

Una reflexión no ideológica sobre el Ingreso Mínimo Vital

Michel Fonte

Rebelión

Un análisis articulado sobre el ingreso mínimo vitalⁱ surge de la necesidad de superar posiciones doctrinales preconcebidas, examinando el contexto, las peculiaridades y las críticas de una medida que ha exacerbado el debate parlamentario español, dando rienda suelta a las cruzadas ideológicas basadas más en el oportunismo político y táctico del momento que en una investigación atenta de la ley y de sus motivaciones. En este sentido, es apropiado comenzar delineando el marco general de la economía y el trabajo que se ha desarrollado en las últimas décadas en Europa y, en particular, en España. Es indudable que desde finales del siglo XX, una serie de factores ha generado una reducción significativa en el número de empleados y una competencia despiadada en el mercado laboral. Este rápido proceso puede resumirse en cuatro puntos básicos:

- El auge de la globalización económica y del comercio mundial.

La expansión del comercio mundial ha aumentado la libertad del capital más que en los siglos precedentes y ha desvinculado las inversiones de las restricciones nacionales y territoriales. La competencia – excepto en aquellos sectores donde se han instaurado carteles, oligopolios y monopolios por motivos naturales, legales o pactos colusorios – ha exacerbado el grado de rivalidad entre los actores del mercado. Por lo tanto, las empresas persiguen con insistencia las condiciones para minimizar los costos de producción y enfrentar, con estrategia defensiva u ofensiva, la dimensión internacional de las transacciones. El resultado ha sido que muchas compañías de las economías desarrolladas operativas en el sector industrial, e incluso en los ámbitos terciario y cuaternario, han descentralizado las cadenas de valor en entornos en los que el costo de la mano de obra es significativamente menor que en el país de origen. De tal modo, una parte considerable de la manufactura de las naciones de Europa Occidentalⁱⁱ se ha trasladado a economías en desarrollo de los continentes de Asia, África y América Latina y el Caribeⁱⁱⁱ; los cuales presentan una fuerte capacidad de atracción particularmente en realidades como China, Hong Kong, Singapur y Brasil, y con una tendencia de captación en crecimiento incesante en países como India, México, Corea del Sur, Vietnam e Indonesia^{iv}. Todo esto ha ocurrido no solo con inversiones directas en las regiones aludidas, sino también con la externalización de fases del proceso de producción. Se trata de una orientación que ha alcanzado su punto máximo en el caso de corporaciones que han delegado totalmente la actividad de transformación técnica, limitándose a implementar la fase inicial y final del proceso de manipulación física, es decir, dedicándose exclusivamente al suministro de materias primas y a la distribución y comercialización del producto terminado.

Este fenómeno apodado como “*branding*”, es la fuerza impulsora de los asentamientos manufactureros en las Zonas Económicas Especiales (ZEE), que se clasifican como Zonas de Procesamiento de Exportaciones (EPZ por sus iniciales en inglés, también conocidas como Zonas Francas Industriales, ZFI) y Zonas Francas o Zonas de Libre Comercio (ZLC)^v. Es indiscutible que la piedra angular de esta migración masiva de empresas ha sido aprovechar de la abundante disponibilidad de mano de obra de bajo costo, a la que se han agregado otros elementos como la ausencia o la legislación laxa sobre seguridad social y el derecho lagunoso o inexistente sobre la salvaguarda medioambiental. También es importante mencionar un amplio abanico de ayudas estatales, que han dado lugar a ventajas fiscales y comerciales como la exención tributaria de las ganancias y de las inversiones durante unos años, las subvenciones públicas, la eliminación de las barreras comerciales y, sobre todo, la deplorable práctica de los “*tax rulings*” o “*impuestos a la carta*”^{vi}. Esta última es una herramienta de “*resolución fiscal*” – cada vez más usada incluso en la Unión Europea (UE)^{vii} – que causa una pérdida recaudatoria en el impuesto sobre sociedades de entre 100.000 y 240.000 millones de



dólares anuales, que corresponden entre un 4% y 10% de los ingresos estatales mundiales^{viii} procedentes de este género de tributo. Asimismo, origina la desviación de la inversión extranjera directa y la distorsión de la competencia, debido a la creación de fondos negros indetectables. De manera que sociedades de capitales – especialmente en la forma de las empresas multinacionales (EMN) – se presentan sesgadas hacia situaciones ficticias de endeudamiento, por vaciar artificialmente sus cajas de las ganancias mediante la “*Erosión de Bases y el Traslado de Beneficios*”^{ix} (“Base Erosion and Profit Shifting”, BEPS por sus siglas en inglés) y la distribución creciente de dividendos entre los accionistas. Entrando en detalles, el “*traslado de beneficios*” genera transferencias de una entidad a otra del mismo grupo bajo el control y la supervisión de la casa matriz. Con este método perjudicial, se desinflan los útiles de las compañías activas y productivas para destinarlos a otras en las que existe una exigua o ilusoria actividad empresarial, cuyo mérito es ubicarse en territorios donde gozan de una carga fiscal escasa o nula.

Para comprender el tamaño del patrón, basta con considerar que las ZEE han sido el motor de la increíble escalada de la economía china. Desde 1975 hasta 2018, a nivel mundial, las ZEE han pasado de 79 a 5.400, con un aumento porcentual absoluto de 6.835% y una tasa promedia anual del 9%. En el mismo arco temporal, el número de los países que han promovido su implantación se ha ampliado de 29 a 147, con un incremento absoluto de 506%^x y una variación de crecimiento promedio anual de 3,3%. Examinando el orden de las naciones que han recurrido con mayor frecuencia a este tipo de práctica, sobresalen en las tres primeras posiciones China, Filipinas e India. Además de las mencionadas, son 14 las economías en desarrollo o en transición entre las primeras 20 de este especial escalafón: 4 en América Central y el Caribe (República Dominicana 8°, Nicaragua 10°, Costa Rica 11° y Honduras 17°), 3 en el Sureste Asiático (Tailandia 7°, Malasia 14° y Camboya 20°), 2 en Sudamérica (Colombia 16° y Brasil 19°), 2 en África (Kenia 9° y Nigeria 18°), 1 en Asia del Sur (Bangladesh 15°), 1 en Asia Oriental (Corea del Sur 12°) y 1 en Asia Occidental (Turquía 6°)^{xi}. En definitiva, con el paso del tiempo, se ha generado una transferencia de trabajo del primer mundo a los países del segundo y tercer mundo y, desafortunadamente, esto no se ha traducido en una mejora en las condiciones generales de los empleados y de los salarios. El dato es atestiguado por las estadísticas formuladas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que se pueden compendiar en tres puntos principales:

1) *“En Europa (excepto en Europa Oriental), el crecimiento de los salarios reales disminuyó del 1,6 por ciento en 2015 al 1,3 por ciento en 2016, para seguir disminuyendo hasta alcanzar un crecimiento cercano a cero en 2017 por razón del crecimiento menor de los salarios en países como Alemania y Francia, y de la disminución de los salarios reales en España e Italia. Entre las posibles explicaciones al tibio crecimiento de los salarios está el crecimiento lento de la producción, la intensificación de la competencia mundial, la disminución del poder de negociación de los trabajadores, así como la incapacidad de las estadísticas de desempleo para captar fielmente la holgura del mercado de trabajo y una perspectiva económica incierta. Dado este escaso crecimiento de los salarios, no es de extrañar que la aceleración del crecimiento económico en los países de ingreso alto en 2017 haya obedecido principalmente a un mayor gasto en inversión y no tanto al consumo privado.”*^{xii}

Dicho de otra manera, el consumo interno se ha mermado de manera significativa por lo inadecuado que son los sueldos mensuales de los asalariados.

2) *“En los países emergentes y en desarrollo del G-20, el crecimiento de los salarios reales ha fluctuado en los últimos años, aumentando del 2,9 por ciento en 2015 al 4,9 por ciento en 2016, para disminuir al 4,3 por ciento en 2017. Tomando una perspectiva a más largo plazo, los salarios reales en los países emergentes y en desarrollo del G-20 casi se han triplicado entre 1999 y 2017, mientras que en los países avanzados del G-20 el aumento ha sido mucho más bajo con apenas un 9 por ciento en total. Con todo, en muchos países de ingreso bajo y mediano los salarios medios siguen siendo bajos e insuficientes para cubrir adecuadamente las necesidades de los trabajadores y sus familias.”*^{xiii}

En definitiva, se paga menos a los trabajadores de las economías desarrolladas y no se paga bastante a los de los países emergentes y en desarrollo. Una situación que propaga una carencia generalizada de recursos vitales.

3) *“La productividad laboral ha aumentado más rápidamente (un total del 17 por ciento) que los salarios reales (13 por ciento), aunque la brecha entre ambas tendencias se haya reducido entre 2015 y 2017. En términos generales, la disociación entre salarios y productividad de la mano de obra explica por qué, en*



muchos países, la participación del ingreso del trabajo (el porcentaje del PIB correspondiente a la remuneración del trabajo) sigue estando considerablemente por debajo de los valores registrados a principios del decenio de 1990.”^{xiv}

Se resume de manera concluyente que la tendencia a largo plazo – comenzada a partir de 1990 – ha registrado una pérdida neta de ingresos para los trabajadores que, a pesar de la impresionante subida de su productividad, reciben menos de lo que rinden y deberían conseguir. Esto significa que una parte cada vez más grande del PIB acaba en los bolsillos de los empresarios.

- Desocupación tecnológica y subempleo.

En los años 80' ha empezado un novedoso e imparable proceso de informatización, automatización y robotización del proceso manufacturero. Como en la segunda década del siglo XX, el sector que desempeñó el papel de pionero, fue la industria automotriz. La creación de la línea de ensamble o línea de montaje que en 1913 permitió a Henry Ford implementar la primera fabricación en serie del modelo Ford T, no solo plasmaba los principios teóricos del taylorismo^{xv} – materializando la organización científica del trabajo y la especialización sistemática de las tareas – sino que también generaba economías de escala para reducir el costo unitario medio de producción^{xvi}. En los años 70', el toyotismo o método Ohno proporcionó una respuesta a otro tipo de exigencia, como lograr que la actividad industrial pudiera seguir obteniendo beneficios en una etapa de consumo y crecimiento lento, que conciliaba mal con la producción en masa^{xvii}. Este patrón industrial fue presentado por muchos analistas y sociólogos como un instrumento capaz de aportar una nueva humanización del trabajo. Sin embargo, la fábrica de los 6 ceros – cero tiempos muertos, cero desplazamientos y transportes inútiles, cero accidentes y averías, cero defectos, cero demoras, cero papel y existencias – por una parte ha vinculado la manufactura a la demanda del mercado o su previsible evolución y, a la vez, ha abaratado al mínimo los costos de almacenamiento, producción y distribución. Por otra parte, no ha mejorado la lógica “fordista” con referencia al diálogo social y a las relaciones individuales y colectivas; al contrario, ha exasperado su método valiéndose de una estructura computarizada e hiperflexible, que ha provocado el endurecimiento de las condiciones laborales. Los operarios han empezado a sobrellevar un control más estrecho, ya que las factorías han abandonado progresivamente sus elefantiásicas dimensiones y han diluido la densa concentración proletaria en único espacio físico. De hecho, en la actualidad, están sujetos a una vigilancia ya no practicada por el reloj y los jefes, sino por el ritmo impuesto por los robots. En el nuevo modelo fabril, el nivel de alienación del obrero ha subido unos escalones, dado que este último ha perdido la relación de cercanía con sus colegas y, con ella, se ha menoscabado tanto el derecho de sindicalización como el poder de contratación a la hora de la negociación salarial.

Pese a este cambio, las corporaciones – y en particular las EMN – han seguido persiguiendo economías de escalas, pero con características externas^{xviii}, o sea, no dentro de una empresa sino del entero complejo industrial. Un resultado logrado aprovechando un sistema de descongestión productiva, que ha generado una reducción de la responsabilidad empresarial y una transferencia de agravios, impuestos, costos sociales y medioambientales a unidades periféricas, ocultadas bajo los enfáticos sustantivos de externalización, tercerización, deslocalización, desmaterialización y suministro de mano de obra. Ninguna de las economías desarrolladas ha escapado a los estragos del avance tecnológico y de la fragmentación del ciclo de transformación técnico-económica. Estos además de segmentar y mundializar las cadenas de valores, han agudizado, al mismo tiempo, situaciones de desempleo y explotación, también por la carencia de una reglamentación unitaria e internacional del proceso de desplazamiento productivo. Un ejemplo fehaciente es el sector automotriz, cuyos componentes están fabricados en un 65-80% por entidades ajenas a la empresa matriz y, sucesivamente, unidos en la fase de ensamblaje. No obstante, es una realidad que conserva una notable importancia en la investigación y aplicación tecnológica, al igual que la vituperada industria armamentística. Es indudable que el complejo industrial-militar – a pesar de sus retorcidos intereses – ha sido y sigue siendo el origen de numerosos inventos científicos introducidos con éxito para el uso civil (Internet^{xix} y los drones^{xx}). Asimismo, la rama automovilística se prepara para liderar la cuarta (el coche eléctrico) y la quinta revolución industrial (la inteligencia artificial aplicada a las herramientas de la vida cotidiana, entre ellas, los vehículos autónomos)^{xxi}, después de haber protagonizado la segunda (petróleo) y la tercera etapa (electrónica e informática) del desarrollo capitalista. En tal sentido, los cierres de las plantas de Alcoa y Nissan, respectivamente en las ciudades de Lugo y Barcelona^{xxii}, representan un inesperado fracaso, y sorprende el descuido e incluso el desprecio de algunos exponentes políticos locales sobre el asunto^{xxiii};



además, teniendo en cuenta que la industria automovilística representa el 10% del PIB nacional.

Nadie puede parar el progreso y sus secuelas en el campo ocupacional, de hecho, el conjunto automotriz ha sido una de aquellas realidades que ha reducido de manera exponencial su plantilla con respecto a los años 60', 70', 80' y 90'. En la misma España, las empresas constructoras de vehículos perdieron el 16% de los puestos de trabajo en la década de los ochenta, el 27% en la de los noventa y el 13% en la del siglo XXI^{xxiv}. Sucesivamente, a partir del año 2013, se consolidó un periodo de expansión con un crecimiento medio del 3%, interrumpido entre 2016 y 2019, cuando se ha registrado una disminución – con exclusión de los proveedores auxiliares de piezas y componentes^{xxv} – de unos 21.800 ocupados^{xxvi} (de 240,9 mil a 219,1 mil). No obstante, el país sigue siendo el 2º productor europeo y el 9º mundial^{xxvii} con 2,8 millones de coches anuales en el período 2015-2019^{xxviii}. Es indiscutible que algunos países – como Alemania – han sido capaces de proteger su sector manufacturero. Empero, eso no siempre se ha convertido en una defensa de los estándares ocupacionales, y cuando se ha alcanzado el objetivo, el precio a pagar ha sido ensanchar la brecha de la desigualdad entre las rentas del capital y las del trabajo. Unos datos confirman lo anteriormente aludido, dado que también la economía más vital de la UE no ha podido detener el traslado de una parte importante de esta rama secundaria, a tal punto que el 62% de los coches alemanes son producidos en el exterior (principalmente en China 27%)^{xxix}, es decir, dos de cada tres. Esta división internacional del trabajo y la polarización entre naciones productoras, por un lado, y naciones proyectistas y consumidoras, por el otro lado, se ha convertido en un gran engaño. Año tras año, numerosos países han cesado de ser simples “maquiladoras” bajo control extranjero y, aprovechando la experiencia madurada y el capital occidental, han activado formas de producción autóctona que van desde la falsificación de marcas hasta los sectores de alta tecnología. En cambio, en las economías desarrolladas ha avanzado una vigorosa desindustrialización acompañada con formas de trabajo precario que o han reducido los consumos o han permitido sostenerlos a través del endeudamiento bancario de las familias; o sea, una de las causas de las burbujas financieras, en particular, de las relacionadas con la “fiebre del ladrillo”. En sustancia, como ya fue remarcado por Hobsbawm (1995)^{xxx}, el proceso de informatización y automatización se ha extendido a una parte cada vez más grande de la actividad antrópica^{xxxi}, de manera que mucho trabajo especializado se ha convertido en trabajo común, configurando un desempleo tecnológico que ya no es daño colateral del progreso, sino su tendencia fundamental. A diferencia de sus desaciertos sobre la supremacía del sueño europeo^{xxxii} y la nueva era de la economía del hidrógeno^{xxxiii}, también Rifkin, en su obra “*El fin del trabajo*”^{xxxiv}, ha deslindado con esmero el destino que se asoma para millones de personas, que resultan innecesarias para el funcionamiento de una organización tiranizada por las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).

En conclusión, la desocupación tecnológica y el subempleo son un aspecto persistente del aparato productivo contemporáneo y futuro. La misma OIT en un informe de 2020 certifica que 470 millones de individuos en el mundo “*carecen de un acceso adecuado al trabajo remunerado*”^{xxxv}. De estos, 188 millones son desocupados, 165 millones sufren una condición de persistente subempleo – ya que trabajan menos horas de las que desean o cubren puestos con un grado de calificación inferior al que tienen – y 120 millones son inactivos, en otras palabras, quieren un empleo pero ya no lo buscan por estar desanimados. En España la situación no está mejor, los datos de 2019 certifican 3,2 millones de desempleados^{xxxvi}, 1,8 millones de subempleados^{xxxvii} de todas las edades y 1,4 millones de inactivos^{xxxviii} en la franja de edad 16-49 años, que llegan a los 4,2 millones si se computan también los estudiantes^{xxxix}. Así que la cifra total de personas rechazadas por la estructura económica ronda los 9,2 millones.

- La moneda única y el tótem de la baja inflación encogen los salarios.

Con la fundación del Instituto Monetario Europeo y, posteriormente, la de su sucesor el Banco Central Europeo (BCE)^{xl}, los miembros adherentes al eurosistema han cedido la gestión de la política financiera a una autoridad externa y formalmente privada. Se ha ratificado, precipitadamente, un mecanismo de tipos fijos de cambio de cada una de las monedas domésticas con respecto a la divisa común. De esta manera, se ha renunciado al uso de la palanca monetaria – una de las prerrogativas de la soberanía estatal – y, más en particular, al mecanismo de devaluación, que opera sobre los tipos de cambio de las divisas para mejorar la competitividad de las producciones nacionales. Hoy en día, en la Unión Económica y Monetaria (UEM) el criterio discriminatorio de la competencia comercial es representado por el nivel general de los precios de cada país, que funciona como regulador de la conveniencia a adquirir ciertas mercancías y servicios en comparación con otros. En el periodo 2002-2019, en otros términos, a partir de la entrada en vigencia del euro como moneda circulante hasta el presente, Alemania ha practicado un constante “*dumping monetario*”,

Inflación países de la UE-19: tasa de cambio promedio anual																			
PERIODO 2002 -2019	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	SUMA PORCENTUAL
UE-19	2,3	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2	3,3	0,3	1,6	2,7	2,5	1,3	0,4	0,2	0,2	1,5	1,8	1,2	134,8
IRLANDA	4,7	4,0	2,3	2,2	2,7	2,9	3,1	-1,7	-1,6	1,2	1,9	0,5	0,3	0,0	-0,2	0,3	0,7	0,9	126,8
ALEMANIA	1,3	1,1	1,8	1,9	1,8	2,3	2,8	0,2	1,1	2,5	2,2	1,6	0,8	0,7	0,4	1,7	1,9	1,4	131,3
FINLANDIA	2,0	1,3	0,1	0,8	1,3	1,6	3,9	1,6	1,7	3,3	3,2	2,2	1,2	-0,2	0,4	0,8	1,2	1,1	131,3
FRANCIA	1,9	2,2	2,3	1,9	1,9	1,6	3,2	0,1	1,7	2,3	2,2	1,0	0,6	0,1	0,3	1,2	2,1	1,3	131,8
CHIPRE	2,8	4,0	1,9	2,0	2,2	2,2	4,4	0,2	2,6	3,5	3,1	0,4	-0,3	-1,5	-1,2	0,7	0,8	0,5	132,1
PAÍSES BAJOS	3,9	2,2	1,4	1,5	1,6	1,6	2,2	1,0	0,9	2,5	2,8	2,6	0,3	0,2	0,1	1,3	1,6	2,7	135,1
ITALIA	2,6	2,8	2,3	2,2	2,2	2,0	3,5	0,8	1,6	2,9	3,3	1,2	0,2	0,1	-0,1	1,3	1,2	0,6	135,4
PORTUGAL	3,7	3,2	2,5	2,1	3,0	2,4	2,7	-0,9	1,4	3,6	2,8	0,4	-0,2	0,5	0,6	1,6	1,2	0,3	135,6
GRECIA	3,9	3,4	3,0	3,5	3,3	3,0	4,2	1,3	4,7	3,1	1,0	-0,9	-1,4	-1,1	0,0	1,1	0,8	0,5	138,8
AUSTRIA	1,7	1,3	2,0	2,1	1,7	2,2	3,2	0,4	1,7	3,6	2,6	2,1	1,5	0,8	1,0	2,2	2,1	1,5	139,6
BÉLGICA	1,5	1,5	1,9	2,5	2,3	1,8	4,5	0,0	2,3	3,4	2,6	1,2	0,5	0,6	1,8	2,2	2,3	1,2	140,1
MALTA	2,6	1,9	2,7	2,5	2,6	0,7	4,7	1,8	2,0	2,5	3,2	1,0	0,8	1,2	0,9	1,3	1,7	1,5	142,1
ESPAÑA	3,6	3,1	3,1	3,4	3,6	2,8	4,1	-0,2	2,0	3,0	2,4	1,5	-0,2	-0,6	-0,3	2,0	1,7	0,8	142,3
LUXEMBURGO	2,1	2,5	3,2	3,8	3,0	2,7	4,1	0,0	2,8	3,7	2,9	1,7	0,7	0,1	0,0	2,1	2,0	1,6	146,9
ESLOVENIA	7,5	5,6	3,7	2,4	2,5	3,8	5,5	0,8	2,1	2,1	2,8	1,9	0,4	-0,8	-0,2	1,6	1,9	1,7	155,9
LITUANIA	0,3	-1,1	1,2	2,7	3,8	5,8	11,1	4,2	1,2	4,1	3,2	1,2	0,2	-0,7	0,7	3,7	2,5	2,2	157
ESLOVAQUIA	3,5	8,4	7,5	2,8	4,3	1,9	3,9	0,9	0,7	4,1	3,7	1,5	-0,1	-0,3	-0,5	1,4	2,5	2,8	161,4
ESTONIA	3,6	1,4	3,0	4,1	4,4	6,7	10,6	0,2	2,7	5,1	4,2	3,2	0,5	0,1	0,8	3,7	3,4	2,3	179,5
LETONIA	2,0	2,9	6,2	6,9	6,6	10,1	15,3	3,3	-1,2	4,2	2,3	0,0	0,7	0,2	0,1	2,9	2,6	2,7	192,1

Fuente: Elaborado a partir de los datos Eurostat HICP (2015 = 100) - Última actualización: 30-06-2020

manteniendo una baja tasa de inflación. Un índice de precios 11 puntos porcentuales menos que España, 7,5 menos que Grecia, 4,3 menos que Portugal y 4,1 menos que Italia, que le han consentido tomar una ventaja inigualable, conquistando una posición dominante en la UE y en los mercados mundiales^{xli}. Se trata de diferencias de notable relevancia, puesto que una determinada mercancía que las empresas españolas venden a 100 euros, sus homónimas alemanas tienen la capacidad de comercializarlas a 91,60 euros, que corresponden a la variación real (8,4%) que generan los aludidos 11 puntos porcentuales. De otra parte, no ha sido la primera vez que Alemania ha desarrollado un artificio financiero para salir de apuros económicos. Es un diseño que se ejecutó también en 1991, cuando el Banco Federal o Bundesbank, fijó una alta tasa de rendimiento para atraer ingentes capitales de los inversores internacionales. Se trató de una estrategia llevada a cabo con la fundamental colaboración del especulador George Soros, que no solo les quitó recursos a los eslabones más débiles de la UE – entre ellos España e Italia – asfixiando su producción industrial a beneficio de la alemana^{xlii}, sino que también provocó la tormenta monetaria del bienio 1992-1993. Esta burbuja bursátil comenzó con el famoso “*Miércoles negro*” del 16 de septiembre de 1992 y terminó causando la crisis del Sistema Monetario Europeo (SME), después de las numerosas y repetidas medidas de devaluación monetaria adoptadas por sus asociados^{xliii}.

El actual “*dumping monetario*” alemán se diferencia del de los años 90'. El país de la Merkel ha logrado preservar y fortalecer su estructura productiva mediante el desarrollo, por una parte, de una industria con elevada tecnología y alto valor añadido destinada a la exportación y, por otra parte, favoreciendo los contratos de interinidad como evidencian los 7,5 millones de “*miniempleos*”^{xliiv}. Vale la pena poner de realce que este género de puestos se funda esencialmente sobre la contención de las retribuciones y la inexorable inestabilidad del trabajo. Dos elementos indefectibles a partir del momento en que se ha elegido en la UEM una política monetaria – encarnada por el euro – basada en el control del costo de vida y en el equilibrio presupuestario del balance público, que destierran el objetivo de pleno empleo y el Estado providencial. En estas condiciones, se rehúsa enfrentar crisis sistémicas con medidas anticíclicas, que prevean no solo el déficit presupuestario sino también una subida del gasto público a largo plazo. Así que tanto la mejora de la rentabilidad empresarial como la salida de fases de depresión y recesión económica, se resuelven con la misma receta a todas las latitudes. Dicho en otras palabras, con reformas que exasperan la flexibilidad numérica y funcional e incentivan formas de austeridad salarial, como el incremento de los sueldos por debajo de la inflación y el aumento de las horas trabajadas a cambio de la misma remuneración. Con el transcurso del tiempo, este enfoque ha fomentado la dualidad del mercado laboral: por un lado, una clase que cobra cuantiosas ganancias y, por el otro, un amplio estrato de ocupados temporales obligado a aceptar empleos inestables y pagas muy bajas hasta convertir su estado en una forma permanente de precariedad^{xliiv}. Es lo que los gobiernos de Helmut Kohl (Unión Demócrata Cristiana, CDU, 1982-1998) y Gerhard Schröder



(Partido Socialdemócrata alemán, SPD, 1998-2005) han perseguido con éxito inmediatamente después de la dispendiosa reunificación con la República Democrática Alemana, recuperada por el derrumbe del campo socialista. El proceso ha empezado con la primera liberalización y legitimación de las empresas de trabajo temporal (ETT) y se ha profundizado con las reformas I, II, III y IV del plan Hartz (2003-2005)^{xlvi}, que han incentivado formas atípicas de empleo y la contratación descentralizada, decretando una pérdida progresiva de fuerza vinculante de los acuerdos colectivos. Este mismo trayecto ha sido promovido, a través de la Comisión Europea, en otros países de la UE; sin embargo, cuando Alemania ya había rematado una superioridad táctica sobre sus contendientes.

Las leyes aprobadas en España (Real Decreto-ley 10/2010 de 16 de junio^{xlvii} y Real Decreto-ley 3/2012 de 10 de febrero^{xlviii}), apodadas “*Medidas urgentes para la reforma del mercado laboral*”, intentaban imitar el modelo alemán. A pesar de ello, el Gobierno Rajoy no se percató de la relación inversa entre inflación y ocupación pronosticada por Philips en su famosa curva. El cambio entre una baja tasa de inflación y una alta tasa de desempleo o, por el contrario, una más alta tasa de inflación y una baja tasa de desempleo (“*trade-off*”) seguía válido a pesar de unas contingencias que en los años 90' parecían despachar la defunción de esta teoría^{xlix}, con declarada satisfacción de Milton Friedman y otros economistas monetaristas. En el actual sistema financiero y económico, la única solución que queda para acabar con este principio económico es la de seguir profundizando el dimorfismo en el mercado del trabajo y enraizar la desigualdad social en la comunidad. Es lo que exactamente se ha generado en Alemania, donde, según el coeficiente de Gini, la disparidad de ingresos entre los ricos y los pobres ha alcanzado su máximo histórico con 0,311 puntos en 2018. Es un aumento de 6,9% con respecto al 2017 (0,291) y, sobre todo, una diferencia de 18% en comparación con el periodo 1996-2006, cuando este valor era de entre 0,25 y 0,26 puntos. El dato coloca esta nación en la quinta plaza en la UE-12, detrás de Italia (1º; 0,334), España y Luxemburgo (2º; 0,332), Grecia (3º; 0,323) y Portugal (4º; 0,321)^l. En particular España e Italia, que han seguido el camino y la terapia de los halcones de la Comisión Europea, no han logrado rectificar las disparidades crecientes que tenían ya causas antiguas. Más bien, han avalado políticas con las que las personas de altos ingresos se han beneficiado de las ganancias corporativas y de los avances del mercado de valores, mientras que la gran mayoría de los asalariados y familias pobres han sufrido un retroceso en su bienestar social.

- Los flujos migratorios.

Igual que en otros países de Europa Occidental, en España los flujos migratorios procedentes, principalmente, de los países europeos del antiguo bloque soviético, Sudamérica, África del Norte y Occidental, Asia del Sur y China, han contribuido a ensanchar las filas de los recursos humanos^{li}. Los inmigrantes económicos han constituido lo que con palabras marxistas se define “*el ejército de reserva de los trabajadores*”. Como establece la regla de oro del mercado, cuando la oferta excede la demanda, se impulsa un ajuste del precio hacia abajo, en este caso del salario. La propensión a la baja ha sido patente en realidades en las que junto a la promulgación de una legislación fuertemente inclinada a la desregulación y a la transitoriedad de las relaciones laborales, ya existía la tolerancia del Estado hacia formas de trabajo en negro. Esto en España constituye una plaga de difícil eliminación. Según el análisis más prudencial y optimista acatado por la Agencia Tributaria, la economía sumergida constituye el 11,2% del PIB^{lii}, un porcentaje que en el año 2019 corresponde a 139.413 millones de euros.

Se trata de una cifra importante y seguramente subestimada de la renta nacional, debido a que no están incluidas en el cómputo las actividades ilegales y criminales^{liii}. Es superfluo remarcar que los inmigrantes representan el factor trabajo fundamental de la economía informal; un pozo sin fondo que no solo provoca austeridad en el crecimiento del salario medio mensual y horario, sino que también causa competencia desleal entre los actores del mercado junto con una descompensación en la recaudación fiscal. Además, también crea desequilibrios en la política de redistribución social por brindar indebidas prestaciones de desempleo y otros subsidios y subvenciones a quienes no les corresponde. En el tema de la recolecta de los impuestos, la Agencia Tributaria estima que solo un 60% de la economía sumergida es susceptible de ser sujeta a gravamen en caso de regularización, es decir, el 6,7%^{liv}. Ello es debido a que cada vez es más complicada la distinción entre el dinero gris – de origen legal pero ocultado al fisco – y el dinero negro o sucio, originado por la producción y el comercio de bienes y servicios ilícitos (tráfico de droga y armas, trata y explotación sexual, contrabando, extorsión, etc.). No caben dudas que existen corporaciones con una caja B, cuyos flujos financieros derivan tanto de esconder ingresos al fisco como de operaciones delictivas. Por consecuencia, es complicado detectar a cuáles de los dos fraudes pertenecen los 102.000 millones de euros



de la riqueza “*offshore*” sustraída a los ingresos presupuestarios del país, que corresponden al 8,7% de su PIB^{lv} (año base 2017). En total, la pérdida recaudatoria para las arcas públicas se ajusta al 2,66% del PIB – 2,36% por la economía sumergida y 0,3% por la minoración de devolución de las multinacionales – un dato que coincide con una reducción de entradas fiscales cerca de los 31.510 millones de euros. Sin embargo, algunas entidades y analistas siguen considerándolo un monto infravalorado, puesto que Gestha lo justiprecia a un nivel mucho más elevado^{lvi} y Schneider – en dos precedentes estudios – medía la economía sumergida española entre el 17,9% de 2017 y un promedio de 25,2% en el periodo 1991-2015^{lvii}. En particular, las investigaciones de este autor se basan en el método MIMIC que, a pesar de unos límites, tienen como enfoque múltiples variables, entre las cuales la incidencia de la población y del mercado laboral.

Examinando el influjo de estos dos elementos en la economía española se descubre que:

- A partir del 1 de enero de 2002 hasta el 1 de enero de 2020, la población residente en el país ha pasado de 41.035.271 a 47.329.981. Durante estos años en que el incremento ha sido continuo y se ha interrumpido solo en el periodo 2013-2016, la comunidad foránea ha crecido de 1.737.972 a 5.235.375^{lviii}, con una diferencia positiva de 3.497.403^{lix}. La cifra atestigua que el 56% del crecimiento demográfico absoluto en España durante 18 años (6.294.710) es debido a la inmigración; además, está minusvalorado teniendo en cuenta aquellos que durante este largo tiempo han conseguido la ciudadanía y ya no son censados como extranjeros. Este 11% de la población cuando logra una ocupación, la encuentra de preferencia en los entornos con una pronunciada propensión hacia la economía sumergida. En lo específico y considerando que la clasificación está firmemente encabezada por la agricultura, las ramas que principalmente se alejan del marco de la legalidad son la construcción (32%), la hostelería y la restauración (21%), el comercio minorista (20%), la fabricación de manufactura (18%), el transporte y la comunicación (16%) y el servicio doméstico (14%)^{lx}. Se destaca una coincidencia casi perfecta entre estos sectores y el reclutamiento de trabajadores extranjeros. Entrando en detalle, las tasas más elevadas de contratación de migrantes se registran en las ocupaciones elementales, como braceros agrícolas (866.974 contratos) y braceros agrícolas en huertas, invernaderos y viveros (350.727), camareros asalariados (402.167), personal de limpieza de oficinas, de hoteles y otros similares (256.216), obreros de las industrias manufactureras (254.672), ayudantes de cocina y cocineros asalariados (212.795), albañiles y peones de la construcción de edificios (148.759), empleados en tiendas y almacenes (129.049), empleados domésticos (112.283), transportistas de mercancías y descargadores (83.355) y conductores asalariados de camiones (42.277)^{lxi}. Lo mencionado anteriormente permite deslindar con precisión qué tipo de tarea realmente desempeñan los extranjeros, cuya contratación se aglutina principalmente en los servicios (55,93%), en la agricultura (33,5%), en la construcción (6,04%) y en la industria (6,58%)^{lxii}. No es una casualidad que de estas secciones – con la excepción de la industria manufacturera – tres están entre las últimas diez posiciones por incremento del salario nominal^{lxiii} en el periodo 2008-2016 y, también, por debajo de la inflación^{lxiv}. Asimismo, se colocan entre las divisiones que en España registran las ganancias medias anuales más bajas (datos 2017): hostelería, 14.540 euros (1º); otros servicios, 16.203 euros (2º); comercio al por mayor y al por menor, 20.609 euros (5º); construcción, 22.608 euros (7º) transporte y almacenamiento, 24.080 euros (9º)^{lxv}. Es incontestable la incidencia de los trabajadores extranjeros sobre los niveles ocupacionales, dado que su tasa promedia de empleo ha sido del 57,05% durante el periodo 2002-2019, una estimación superior de 8,73 puntos porcentuales al de los ocupados de nacionalidad española (48,32%) y de 7,9 puntos al de los ocupados en el conjunto de la población (49,15%)^{lxvi}.

No obstante, el género de empleo que consiguen es casi siempre de tipo precario. Con referencia al año 2018, del total de los 4.041.941 contratos con extranjeros^{lxvii}, 3.541.641 fueron temporales y solo 500.300 indefinidos. De hecho, tanto en los contratos a tiempo completo como en los contratos a tiempo parcial, se reseña una prevalencia de la interinidad con el respectivo porcentaje del 91,20% y del 85,52%. Lo que indica que la tasa de temporalidad alcanzó en 2018 el 87,62%, manteniéndose ligeramente por debajo (-1,28) de la media (88,9%) del periodo 2007-2018^{lxviii}. Otro dato interesante es que de los 4.041.941 de contratos a extranjeros el 69% (2.798.799 contratos) concierne trabajadores con estudios primarios o no acreditados. Por lo tanto, estos resultan cubrir esencialmente las ocupaciones elementales – incluso los servicios de restauración, personales, protección y vendedores – que son actividades que esgrimen empleados con baja calificación, a tal punto que, en el periodo 2011-2018, el 79% de las contrataciones se ha concentrado en ellos^{lxix}.

Finalmente, de los contratos registrados con trabajadores foráneos, el 22,98% (928.657) se formalizaron con ciudadanos procedentes de naciones del antiguo bloque comunista (Rumanía, 742.175; Bulgaria, 123.329;



Polonia, 37.061; Lituania, 14.922; Hungría, 5.751; República Checa, 5.419) y el 66% (2.688.498) con personas originarias de países fuera de la UE, entre los cuales sobresalen Marruecos (823.434), Ecuador (178.012), Senegal (151.566) y Colombia (148.215). En total, estos representan el 88,98% de los contratos estipulados en el 2018^{lxx}.

En definitiva, se puede colegir que las políticas gubernamentales – durante las últimas dos décadas – han apostado por una inmigración masiva escasamente profesionalizada y por el trabajo descalificado, para lograr la competitividad empresarial a través de la moderación salarial. La consecuencia a medio y largo plazo ha sido una disminución de la productividad española (0,2%) con respecto a la zona euro (0,4%)^{lxxi}, debido a que en los últimos veinte años se han soslayado tanto inversiones en avances tecnológicos y organizacionales como la búsqueda y formación de personal cualificado. Los datos confirman lo aludido, ya que el nivel de PIB per cápita de España en 2019 ha sido 25.170 euros (dato provisional), es decir, 13,8 y 24,3 puntos porcentuales menos de los que se han registrado respectivamente en la UE-28 (28.650) y la UE-19 (31.280)^{lxxii}. Por lo que concierne la tasa de productividad real por persona empleada, en el periodo 1999-2019 (año base 2010) ha crecido en promedio 0,6%, sustancialmente en línea con la de Alemania (0,6%) y menos de Francia y Países Bajos (0,8%); aunque se ha registrado una aceleración en la década 2007-2018, cuando ha alcanzado el 1,1%, dato superior al de la UE-19 (0,4%) y de la UE-28 (0,7%)^{lxxiii}. A pesar de esto, el valor nominal de productividad por persona empleada (53.700 euros) está por debajo del promedio europeo de la UE-28 (54.500) y, sobre todo, del área monetaria común de la UE-19 (60.200), que presenta las cotizaciones más elevadas en Irlanda (112.800), Luxemburgo (97.400), Bélgica (75.400) y Francia (70.800)^{lxxiv}. Esta singularidad de la economía española se funda en la reducida cuota de PIB por hora trabajada que, si bien ha aumentado del 1,03% en el periodo 2010-2016 (7º plaza en la UE-19)^{lxxv}, no compensa un defecto estructural que se ha consolidado durante el ciclo 1995-2016, afincándola en la antepenúltima plaza^{lxxvi} con un índice anual de 0,71%^{lxxvii}. Considerando la alta tasa de paro, se trata de una anomalía que se explica solo con el hecho de que para elevar la productividad por empleado, se trabaja en condiciones agotadoras, con déficit tecnológico y de coordinación y, sobre todo, más de lo adecuado con un total anual de horas (1.701, dato promedio 2018) que supera abundantemente el de la UE-19 (1.570,4) y de la UE-28 (1.630,9)^{lxxviii}. Por consiguiente, el bajo rendimiento de la productividad multifactorial no es causado por falta de diligencia y dedicación de los trabajadores, sino por coeficientes técnicos, organizacionales, financieros y de dirección, con una neta prevalencia de industrias con bajo valor añadido y el contemporáneo desplazamiento o eclipse de las empresas de capital intensivo. De hecho, las primeras necesitan una gran aportación laboral de bajo costo, mientras que las segundas invierten ingentes recursos en maquinaria sofisticada, en ingeniería de gestión y en investigación científica y tecnológica, incorporando personal altamente capacitado.

Concluyendo, el ingreso mínimo vital debe ser considerado no solo como un rédito para los desocupados, sino también como una integración del mismo rédito para los que, a pesar de trabajar, viven por debajo del umbral de la pobreza. En tal sentido, aparece como un instrumento acuciante, puesto que en el modelo de desarrollo que se ha afirmado, prevalecen una robusta desocupación tecnológica, un trabajo marcado por la discontinuidad temporal, la precariedad y el subempleo, una política económica enfocada más en la estabilidad de los precios que en la plena ocupación y un sistema tributario que no llega a conseguir una acción redistributiva, dejando toda la carga fiscal sobre las rentas de asalariados, pensionistas y autónomos. Todo este complejo de variables mengua los consumos internos y socava su contribución a la formación del PIB. Obviamente, no se puede ocultar que la manera con la que se reglamente en el futuro esta medida, incidirá sobre su efectiva eficacia. De todas formas, son aspectos de la cuestión que merecen ser profundizados por separado.

- i AGENCIA ESTATAL BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO, “*Real Decreto-ley 20/2020, de 29 de mayo, por el que se establece el ingreso mínimo vital*”, disponible en: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-5493#:~:text=1.,el%20presente%20real%20decreto%2Dley. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- ii ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO, “*Empresas multinacionales, desarrollo y trabajo decente. Informe sobre la promoción y aplicación de la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social en Europa y Asia Central*”, OIT, Ginebra, 2017, pp. 30-36 disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/documents/meetingdocument/wcms_574191.pdf. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- iii UNCTAD, “*World investment report 2019*”, United Nations Publications, New York, 2019, p. 3, disponible en: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2460>. (Fecha de la consulta 01/06/2020)
- iv *Ibídem*, p. 4.
- v INTERNACIONALMENTE, “*1. Tipos de Zonas Económicas Especiales 2. ¿Ventajas o desventajas de la Zona Económica Especial?*”, disponible en: https://internacionalmente.com/zonas-economicas-especiales/#%C2%BFVentajas_o_desventajas_de_la_Zona_Economica_Especial. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- vi SALA, Agustí, “*¿Qué son los 'tax rulings' o impuestos a la carta?*”, disponible en: <https://www.elperiodico.com/es/economia/20160830/que-son-los-tax-rulings-o-impuestos-a-la-carta-5351073>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- vii SÁNCHEZ, Álvaro, “*¿Existen paraísos fiscales en el corazón de la UE?*”, disponible en: https://elpais.com/internacional/2019/01/23/actualidad/1548263635_497369.html. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- viii OECD (2016), “*Proyecto BEPS - Nota explicativa: Informes Finales 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios*”, OECD Publishing, Paris, 2016, pp. 5-7 disponible en: <https://doi.org/10.1787/9789264263567-es>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- ix OCDE, “*10 Preguntas sobre BEPS*”, pp.1-2, disponible en: <http://www.oecd.org/ctp/10-preguntas-sobre-beps.pdf>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- x UNCTAD, “*World investment report 2019*”, *ob. cit.*, p.129.
- xi UNCTAD, “*Global competition for investment prompts a surge in special economic zones*”, disponible en: <https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2108>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xii ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, “*Informe Mundial sobre Salarios 2018/2019: ¿Qué hay detrás de la brecha salarial de género?*”, OIT, Ginebra, 2019, p. xv, disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_712957.pdf. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xiii *Ibídem*, pp. xvi-xvii.
- xiv *Ibídem*, pp. 13-15.
- xv ACCORNERO, Aris, “*Il mondo della produzione. Sociologia del lavoro e dell'industria*”, Il Mulino, Bologna, 2002, pp. 105-106
- xvi SAMUELSON, Paul A., NORDHAUS, William D., “*Economía*”, decimotava edición, trad. CEVALLOS ALMADA, María Guadalupe, HERNÁNDEZ Y POZO, Virgilio, HANO ROA, María del Carmen Enriqueta, PÉREZ DE LARA CHOY, María Isabel, McGraw Hill, Ciudad de México, 2006, pp. 129-130.
- xvii Sobre el tema OHNO, Taiichi, “*Lo spirito Toyota*”, trad. POLO, Gabriele, Einaudi, Torino, 1993.
- xviii JESSOP, Bob, “*La economía política de la escala y la construcción de las regiones transfronterizas*” en *Revista Eure*, Vol. XXIX, N° 89, Santiago de Chile, mayo 2004, pp. 27-29, disponible en: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/eure/v30n89/art02.pdf>. (Fecha de la consulta: 01/06/2020).
- xix SIMONETTA, Biagio, “*I 50 anni di Internet, da Arpanet a un mondo da 4 miliardi di utenti*” disponible en: <https://www.ilsole24ore.com/art/internet-compie-50-anni-arpanet-mondo-connesso-AC8GsGv>. (Fecha de la consulta: 01/06/2020).
- xx MIGLIAVACCA, Paolo, “*Droni: la rivoluzione nei cieli*”, disponible en: <https://www.quadrantefuturo.it/settori/droni-la-rivoluzione-nei-cieli.html>. (Fecha de la consulta: 01/06/2006).
- xxi RODRÍGUEZ, Héctor, “*El futuro de los coches autónomos y conectados*”, disponible en: https://www.nationalgeographic.com.es/ciencia/actualidad/futuro-coches-autonomos-y-conectados_13619. (Fecha de la consulta: 01/06/2020).
- xxii DE LA FUENTE, Alejandra, “*Nissan y Alcoa cierran dos de sus plantas en España habiendo recibido 1.200 millones de euros en ayudas públicas*”, disponible en: <https://www.publico.es/economia/nissan-alcoa-cierran-plantas-espana-habiendo-recibido-1200-millones-euros-ayudas-publicas.html>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).

- xxiii ANDRÉS, Guillem, “Janet Sanz quiere evitar la reactivación de la industria automovilística”, disponible en: https://www.metropoliabierta.com/economia/janet-sanz-veta-reactivacion-industria-automovilistica_26624_102.html. (Fecha de la consulta: 01/06/2006).
- xxiv CCOO INDUSTRIA, “Situación y perspectivas en el sector del automóvil. Medidas ambientales, digitalización y automatización de la industria”, Madrid, 2018, p. 74, disponible en: <https://industria.ccoo.es/9ddeee3ef0745110d18ae92f9a4bc706000060.pdf>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xxv CCOO INDUSTRIA, loc. cit.: “La industria de piezas y componentes para automoción ha sufrido una reducción inferior a la de los constructores, situándose en el 0,9% de media anual en el mismo período. El incremento producido desde el año 2013 se sitúa tres veces por encima del de constructores (9%). Y considerando al conjunto del sector, sin contar los servicios (el empleo del sector se distribuye entre el 50% de la industria de piezas de componentes; el 25% de la comercialización-reparación; el 17% del montaje de vehículos; y el 8% de la distribución), la reducción media anual ha sido del 0,7%. Mientras que el incremento medio anual desde el año 2013 ha estado cercano al 3%”
- xxvi INE, “Ocupados por sexo y rama de actividad. Valores absolutos y porcentajes respecto del total de cada sexo - 29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques”, disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=4128&L=0>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xxvii CAMI, “Osservatorio sulla componentistica automotiva italiana 2019”, a cargo de MORETTI, Anna, y ZIRPOLI, Francesco, Edizioni Ca’ Foscari, Venezia, 2019, p. 49, disponible en: https://www.to.camcom.it/sites/default/files/studi-statistica/Rapporto_2019.pdf. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xxviii MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO, “Estadística de Fabricación de Vehículos Automóviles y Bicicletas”, disponible en: <https://industria.gob.es/es-ES/estadisticas/Paginas/encuesta-vehiculos.aspx>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xxix PIZZO, Daniele, “Germania: perché ha l'industria dell'auto più forte d'Europa”, disponible en: <https://www.automoto.it/news/germania-perche-ha-l-industria-dell-auto-piu-forte-d-europa.html>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xxx HOBBSAWM, Eric, “Historia del siglo XX 1914-1990”, trad. de FACÍ, Juan, AINAUD, Jordi, CASTELLS, Carme, Crítica Grijalbo Mondadori, Barcelona, 1995, pp. 412-415.
- xxxi PELLEGRINI, Valerio, “Gung-ho, arrivano i robot”, disponible en: <https://www.futurimagazine.it/scenari/gung-ho-arrivano-i-robot/>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xxxii RIFKIN, Jeremy, “Il sogno europeo. Come l'Europa ha creato una nuova visione del futuro che sta lentamente eclissando il sogno americano”, trad. CANTON, Paolo, Mondadori, Milano, 2014.
- xxxiii RIFKIN, Jeremy, “Economia all'idrogeno - La creazione del Worldwide Energy Web e la redistribuzione del potere sulla terra”, trad. CANTON, Paolo, Arnoldo Mondadori Editore, Milano, 2002.
- xxxiv RIFKIN, Jeremy “El fin del trabajo: nuevas tecnologías contra puestos de trabajo. El nacimiento de una nueva era”, Editorial Paidós, Barcelona, 1996, pp. 25-35.
- xxxv ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO, “World Employment and Social Outlook – Trends 2020”, Publications Production Unit (PRODOC), Geneva, 2020, p. 12, disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_734455.pdf. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xxxvi INE, “Parados por grupo de edad, sexo y comunidad autónoma. Valores absolutos”, disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=4245&L=0>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xxxvii INE, “Ocupados subempleados por empleo en el que desearían trabajar más horas, sexo y grupo de edad. Valores absolutos y porcentajes respecto del total de cada empleo en el que desearían trabajar más horas”, disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=5149#!tabs-tabla>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xxxviii INE, “Inactivos por clase principal de inactividad, sexo y grupo de edad”, disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=4155&L=0>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xxxix No se han incluido en el cálculo los jubilados y prejubilados, los perceptores de pensión distinta de la jubilación y prejubilación y los incapacitados permanentes.
- xl BANCO CENTRAL EUROPEO EUROSISTEMA, “La Unión Económica y Monetaria (UEM)”, disponible en: <https://www.ecb.europa.eu/ecb/history/emu/html/index.es.html>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xli La estadística ha sido elaborada a partir de los datos EUROSTAT, “HICP (2015 = 100) - annual data (average index and rate of change)”, disponible en: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=prc_hicp_aing&lang=en. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xlii D'AGOSTINO, Alberto, “Estimo immobiliare urbano ed elementi di economia. Con valutazione economico-

finanziaria degli investimenti per la valorizzazione delle opere pubbliche”, Società Editrice Esculapio, Bologna, 2015, pp. 123-126.

- xlili SCHAEFER, Steve, “*Forbes Flashback: How George Soros Broke The British Pound And Why Hedge Funds Probably Can't Crack The Euro*”, disponible en: <https://www.forbes.com/sites/steveschaefer/2015/07/07/forbes-flashback-george-soros-british-pound-euro-ecb/#1da822e86131>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xliv CRUZ, Laura, “*Los ‘minijobs’, la receta alemana contra el paro*”, disponible en: <https://ctxt.es/es/20170920/Politica/15102/alemania-elecciones-minojobs-paro.htm>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xlv HERRERO, Daniel, “*Dualización laboral en Alemania, una estrategia político-institucional*”, disponible en: <https://ctxt.es/es/20190501/Politica/25899/alemania-reformas-hartz-minijobsdesigualdad-daniel-herrero.htm>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xlvi KÖHLER, Holm-Detlev, “*El mito de las reformas en Alemania*”, disponible en: https://elpais.com/elpais/2013/01/02/opinion/1357142736_718348.html. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xlvii BOE, “*Real Decreto-ley 10/2010, de 16 de junio, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo*”, disponible en: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2010-9542. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xlviii BOE, “*Real Decreto-ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral*”, disponible en: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2012-2076. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- xlix SAMUELSON, Paul A., NORDHAUS, William D., “*Economía*”, ob. cit., pp. 654.
- l EUROSTAT, “*Gini coefficient of equivalised disposable income - EU-SILC survey*”, disponible en: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di12&lang=en. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- li Los residentes de los antiguos países europeos comunistas son 1.082.316 así repartidos: Rumanía (666.936), Bulgaria (122.946), Ucrania (107.706), Rusia (81.826), Polonia (65.667), Moldavia (19.302), Lituania (17.933); los originarios de Sudamérica son 1.045.560 con prevalencia de colombianos (261.537) venezolanos (187.268) y ecuatorianos (133.084); los nativos de África del Norte y Occidental son 1.034.785, principalmente marroquíes (761.122), argelinos (59.487), senegaleses (58.132) y nigerianos (31.509); los que proceden de Asia Meridional y China son 423.800 con una mayoría de chinos (197.390) pakistaníes (61.691) e indios (46.540). Su total es 3.586.461 que corresponde al 68,5% de los residentes extranjeros en España. Datos INE, “*Población residente por fecha, sexo, grupo de edad y nacionalidad*”, 1 de enero de 2020, disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=9674#!tabs-tabla>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lii MEDINA, Leandro, SCHNEIDER, Friedrich, “*Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years?*”, IMF Working Paper WP/18/17, AGENCIA TRIBUTARIA, enero 2018, p. 18, disponible en: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WP/2018/wp1817.ashx>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- liii *Ibídem*, p. 4.
- liv AGENCIA TRIBUTARIA, “*Plan estratégico de la agencia tributaria 2020-2023*”, Madrid, 2020, p. 20, disponible en: https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Planificacion/PlanEstrategico2020_2023/PlanEstrategico2020.pdf. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lv *Ibídem*, p. 21.
- lvi GESTHA, “*Gestha cifra en 59.000 millones de euros la pérdida recaudatoria de España por su menor presión fiscal respecto a la UE*”, disponible en: <http://www.gestha.es/index.php?seccion=actualidad&num=633>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lvii FUNCAS, “*Economía sumergida y fraude fiscal en España: ¿Qué sabemos? ¿Qué podemos hacer?*”, Funcas, Madrid, 2018, p. 26, disponible en: <https://www.funcas.es/Publicaciones/Sumario.aspx?IdRef=5-04095>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lviii Están incluidos los apátridas cuyo número corresponde a 2.006 residentes a la fecha de 1 de enero de 2020.
- lix INE, “*Series detalladas desde 2002. Resultados Nacionales. Población residente por fecha, sexo, grupo de edad y nacionalidad*”, disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=9674#!tabs-tabla>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lx FUNCAS, “*Economía sumergida y fraude fiscal en España: ¿Qué sabemos? ¿Qué podemos hacer?*”, ob. cit., pp. 37-38.
- lxi SEPE, “*2019 Informe del Mercado de Trabajo de los Extranjeros Estatal. Datos 2018*”, Servicio Público de Empleo Estatal, Madrid, 2019, pp. 61-62, disponible en: [file:///C:/Users/matar/Downloads/imt2019_datos2018_extranjeros%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/matar/Downloads/imt2019_datos2018_extranjeros%20(1).pdf). (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lxii *Ibídem*, p. 37.

- lxiii En una lista de 18 secciones: Hostelería (18º, **4,2%**), Otros servicios (15º, **5,1%**) y Construcción (9º, **9,2%**).
- lxiv La estadística ha sido elaborada partir de los datos INE sobre el Índice de Precios de Consumos (IPC, base 2016) y la ganancia media anual por trabajador. En presencia de una tasa de inflación acumulada de 11,4% en el periodo 2008-2017, la variación de los salarios reales (incremento salario nominal menos inflación) en el mismo arco temporal ha sido la siguiente: Industrias extractivas (**9,7%**), Industria manufacturera (**3,4%**), Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado (**-3,9%**), Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación (**7%**), Construcción (**-2%**), Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas (**-0,3%**), Transporte y almacenamiento (**-1%**), Hostelería (**-6,5%**), Información y comunicaciones (**-1,3%**), Actividades financieras y de seguros (**-5,6%**), Actividades inmobiliarias (**-2,1%**), Actividades profesionales, científicas y técnicas (**-0,4%**), Actividades administrativas y servicios auxiliares (**-6,3%**), Administración pública y defensa, Seguridad social obligatoria (**-3,3%**), Educación (**1,3%**), Actividades sanitarias y de servicios sociales (**-5,8%**), Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento (**-5,2**), Otros servicios (**-5,6%**). En el conjunto de la industria, la construcción y los servicios, el salario real en España ha disminuido del **3%** el periodo 2008-2017. INE, “*Resultados nacionales. Ganancia media anual por trabajador*”, disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=28185> y “*Actualización de rentas de alquiler por anualidades completas con el IPC (LAU)*” disponible en: <https://www.ine.es/ss/Satellite?c=Page&cid=1254735905720&pagename=ProductosYServicios%2FPYSLayout&L=0&p=1254735893337>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lxv INE, “*Resultados nacionales. Ganancia media anual por trabajador*” disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=28185#!tabs-tabla>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lxvi Estadística elaborada a partir de los datos del INE del IV trimestre del periodo 2002-2019, “*Tasas de empleo por nacionalidad, sexo y comunidad autónoma*”, disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=4947>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lxvii SEPE, “*2019 Informe del Mercado de Trabajo de los Extranjeros Estatal. Datos 2018*”, ob. cit., p. 35.
- lxviii *Ibíd*em, pp. 39-40.
- lxix Estadística realizada a partir de los datos elaborados por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE, “*Gráfico 35. Distribución de la contratación de extranjeros en los grandes grupos ocupacionales. Evolución*”, *Ibíd*em, p. 59.
- lxx Estadística realizada a partir de los datos elaborados por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE, “*Tabla 7. Contratación extranjeros por procedencia Unión Europea / no Unión Europea*”, *Ibíd*em, pp. 32-33.
- lxxi TORREBLANCA, Marina, Estévez, “*España es el país desarrollado que más empleo productivo ha destruido en la última década, según la OCDE*”, disponible en: https://www.eldiario.es/economia/espana-desarrollado-empleo-productivo-destruido_1_1563328.html#:~:text=Seg%C3%BAn%20un%20reciente%20informe%20de,es%20la%20fecha%20que%20se. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lxxii Estadística realizada a partir de los datos elaborados por EUROSTAT, “*Real GDP per capita*” disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_08_10/default/table?lang=en. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lxxiii Estadística realizada a partir de los datos de EUROSTAT, “*Real labour productivity per person employed – annual data*”, disponible en: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tipsna70/default/table?lang=en>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lxxiv EUROSTAT, “*Real labour productivity, 2008, 2013 and 2018 FP19.png*”, disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Real_labour_productivity,_2008,_2013_and_2018_FP19.png#filelinks. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lxxv El dato no incluye Chipre y Malta.
- lxxvi El dato no incluye Chipre y Malta.
- lxxvii OECD, “*Compendium of Productivity Indicators 2018. Growth in labour productivity. GDP per hour worked, total economy, percentage change at anual rate*”, disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/888933733714>. (Fecha de la consulta 01/06/2020).
- lxxviii El promedio de horas anuales trabajadas por persona empleada en el complejo de la economía, desmiente a los gobiernos del norte de Europa que a menudo acusan de pereza a los países del sur. La clasificación 2018 en la UE-19 es la siguiente:

POSICIÓN	PAÍSES	PROMEDIO HORAS TRABAJADAS
1)	GRECIA	1.956
2)	IRLANDA	1.785,4
3)	ESTONIA	1.748
4)	ITALIA	1.722,6

Se puede comprobar que los que con apodo despreciativo han sido definidos PIGS (Portugal, Italia, Grecia y España), o sea, “cerdos”, muestran una alta laboriosidad de sus trabajadores, que los coloca en la primeras seis posiciones. OECD, “*Average hours worked per person employed, total economy*”, disponible en: https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/average-hours-worked-per-person-employed-total-economy_98b167b9-en. (Fecha de la consulta 01/06/2020).