de los países anglosajones<sup>19</sup>.

También se ha experimentado un incremento de la concentración de la riqueza en los *tops* del 10% y del 1% en los países ricos de la Europa continental, pero de un modo más moderado y diverso (al menos hasta el año 2007) que en el grupo que acabo de señalar<sup>20</sup>. Las razones de fondo de este hecho podrían estar tanto en la preponderancia que en uno y otro conjunto de economías ha tenido el capital financiero, la mayor o menor facilidad para sus movimientos puramente especulativos, el grado de «desindustrialización» a que han sido sometidos, el alcance del debilitamiento de las organizaciones de los trabajadores, la intensidad de los recortes fiscales al capital y a las rentas elevadas (junto a las posibilidades de desgravación y evasión fiscal) y la profundidad en la reestructuración de sus Estados de Bienestar. Estos fenómenos llevan a R. Doré, por ejemplo, a distinguir dos tipos de capitalismo —«capitalismo bursátil» y «capitalismo de bienestar»<sup>21</sup>—, ejemplificado el primero de ellos en los países anglosajones y el segundo en Japón y Alemania. Ayuda también a explicar estas diferencias lo que J. Peck denomina «variedades de neoliberalismo»<sup>22</sup>: las políticas neoliberales se introducen en contextos sociales e institucionales concretos que han ido configurándose a lo largo del tiempo mediante las prácticas políticas resultantes de los acuerdos y desacuerdos de los actores sociales. Esto hace que el catálogo de políticas de orientación neoliberal no pueda aplicarse de la misma forma y con la misma intensidad en todas las realidades sociales específicas e implica que no tenga exactamente las mismas consecuencias en todos los lugares.

Finalmente, desde 1980, en términos de la distribución funcional de la renta la participación de los salarios en el total del PIB ha experimentado un declive muy significativo, y esto tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. Al respecto señala el último informe de la UNCTAD, en relación con los países ricos, lo siguiente: «En los países desarrollados, la participación de los ingresos laborales declinó, cayendo un 5% o más entre 1980 y 2006 —justo antes de la crisis financiera global— en Australia, Bélgica, Finlan-

<sup>18</sup> Véase Wolin (2008).

<sup>19</sup> Véase Atkinson, Piketty y Saez (2009).

<sup>20</sup> Véanse Piketty y Saez (2006), Roine, Vlachos y Waldenstrom (2009), Aalvarado y Saez (2009), Bach, Corneo y Steiner (2009).

<sup>21</sup> Doré (2000). Es obvio que R. Doré en su análisis idealiza el capitalismo de Alemania y Japón, pero también es cierto que mantienen rasgos diferenciales notables si se los compara con los anglosajones. Véase también sobre estas «variedades de capitalismo» Rueda y Pontusson (2000).

<sup>22</sup> Véase Peck (2004).



dia, Francia, Holanda, Noruega, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos; en diez puntos o más en Austria, Alemania, Irlanda, Nueva Zelanda y Portugal»<sup>23</sup>.

## 2. El aumento de la desigualdad salarial

Un fenómeno esencial para comprender adecuadamente estos indicadores de polarización y concentración de la riqueza y un elemento imprescindible para dar cuenta del incremento de la desigualdad en los países ricos es el aumento de la desigualdad salarial, llamada con frecuencia de modo eufemístico «dispersión salarial». Este no es realmente un fenómeno nuevo. La desigualdad salarial en el interior de las clases trabajadoras es una característica definitoria del régimen salarial: la desigualdad de ingresos es necesaria en el capitalismo para producir y reproducir la variedad de fuerza de trabajo imprescindible en las distintas actividades económicas y, también, para producir y reproducir la propia segmentación y jerarquización de los asalariados. Lo novedoso es la intensidad y el alcance que ha tomado el fenómeno con el neoliberalismo.

Este es un hecho de amplio reconocimiento<sup>24</sup>. A. Blinder, refiriéndose a Estados Unidos, país que podemos considerar el ejemplo más acabado en el aumento de la desigualdad salarial de entre los miembros de la OCDE, afirma taxativamente lo siguiente: «Si usted quiere comprender la desigualdad de ingresos en los 80, debe comenzar por el ascenso en la desigualdad salarial»<sup>25</sup>. De este modo, este autor señala lo que venía ocurriendo en el interior de las clases trabajadoras como un factor clave en el proceso de concentración de la riqueza en los *tops* superiores de la distribución de la renta.

En el periodo que va entre 1979 y 1994 en todos los países ricos (exceptuando a Alemania), se incrementó la desigualdad salarial, siendo el Reino Unido y los Estados Unidos aquellos en los que más lo hizo<sup>26</sup>; este dato es, a su vez, muy relevante para poder entender por qué en las sociedades anglosajonas se ha producido una más intensa polarización en la distribución de la riqueza. Desde 1998 hasta el momento presente este fenómeno no ha dejado de crecer, incluyendo ya también a Alemania. El caso de este último país es relevante. Su «variedad de capitalismo» le había mantenido relativamente alejado de la ola neoliberal. Esto empieza a cambiar a finales de los noventa y, sobre todo, a principios de los 2000 cuando se formula el llamado Programa Hartz IV que está en la base de la aprobación de la *Agenda 2010* (2003) adelantada por el gobierno del canciller G. Schroeder. Esta, en su esencia, ha consistido en un programa de recortes de derechos sociales y laborales que ha tenido como consecuencias, entre otras, precisamente un notable aumento de la desigualdad salarial y el crecimiento del empleo de bajos salarios.

<sup>23</sup> UNCTAD (2012), p. 52.

<sup>24</sup> La Organización Internacional del Trabajo (OIT) lo ha venido documentando en sucesivos informes. Véase por ejemplo OIT (2010). Respecto a cómo y en qué medida las políticas del *Consenso de Washington* han influido en ello, puede verse Angeles-Castro (2006).

<sup>25</sup> Blinder (1993).

<sup>26</sup> Véanse los informes de la OCDE (*Employment Outlook*) de 1993, 1996 y 2011.

Tabla 1. Dispersión salarial, brecha salarial de género e incidencia de bajos salarios (1999-2009)

	<i>Ratio de</i>						<i>Brecha salarial de género (%)</i>		<i>Incidencia de bajos salarios (%)</i>	
	<i>9.º a 1.º decil de ingresos</i>		<i>9.º a 5.º decil de ingresos</i>		<i>5.º a 1.º decil de ingresos</i>		<i>1999</i>	<i>2009</i>	<i>1999</i>	<i>2009</i>
	<i>1999</i>	<i>2009</i>	<i>1999</i>	<i>2009</i>	<i>1999</i>	<i>2009</i>				
Australia	3.00	3.33	1.84	2.00	1.63	1.67	14	16	14.3	14.4
Austria	...	3.36	...	1.94	...	1.73	23	19	...	16.0
Bélgica	2.39	2.25	1.70	1.66	1.41	1.36	15	9	...	4.0
Canadá	3.63	3.68	1.81	1.90	2.00	1.94	24	20	23.1	20.5
Republica Checa	2.86	3.19	1.72	1.84	1.66	1.74	22	18	15.1	17.1
Dinamarca	2.49	2.73	1.70	1.71	1.46	1.60	15	12	8.0	13.6
Finlandia	2.36	2.59	1.69	1.76	1.40	1.47	22	20	...	8.5
Francia	3.10	2.84	1.94	2.01	1.59	1.41	9	13	...	...
Alemania	3.22	3.67	1.83	1.82	1.76	2.02	23	22	20.0	20.2
Grecia	...	3.24	...	2.04	...	1.59	...	10	..	13.5
Hungría	4.38	4.28	2.22	2.43	1.97	1.76	15	4	22.7	21.8
Islandia	...	3.21	...	1.80	...	1.78	...	13	...	16.8

Irlanda	3.27	3.94	1.92	2.12	1.70	1.86	20	10	17.8	20.2
Israel <sup>d</sup>	...	5.19	...	2.69	...	1.93	...	20	...	23.1
Italia	2.50	2.27	1.60	1.56	1.56	1.45	8	12	10.4	8.0
Japón	2.97	2.99	1.84	1.85	1.62	1.62	35	28	14.6	14.7
Corea <sup>e</sup>	3.83	4.69	1.97	2.25	1.94	2.09	41	39	23.4	25.7
Holanda	2.89	2.91	1.74	1.76	1.66	1.65	22	17	14.8	...
Nueva Zelanda	2.68	2.83	1.70	1.83	1.58	1.55	8	8	12.3	12.5
Noruega	1.95	2.29	1.41	1.47	1.38	1.55	10	9	10.4	8.0
Polonia	...	3.64	...	2.11	...	1.73	...	10	...	21.1
Portugal	...	4.26	...	2.74	...	1.55	...	16	...	14.2
España	...	3.28	...	1.98	...	1.66	...	12	...	15.7
Suecia	2.24	2.28	1.64	1.68	1.36	1.36	17	15	...	...
Suiza	2.53	2.69	1.70	1.83	1.49	1.47	22	20	...	...
Reino Unido <sup>e</sup>	3.44	3.59	1.90	1.99	1.81	1.81	25	20	20.1	20.6
Estados Unidos	4.50	4.98	2.21	2.36	2.04	2.11	23	20	24.5	24.8
OCDE <sup>f</sup>	3.01	3.34	1.80	1.97	1.65	1.68	20	16	16.8	16.3

Fuente: Statistical Annex. OECD, *Employment Outlook* 2011.

Para el conjunto de la OCDE, en 1999, el decil superior de los asalariados obtenía unos ingresos 3,01 veces más elevados que el inferior; en 2009, la diferencia era de 3,34 veces. Si tomamos algunos países de entre los más ricos situados en uno y otro extremo de la desigualdad salarial se puede constatar que Estados Unidos (4,5 en 1999 y 4,98 en 2009) y Reino Unido (3,44 en 1999 y 3,59 en 2009) son los de mayor desigualdad y además en los que más se ha incrementado. Por el contrario, Suecia (2,24 en 1999 y 2,28 en 2009), Bélgica (2,39 en 1998 y 2,25 en 2009) y Finlandia (2,36 en 1999 y 2,59 en 2009) son los de menor desigualdad salarial y además los países en que menos se ha incrementado. Alemania, que se había mantenido entre los ochenta y la segunda mitad de los noventa por debajo de las tres veces de diferencia, comienza a incrementarla desde 3,07 en 1998 hasta 3,67 en 2009.

Las causas de este aumento de la desigualdad salarial en el interior de las clases trabajadoras son diversas y en general relacionadas con la aplicación del programa neoliberal y su grado de intensidad. El marco general que debemos destacar es el de una reestructuración de los Estados de Bienestar (estos son muy diversos en el grado de reconocimiento y satisfacción de los «derechos sociales de ciudadanía»: p.e. hay diferencias muy sustanciales entre Suecia y Estados Unidos y ambos son considerados como Estados de Bienestar) en la dirección de recorte de derechos sociales y laborales y de una reprivatización/remercantilización de la actividad económica y de la protección social. En este sentido, aquellos países con Estados de Bienestar más avanzados, con servicios públicos y transferencias sociales más amplios y con derechos laborales más extensos y consolidados han experimentado incrementos de la desigualdad salarial más moderados. Es el caso de los países nórdicos.

En un plano más concreto, los factores clave han sido el aumento del desempleo y la precarización del empleo, el debilitamiento de los sindicatos y el retroceso en la estructura y nivel de los sistemas de negociación colectiva. En lo que sigue me ocuparé de estas cuestiones.

## 2.1. Aumento del desempleo, del trabajo a tiempo parcial y del empleo precario

El crecimiento de las tasas medias de desempleo es un fenómeno característico de las últimas décadas. Es cierto que en unos países ha tenido una mayor intensidad que en otros y que habido fases de descenso, pero ello no altera el panorama general<sup>27</sup>. Así, se ha pasado de una tasa media global

<sup>27</sup> Véanse los informes de la OCDE (*Employment Outlook*) de 1989, 1996 y 2010. Debo insistir aquí, para poder comprender cabalmente las diferencias en las tasas medias entre los distintos países, en las singularidades de cada uno de ellos y en las ya señaladas «variedades de capitalismo» y «variedades de neoliberalismo». No obstante, la tendencia general, que es lo que aquí quiero resaltar, es la del aumento de las tasas de desempleo, aunque el ritmo, alcance y momentos concretos en cada uno de los países pueda variar. En ciclos concretos de auge económico, como es el caso de España cuando comienza a inflarse la burbuja inmobiliaria a finales de los años noventa del siglo xx y hasta que pincha en 2008, el desempleo puede decrecer de modo considerable para luego ascender de forma muy aguda. Esto pone de manifiesto una

de desempleo en la OCDE entre los años 1945-75 que rondaba entre el 3-4% de la población activa, a una del 7,6% en el periodo 1979-86, del 7,2% en 1996, del 8,2% en el año 2009 y, según el último informe de este organismo<sup>28</sup>, se mantendrá en el 8,0% en 2012.

En los extremos se sitúan Japón y Austria, por un lado, con unas tasas del 2,4% y del 3% respectivamente en el periodo 1979-86, del 3,4% y del 4,3% en 1996, del 5,1% y del 4,8 en 2009 y del 4,4% tanto en Japón como en Austria en 2012. Por el otro, países como España, Finlandia e Irlanda presentaban tasas del 16,5%, 8,7% y 12,5% en 1979-86, respectivamente, el 17,9%, el 14,6% y el 11,7% en 1996 y el 18,0%, el 8,2% y el 11,9% en 2009. La previsión para el año 2012 es que los países con una tasa más elevada sean España con el 25% (en realidad, ha alcanzado el 26,02%), Grecia con el 23% (datos recientes indican que ya ha sobrepasado a España) e Irlanda con el 14.8%.

Una elevación tan sustancial de las tasas de desempleo tiene que ver, claro está, con la crisis económica de los años setenta y la «montaña rusa» de auge y recesión que ha caracterizado estas últimas décadas. No obstante, su duración e intensificación deben explicarse por las soluciones dadas a dicha crisis y las políticas públicas y privadas puestas en marcha desde entonces. Esto es, con las medidas de control de los déficit y la deuda pública y de recortes del gasto social a ellas asociadas, con la re-regulación económica a favor de la empresa y del capital, con la remercantilización de la actividad económica, con la alta movilidad del capital y la financiarización de la economía y con la «liberalización» del mercado de trabajo y el disciplinamiento de los trabajadores y de sus organizaciones. La elevación de las tasas de desempleo, más allá de la retórica de la lucha contra el desempleo como prioridad política, fue entendida desde la perspectiva neoliberal dominante como un mecanismo útil para la superación de la crisis: rebajaba las pretensiones de los trabajadores y contenía la inflación, que pasó a ser la principal preocupación en materia de política económica. En cierta forma, se utilizó la «crisis del empleo» como solución a la crisis económica. En palabra de G. Duménil y D. Lévy, «La ola de desocupación de los años setenta y ochenta no se debió a ninguna fatalidad histórica. La dificultad no era principalmente de tipo técnico sino *político*. El desempleo golpeó nuestras economías en las proporciones y con la duración que conocemos porque los objetivos políticos proclamados no eran verdaderamente la lucha contra el desempleo, contrariamente a lo que se decía en todas las declaraciones»<sup>29</sup>.

Es evidente que el desempleo ejerce un enorme efecto disciplinador sobre la fuerza de trabajo y más aún cuando se reduce el alcance del seguro

---

de las características del neoliberalismo: el carácter marcadamente especulativo que imprime a la actividad económica. Desde los inicios del periodo neoliberal (principios de los años ochenta del siglo xx) se ha asistido a la recurrencia de burbujas especulativas (financieras, tecnológicas, inmobiliarias, alimentarias, de las materias primas, etc.), con epicentro en distintos lugares del capitalismo global, que han ido explotando una tras otra. Véase R. Brenner (2009).

<sup>28</sup> OECD (2012).

<sup>29</sup> Duménil y Lévy (2007), p. 81.

de desempleo y se endurecen las condiciones de acceso al mismo, tal y como se ha hecho de forma generalizada. Elevadas tasas de paro significan un amplio «ejército de reserva» del que el empresariado puede echar mano para degradar las condiciones de empleo y salario de los ocupados, para justificar la exigencia a los gobiernos de «reformas del mercado de trabajo» (que siempre son para reducir derechos y protecciones a los trabajadores) y para conseguir que los sindicatos, y la ciudadanía en general, las asuman como inevitables y acepten todo ello sin excesiva resistencia (justo a lo que estamos asistiendo de nuevo en estos últimos años). Los trabajadores ven objetivamente en riesgo su puesto de trabajo y las condiciones de este, por lo que su actitud se vuelve en general más conservadora. Por esta razón, su preocupación principal pasa a ser la salvación de su puesto de trabajo, aunque para ello haya que aceptar peores condiciones o deban posponer *sine die* las expectativas de mejoras de aquel. La actividad de los sindicatos encuentra más dificultades para su desarrollo, se vuelve en su esencia más defensiva y más proclive a asegurar el empleo existente, que a mejorar este o a defender, al margen de la retórica al uso, la creación de más empleo y de más calidad.

Por otro lado, el elevado desempleo hace posible presentar como inevitables las reformas laborales, naturalizando lo que no son otras cosas que opciones políticas. Puede considerarse que el elevado desempleo ha sido una precondition necesaria para la puesta en práctica de buena parte de las transformaciones en el mundo del trabajo (entre ellas la del aumento de la desigualdad salarial) realizadas en las últimas décadas y de las que se avizoran para los próximos años. No obstante, no puede ignorarse la importancia que ha tenido el dominio académico y mediático de los dogmas neoliberales y la relevancia que ello ha tenido para convertir en «sentido común científico», «sentido común sindical» y «sentido común ciudadano» la lógica de los «mercados» y de la competitividad individual, empresarial y nacional.

Las altas tasas de desempleo han facilitado también e hicieron que se pudiera presentar como necesario el crecimiento del trabajo a tiempo parcial, defendido tanto como una medida de flexibilidad imprescindible para que las empresas pudieran ajustar el número de horas contratadas a sus necesidades, cuanto como un mecanismo de «reparto del trabajo». También su defensa se ha apoyado en la argumentación acerca de su carácter facilitador de la satisfacción del deseo de muchas personas, particularmente las mujeres, de insertarse en el mercado de trabajo pero que no quieren o no pueden hacerlo a tiempo completo.

La OCDE considera trabajo a tiempo parcial a toda jornada inferior a 30 horas semanales, cabiendo entonces múltiples posibilidades de dedicación parcial y, en consecuencia, de diferencias retributivas. El trabajo a tiempo parcial en la OCDE aumentó desde una media del 11,3% en 1994 a una del 16,2 en 2009<sup>30</sup>. Debe resaltarse que, de esos porcentajes, el 71,0% correspondió a las mujeres en 1994 y el 71,1% en el año 2009: el trabajo a tiempo parcial está pues altamente feminizado. Los países con mayor porcentaje de

---

<sup>30</sup> OECD (2010), pp. 287-288.

trabajo a tiempo parcial son Holanda (28,9% en 1994 y 36,7% en 2009), Suiza (23,2% en 1994 y 26,2% en 2009) y Reino Unido (22,4% en 1994 y 23,9% en 2009). Los que menos los de la Europa meridional: Grecia (7,8% en 1994 y 8,4% en 2009), España (6,4% en 1994 y 11,9% en 2009) y Portugal (9,5% en 1994 y 9,6% en 2009).

También ha crecido sustancialmente en este periodo el empleo temporal y las modalidades de contratación que no conllevan una relación estable (y no infrecuentemente ni siquiera una relación formal como ocurre a partir del establecimiento de las Empresas de Empleo Temporal) entre trabajador y empresa. A ello hay que añadir que el despido se ha facilitado legalmente y abaratado económicamente. Esto es, el empleo precario se ha ido convirtiendo en la «norma social» de empleo, de modo particular en algunos países. Así<sup>31</sup>, en 1994, la media de empleo temporal del conjunto de la OCDE era del 10,3% y en el año 2009 era el 11,6%, siendo siempre superior en el caso de la mano de obra femenina: 11,1% en 1994 y el 12,4% en 2009. Con todo, las diferencias entre países son muy notables; destaca el caso español con una tasa de empleo temporal del 33,7% en 1994 y un 25,4% en 2009 (esta disminución se debe sin duda alguna a que la reducción del empleo de los últimos tres años se ha realizado en muy buena medida mediante el despido puro y simple de trabajadores con carácter temporal). En el otro extremo se encuentra el Reino Unido con un 6,5% en 1994 y un 5,7% en 2009. No obstante, no debe ignorarse que (y esto es de particular importancia para comprender adecuadamente los datos de este último país), debido a las sucesivas «reformas laborales» de las últimas décadas, las diferencias en la práctica entre empleo fijo y empleo temporal se han desdibujado de tal modo que tal clasificación empieza a perder significación. Es por ello que, más allá del carácter formal de los contratos, se puede afirmar que el empleo precario se ha ido convirtiendo en la «norma social» de empleo.

En suma, los elevados niveles de desempleo, el crecimiento del trabajo a tiempo parcial y la precarización del empleo han sido factores facilitadores del aumento de la desigualdad salarial. Han coadyuvado a la individualización y empresarización de las relaciones laborales, a la división entre empleados fijos y temporales, a tiempo parcial y a tiempo completo, hombres y mujeres, nacionales e inmigrantes, jóvenes y adultos, de plantilla o suministrados por una ETT, etc. Todas estas categorizaciones de los trabajadores y las trabajadoras sirven de soporte a las diferencias retributivas entre ellos.

## 2.2. Debilitamiento de los sindicatos

Uno de los grandes objetivos del programa político neoliberal, que en general ha sido aplicado tanto por los gobiernos liberal/conservadores como por los socialdemócratas (aunque con desigual grado de intensidad y entusiasmo) ha sido el de debilitar el «poder sindical» y ligar la suerte individual

<sup>31</sup> *Ibidem*, p. 289.

en el empleo y en el mercado de trabajo a las capacidades de cada cual. R. Jessop define este cambio como el relevo desde un «Estado Nacional de Bienestar Keynesiano» (ENBK) a un «Estado Competitivo Shumpeteriano» que conceptúa como un «Estado de trabajo»<sup>32</sup>. Es sabido que el sindicalismo es una de las «bestias negras» del neoliberalismo. Los sindicatos son considerados como «organizaciones monopólicas» que imposibilitan el libre mercado causando desempleo, inflación y un incremento disparatado de las expectativas de la mayoría de la población con relación a las prestaciones que los empresarios y los gobiernos deben satisfacer<sup>33</sup>. El objetivo de conseguir un «medio libre de sindicatos» (*union free environment*), formulado muy temprano por M. Thatcher, ha sido tenazmente perseguido (aunque nunca conseguido del todo) tanto por los organismos internacionales dominados por el capitalismo atlántico, como por los gobiernos nacionales (con más intensidad en los de carácter liberal/conservador) como, finalmente, por el empresariado. Las medidas de recortes de los derechos sindicales de los trabajadores y de la capacidad de representación y negociación de los sindicatos han sido recurrentes durante todo este espacio de tiempo, y las prácticas antisindicales de las empresas, de modo particular en el mundo anglosajón, han sido persistentes.

Por otra parte, los cambios en la organización del trabajo ligados a los sistemas de «producción flexible» que exigen la «flexibilidad de la fuerza de trabajo», la reubicación espacial, sectorial y social del capital<sup>34</sup> (que ha traído aparejada la relocalización de las inversiones –sobre todo las de carácter industrial– en otros espacios geográficos de la propia economía en cuestión, o en otros países, con mano de obra más barata y menos organizada y protegida colectivamente), el aumento de las tasas medias de desempleo, la concentración del empleo en el sector servicios, la incorporación masiva de las mujeres al mercado de trabajo (utilizando así una reserva de mano de obra que en general había estado confinada a la actividad en el interior del hogar) y los cambios normativos –la precarización del empleo– en la regulación del mercado de trabajo han debilitado a los sindicatos en el conjunto de los países ricos de la OCDE y han producido una notable remercantilización del trabajo, aunque de nuevo es necesario precisar que este debilitamiento se ha producido sobre todo en el mundo anglosajón. Por esta razón, tal y como señala A. Recio, «En la medida en que los sindicatos han constituido una de las instituciones sociales que más ha trabajado para la expansión igualitaria de los derechos sociales, un debilitamiento del poder sindical constituye un reforzamiento de las tendencias hacia la diferenciación y la desigualdad, así como la pérdida de un contrapeso esencial al poder del capital»<sup>35</sup>.

El descenso de la densidad sindical (la tasa de sindicación del conjunto de los trabajadores) empieza a producirse también en la década de los ochenta del siglo xx. En lo que aquí interesa, está ya muy acreditada la correlación entre la reducción de la densidad sindical y el aumento de la desigualdad

<sup>32</sup> Jessop (2008).

<sup>33</sup> Véase Brittan (1975), pp. 142 y ss.

<sup>34</sup> Véase Rodríguez Guerra (2009).

<sup>35</sup> Recio (2002), p. 86.



salarial. Los salarios no son una simple cuestión de oferta y demanda de trabajo en sus distintos niveles y características, sino también, y tal vez sobre todo, el resultado del conflicto entre empleadores y trabajadores y la capacidad que tenga cada cual de alcanzar sus objetivos. Es por ello que allí donde los trabajadores están más densa y ampliamente organizados es menor el crecimiento de los empleos de bajos salarios y de la desigualdad salarial<sup>36</sup>. En el conjunto de la OCDE, los sindicatos perdieron en los años ochenta del siglo xx alrededor de 5 millones de afiliados. El descenso en las tasas de afiliación fue generalizado, aunque los países en los que con mayor intensidad se produjo fueron los Estados Unidos, el Reino Unido y Francia. La media de sindicalización para el conjunto descendió desde el 34% de 1970 al 32% en 1980, al 27% en 1990 y al 21% en 2000<sup>37</sup>. Solo en tres la afiliación sindical siguió creciendo modestamente: Suecia, Finlandia e Islandia. El informe de la OCDE *Employment Outlook* de 1991 concluye lo siguiente: «En general, parece que los sindicatos en los países ya débilmente sindicalizados se debilitaron aun más, mientras que en los países al principio altamente sindicalizados aguantaron mejor contra la corriente. El resultado de todo ello es que no ha habido muchos cambios en la posición relativa de los países, con las excepciones de Austria y Holanda [que descendieron un 15'0% y un 6%, respectivamente]»<sup>38</sup>. En todo caso, el descenso más significativo es el de los Estados Unidos, que a finales de los ochenta tenía una tasa de sindicalización de alrededor del 16%, comparable a la existente antes del New Deal.

Esta tendencia iniciada en los años ochenta se mantiene hasta el momento presente para el conjunto de la OCDE. Según los datos más recientes de la European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (EUROFOUND) entre 2003 y 2008 la situación permaneció prácticamente inalterada (con un descenso global de la densidad sindical de un 0,4%)<sup>39</sup>.

### 2.3. Debilitamiento de la negociación colectiva

Finalmente, los cambios en las características y alcance de los sistemas de negociación colectiva han contribuido también de modo notable al aumento de la desigualdad salarial. Las políticas neoliberales respecto a esta cuestión han estado orientadas por el objetivo de la reducción del alcance de la negociación colectiva y su descentralización y empresarialización (en última instancia, su meta ideal es la individualización de las relaciones laborales). Aunque en el nivel de la negociación colectiva los cambios no han sido muy intensos, estos no han dejado de producirse en el conjunto de la

<sup>36</sup> Véanse Freeman (1980), Freeman (1991), Rueda y Pontusson (2000) y Western y Rosenfeld (2011).

<sup>37</sup> OECD (2004), *Statistical Annex*, p. 145.

<sup>38</sup> OECD (1991), p. 100.

<sup>39</sup> EUROFOUND (2009). Sobre la cuestión de la densidad sindical pueden verse también los muy relevantes siguientes trabajos: Waddington y Hoffman (1991), Western (1995) y Visser (2006).

OCDE. El hecho a resaltar es que desde los años setenta del siglo xx «ningún país se ha movido hacia una mayor centralización, mientras que un considerable número de ellos ha avanzado hacia una mayor descentralización»<sup>40</sup>. Destacan de modo muy evidente los países anglosajones: Nueva Zelanda, Australia, Reino Unido, Estados Unidos y Canadá. A ellos habría que añadir el caso de Japón que, por otra parte, ya tenía desde los años cincuenta un sistema de negociación colectiva altamente empresarializado.

El segundo elemento a reseñar es el del descenso en la cobertura de la negociación (el número de trabajadores cuyas condiciones de empleo y salario están amparadas por un convenio colectivo). En el plano global de la OCDE se ha producido una notable disminución desde los años ochenta en el número de trabajadores cubiertos: del 45% se ha pasado al 39%<sup>41</sup>. De nuevo, los países en los que más ha caído la cobertura son Nueva Zelanda y el Reino Unido, seguidos por Estados Unidos y Japón. Los que la tienen más elevada son Austria, Bélgica, Finlandia, Suecia y Francia (único país que ha experimentado un aumento muy sustancial desde el cambio legislativo de 1982 que promovía la negociación colectiva como un elemento central de las políticas keynesianas —el «experimento Mitterrand» que puso en marcha el gobierno socialista francés en los primeros momentos de su acceso al gobierno, y que a partir del primer año comenzó a revertir para aplicar políticas de corte neoliberal). Las tasas de cobertura de este conjunto de países rondan el 90% de los ocupados.

Estos cambios en el nivel y la cobertura de la negociación colectiva, así como en la densidad sindical son, como la propia OCDE reconoce, uno de los factores que explican el aumento de la desigualdad salarial entre los propios trabajadores: «Alta densidad sindical y de cobertura de la negociación colectiva, y la centralización /coordinación de las negociaciones salariales, tienden a ir de la mano de una más baja desigualdad salarial»<sup>42</sup>. Los países nórdicos, de muy alta densidad sindical y elevado nivel y cobertura de la negociación colectiva, son los que presentan una menor desigualdad. En los anglosajones ocurre lo contrario.

En términos generales, en suma, lo que se ha producido en los últimos treinta años (si bien con desigual intensidad en los distintos países) es una progresiva descolectivización de las condiciones de empleo y salario y de las redes de protección social asociadas al estatuto de trabajador. La dinámica dominante de las últimas décadas ha sido la de la reindividualización de las relaciones laborales y de los derechos sociales.

Todo esto, en fin, además de producir un aumento de la desigualdad salarial ha dado lugar también al cuasi estancamiento de los salarios reales desde los años ochenta y al crecimiento de los empleos de bajos salarios, cuestiones que tienen mucho que ver con el resurgimiento y la consolidación del fenómeno de los llamados «trabajadores pobres»<sup>43</sup>. Así por ejem-

<sup>40</sup> OECD (2004), p. 130.

<sup>41</sup> *Ibidem*, p. 130.

<sup>42</sup> *Ibidem*, p. 130. Véase también al respecto, Glassner y Bernaciak (2012).

<sup>43</sup> Véanse Klein y Rones (1989), Danziguer y Gottschalk (1986), Kim (1997), Strengemann-Kuhn (2002) y Cretzaz y Bonoli (2010).

plo, entre 1990 y 1995, los salarios reales crecieron de media un 1,2%; entre 1995 y 2000, un 1,9%; entre 2000 y 2005, un 0,7%; y, entre 2005 y 2008, un 0,1%. Esta es una de las razones, junto al aumento del desempleo, del alto endeudamiento de los hogares y de la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo. Es obvio que en esta última cuestión hay también otras razones: el derecho y el deseo de las mujeres de incorporarse a la esfera pública, de desarrollar su condición humana más allá de su condición de hijas, esposas o madres y de su independencia económica como precondition para poder formular planes autónomos de vida. Pero no lo es menos que este ha sido uno de los pocos mecanismos que han tenido las clases trabajadoras para mantener sus niveles de consumo y su estándar de vida. Ya un solo salario familiar (como ocurría en la generalidad de los casos entre los años cincuenta y setenta en los países ricos) no es suficiente para escapar a la pobreza. La actual crisis hipotecaria y financiera tiene bastante que ver con este hecho: muchas familias no han podido hacer frente al endeudamiento contraído en los últimos años.

Por otro lado, la incidencia de los trabajos de bajos salarios se mantiene alta en la mayoría de los países de la OCDE y de hecho ha venido aumentando desde los años ochenta del siglo xx<sup>44</sup>. Los países con más empleos de bajo salario a principios de los años 90 eran Estados Unidos (dato de 1994), con un 25% de su población ocupada en trabajos de este tipo; Canadá (dato de 1994), con un 23,7%; Reino Unido (dato de 1995), con un 21,2%; y Nueva Zelanda (dato de 1995), con un 16,9%. Los que menos eran Suecia, con un 5,2% (1993); Finlandia, con un 5,9%; y Bélgica con un 7,2%<sup>45</sup>. En 2009 (véase tabla 1) la situación apenas había cambiado: Estados Unidos 24,8%, Canadá 20,0%, Reino Unido 20,6%, Irlanda 20,0 y Nueva Zelanda 12,7%. La gran novedad es Alemania que ya en 1999 tenía una incidencia de este tipo de empleos del 20,0% y en 2009 había ascendido ligeramente hasta el 20,2. En el otro extremo, Bélgica ha reducido levemente su tasa hasta el 4,0% y Finlandia la ha incrementado hasta el 8,5%. Debe señalarse también que el predominio de las mujeres en este tipo de trabajos es realmente abrumador (salvo el caso de Australia) y que el *gap* salarial entre hombres y mujeres, aunque se ha reducido levemente en la última década, se mantiene: en 1999 las mujeres ganaban de media un 20% menos que los hombres y en 2009 ese porcentaje era del 16,3%. No obstante, no debe ignorarse que este moderado descenso se debe no tanto a avances de carácter igualitario cuanto a un empeoramiento de los niveles salariales de muchos varones debido a que la crisis ha afectado más a sectores económicos especialmente masculinizados (un ejemplo obvio es la construcción).

La elevada cantidad de trabajadores (en realidad, sobre todo trabajadoras) en empleos de bajos salarios es relevante para comprender el aumento de las tasas de pobreza en la OCDE y, a su vez, ayudar a explicar el fenómeno tan característico de la feminización de la pobreza.

<sup>44</sup> Una panorámica general de la evolución del empleo de bajos salarios puede encontrarse en los informes de la OIT.

<sup>45</sup> OECD (1996), pp. 70 y ss. y OECD (2010).

## Conclusión

La puesta en práctica de políticas de orientación neoliberal en las últimas décadas ha provocado un aumento tal de la desigualdad económica que ha retrotraído a algunas de las sociedades del capitalismo avanzado a niveles propios de la segunda mitad del siglo XIX. Este incremento se ha producido no solo en términos de la disparidad de ingresos entre los extremos de la estructura social (el 10 o el 20% inferior y superior de la distribución de ingresos) sino también en el seno de las propias clases trabajadoras. Este hecho, relativamente marginado en los análisis sobre la desigualdad, es, sin embargo, muy relevante. Por un lado, evidencia los efectos desigualitarios de las políticas neoliberales sobre la propia estructura de ingresos de las mayorías sociales que viven de un salario. Por otro, permite comprender sus consecuencias en términos de empobrecimiento y marginación social de crecientes segmentos de la población trabajadora. Finalmente, ayuda a esclarecer las causas de su fragmentación y heterogeneización y su repercusión sobre la cohesión y solidaridad entre los propios asalariados, sobre el debilitamiento de sus organizaciones colectivas y sobre su capacidad para formular, articular y hacer realidad alternativas a las políticas actuales. El debilitamiento general de las clases trabajadoras derivado de todo ello, es, a su vez, una de las causas del nivel de concentración de la riqueza en los *tops* del 10%, del 1% y del 0,1% de la población de estos países. Esto es, con toda seguridad, unas clases trabajadoras más cohesionadas, con organizaciones colectivas más fuertes y con alternativas socioeconómicas y políticas más sólidas y coherentes hubieran tenido una mayor capacidad para impedir los obscenos niveles de desigualdad social a los que se ha llegado. Buena muestra de ello es el hecho de que, si bien en todos los países del capitalismo avanzado la desigualdad social y la concentración de la riqueza han crecido, donde en menor medida lo han hecho ha sido en los países nórdicos en los que la fortaleza de las organizaciones de los trabajadores ha sido menos erosionada y la desigualdad salarial es más baja. Por el contrario, los países del ámbito anglosajón, que han experimentado un mayor debilitamiento de sus sindicatos y un más intenso crecimiento de la desigualdad salarial, son los que presentan más elevadas tasas de desigualdad social y de concentración de la riqueza.

## Bibliografía

- ALVARADO, F. y SAEZ, E. (2009): «Income and Wealth Concentration in Spain from a Historical and Fiscal Perspective», *Journal of the European Economic Association*, vol. 7 (5).
- ÁNGELES-CASTRO, G. (2006): *The Effects of Economic Liberalization on Income Distribution*, Washington, LAP Lambert Academic Publishing.
- ATKINSON, A. B., PIKETTY, T. y SAEZ, E. (2009), «Top Incomes in the Long Run of History», *NBER Working Paper*, n.º 15408.
- y A. BRANDOLINI (2003): «Income Inequality in OECD Countries: Data and Explanations», *CESinfo Economic Studies*, vol. 49 (4).

- BACH, S., CORNEO, G. y STEINER, V. (2009): «From Bottom to Top: The Entire Income Distribution in Germany», *Review of Income and Wealth*, vol. 55 (2).
- BATEN, J. FOLDVARI, P., VAN LEEUWEN y VAN ZANDEN J. L. (2009): «World Income Inequality, 1820-2000», disponible en [www.wehc2009.org/programme](http://www.wehc2009.org/programme).
- BERG, A. G. y OSTRY, J. D. (2011): «Equality and Efficiency. Is there a trade-off between the two or they go hand in hand?», *Finance & Development*, September.
- BLINDER, A. S. (2006): «Comment», en Papadimitriou, D.B. y Wolf, E.N. (eds.), *Poverty and Prosperity in the USA in the Late Twenty Century*, Basings-toke, MacMillan.
- BRITTAN, S. (1975): «The Economics Contradictions of Democracy», *British Journal of Political Science* 5, 1975.
- BRENNER, R. (2009): *La economía de la turbulencia global*, Madrid, Akal.
- CRETTEAZ, E. y G. BONOLI (2010): «Why Are Some Workers Poor? The Mechanism that Produce Working Poverty in a Comparative Perspective», *Working Paper of Reconciliation of Work and Welfare State in Europe*, REC-WP 12/2010.
- DANZIGUER, S. y P. GOTTSCHALK (1986): «Work, Poverty and the Working Poor: a multifaceted problem», *Monthly Labor Review*, septiembre.
- DORÉ, R. (2000), *Capitalismo bursátil: capitalismo de bienestar. Japón y Alemania versus los anglosajones*, Madrid, Akal.
- DUMENEIL, G. y LEVY, D. (2007): *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*, México, FCE.
- EASTERLEY, W. (2001): «The Lost Decades. Developing Countries's Stagnation in Spite of Policy Reform», *Journal of Economic Growth*, vol. 6 (2).
- ECONOMIC POLICY INSTITUTE (2010), *The State of Working America, 2010*, disponible en [www.stateofworkingamerica.org](http://www.stateofworkingamerica.org).
- EUROFOUND (2009): *Trade Union Membership 2003-2008*, disponible en [www.eurofound.europa.eu](http://www.eurofound.europa.eu).
- EUROSTAT (2012) : *Gini Coeficient (Source: SILC)*, disponible en <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>.
- FREEMAN, R. B. (1980): «Unionism and the Dispersion of Wages», *Industrial and Labor Relations* 34.
- (1991): «How Much Has De-Unionisation Contributed to the Rise in Male Earnings Inequality?», *NBER Working Paper*, n.º 3826.
- GLASSNER, V. y BERNACIAK, M. (2012): «Collective bargaining and diversity in wage development», en R. Jagodzinski (ed.), *Benchmarking Working Europe 2012*, Bruselas, ETUI-ETUC.
- HARVEY, D. (2007): *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid, Akal.
- JESSOP, B. (2008): *El futuro del Estado capitalista*, Madrid, La Catarata.
- KLEIN, B. V. y RONES, P. L. (1989): «A Profile of the Working Poor», *Monthly Labor Review*, octubre.
- KOECHLIN, T. (2012): «Los ricos se hacen más ricos: el neoliberalismo y la desigualdad galopante en Estados Unidos», *Revista de Economía Crítica* 14.
- MILANOVIC, B. (2006): *La era de las desigualdades. Dimensiones de la desigualdad internacional y global*, Madrid, Sistema.
- (2011): «Income Inequality has risen over past quarter-century instead of falling as expected», *Finance & Development*, septiembre.

- MILANOVIC, B. (2009): «Global Inequality and the Global Inequality Extraction Ratio», *Policy Research Working Paper*, WPS 5044, World Bank.
- OCDE (1991, 1993, 1996, 1998, 2004, 2010, 2011, 2012): *Employment Outlook*, OCDE, Ginebra.
- OECD (2011): *Society at a Glance 2011. OECD Social Indicators*, OECD Publishing.
- OIT (2010): *Informe mundial sobre salarios 2010/2011*, Santiago de Chile.
- PECK, J. (2004): «Geography and public policy: constructions of neoliberalism», *Progress in Human Geography* 28.
- PIKETTY, T. y SAEZ, E. (2006): «The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspectives», NBER Working Paper, n.º 11955.
- PNUD (1997, 2010): *Informe sobre el Desarrollo Humano*, Madrid, Mundi-Prensa.
- RAMCHARA, R. (2010): «La desigualdad es indefendible», *Finanzas & Desarrollo*, septiembre.
- RASLER, K. y THOMPSON, W. R. (2009): «Globalization and North-South Inequality, 1870-2000. A Factor of Convergence, Divergence or Both?», *Internacional Journal of Comparative Sociology*, vol. 50 (5-6).
- RECIO, A. (2002): «Empresa-red y relaciones laborales», en VV.AA., *El sindicalismo en una economía globalizada*, Valencia, Germania.
- REICH, H. R. (2006): *The Future of Success*, Nueva York, Alfred A. Knopf.
- RODRÍGUEZ GUERRA, J. (2009): «Reubicación espacial, sectorial y social del capital y movimiento obrero», *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo (RELET)*, n.º 21.
- ROINE, J., VLACHOS, J. y WALDENSTROM, D. (2009): «The Long-Run Determinants of Inequality: What Can we Learn from Top Income Data?», *Journal of Public Economics*, vol. 93 (7-8).
- RUEDA, A. D. y PONTUSSON, J. (2000): «Wage Inequality and Varieties of Capitalism», *World Politics*, vol. 52 (3).
- SMEEDING, T. M. (2008): «Income Inequality in Richer and OECD Countries», en W. Salverda, B. Nolan y T. M. Smeeding (eds.), *Handbook of Economic Inequality*, Oxford, Oxford University Press.
- STRENGEMANN-KUHN, W. (2002): «Working Poor in Europe. A Partial Basic Income for Working», Basic-Income European Network, 9<sup>th</sup> International Congress.
- THUROW, L. (1987): «A Surge of Inequality», *Scientific American*, vol. 256 (5).
- UNCTAD (2012): «Income Inequality: The Main Issues», en *Trade and Development Report, 2012*, Nueva York y Génova, Naciones Unidas.
- VISSER, J. (2006): «Union Membership Statistics in 24 Countries», *Monthly Labor Review*, January.
- WADDINGTON, J. y HOFFMAN, R. (1991): *Trade Union in Europe: Facing Challenges and Searching Solution*, Bruselas, ETUI.
- WADE, R. (2004): «Is Globalization Reducing Poverty and Inequality?», *World Development*, vol. XX, n.º X.
- WESTERN, B. (1995): «A comparative Study of Working Class Disorganization: Union Decline in Eighteen Advanced Capitalist Countries», *American Sociological Review*, n.º 60(2).

- y ROSENFELD, J. (2011), «Unions, Norms and the Rise in U.S. Wage Inequality», *American Sociological Review*, vol. 76 (4).
- WOLFF, E. N. (2000): «Who are the rich? A demographic profile of high-income and high-wealth Americans», en J. B. Slemrod, *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*, Cambridge, MA, Russell Sage Foundation.
- WOLIN, S. (2008): *Democracia S. A. la democracia dirigida y el fantasma del totalitarismo invertido*, Madrid, Katz.