

El infierno patronal

Cómo los beneficios canibalizan los salarios

España ha vivido desde el franquismo en un páramo empresarial y un coto patronal. Entonces los negocios se hacían en los despachos de los ministros, subsecretarios y gobernadores civiles. Por esa herencia, nuestra democracia sigue condicionada por un **capitalismo de amiguetes** que confunde empresa con privilegio, mercado con concesión y riesgo con BOE. Hoy el **capital carpetovetónico** patrio se ha lavado la cara organizándose en flamantes asociaciones empresariales. Pero sigue manteniendo todo el ideario patronal de antaño: abaratar el trabajo, capturar la subvención, blindar la concesión pública o combatir cualquier impuesto sobre los beneficios, como el último que han tumbado sobre las energéticas. Sus malas prácticas siguen amparadas por una ley que no castiga con suficiente contundencia a los corruptores. Y, en muchos casos, ni siquiera necesitan recurrir a ella: les basta con comprar a políticos —o incluso a partidos enteros— y disfrazar de ideología la privatización de los servicios públicos o la ausencia de políticas eficaces para abaratar la vivienda.

Pero hay que distinguir, porque una cosa es un patrono y otra un empresario. El patrono administra una posición heredada; el empresario arriesga. El patrono vive de la cercanía al poder; el empresario innova. El patrono necesita trabajadores baratos y dóciles; el empresario necesita plantillas estables, formadas y comprometidas. El patrono protege y extrae rentas; el empresario crea valor, abre mercados y empuja al país hacia delante.

Afortunadamente, la democracia ha abierto grietas en ese viejo edificio. Por ellas han entrado nuevos empresarios: en las energías renovables, la digitalización, la economía social, el emprendimiento autónomo, la industria de vanguardia, los servicios de alto valor añadido y también en segmentos de sectores tradicionales que han entendido que competir no es exprimir, sino mejorar. Son ya una parte decisiva —quizá mayoritaria— de nuestro tejido productivo. Pero siguen siendo minoría donde se reparte el poder real: en las mesas bipartitas y tripartitas, en los órganos consultivos, en los pasillos donde la patronal de siempre habla en nombre de todos para defender los intereses del **capital vago y extractivo**.

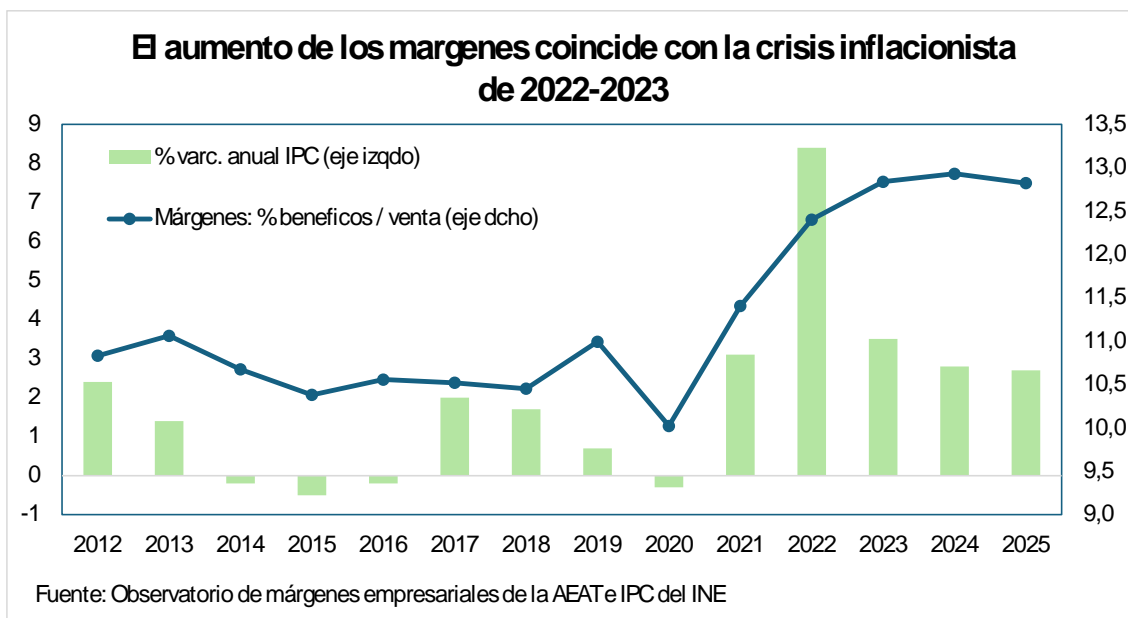
Hoy además vivimos un **infierno patronal**, resultado de la extracción de rentas del bolsillo de los trabajadores organizada por esta élite dirigente. Es cierto que las políticas del Gobierno de coalición han mejorado la vida de millones de personas trabajadoras: cifras récord de ocupación, estabilización del empleo privado, la tasa de paro más baja en dieciocho años y una subida del SMI del 66%. Todo esto es verdad, pero no ha bastado para detener la ofensiva del **capital depredador** que ha **canibalizado** los salarios por una

doble vía. Por un lado, ha elevado los precios por encima de sus costes, obteniendo beneficios de más inflación. Y, por otro, se ha apropiado de las ganancias de productividad generadas por los trabajadores. Así, el salario pierde dos veces: en la nómina, porque no recoge todo el valor que produce; y en el supermercado, el alquiler y la factura energética, porque los márgenes patronales y de los rentistas se comen cualquier mejora salarial.

1.- Primera mordida patronal: la inflación con origen en la codicia patronal

La inflación impulsada por los beneficios empresariales ha sido uno de los rasgos más visibles de la evolución reciente de nuestra economía. Muchas empresas aprovecharon el repunte inflacionario posterior a la pandemia y a la invasión de Ucrania a comienzos de 2022 para ampliar sus márgenes, es decir, la proporción del beneficio sobre las ventas. Lo más significativo es que esos márgenes no se han reducido después, pese a la desaparición de los cuellos de botella y a la relajación de los mercados energéticos y de materias primas. El resultado ha sido una indecente **substracción permanente de dinero del bolsillo del consumidor** por las empresas, que ha llevado a los beneficios y dividendos a niveles nunca vistos.

Gráfico nº1



Como muestra el gráfico nº1, antes de la pandemia los márgenes empresariales se mantenían en un porcentaje relativamente estable que se movía entre el 10% y el 11%. Pero en 2022 experimentan un fuerte repunte que se debe a que los precios de venta

crecieron con mayor rapidez que los costes¹. A ese fenómeno se le denomina inflación de beneficios, o, dicho sin rodeos, inflación impulsada por la codicia empresarial. Muchas empresas aprovecharon el clima de incertidumbre generado por la guerra y el aumento de costes para aplicar subidas de precios abusivas e introducir una suerte de **impuesto patronal** permanente, no aprobado por el Parlamento, sino por los consejos de administración. La diferencia es crucial: un impuesto público revierte en bienes colectivos, como hospitales o escuelas; este gravamen privado, en cambio, termina convertido en dividendos para unos pocos. Además, los impuestos públicos reducen la desigualdad, el impuesto patronal la aumenta. El infierno, por tanto, no es fiscal, como sostiene el PP; el infierno es patronal.

Dejemos también claro que no se sostiene el argumento de que las ventas crecieran más deprisa por un cambio súbito en su composición hacia productos con mayor margen, ni tampoco que los costes aumentaran menos gracias a ganancias repentinas de eficiencia. Ese tipo de transformaciones no se producen de la noche a la mañana, y menos aún en pleno episodio de crisis inflacionaria. Lo que realmente se observa es un fuerte aumento de los márgenes. Y esto sucedió mientras las autoridades monetarias no se cansaban de advertirnos del riesgo para la inflación de que subieran demasiado los salarios. La realidad ha sido otra: lo que se ha desbocado no son los salarios, son los márgenes, pero las autoridades monetarias han desertado de combatir la inflación de beneficios a pesar de que forma parte de su mandato.

Por otra parte, si hubiese existido una mejora estructural en la eficiencia de costes, debería apreciarse una tendencia sostenida al alza en los márgenes a lo largo del tiempo. Pero no es eso lo que muestran los datos. Lo que se produjo fue, sencillamente, un **atraco de márgenes**: un fenómeno histórico recurrente por el cual cualquier excusa —la energía, el transporte, la guerra, la sequía o la incertidumbre— se convierte en coartada para elevar los precios muy por encima de los costes. Y esto sucede por una razón elemental: las empresas no son ONGs, sino organizaciones diseñadas para maximizar sus beneficios siempre que pueden y caiga quien caiga.

La inflación de márgenes es un fenómeno prácticamente generalizado a todos los sectores y ramas de actividad, pero aterricémoslo en tres casos especialmente sangrantes por su impacto en la cesta de la compra: energía, alimentos y grandes entidades de crédito.

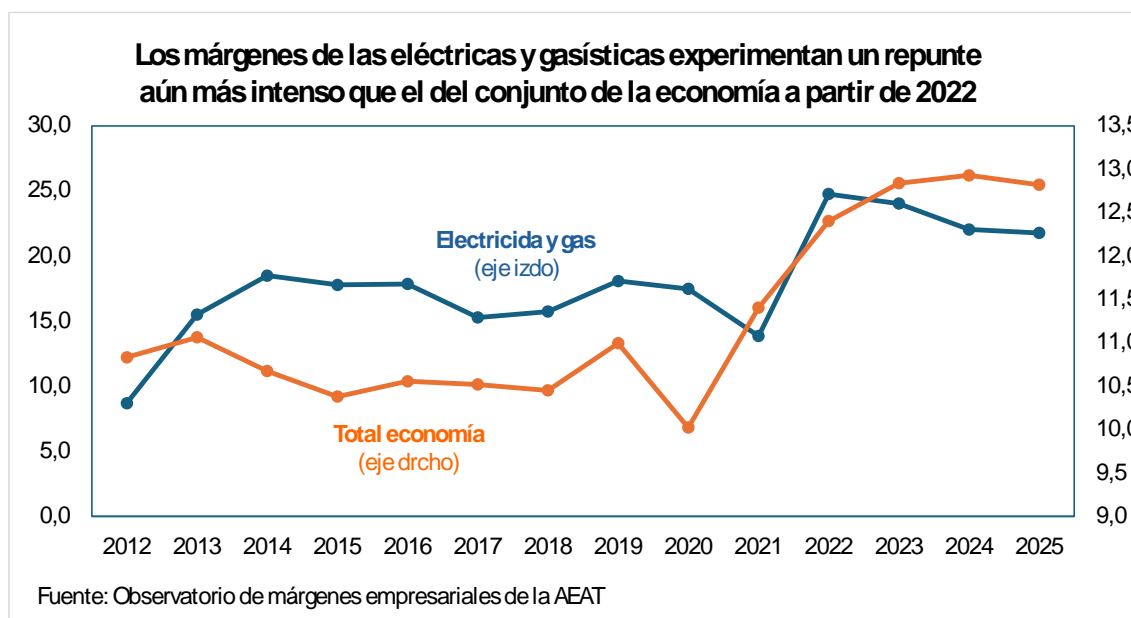
¹ .- $M=B/V$; $B=V-C$; $C=Cp+W$
 $M=(V-C)/V \rightarrow M=1-(C/V)$

M: margen; B: beneficio; V: ventas; C: costes; Cp: compras de insumos; W: masa salarial

Eléctricas y gasísticas

Como muestra el gráfico nº2, las eléctricas y gasísticas no solo participaron de la inflación de márgenes, sino que lo hicieron con una intensidad muy superior a la del conjunto de la economía. Sus márgenes, que ya partían de niveles elevados antes de la pandemia, dieron un salto a partir de 2022 y se situaron en el entorno del 25% sobre ventas, muy por encima del margen medio empresarial. Lo relevante es que no se trató de un pico pasajero: pese a la moderación posterior de los precios mayoristas de la energía y del gas, los márgenes del sector siguieron instalados en niveles históricamente altos.

Gráfico nº2



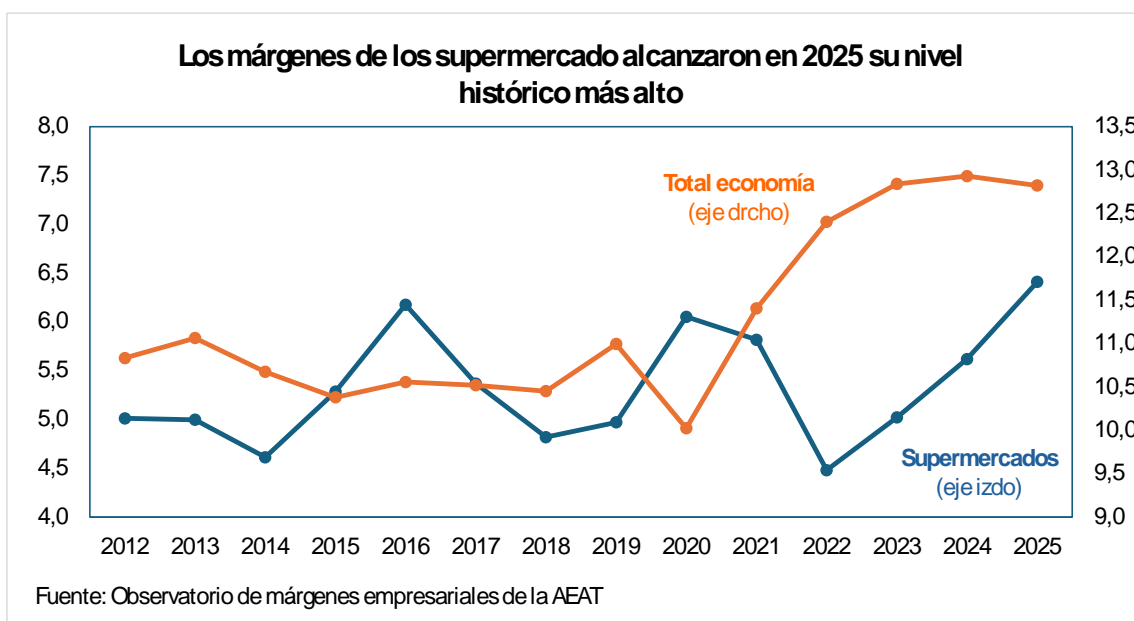
Los resultados empresariales individuales confirman que la crisis energética no fue un paréntesis, sino una plataforma de beneficios extraordinarios. **Iberdrola** ganó 4.339 millones de euros en 2022, 4.803 millones en 2023, 5.612 millones en 2024 y 6.285 millones en 2025 frente a los 3.406 millones de 2019. **Endesa** obtuvo 2.541 millones en 2022, 742 millones en 2023 —afectada por deterioros contables—, 1.888 millones en 2024 y 2.198 millones de beneficio neto en 2025, con un beneficio ordinario de 2.351 millones muy por encima de los 1.417 millones de 2018 (el resultado de 2019 está afectado por el deterioro de activos). Y **Naturgy** registró 1.649 millones en 2022, 1.986 millones en 2023, 1.900 millones en 2024 y 2.023 millones en 2025, también por encima de los 1.401 millones de 2019. Es decir, incluso después de la fase más aguda del shock inflacionario, con los mercados energéticos más estabilizados que en 2022, las grandes energéticas siguieron instaladas en beneficios multimillonarios, dividendos elevados y retribuciones crecientes al accionista. Mientras los hogares arrastraban facturas infladas

y pérdida de poder adquisitivo, el sector consolidaba una transferencia masiva de renta desde consumidores y trabajadores hacia sus cuentas de resultados.

Supermercados

El gráfico nº3 muestra que la distribución alimentaria también aprovechó el episodio inflacionario para recomponer y elevar sus márgenes. Tras la caída de 2022, coincidiendo con el peor momento del encarecimiento de los alimentos, los márgenes de los supermercados repuntan con fuerza hasta alcanzar en 2025 su nivel más alto de toda la serie. Esto es especialmente significativo porque hablamos de un sector que vende bienes básicos: alimentación, productos de higiene y artículos cotidianos cuya demanda las familias no pueden aplazar. Cuando sube el margen en un supermercado, no sube sobre un lujo prescindible, sino sobre la cesta de la compra diaria.

Gráfico nº3

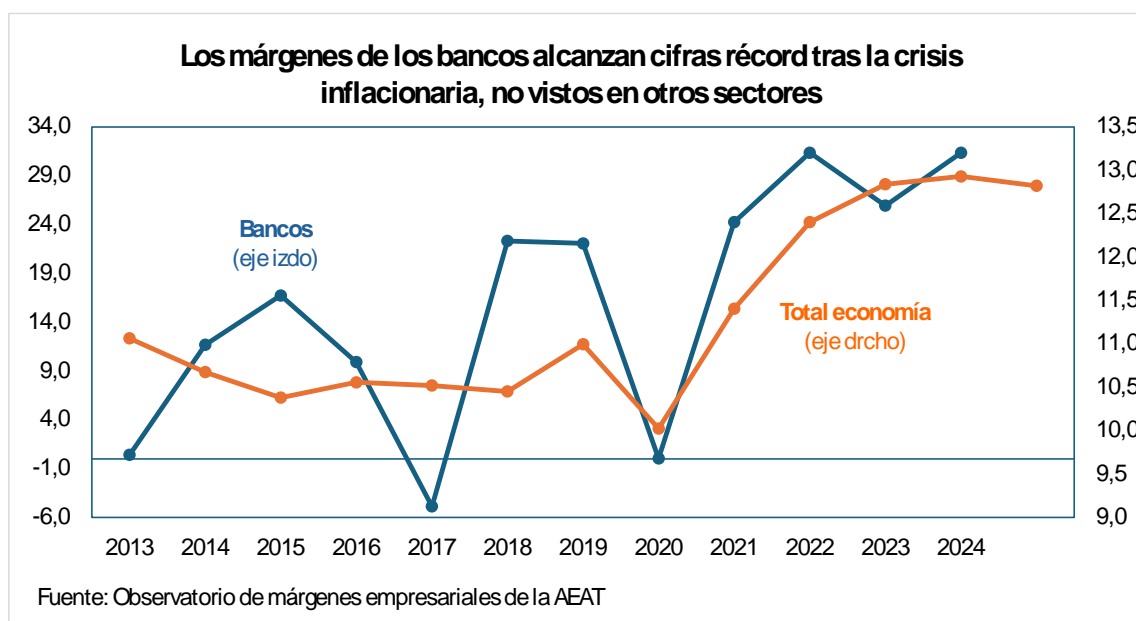


El caso de **Mercadona** ilustra bien el fenómeno. En 2019, la compañía obtuvo 613 millones de euros de beneficio neto. En 2023, en plena resaca de la inflación alimentaria, la compañía alcanzó un beneficio neto récord de 1.009 millones de euros, un 40% más que en 2022, con un margen sobre ventas netas que pasó del 2,5% al 3,1%. En 2024 volvió a batir su récord, con 1.384 millones de beneficio, un 37% más, y una rentabilidad sobre ventas netas del 3,9%. Y en 2025 alcanzó 1.729 millones, otro máximo histórico, con un margen neto del 4,5%. Por tanto, cuando se dijo que los precios de los alimentos subían solo porque subían los costes, faltaba una parte esencial de la historia: una parte de esa inflación acabó consolidada como beneficio empresarial.

Bancos

El caso de los bancos es aún más obscuro. Como muestra el gráfico nº4, sus márgenes alcanzan cifras récord tras la crisis inflacionaria, y niveles que no se observan en otros sectores, superiores al 30%. La explicación es conocida, el Banco Central Europeo subió los tipos de interés para combatir la inflación, y la banca trasladó rápidamente esa subida a hipotecas, créditos y préstamos, pero nunca remuneró los depósitos de sus clientes, al menos en España. La diferencia —el margen de intereses— se disparó, y con ella los beneficios.

Gráfico nº4

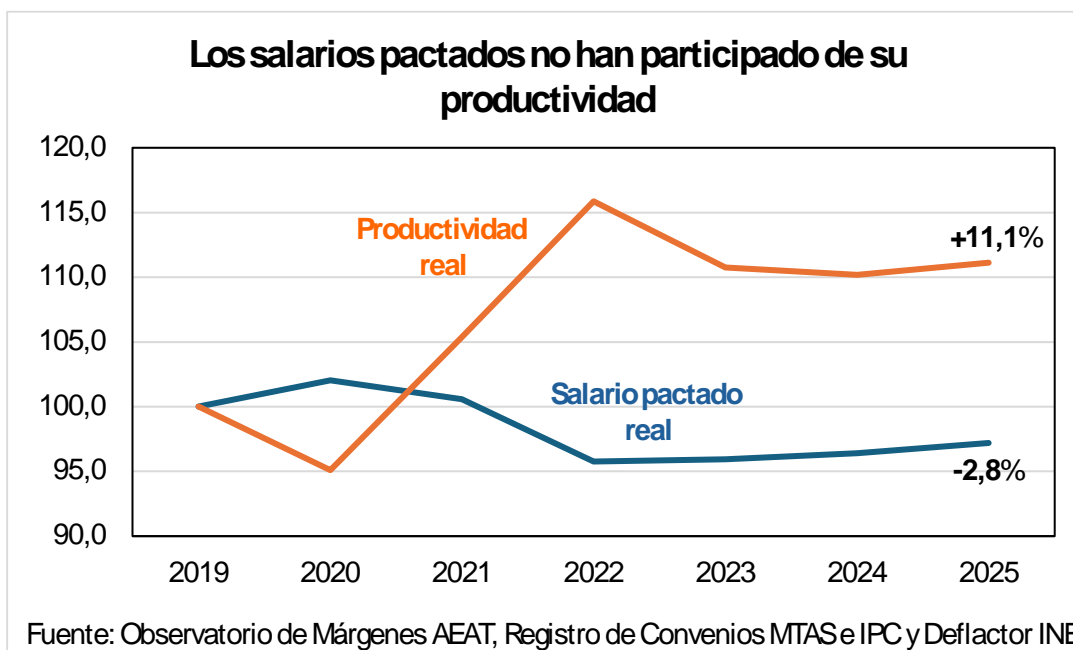


Los datos son contundentes. **Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja** ganaron conjuntamente 13.166 millones de euros en 2019. A partir de ahí, y en pleno ciclo inflacionario, sus beneficios se dispararon hasta 20.850 millones en 2022, superaron los 25.000 millones en 2023 y alcanzaron 31.768 millones de euros en 2024, un 20,5% más que el año anterior y un récord histórico, pese al impuesto extraordinario a la banca, que decían les iba a arruinar porque operaban con poco margen de beneficio y mientras realizaban despidos masivos. En 2025 volvieron a batir ese máximo: las seis grandes entidades alcanzaron alrededor de 34.000 millones de euros de beneficio neto conjunto, un 7% más que en 2024. Solo con su actividad en España ganaron 16.918 millones, un 7,5% más, después de descontar el impuesto especial al sector. La banca, por tanto, no sufrió la crisis inflacionaria: la monetizó. Mientras millones de hogares veían encarecerse sus hipotecas y créditos, las grandes entidades transformaban la subida de tipos en una transferencia masiva de renta desde familias y empresas hacia sus cuentas de resultados.

2.- Segunda mordida patronal: tú produces, pero ellos se lo llevan

La segunda mordida se produce sobre el salario en nómina. Como muestra el gráfico nº5, los salarios pactados en convenio han perdido un **2,8% de poder adquisitivo desde 2019**. Es decir, los incrementos salariales acordados en la negociación colectiva no han compensado el aumento acumulado del **Índice de Precios de Consumo (IPC)**, indicador que aproxima la evolución media de los precios de una cesta representativa del consumo de los hogares.

Gráfico nº5



No obstante, la pérdida real de capacidad de compra ha sido, probablemente, incluso mayor. El IPC no es un **índice del coste de la vida**, aunque se usa como si sí lo fuera. El IPC no incorpora plenamente algunos gastos básicos de los hogares, como la compra de vivienda habitual o el encarecimiento de los créditos —hipotecarios, al consumo o personales—. Además, la evolución de los alquileres de vivienda tampoco queda recogida de forma satisfactoria, pese a que el IPC es una de las operaciones estadísticas más costosas que elabora el INE, solo por detrás de la EPA.

A esto se suma, que **el incremento salarial medio pactado no es muy representativo**. En efecto, la distribución de los incrementos salariales pactados en convenio muestra que la media salarial oculta realidades muy distintas. Según la Estadística de Convenios Colectivos de Trabajo del Ministerio de Trabajo y Economía Social, en 2020 y 2021, la negociación colectiva quedó atrapada en la moderación salarial: en 2020, el 94,2% de los trabajadores afectados estaba en convenios con subidas iguales o inferiores al 3%;

en 2021, todavía era el 89,5%; ver tabla nº1. El salario pactado no actuó entonces como escudo frente al deterioro del poder adquisitivo.

A partir de 2022 se produce un desplazamiento de la distribución hacia tramos superiores, pero no una ruptura plena con esa lógica. Es cierto que en 2023 el tramo superior al 3% llegó al 53,9% de los trabajadores afectados, y que en 2024 y 2025 se mantiene en niveles elevados, con el 41,3% y el 43,6%, respectivamente. Pero incluso en 2025, con un incremento medio pactado del 3,53%, el 56,4% de las personas trabajadoras afectadas seguía en convenios con subidas iguales o inferiores al 3%. En 2024 ocurría prácticamente lo mismo: la media era del 3,36%, pero el 58,7% de los trabajadores quedaba por debajo o justo en el 3%.

Tabla nº1

Distribución de los trabajadores por tramos de incremento salarial pactado

En %

Tramo de incremento salarial	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Igual al 0,00	12,1	14,1	3,0	0,5	0,6	0,1
Del 0,01 al 0,49	0,8	2,2	0,9	0,0	0,0	0,2
Del 0,50 al 0,99	7,4	12,0	1,7	0,7	0,6	0,7
Del 1,00 al 1,50	16,9	30,6	13,0	3,1	1,9	3,0
Del 1,51 al 2,00	26,0	14,6	18,9	8,5	10,8	7,9
Del 2,01 al 2,50	25,9	12,4	8,4	15,9	14,0	7,6
Del 2,51 al 3,00	5,3	3,6	16,1	17,3	30,9	36,9
Superior al 3,00	5,8	10,5	38,0	53,9	41,3	43,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,1	100,0
Incremento medio	1,8	1,7	3,1	3,7	3,4	3,5

Fuente: Estadística del registro de Convenios Colectivos del Ministerio de Trabajo.

El incremento medio pactado no representa bien la experiencia salarial de la mayoría. La media sube porque una parte relevante de trabajadores se concentra en tramos superiores, pero esa cifra convive con una mayoría situada en incrementos más modestos. Dicho de otra forma, la media no refleja la desigualdad interna de la negociación colectiva. No explica que millones de trabajadores siguen recibiendo subidas insuficientes frente al encarecimiento de la vida.

Pero volviendo al gráfico nº5, en él también se observa que la productividad por asalariado² creció en el mismo período un 11,1% en términos reales, lo que da cuenta

² .- La información del Observatorio de Márgenes Empresariales de la AEAT permite calcular la productividad por asalariado. Este cálculo no es posible con la Contabilidad Nacional (CN).

de la importante brecha que se abrió tras la pandemia entre lo que se trabaja y produce, y lo que se recibe a cambio y se apropian indebidamente los patronos.

Desde 2019, los trabajadores generan más con su trabajo en términos reales, es decir, una vez descontado el aumento de los precios, pero esa mayor productividad no se ha traducido en subidas salariales equivalentes. Si produces más, pero no cobras más, entonces te quitan productividad. Si, como vimos antes, cobras algo más, pero todo cuesta mucho más, te extraen salario real. Si ambas cosas pasan a la vez, no hay duda: hay un **infierno patronal**.

Una de las principales formas de **apropiación indebida patronal** de rentas salariales se produce mediante la **no remuneración ni compensación con descanso de las horas extraordinarias**. Cada semana, cerca de **2,5 millones de horas extra** quedan sin pagar en España, lo que evidencia la necesidad urgente de reforzar el **registro horario** para poner freno a este latrocinio. Según el **Gabinete Económico de CCOO**, esta práctica supuso en 2025 un ahorro empresarial indebido de **3.243 millones de euros** en salarios y cotizaciones sociales. Para cada persona afectada, equivale a dejar de percibir alrededor de **141 euros semanales**, o **7.355 euros anuales**, entre salario y cotizaciones no abonadas.

3.- El lenguaje del desprecio de una patronal insaciable

Pero los patronos españoles no solo son insaciables a la hora de rasgar el bolsillo de las personas trabajadoras; también han dado sobradas muestras de falta de escrúpulos a la hora de calificarlos. La última consiste en llamar **“absentismo”** —esto es, ausencia injustificada del puesto de trabajo— a lo que en realidad son **bajas por enfermedad**. Conviene recordar que una baja médica no es una ocurrencia ni una excusa, sino una situación acreditada por un médico del sistema público de salud, es decir, por un profesional cualificado que actúa dentro de un procedimiento reglado.

Esta es una costumbre muy de las derechas: la de denigrar a las personas trabajadoras y a la ciudadanía. Así a las familias vulnerables en riesgo de desahucio las llaman **“inquiokupas”**; a los menores migrantes no acompañados, **“MENAS”**, reduciéndolos a una sigla deshumanizadora; a las prestaciones sociales les llaman **“paguitas”** (excepto si las cobran ellos)... Del mismo modo, tratan de enfrentar a miembros de la clase

Adicionalmente, la información del Observatorio es censal -se basa en las declaraciones de impuestos de las empresas- mientras que la CN proporciona estimaciones. El cálculo de la productividad real se ha hecho a partir del valor añadido y número de asalariados del Observatorio y se ha deflactado con el deflactor del PIB de la CN, para expresarla en términos reales.

trabajadora para borrar el conflicto real con el capital. Dicen que “los indefinidos les roban derechos a los temporales”, que “los jubilados les quitan el futuro a los jóvenes”, que “los funcionarios viven a costa de los trabajadores del sector privado”, que “las personas migrantes quitan el trabajo a los nacionales” o que “quien cobra una ayuda vive del esfuerzo de los demás”. Todas estas fórmulas persiguen lo mismo: dividir a quienes comparten intereses comunes y ocultar que el verdadero conflicto no está entre trabajadores, pensionistas, jóvenes, migrantes o empleados públicos, sino entre quienes viven de su trabajo y quienes se apropian de una parte creciente de él.

4.- ¿Cuánto nos cuesta el infierno patronal?

El infierno patronal no es una metáfora, se traduce en un coste concreto para las familias trabajadoras. Como se apuntó, desde 2019, la productividad real por asalariado ha aumentado un 11,1%, mientras que los salarios pactados reales han caído un 2,8%. Dicho de otra manera, cada persona asalariada produce hoy bastante más que antes de la pandemia, pero cobra menos en términos reales. La diferencia se la quedan los patronos.

Una estimación prudente permite ponerle cifra a ese saqueo. Tomando como referencia el coste salarial medio de 2025 y comparando la evolución de los salarios con la de la productividad, cada asalariado debería percibir alrededor de un 14% más para participar proporcionalmente de la riqueza adicional que ha generado. Eso equivale a unos **3.769 euros anuales por trabajador** que no han llegado a la nómina y que han sido apropiados en forma de márgenes, beneficios y rentas empresariales.

A esa cantidad hay que añadir otra forma directa de apropiación salarial, las horas extraordinarias no pagadas. Como se señaló, en 2025 las empresas dejaron de abonar **3.243 millones de euros** en salarios y cotizaciones sociales por horas extra trabajadas y no remuneradas. Repartido entre el conjunto de asalariados, supone unos **174 euros adicionales al año por trabajador**. Y entre quienes sufren directamente esta explotación, la pérdida alcanza los **7.355 euros anuales**.

Por tanto, una estimación mínima del coste del infierno patronal sitúa la apropiación indebida media en torno a **4.000 euros anuales por asalariado**, unos **333 euros al mes**. Es una cifra prudente, porque solo incorpora dos vías de apropiación: la parte de productividad no trasladada a salarios y las horas extraordinarias no pagadas. No incluye otros mordiscos cotidianos, como el sobreprecio derivado de márgenes empresariales abusivos, el encarecimiento de la vivienda, los alquileres disparados, las hipotecas más caras o los servicios básicos privatizados.

La conclusión es clara. El problema no es solo que los salarios suban poco. El problema es que el trabajo produce más, pero cobra menos de lo que le corresponde; y, además, cuando llega al supermercado, al banco, al casero o a la factura energética, vuelve a perder poder adquisitivo. Primero te quitan productividad en la empresa. Luego te extraen salario real en los precios. Y, si además haces horas extra sin cobrar, te quitan tiempo de vida. Oponiéndose también a la reducción de la jornada.

Cuando los precios suben más que los costes y los salarios suben menos que la productividad, no hay economía de mercado: hay **economía de saqueo**. El salario real no se pierde solo en la nómina; también se pierde en la caja del supermercado. Y la empresa gana dos veces: cuando no paga toda la productividad que recibe y cuando encarece la vida de quien la produce.

5.- ¿Cómo acabar con el infierno patronal?

Terminar con el infierno patronal exige dejar de tratar los abusos empresariales como si fueran fenómenos naturales inevitables. Los precios no suben solos y los salarios no se moderan solos. Las horas extra no se quedan sin pagar por un olvido. Los alquileres no se disparan por generación espontánea. Detrás hay decisiones patronales y de rentistas, relaciones de poder, normas insuficientes y gobiernos que pueden elegir entre mirar hacia otro lado o intervenir. Todo se resume a una decisión política.

La primera medida es **reequilibrar el poder de negociación** en la fijación de salarios, jornada y demás condiciones de trabajo. Los salarios deben crecer, como mínimo, en línea con la productividad, y para ello es imprescindible corregir el desequilibrio que, tras la reforma laboral de 2012, sigue inclinando la balanza a favor de la patronal. La negociación colectiva no puede hacerse a ciegas ni con información asimétrica. Los datos del **Observatorio de Márgenes Empresariales** deben llegar a las mesas de los convenios para que las partes negocien sobre una base oficial, actualizada, completa, robusta y simétrica para ambas partes. Además, las cláusulas de revisión salarial deben convertirse en contenido mínimo obligatorio del convenio, de forma que los salarios no vuelvan a quedar descolgados de los precios ni de la productividad. Y hay que enmendar el **artículo 41 del Estatuto de los Trabajadores**, sobre modificaciones substanciales de las condiciones de trabajo, para hacer posibles **pactos de rentas** -en plural: de salarios y de beneficios- que permitan repartirse las ganancias y las pérdidas de manera equilibrada a lo largo del ciclo económico.

La segunda medida es **intervenir sobre los márgenes abusivos**. Si determinados sectores elevan precios muy por encima de sus costes, especialmente en bienes básicos como la

energía, los alimentos, la vivienda o la banca, el Estado no puede limitarse a observar. En esta dirección, y gracias a la presión de Sumar, el Gobierno de coalición dispondrá de recomendaciones de la CNMC sobre la evolución de los márgenes de los operadores mayoristas y minoristas de carburantes, con el objetivo de evitar que la crisis en Oriente Medio vuelva a utilizarse como coartada para imponer precios abusivos. También se aprobó un **impuesto sobre los beneficios extraordinarios de la banca y de las energéticas**, generados inicialmente al calor de la invasión de Ucrania y de la subida de tipos. Sin embargo, el gravamen energético terminó decayendo por la presión del sector y gracias a la colaboración de la derecha catalana.

En cambio, todavía no se ha aprobado ninguna medida eficaz para combatir los precios abusivos en la alimentación. En este ámbito, Sumar ha propuesto un **impuesto sobre los márgenes excesivos** de las grandes empresas a lo largo de toda la cadena alimentaria, con el fin de romper los comportamientos coordinados que se detectan en el sector y evitar que la cesta de la compra siga funcionando como una máquina de extracción de rentas sobre las familias trabajadoras.

La tercera medida es **garantizar que todo el trabajo se retribuya**. Para ello es imprescindible un **registro horario** real, verificable y sancionable. No puede haber millones de horas extraordinarias no remuneradas mientras se acusa a las personas trabajadoras de absentismo por enfermar. La inspección de trabajo debe contar con más medios, las sanciones deben ser disuasorias y las empresas reincidentes deben enfrentarse a consecuencias económicas y reputacionales proporcionales al daño que causan.

La cuarta medida es **disputar el lenguaje**. No hay que aceptar que llamen “absentismo” a una baja médica, “moderación salarial” al empobrecimiento, “flexibilidad” a la precariedad, “paguitas” a los derechos sociales o “libertad de empresa” al abuso de poder. La primera trinchera es siempre la del lenguaje, porque quien consigue nombrar el conflicto consigue también orientar la solución. Y aquí el conflicto no está entre jóvenes y pensionistas, entre indefinidos y temporales, entre migrantes y nacionales, o entre empleados públicos y privados. El conflicto está entre trabajo y capital, entre quienes viven de su trabajo y quienes se apropian de una parte creciente de él.

La quinta medida es **democratizar la empresa y la economía**. Hace falta más participación de las personas trabajadoras en las decisiones empresariales de las grandes empresas, más control público sobre los sectores estratégicos, más economía social, más condicionalidad en las ayudas públicas y más exigencia a quienes reciben subvenciones, contratos o concesiones del Estado. No puede seguir ocurriendo que

empresas que dependen del dinero público precaricen empleo, repartan dividendos obscenos o presionen contra cualquier mejora laboral.

Acabar con el infierno patronal no significa atacar a la empresa que innova, invierte, crea empleo digno y compite mejorando. Significa precisamente lo contrario: liberar al país del dominio del patrono rentista, del capital vago y extractivo, de quienes confunden empresa con privilegio y mercado con impunidad. España no necesita más poder patronal; necesita mejores empresas, mejores salarios, mejores servicios públicos y más democracia económica.

Porque una economía decente no puede construirse sobre trabajadores que producen más y viven peor. No puede haber prosperidad si los beneficios crecen a costa de salarios menguantes, precios abusivos y derechos incumplidos. Y no puede llamarse libertad a un sistema en el que una minoría decide cuánto nos paga, cuánto nos cobra y cuánto nos deja vivir.

El infierno patronal no es inevitable. Se combate con salarios dignos, negociación colectiva fuerte, control de márgenes, fiscalidad justa, inspección laboral, vivienda asequible, servicios públicos robustos y poder sindical. En definitiva, se combate devolviendo a las personas trabajadoras lo que nunca debió dejar de ser suyo, el fruto de su trabajo.