



1. Política, economía, valor y explotación del trabajo

En general, las relaciones entre lo económico y lo político se observan con un alto grado de idealismo, tanto por los politólogos como por los economistas. Se tiende a pensar que la independencia, o autonomía, de lo político es mucho mayor de lo que es, o se cree que la capacidad de intervención del Estado en la evolución de los asuntos económicos es mucho más fuerte y poderosa de lo que nos muestra la realidad.

Pero no es así. Cuando se analiza la historia global de un país cualquiera, en especial en nuestra época capitalista, se pueden encontrar ciertas claves objetivas que ponen en entredicho esa manera de entender las relaciones entre el mundo de la economía y el de la política. En realidad, si uno observa la evolución de los regímenes políticos que se suceden a lo largo de la historia de una sociedad capitalista concreta, se dará cuenta de la enorme diversidad de caracteres que muestra la estructura social y política de cualquier país, incluso de las formas diversas que adopta el lado más exterior de su estructura económica (regímenes fiscales o monetarios, tipo de política económica, mayor

o menor presencia del Estado en la economía, etc.). Pero si se profundiza en el análisis de la evolución global de esa sociedad, enseguida aparecen grandes tendencias generales, que parecen responder a la existencia de ciertas “leyes” sociales, y se perciben pautas regulares de funcionamiento del *sistema*, que operan normalmente de forma subyacente, sin manifestarse de forma completamente evidente en la epidermis social.

En el caso español, como no podía ser de otra manera, también sucede así. Si miramos desprejuiciadamente la evolución de nuestra sociedad en el último medio siglo, encontraremos una fuerza principal y básica, una fuerza interior al sistema económico, que sirve de eje central a la dinámica de la sociedad entera. Esta “centralidad” económica opera como un centro de gravedad que atrae hacia su esfera de influencia al conjunto de otras fuerzas y a las más diversas formas y manifestaciones sociopolíticas.

No intentaremos justificar teóricamente esta “explicación económica” de lo político, pero intentaremos dar pruebas empíricas, o históricas, a favor de esa idea. Piénsese en la enor-



“Este artículo va dirigido a mostrar con datos que la explotación en España es un hecho. Que es un hecho cada vez más evidente y de mayor magnitud”

me diferencia de regímenes políticos que se han sucedido en el último medio siglo en nuestro país. Desde el primer franquismo pretecnocrático, pasando por el franquismo tecnocrático que sucedió al Plan de Estabilización de 1959 y el tardofranquismo, hasta los gobiernos “monárquico-democráticos” de la UCD, del PSOE, del PP y otra vez del PSOE. Sin embargo, por debajo de todos esos regímenes políticos y formas de Estado y de gobierno operaba la fuerza atractora del mecanismo económico capitalista. Este mecanismo es básicamente único, y está dotado de unos rasgos esenciales y una capacidad para producir efectos que estudiaremos a continuación. Pero es un mecanismo con tal fuerza impulsora que es capaz de moldear, condicionar e incluso determinar, los aspectos no económicos de nuestra evolución social.

38

Un apoyo similar lo encontramos en lo siguiente. Por mucho que en los años 1930 y 1940 (o incluso después) existiera un enfrentamiento político y militar entre regímenes fascistas y democráticos, o incluso entre las economías de “libre mercado” occidentales y las economías de “mercados intervenidos” del Este de Europa (equivocadamente llamadas “socialistas” o “comunistas”), nada de eso impidió que en todas partes se expresara el mismo mecanismo capitalista esencial. Se trata de un mecanismo siempre movido por la persecución de la máxima ganancia, resorte que hace funcionar a la vez la maquinaria del *mercado* y la del *Estado*, tan inter-y-com-penetrada con la primera. En realidad, este mecanismo convierte a todos los agentes económicos del sistema en mercaderes (a la mayoría, los asalariados, en mercaderes de sí mismos) y condena a la mayoría de ellos a un sometimiento cruel y a una esclavitud encubierta respecto de ese objetivo de maximización del beneficio que tan antinatural resulta para la naturaleza intrínseca de los humanos.

En definitiva, apoyándonos en datos estadísticos reales, veremos que, con independencia del régimen político de nuestro país en cada momento, el mecanismo básico capitalista ha conseguido que en todos ellos la explotación de los asalariados

fuera no sólo un hecho sino una realidad cada vez más intensa y extensa. Y, al mismo tiempo, ha conseguido que esa mayoría se hundiera progresivamente en sus relaciones de todo tipo con la minoría capitalista, cuya consecuencia ha sido el enorme crecimiento de la ganancia capitalista (de todos sus componentes). Nuestra clase dominante actual vivió y sigue viviendo gracias al trabajo de la masa de los dominados, los trabajadores, que en su mayor parte eran o se fueron convertido en trabajadores asalariados, y han tenido que trabajar no sólo para ellos mismos sino también para los propietarios. Son los asalariados las auténticas víctimas del régimen capitalista que subyació y subyace a los regímenes de Franco y de Juan Carlos (y también, por ejemplo, al régimen de la II República: no se malentienda nuestra tesis).

Este artículo va dirigido a mostrar con datos que la explotación en España es un hecho. Que es un hecho cada vez más evidente y de mayor magnitud. Que el beneficiario de esa situación es la burguesía capitalista. Pero que esas ganancias de los capitalistas no deben entenderse como el resultado de una perversidad personal de sus representantes, ni como la consecuencia de un Estado dominado por abogados y empleados de esa capa social capitalista, ni como el efecto de unas políticas económicas y sociales manipuladas o mal orientadas. Se trata del resultado inevitable de las leyes del sistema. Pero estas leyes no son unas retóricas “leyes del sistema” confeccionadas para ser utilizadas sólo en el debate político anticapitalista. Son auténticas leyes sociales cuya existencia se puede comprobar por los mismos procedimientos científicos que permiten esclarecer, por ejemplo, las leyes que rigen los sistemas de la naturaleza.

Pero antes de pasar al análisis de nuestros datos estadísticos, digamos que existe un enfoque económico teórico que permite una mejor observación y comprensión de estas leyes y fenómenos que caracterizan al capitalismo. Y puesto que en el capitalismo todo se ha convertido en *mercancía*, hace falta comprender las leyes de las mercancías y, sobre todo, de lo que mejor

“Por esta razón, en este artículo se partirá de la teoría del valor que nos parece más válida: la TLV. De hecho, creemos que es la única que se sostiene sobre bases sólidas”

caracteriza a las mercancías: su *precio* (que incluye el precio de la específica mercancía “fuerza de trabajo”: el *salario*). El análisis de la estructura y evolución de los precios mercantiles es el contenido esencial de la Teoría económica del *valor*, que antes se llamaba así pero ahora se conoce más a menudo como Microeconomía.

Podemos resumir en tres los enfoques o teorías del valor existentes. En primer lugar, está la teoría “laboral” del valor (TLV, tradicionalmente llamada teoría del valor-trabajo). En el otro extremo, la teoría que se basa en la supuesta “utilidad marginal” del consumidor, o teoría “utilitarista” del valor (TUV). Y en tercer lugar, y ocupando una posición intermedia entre los dos polos citados, lo que podemos denominar teoría “excedentista” del valor (TEV).

La teoría *laboral* del valor afirma que las mercancías derivan su precio, mayor o menor, de la mayor o menor cantidad de trabajo que requiere la sociedad capitalista para reproducirlas, en las condiciones técnicas de las empresas existentes y en las condiciones sociales prevalecientes. Esta teoría se aplica asimismo al salario: éste deriva su magnitud de la cantidad de trabajo social requerida para la reproducción de la fuerza de trabajo. Se trata por tanto de una teoría “objetiva”, en el sentido de que la realidad de la que procede son los procesos laborales realmente existentes en las empresas capitalistas, que se pueden medir objetiva y científicamente.

Por el contrario, con la teoría *utilitarista* no sucede así. Nadie ha dicho nunca cómo se puede medir la utilidad “marginal” del consumidor. Además, caso de que se pudiera medir, no serviría de nada porque sería una medida puramente subjetiva, pero no además intersubjetiva u objetiva, como necesitan ser las que constituyen el objeto de la actividad científica. Debe quedar claro que si esta teoría se ha podido mantener históricamente es por razones ideológicas y también porque aprovecha el hecho de que la utilidad en cuanto tal es un fenómeno evidentemente

real y objetivo. Por eso mismo, la utilidad de las mercancías es un *presupuesto* de la teoría laboral del valor: si una mercancía fuera inútil, nadie trabajaría para producirla y dejaría de ser una mercancía. Pero una cosa es la utilidad y otra muy distinta la utilidad “marginal”, que, como todo el mundo sabe, es la “derivada” (matemática) de la utilidad total. Y claro, hablar de la derivada de la utilidad tiene el mismo sentido que hablar de la derivada del aburrimiento o de la derivada del amor. Ninguno. Porque se trata de cosas reales, cosas importantes, pero que no se pueden cuantificar.

Finalmente, la teoría *excedentista* aparece como un híbrido de la TLV, que podemos llamar materialista, y la TUV, que es sin duda idealista. Sin embargo, los defensores de esta TEV son aparentemente *más materialistas* que los partidarios de la TLV, en el sentido de que a los primeros les parece que el trabajo no es una realidad suficientemente material, y por eso critican a la TLV. Como creen que el trabajo es una cosa “ideal” o metafísica, debido a que los defensores de la TLV suelen insistir en que se trata del trabajo “abstracto”, o “social” u “homogéneo”, piensan que hace falta una realidad más tangiblemente material, como el excedente “en términos físicos”. Pero ningún excedente se puede medir si no es en términos de trabajo (cantidades de *tiempo*). No existe otra forma de medir un excedente con una medida común. Piénsese en el peso o en el volumen: ¿cuál sería un excedente concebido así en la producción de oro?; ¿cuál, en la proyección de una película?; etc. Incluso si ese excedente existiera en todas las ramas productivas, no habría manera de reducirlo a una *única* magnitud y no se podrían comparar. De forma que si se parte de la TEV no hay manera de conocer, por ejemplo, *cuánto* ha crecido una economía o *cuál* de dos economías es mayor que la otra.

Por esta razón, en este artículo se partirá de la teoría del valor que nos parece más válida: la TLV. De hecho, creemos que es la única que se sostiene sobre bases sólidas. Si la TUV es defendida por la mayoría de los economistas actuales es porque



“Cuando el capitalista compra la fuerza de trabajo (que lleva a cabo el trabajo) y los medios de producción (que ayudan a una mejor ejecución del proceso laboral), ha comprado todo lo que hay que comprar”

prefieren negar la realidad de la explotación (consecuencia lógica de la TLV), que a unos les parece incompatible con los pregones que dan a favor de la economía de mercado, y a otros les parece una complicación que es mejor dejar de lado. Si algunos otros defienden la TEV es porque creen también que la TUV no tiene base, pero en parte consideran que la TEV, que es asimismo compatible con la realidad de la explotación, puede alcanzar una *respetabilidad* académica que parece inalcanzable para la TLV.

Sin embargo, cuando no se necesita defender el mercado —ese fallo, esa desgracia— y no se necesita tampoco *respetabilidad* académica —esa debilidad del espíritu—, nada impide aplicar la teoría que algunos consideramos la mejor para explorar los misterios de la realidad capitalista. En consecuencia, usaremos la TLV.

4 0

2. La explotación, como realidad lógica y empíricamente demostrable

La realidad de la explotación y la existencia de los valores-trabajos son hechos cuya existencia se puede demostrar. Sólo necesitamos partir de que en el mercado los intercambios mercantiles son intercambios de equivalentes, y mirar de cerca qué es lo que ocurre en la realidad de las empresas capitalistas y qué sucede en su interior: la producción.

En el proceso de producción de cualquier empresa sólo interviene una combinación de trabajo y medios de producción. El trabajo es la *actividad real* de todos los miembros de la empresa, desde el último peón al primer ejecutivo y gestor. Los medios de producción son los objetos de trabajo que se transforman (las materias primas) y los medios de trabajo que emplean los trabajadores —o a los trabajadores (según se mire)— para transformar aquéllos (máquinas, energía, etc.). No hay más. Los servicios que compran las empresas en el mercado (es decir, a otras empresas)

son también auténticos “medios de producción”: desde los de *márketing* a los jurídicos, pasando por los seguros, por ejemplo. Y su valor, como el de las materias primas, ya viene dado en el momento de su compra.

Por tanto, cuando el capitalista compra la fuerza de trabajo (que lleva a cabo el trabajo) y los medios de producción (que ayudan a una mejor ejecución del proceso laboral), ha comprado todo lo que hay que comprar, y ha pagado un determinado valor total por esas compras. Pero tras la transformación del objeto de trabajo en un producto final que se vende de nuevo en otro mercado, pero a una *valor mayor* que el pagado por el capitalista, la única posibilidad compatible con la lógica (universal) es que en el proceso de producción se ha tenido que *crear* más valor del que entró en él. Esto se comprende mejor con el esquema que utilizaba Marx para representar el modo de producción capitalista:

$$D - M (= MP + FT) \dots P \dots M' - D'$$

Si $D = M$, y $M' = D'$ (porque en todo intercambio se cambian cosas de igual valor, y por tanto en el mercado no se crea nuevo valor), sólo es posible que $M' > M (= MP+FT)$ si se produce un *incremento de valor* en “... P ...”. Pero en P sólo hay trabajo y medios de producción. Los MP se han comprado por su valor y su valor se trasmite al producto en la misma cuantía. El trabajo lo realiza la fuerza de trabajo (FT), que ha comprado el capitalista también a su valor. Pero si el trabajo de cada trabajador es 8 horas y el trabajo necesario para reproducir al trabajador y su familia son sólo 4 horas, o cualquier otra cantidad de horas inferior a 8, eso quiere decir que el capitalista se embolsa la diferencia. Esto es, por supuesto, la explotación: los asalariados trabajan una parte de su jornada para ellos mismos, y la otra parte para sus capitalistas, que ganan su renta con el mismo título con que antaño la ganaban los terratenientes absentistas: su propiedad. Pero no son los capitalistas los que intervienen en la producción,

explotación de los asalariados y ganancia capitalista en España (1954-2001)

“ En sentido estricto, los asalariados no ahorran ni pueden ahorrar. Si ahorraran, comprarían medios de producción y se convertirían en miembros de una clase social diferente ”

sino sus trabajadores asalariados (tanto los de gestión como los de la producción).

Como el capital que gasta el capitalista en fuerza de trabajo es por tanto “variable” —y no “constante”, como es el que gasta en medios de producción—, de lo anterior, que es un *hecho*, no sólo obtenemos la conclusión de que los asalariados son explotados (que su “plustrabajo” es la fuente del “plusvalor” o ganancia del capitalista). También se desprende de ello que la fuente del valor tiene que ser el trabajo, y sólo el trabajo. Porque si el capitalista (mediante el trabajo de sus asalariados del Departamento de recursos humanos de la empresa) compra con una parte de su capital (capital variable, v) el medio de obtener un capital mayor ($y = v + pv$), y con todo su capital se gasta la suma de su capital variable (v) y constante (c), pero obtiene un total de ($c + v + pv$), esto sólo puede ser porque el trabajo permite *crear* el valor que cubre lo que el capitalista le paga (v) más lo que el capitalista gana (pv), y al mismo tiempo hace posible que se transfiera el valor de los medios de producción (c) al producto.

Esto, por lo que se refiere a la demostración lógica. En cuanto a la evidencia empírica disponible sobre la explotación de los trabajadores bajo el régimen del capital, comencemos por una reflexión sobre los conceptos de *subsistencia* y *ahorro* de los asalariados, antes de pasar al análisis de los datos españoles.

“Ahorrar” es obtener los recursos financieros que permiten invertir, es decir, comprar nuevos *medios de producción*. En sentido estricto, los asalariados no ahorran ni pueden ahorrar. Si ahorraran, comprarían medios de producción y se convertirían en miembros de una clase social diferente: se convertirían en empresarios autónomos o incluso en capitalistas. A la idea anterior se oponen, sin embargo, dos objeciones tradicionales, a las que debemos hacer frente antes de continuar.

Por una parte, no estamos afirmando que *ningún* asala-

riado ahorra. Por supuesto que esto es falso. Hemos dicho que algunos sí lo hacen y se convierten en autónomos o en capitalistas. Pero también hay otra realidad: muchos autónomos y capitalistas (pequeños) *desahorran*, es decir, pierden la capacidad de seguir financiando la adquisición de nuevos medios de producción y/o sienten la necesidad de abandonar los antiguos, normalmente como medio de evitar pérdidas aun mayores. Por consiguiente, si por una parte hay un flujo de trabajadores que se “aburguesan” (en el sentido objetivo, socioeconómico, no en el puramente ideológico), y por otra hay otro flujo de capitalistas y autónomos que se “proletarizan”, lo que realmente importa es el *flujo neto*, que será la diferencia absoluta de esos dos flujos que se mueven en direcciones opuestas.

Ahora bien, los datos demuestran con claridad que a lo largo del desarrollo capitalista el flujo de quienes se proletarizan es mayor que el de quienes se aburguesan, y por eso es manifiesto el proceso de proletarización (asalarización) de la población activa.

41

Tabla 1. Grado de proletarización de la fuerza de trabajo, en países y años seleccionados (en % de la población activa)

PAÍS	1930-40	1974	1997
Estados Unidos	78.2 (1939)	91.5	91.5
Japón	41.0 (1936)	72.6	80.8
Alemania	69.7 (1939)	84.5 (RFA)	90.7
Reino Unido	88.1 (1931)	92.3	87.3
Francia	57.2 (1936)	81.3	87.6
Italia	51.6 (1936)	72.6	74.7
Canadá	66.7 (1941)	89.2	--
Bélgica	65.2 (1930)	84.5	83.6
Suecia	70.1 (1940)	91.0	94.7
España	52.0 (1954)	68.4	78.5
Europa-15	--	--	84.3
Media simple (sin Canadá) (8 países)	65.1	83.2	86.4

[Elaboración propia, a partir de Mandel (1976/1981), p. 133, y Brunet (1999), p.640]



“Pero demostrar que los asalariados no ahorran, o que su número crece con el tiempo, tanto en términos absolutos como relativos, no equivale a mostrar empíricamente que están explotados”

La prueba empírica a favor de la proletarización¹ es tan abrumadora que los hechos estadísticos han acabado finalmente con el antiguo debate sobre si la tendencia a la proletarización que apuntó Marx en *El capital* es o no perceptible en la realidad. Por mucho que los burgueses y algunos socialistas (por ejemplo, Bernstein, 1899) se hayan negado siempre a reconocerlo, sólo hay que mirar a los datos para comprobar que la proletarización es un hecho: el número de asalariados y de parados, como fracción (porcentaje) del total de la población activa de cada país, tiende a aumentar no sólo en términos absolutos sino también relativos. Y esto sucede especialmente en el periodo que analizamos de la economía española (Figura 1), pero ocurre asimismo en todos los demás países de la OCDE (y durante un periodo más largo: véase la Tabla 1 para los principales países de la OCDE).

4 2

Y en el caso español, la rapidez del proceso de proletarización es aun mayor: tal y como se aprecia en la Figura 1, la fracción que representan los asalariados y los parados en el total de la población activa apenas superaba el 50% hace medio siglo, pero ahora es mayor del 80%.

Por otra parte, si alguien objeta que los asalariados ahorran porque en su mayoría son capaces, por ejemplo, de comprar su propia vivienda (al menos en España, donde esta tendencia es más fuerte que en cualquier otro país de la UE), y muchos hasta una segunda vivienda, hay que observar que en ningún caso se trata de una compra de medios de producción. Por tanto, estas compras no permiten “cambiar de clase” a quienes no pueden emplear asalariados a su servicio, y convertirse, por esa vía, en capitalistas. Además, este “ahorro” sólo es una palabra adecuada para el uso corriente del lenguaje de la calle. Pero, al igual que ocurre por ejemplo con la “inversión” —la gente dice que va a “invertir en Bolsa”, y los economistas sabemos que eso no es inversión en el sentido técnico, macroeconómico—, ocurre otro tanto con el ahorro. Además, incluso el “ahorro” así concebido es sólo ahorro para una parte de los asalariados, que se ve compensado por el “desahorro” de la otra parte, y se anula a escala agregada. Por último, si hace falta dar un argumento adicional, recuérdese la igualdad macroeconómica entre ahorro (total) e inversión (total), que se enseña hasta en la Macroeconomía de nivel introductorio.

Pero demostrar que los asalariados no ahorran, o que su número crece con el tiempo, tanto en términos absolutos como relativos, no equivale a mostrar empíricamente que están explotados. Para hacer esta demostración fáctica a escala de una sociedad completa como la española, hay que medir la “tasa de explotación”, o tasa de plusvalor, que no es sino la relación entre el trabajo no pagado y el trabajo pagado en la jornada laboral “social” (es decir, del conjunto de los asalariados). Pongamos un ejemplo: si 10 millones de asalariados trabajan una media de 2.000 horas al año cada uno, el trabajo social anual será de



Figura 1

¹ Por *proletarios* entendemos la suma de los *asalariados más los parados*. Si aumenta este total como porcentaje de la población económicamente activa, hablamos de *proletarización*. Los datos de la Tabla 1 no coinciden con los del cuadro que ofrece Brunet (1999), porque éste recoge sólo la evolución de la tasa de asalarización (los asalariados, como porcentaje de la población ocupada). Pero la tasa de asalarización de la población ocupada (donde los parados no aparecen ni en el numerador ni en el denominador), no sólo carece de la relevancia “sociológica” que tienen la tasa de proletarización, sino que su perfil tampoco refleja correctamente la evolución de esta última en los periodos de rápida variación de la tasa de desempleo.

“Si analizamos la “relación” entre tasa de plusvalor y “régimen” político, las conclusiones que se obtienen podrían parecer sorprendentes”

20.000 millones de horas. Medir la tasa de explotación es medir cuánto de ese total (de 20.000 millones) corresponde a trabajo pagado (v) y cuánto a trabajo impagado (pv): si fueran, respectivamente, 10.000 y 10.000, el cociente de pv/v, que es la tasa de plusvalor (explotación), sería igual al 100% (si v = 8.000 y pv = 12.000, entonces $p' = pv/v = 12.000/8.000 = 150\%$; etcétera).

Pues bien, calculemos la tasa de explotación en España entre 1954 y 2001²; 1) en primer lugar, para observar su evolución global a lo largo de ese periodo de casi medio siglo; 2) pero, en segundo lugar, para dejar constancia de que la sucesión histórica de regímenes políticos muy distintos no ha modificado para nada la realidad constante de la explotación, sino que se ha limitado a dar formas distintas a un mismo contenido. Es decir, ha servido de cobertura política y social a la realidad incambiada, pero al mismo tiempo creciente, de la explotación. El primer punto se resume en la Figura 2, y para el segundo comentaremos los datos de la Tabla 2.

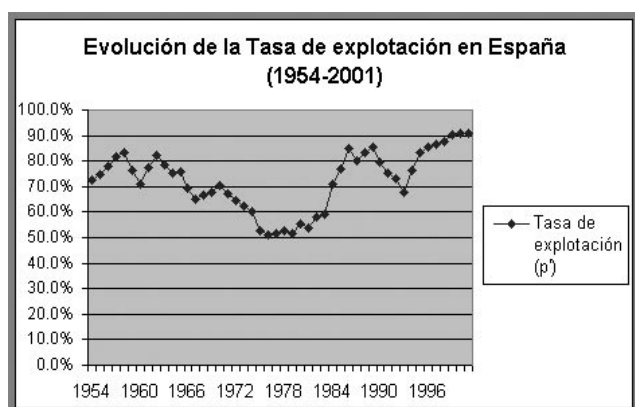


Figura 2

Se observa tanto en el gráfico como en la tabla que, en conjunto, la tasa de explotación ha crecido. En realidad, pasó del 72.7% en 1954 al 90.8% en 2001, lo que significa un crecimiento

relativo global de casi un 25%. Sin embargo, la evolución no ha sido uniforme en los diferentes subperiodos. Si analizamos la “relación” entre tasa de plusvalor y “régimen” político —lo cual no es muy relevante para el análisis económico en sí mismo, si no es para dejar constancia de que la acumulación de capital y sus efectos son fundamentalmente ajenos, y analíticamente previos, a lo que acontece en la superestructura política del régimen único capitalista—, las conclusiones que se obtienen podrían parecer sorprendentes.

En primer lugar, la explotación disminuye en la época franquista y crece en la época democrática. De hecho, crece mucho más deprisa en el segundo periodo de lo que descendió en el primero. En segundo lugar, dentro de cada una de las dos épocas se pueden distinguir evoluciones diferentes para los diferentes subperiodos políticos. En el primer franquismo la explotación no crece apenas o, si lo hace, lo hace a un ritmo muy inferior que en el segundo franquismo, supuestamente menos “repressor”. Y, por otra parte, de los tres partidos políticos que se han sucedido en “el poder” (UCD, PSOE y PP), el que ha hecho elevar más deprisa la explotación (véase la Tabla 2) ha sido el PSOE (crecimiento de la tasa de plusvalor en casi un 50% durante los años de su gobierno), seguido por la UCD (un 10%) y finalmente el PP (sólo un 6%).

Tasas porcentuales medias de variación anual en los diferentes subperiodos seleccionados			
1954-1960	-2.2%	1954-1975	-27.4%
1960-1975	-25.7%	1975-2001	71.9%
1975-1982	10.4%		
1982-1996	46.4%		
1996-2001	6.3%	1954-2001	24.8%

² La mayor parte del material utilizado para la parte empírica de este artículo procede de los datos estadísticos ofrecidos por Guerrero (1989, 1990a) y Cámara (2003), convenientemente actualizados. Por otra parte, la reorganización de las ideas y los gráficos presentados son de nueva factura. Datos alternativos sobre la economía española, pero obtenidos con un enfoque similar, se encuentran en Román (1997), (2002).



“ La explotación es un resultado normal e inevitable de la *acumulación de capital*, es decir, del hecho de que la economía del país adopte el mismo régimen económico dominado por el capital y el beneficio ”

Se comprende fácilmente lo descabellada que resulta, hasta cierto punto, esta forma de expresarse. Porque la explotación no tiene que ver realmente con el sesgo particular de la política económica que desarrolla cada gobierno (capitalista) ni con ningún otro rasgo ligado a las formas de Estado y gobierno (capitalistas) de las que se dota un país. La explotación es un resultado normal e inevitable de la *acumulación de capital*, es decir, del hecho de que la economía del país adopte, bajo un revestimiento político dispar, el mismo régimen económico dominado por el capital y el beneficio.

3. Las diferentes medidas de la ganancia capitalista en España (1954-2001)

4 4

Hemos dicho que el plustrabajo (la cantidad de trabajo que desarrollan los asalariados más allá de la que se requeriría para reproducir su consumo habitual) es el contenido del plusvalor, que constituye a su vez la fuente del beneficio (o ganancia). Podemos medir esta ganancia en términos *brutos*, es decir, antes de proceder al análisis (que no se llevará a cabo en este artículo) de la descomposición³ de esa ganancia bruta en los diferentes componentes en que puede subdividirse (por ejemplo, ganancia industrial, margen comercial, intereses bancarios, renta del suelo, impuestos estatales, transferencias al exterior, etc.). Al mismo tiempo, esa ganancia la podemos analizar como una *masa* absoluta de dinero (B) o bien como una tasa de ganancia (g), es decir, como el porcentaje que representa B sobre el capital total (K) adelantado por la clase propietaria. En la Figura 3 representamos la evolución de las tres últimas variables citadas, pero antes diga-

mos dos palabras sobre la relación entre el volumen del plusvalor total y su expresión monetaria: la ganancia total.

Un precio (monetario) no es sino la *expresión en dinero* de un valor (valor-trabajo). En realidad, se trata de un simple cociente entre el valor de una mercancía y el valor del dinero. Si reproducir una mercancía *m* cuesta 2 horas, y reproducir un euro cuesta dos minutos, el precio de *m* será de 60 euros. Por otra parte, hay que aclarar también que la reproducción laboral de un euro (o de una unidad de cualquier otra moneda efectivamente existente) es tan necesaria en la época del dinero *crediticio* como en la época anterior, en la que predominaba el dinero *metálico*. Y la razón para esto último es que tal trabajo es el de los empleados del sector financiero, que hacen posible la creación y reproducción de los depósitos y créditos bancarios, como el trabajo de los mineros y acuñadores que convierten la mena de mineral en una moneda⁴.

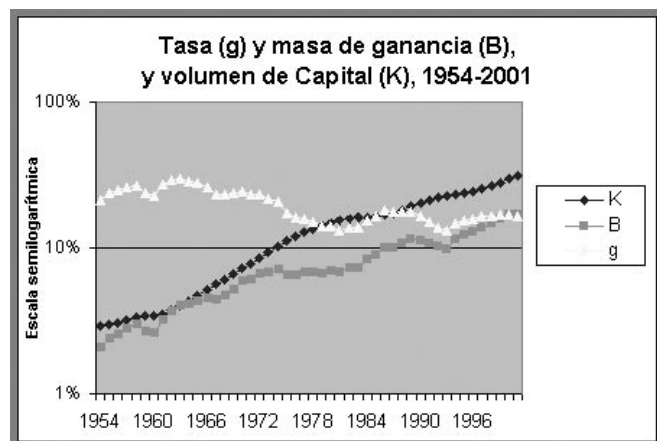


Figura 3

³ Véase un análisis parcial de esta descomposición en Guerrero (2003).

⁴ Muchos marxistas han distinguido entre los dos casos, argumentando que el trabajo bancario no es de producción sino de *circulación* y, por tanto, improductivo (de plusvalor). En nuestra opinión, es más conforme con las ideas de Marx la identificación señalada en el texto (véanse Guerrero, 1998, 1999-2000, 2001, que modifican el punto de vista de Guerrero, 1989a, c). En realidad, la circulación en el sector financiero también existe, pero sólo como una fracción del trabajo total que se desarrolla en su seno (al igual que en las demás ramas del sector productivo). Esta fracción consiste en el trabajo que se desvía de la producción hacia la actividad de circulación pura (transmisión de los títulos de propiedad) de lo producido (en este caso, los depósitos y créditos son el producto, mientras que el *márketing* que paga el banco son un ejemplo de sus gastos de circulación; lo cual no impide, por otra parte, que el producto de la empresa de *márketing* sea, además de un valor de uso, un nuevo valor que contiene su correspondiente plusvalor).

explotación de los asalariados y ganancia capitalista en españa (1954-2001)

“ Las dos formas de descomponer la ganancia que hemos visto son las que emplea Marx en *El capital*, y a éstas se han unido más recientemente otras formas equivalentes de analizar la rentabilidad ”

En el eje izquierdo de la figura, se representa el porcentaje real de la tasa de ganancia española en el periodo considerado, que oscila entre el 20% y el 30% al principio y fluctúa en torno al 15% en la segunda mitad del periodo. En cambio, las curvas de los volúmenes de capital y beneficio sólo representan la evolución de los índices de las respectivas series (tomando como valor común el correspondiente a 1963).

Si se observan las tendencias principales de estas variables en el conjunto del periodo, está claro que el capital y los beneficios suben, mientras que la tasa de ganancia desciende. Sin embargo, es fácil comprobar la existencia de tres subperiodos distintos en la evolución de la rentabilidad. Entre 1954 y mediados de los 60, g fluctúa en torno a un eje ascendente; entre mediados de los 60 y finales de los 70 fluctúa en torno a una tendencia claramente descendente; y a partir de los 80, o quizás un poco antes, la fluctuación se produce en torno a una línea de tendencia plana.

Este triple movimiento se explica fácilmente por la evolución comparativa de los dos componentes de la tasa de ganancia: la masa de ganancia y el capital ($g = B/K$): hasta mediados de los 60 el beneficio crece más deprisa que el capital; a continuación, la tasa de crecimiento del capital se acelera mientras la ganancia bruta se estanca a lo largo de la década de los 70; por último, vuelve a crecer la masa de ganancia y lo hace al mismo ritmo medio que el volumen del capital.

También es posible descomponer la tasa de ganancia de otra manera. Puesto que el beneficio o ganancia es lo mismo que el plusvalor, podemos dividir el numerador y el denominador de la tasa de ganancia ($g = pv/K$) por el capital variable (v), de forma que:

$$g = p' / q$$

(donde p' es la tasa de plusvalor, y $q = K/v$ es la composición en valor del capital). En la Figura 4 se representa de nuevo la tasa de ganancia, pero se acompaña ahora de la evolución de p' y q (expresados como índices cuyo valor se iguala en 1977⁵). En este caso, podemos prestar atención a dos grandes subperiodos de aproximadamente la misma longitud (un cuarto de siglo cada uno). En la primera mitad, q se mantiene más o menos constante (en realidad, primero baja y luego sube suavemente) mientras que la tasa de explotación desciende. En la segunda mitad, la rentabilidad fluctúa en torno a un valor constante a largo plazo, porque tanto la composición en valor como la tasa de explotación crecen más o menos a la misma tasa media (aunque no ocurre así a corto plazo, y de ahí las fluctuaciones de g).

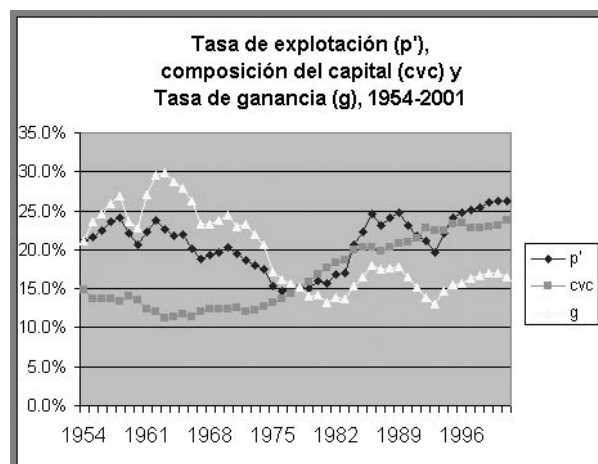


Figura 4

Las dos formas de descomponer g que hemos visto son las que emplea Marx en *El capital*, y a éstas se han unido más recientemente otras formas equivalentes de analizar la rentabilidad (véanse, por ejemplo, los diversos trabajos de Gillman, Shaikh y Tonak, Duménil y Lévy, Moseley, Gouverneur, Delaunay, Laibman, Wolff, Tsaliki y Tsoulfidis, Reati, Weisskopf, Weber y Rigby, Chung o Mortensen, todos citados en la bibliografía).

⁵ Si en la Figura 3 se eligió el año 1963 es porque ése es el año en que g comienza a caer. En la Figura 4 se elige 1977 porque es el momento a partir del cual comienza a elevarse la tasa de plusvalor.



“ Por otra parte, el tercer gran episodio de estancamiento de las ganancias se produce en 1959, lo que generó los consabidos problemas de nuestra economía que dieron origen al Plan de Estabilización y Liberalización de ese año”

Sin embargo, se ha prestado mucha menos atención a la evolución y descomposición de B : la masa absoluta de ganancia. En la Figura 5 se observa la evolución de la masa de beneficio en volumen, entre 1955 y 2001. Llama la atención en esta figura el estancamiento de los beneficios globales durante casi una década, desde mediados de los 70. Pero para analizar con mayor detalle esta evolución hemos construido también la Figura 6, donde no se representa B sino ΔB . En esta figura se observan a la perfección las tres grandes simas en las que se hunde la masa total de ganancia que fue capaz de generar la economía española a lo largo del periodo estudiado. La más profunda es la de mediados de los 70, pero la caída mayor, y casi tan profunda como la anterior, fue la de finales de los 80 y comienzos de los 90. La mayor diferencia que existe entre ambas se refiere, sin embargo, a la rapidez de la recuperación subsiguiente. Mientras que el hundimiento de los 70 duró una década, en los primeros 90 la masa de ganancia se recupera mucho más rápidamente.

46

Por otra parte, y dejando de lado las caídas puntuales de 1967 y 1987, el tercer gran episodio de estancamiento de las ganancias se produce en 1959, lo que generó los consabidos problemas de nuestra economía que dieron origen al Plan de Estabilización y Liberalización de ese año. Esta coyuntura, que constituye la línea divisoria entre los dos subperiodos franquistas ya comentados, es también un importante episodio de crisis que no debe minimizarse.

A continuación, y una vez analizadas B y ΔB , añadiremos dos maneras más de analizar g , haciendo uso en ambas, de las relaciones que existen entre g y B . En la Figura 7, la masa de ganancia aparece sólo indirectamente, a través de su inclusión como uno de los componentes de la tasa de acumulación de beneficios (la parte de la ganancia que se acumula o invierte):

$$a = I/B \quad (1);$$

mientras que a la otra tasa de acumulación (la del capital) la llamaremos t y la definiremos como la tasa de variación porcentual unitaria (por unidad de capital):

$$t = I/K = \Delta K / K \quad (2).$$

Es evidente, a partir de las expresiones (1) y (2), que dividiendo la segunda por la primera se obtiene también la tasa de ganancia, ya que:

$$g = t/a = (I/K) / (I/B) = B/K.$$

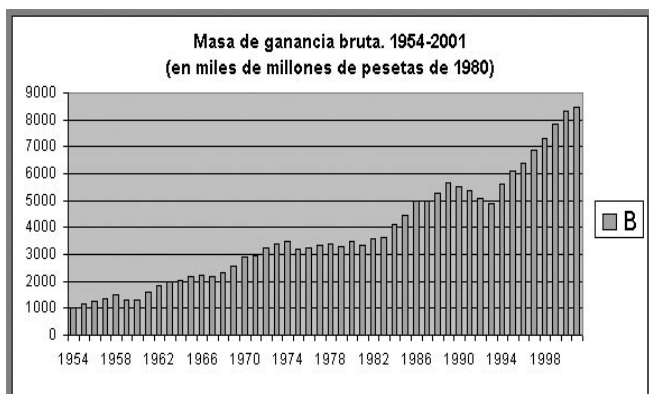


Figura 5

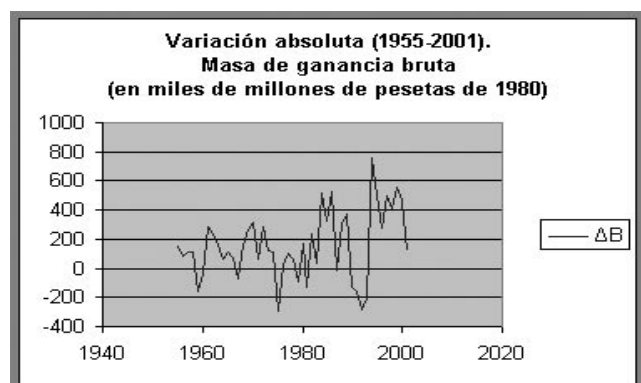


Figura 6

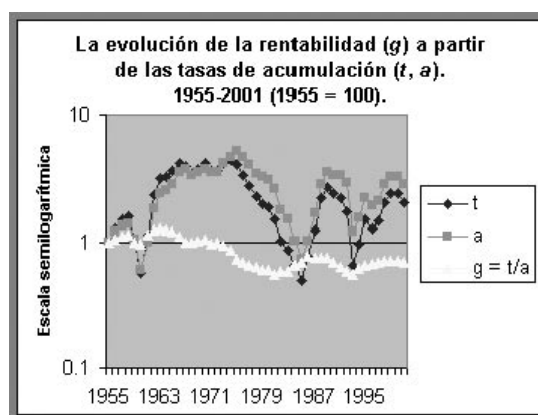


Figura 7

explotación de los asalariados y ganancia capitalista en españa (1954-2001)

“ La tasa de ganancia desciende entre dos años cualesquiera siempre que la pendiente de la línea que une el valor de t entre esos dos años sea inferior al de la pendiente de a entre esos dos mismos años ”

Puede verse que, haciendo todas las variables igual a la unidad en 1954, el índice de la tasa de ganancia está por encima (debajo) de ese nivel cada vez que el índice de la tasa de acumulación del capital está por encima (debajo) del de la tasa de acumulación de la ganancia: $t > a$ ($t < a$). Igualmente, la tasa de ganancia desciende entre dos años cualesquiera siempre que la pendiente de la línea que une el valor de t entre esos dos años sea inferior al de la pendiente de a entre esos dos mismos años.

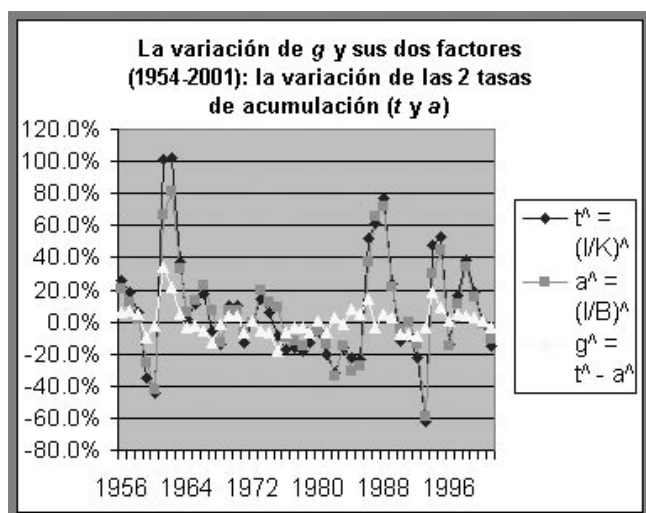


Figura 8

Lo anterior puede verse también usando las tasas de variación porcentuales unitarias de las tres variables anteriores (g , a , t), lo que se hace en la Figura 8 (que compara g^A con a^A y t^A). En ella se ve que cuando la tasa de variación de t supera la de a , la rentabilidad sube, y que lo contrario ocurre cuando $t^A < a^A$.

La interpretación de las Figuras 7 y 8 puede hacerse conjuntamente. El cociente t indica el ritmo de *progreso de la acumulación* (crecimiento del capital), y a da cuenta del *esfuerzo inversor* que se lleva a cabo en el sistema a partir de la masa

de ganancia obtenida. Si manteniéndose constante el esfuerzo inversor (a), la acumulación del capital se acelera (crece $t = I/K$), entonces

$$I^A = B^A > K^A,$$

y la tasa de ganancia crece. Pero también se puede expresar de forma complementaria: si cualquier velocidad de cruce de la acumulación está dada ($t = I/K = \text{constante}$), un aumento del esfuerzo inversor significará un descenso de la rentabilidad, ya que

$$I^A = K^A > B^A.$$

En la Tabla 3 se reúnen las 9 posibilidades en que se pueden combinar las variaciones de las dos tasas de acumulación, de acuerdo con si el valor de cada una de ellas aumenta, se mantiene constante o desciende. Evidentemente, g sube o baja si t sube o baja, respectivamente (salvo que a haga lo mismo, en cuyo caso el movimiento de g es indeterminado); y si t se mantiene, g se comportará de acuerdo con la variación de a .

Tabla 3: Posibilidades de variación de $g = t/a$

Efecto sobre g ($=B/K$)		Variación de t ($= I/K$)		
		Sube	Constante	Baja
Variación de a ($= I/B$)	Sube	$\uparrow, =, \downarrow$	$g \downarrow$	$g \downarrow$
	Constante	$g \uparrow$	$=$	$g \downarrow$
	Baja	$g \uparrow$	$g \uparrow$	$\uparrow, =, \downarrow$

Sin embargo, en la Figura 9 se observa que en la realidad lo normal es que ambas tasas de acumulación se muevan *al unísono*. Cuando eso no sucede, como por ejemplo en 1967 y 1975⁶, años en los que t siguió subiendo mientras que a descendía, la caída de g es notable. En concreto, sólo en esos dos años

⁶ Obsérvese que sólo en esos dos años la línea negra (variación de a) de la figura está por debajo de 0, al mismo tiempo que la variación de t se encuentra en terreno positivo.



“Calcular la parte global de los salarios y de los beneficios en la renta nacional, sin analizar al mismo tiempo si esas dos fracciones principales se reparten entre un número creciente o decreciente de beneficiarios, es insuficiente”

g acumuló un descenso de 6.2 puntos porcentuales (3 en 1967 y 3.2 en 1975), cuando el descenso total entre 1954 y 2001 fue de sólo 4.7 puntos (del 21.2% al 16.5%).

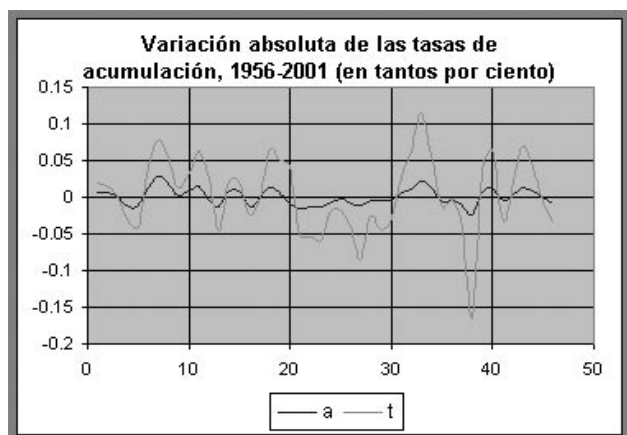


Figura 9

4 8

4. Relaciones entre acumulación, crisis del capital y explotación de los trabajadores

Puesto que la tasa de explotación o plusvalor es $p' = pv/v$, y la suma del capital variable (salarios) y el plusvalor constituye el valor añadido (o valor nuevo creado) en cada periodo de tiempo ($y = v + pv$), se ve inmediatamente que un aumento de la tasa de explotación acarrea el descenso del *salario relativo* (*SR*), es decir, el descenso de la participación de los asalariados en el “pastel” de la renta nacional ($SR = v/y$). En efecto, puesto que $SR = v/(v + pv)$, podemos dividir el numerador y el denominador de este nuevo cociente por *v* y obtendremos

$$SR = 1/(1 + p')$$

Por su parte, el beneficio relativo (*BR*) es $pv/(v + pv)$ y, haciendo la misma operación que con el salario, obtenemos:

$$BR = 1 / (1 + [1/p'])$$

Es claro que *SR* disminuye y *BR* crece con el aumento de la tasa de explotación. Pero calcular la parte global de los salarios y de los beneficios en la renta nacional, sin analizar al mismo tiempo si esas dos fracciones principales se reparten entre un número creciente o decreciente de beneficiarios, es insuficiente. Debemos corregir las partes relativas originales ajustando su valor con un índice de la evolución del peso relativo de cada uno de los dos colectivos en el total de la población ocupada. Por consiguiente, calcularemos un coeficiente de “depauperación”⁷ de los asalariados (d_a) y un coeficiente de “enriquecimiento” de los no asalariados (e_{na}), definidos, respectivamente, como

$$d_a = SR / (P/PA)$$

$$e_{na} = BR / (RPA/PA)$$

(donde *P* significa “proletariado”, es decir, la suma de los asalariados ocupados más los parados; *PA* = población activa; *RPA* = resto de la población activa; y “depauperación” o “enriquecimiento” hacen referencia a la parte de la renta ajustada que corresponde a cada uno de los dos⁸ grupos sociales).

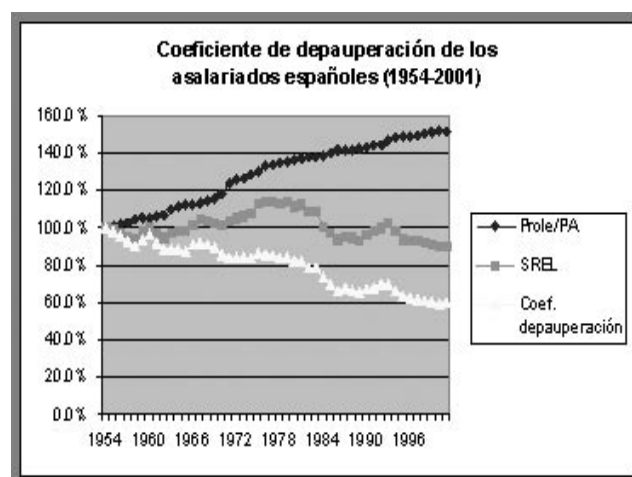


Figura 10

⁷ Véase más sobre este concepto en Guerrero (2000).

⁸ Téngase en cuenta que la evolución del *BR* puro de los capitalistas, es decir, descontando la participación que corresponde a las rentas de las clases intermedias (lo que la EPA llama “empresarios sin asalariados y trabajadores independientes”), reflejaría una evolución mucho más dispar respecto a la suerte de los asalariados, ya que los trabajos empíricos sobre estas clases “medias” reflejan una evolución muy similar para este colectivo que para el conjunto de los asalariados.

“Ya hemos visto que la realidad continua y creciente de la explotación del trabajo por el capital prescinde de quién sea y cómo esté compuesto el Gobierno de turno”

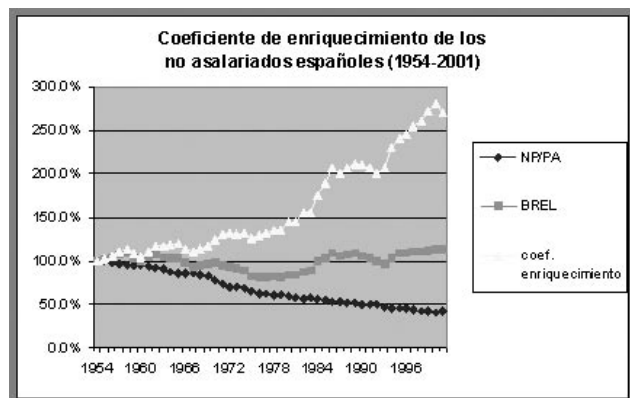


Figura 11

Puede observarse en las Figuras 10 y 11 que en el medio siglo transcurrido la parte de los beneficios ha crecido más que la de los salarios, pero la proletarianización ha sido muy grande y de ahí los respectivos empobrecimiento (asalariados) y enriquecimiento (no asalariados).

Sin embargo, si analizamos la evolución de SR y BR sin ajustar —lo que equivale al análisis de la tasa de plusvalor original—, veremos cómo el primero crece desde principios de la década de los 60 hasta mediados o finales de la de los 70 (y el segundo evoluciona de forma opuesta). Esta evolución no es la que originó la crisis de los setenta, ya que, como se vio en el epígrafe anterior, el factor explicativo principal es el ritmo de progreso de la acumulación y del volumen y composición del capital, que son los que determinan la evolución de los salarios (reales y relativos). Pero no cabe duda de que la evolución salarial también contribuyó a deteriorar la rentabilidad.

Ahora bien, si en vez de analizar la influencia de los salarios sobre la acumulación y la crisis, procedemos a la inversa, observamos un comportamiento muy dispar de los salarios reales y relativos en las fases ascendente y descendente de la acumulación. Comenzando por el salario relativo, podemos ver en la Figura 10 que el coeficiente de depauperación desciende un 20% entre 1954 y comienzo de los 80. Sin embargo desciende

más rápidamente a partir de entonces (un 25% adicional hasta 2001). Lo mismo sucede con el complementario coeficiente de enriquecimiento (Figura 11): crece un 50% primero, pero casi se duplica más tarde (en un periodo menor: 1980-2001).

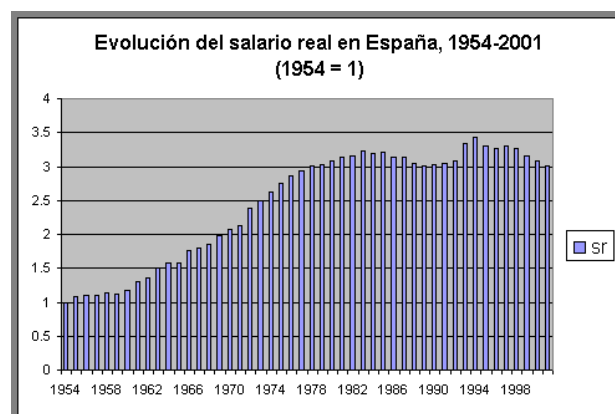


Figura 12

En cuanto a los salarios reales, la diferencia entre el periodo anterior y posterior a las crisis de los 70 es aun más evidente. El salario monetario deflactado por el deflactor del PIB muestra la impresionante evolución que se muestra en la Figura 12. Mientras que el salario real se triplicó entre 1954 y 1978, se estancó por completo entre 1978 y 2001 (aunque experimentó dos ciclos decenales en este último periodo).

5. Conclusión: el Gobierno, los patronos, los sindicatos y el sistema capitalista

Ya hemos visto que la realidad continua y creciente de la explotación del trabajo por el capital prescinde de quién sea y cómo esté compuesto el Gobierno de turno. Un aspecto complementario de este hecho podría analizarse prestando atención al Estado más que a los gobiernos que lo ocupan en cada momento. Podríamos hacer una mera distinción entre el Estado franquista y el supuesto “Estado del bienestar” que lo sucedió, pero aclarando previamente que el autor no cree que, por oposición al Estado democrático, quepa adjetivar al Estado franquista como Estado “del malestar”. Más bien, está convencido de que, desde



“A veces se argumenta a favor de la existencia del Estado del bienestar aduciendo la enorme importancia que tienen las transferencias del Estado que reciben las familias del país, en su mayor parte familias de trabajadores”

un punto de vista económico y estructural, que es el que aquí se usa, ambos Estados son formas diversas del Estado capitalista y, por consiguiente, y por eso mismo, simples variantes del mismo Estado del malestar del capitalismo.

A veces se argumenta a favor de la existencia del Estado del bienestar aduciendo, entre otras cosas, la enorme —y creciente— importancia que tienen las transferencias del Estado que reciben las familias del país, en su mayor parte familias de trabajadores. Es verdad que eso también es un hecho, pero no conviene olvidar que el dinero no sólo fluye desde el Estado al sector familias (y empresas, por cierto) sino también a la inversa. Para analizar correctamente si, junto al salario primario (el pagado directamente por las empresas), existe también un salario “social” procedente del Estado, que serviría supuestamente para aumentar el nivel de vida de los trabajadores, no hay que estudiar la evolución de este salario social en términos brutos sino *netos*. Es decir, hay que tener en cuenta lo que los trabajadores reciben del Estado (salario social bruto) pero descontando a su vez lo que éstos pagan al Estado⁹ (impuestos directos e indirectos, cotizaciones sociales). La diferencia es el “salario social neto” (*ssn*), y sólo éste nos proporciona un indicador adecuado de la intervención del Estado en términos de clase.

Además, junto al *ssn*, podríamos hablar de un “beneficio social neto” (*bsn*), definido como la diferencia entre el beneficio social bruto, que los preceptores de ganancias capitalistas obtienen del Estado, y los pagos impositivos y de cotización social que realizan los capitalistas al Estado. Si al salario relativo analizado en el epígrafe anterior (*SR*) le sumamos el porcentaje que representa el *ssn* en la renta nacional, obtenemos el salario relativo

ajustado (*SRA*). Y si hacemos lo propio con el beneficio relativo (*BR*), podremos calcular el beneficio relativo ajustado (*BRA*).

Pues bien, si ya vimos que *SR* y *BR* estaban relacionados con p' (tasa de plusvalor original), ahora resultará fácil comprender que *SRA* y *BRA* están relacionados con una tasa de plusvalor *ajustada*, que podríamos llamar $p'2$. La diferencia entre p' y $p'2$ es el mejor indicador de los efectos *redistributivos* globales que produce la intervención estatal en la economía y en la sociedad sobre la distribución primaria previa resultante del funcionamiento del sector privado (las empresas y los mercados capitalistas). Sólo si el nivel y/o la evolución de la tasa de plusvalor ($p'2$) se vieran seriamente modificados (respecto a p'), podría hablarse de un Estado del bienestar auténtico, aunque éste seguiría siendo un Estado de clase capitalista mientras no cambiaran radicalmente las relaciones de producción y propiedad básicas.

Pero en el caso español¹⁰, así como en todos los demás países capitalistas¹¹ en que se han llevado a cabo estudios similares siguiendo la misma metodología basada en la TLV, ni siquiera se aprecia una modificación entre p' y $p'2$, ni en su nivel ni en su perfil en el tiempo. No podemos reproducir ni actualizar aquí los datos que necesitamos para un análisis de esta cuestión en un periodo tan largo como el de los epígrafes anteriores, pero digamos que en los trabajos citados en la nota 10 se calcula la diferencia entre p' y $p'2$ en España para el periodo 1970-1990 y se ofrecen referencias bibliográficas sobre otros trabajos similares para otros países.

La lectura última de estos datos sólo puede ser como sigue. El Estado actual (franquista o no, pues el periodo analizado

⁹ Recuérdese, por ejemplo, cómo el ministro Fernández Ordóñez, en esa época en la UCD (luego en el PSOE), instauró el nuevo IRPF en 1977, que supuso un incremento notabilísimo de la presión fiscal sobre los trabajadores. Antes de esa fecha, el impuesto sobre la renta aplicable a los salarios era insignificante; en la actualidad, se sitúa entre el 10% y el 20%.

¹⁰ Véanse Guerrero (1990b), (1992), y Guerrero y Díaz Calleja (1998).

¹¹ Véanse Shaikh y Tonak (1987), (1994b), para el caso de los Estados Unidos, y Díaz Calleja (1993), (1994), (1995) para varios países de la OCDE.

**“Eso, en cuanto al Estado y sus gobiernos. Pero, ¿qué decir de los capitalistas?
Se trata de una clase definida por su oposición a la de los asalariados”**

es 1970-90), al mantener $p/2$ al mismo nivel de p' —la pequeña desviación que se observa en algunos años se explica por el margen de maniobra que permite el recurso al déficit público— lo que está haciendo es, por una parte, *reforzar* el poder del capital para explotar a los asalariados (a su vez, mayoría de la ciudadanía nacional), y por otra parte *legitimar* dicha explotación contribuyendo a formar un estado de opinión según el cual se cree que dicha actuación puede merecer el calificativo de bienhechora, benefactora o benemérita (adjetivación que antes se reservaba para la Guardia civil).

Eso, en cuanto al Estado y sus gobiernos. Pero ¿qué decir de los capitalistas? Se trata de una clase definida por su oposición a la de los asalariados. En cuanto clase, este colectivo de patronos no puede sustraerse a la obediencia de las mismas leyes capitalistas a las que todos los agentes económicos y formas políticas están subordinados. Por supuesto, los individuos que componen esta clase pueden ser, en lo personal, tan cultivados, cariñosos y buenas personas, así como igual de guapos y apuestos, que los miembros del Gobierno y del Estado de la nación.

Y otro tanto puede decirse de los sindicalistas¹². Si se analizaran los datos estudiados en este artículo a la manera convencional (idealista), mucho deberían aclarar los sindicalistas de la época democrática respecto al hecho de que el salario real haya permanecido estancado en España desde finales de la década del 70, mientras que en la época franquista (incluyendo los primeros años de la Transición) se multiplicó por tres. Pero, evidentemente, este análisis sería también erróneo, pues es la dinámica de la acumulación del capital lo que explica el comportamiento de las variables económicas de este sistema, incluido el salario.

Por consiguiente, y para concluir, no se trata del color político del Gobierno, ni siquiera del régimen político en su conjunto. No se trata del carisma personal de los políticos, los empresarios o los jefes de los sindicatos. Ni de su mayor o menor capacidad o inteligencia. Todas estas criaturas son criaturas de un sistema económico que funciona *impersonalmente* de acuerdo con unas leyes *objetivas*. Y estas leyes sólo se pueden cambiar si la gente se pone manos a la obra y lleva a cabo una transformación completa de las relaciones de producción y de los mecanismos que regulan el sistema económico, social y político.

Mientras Gobiernos, políticos, empresarios y sindicalistas, mientras los ciudadanos y los trabajadores, den por hecho que el sistema actual funciona de manera *natural*, y mientras éste funcione efectivamente sin encontrar una oposición suficiente para cambiarlo y sustituirlo por otro, las cosas podrán cambiar pero no así las leyes del sistema.

Y la ley fundamental de la explotación, consecuencia del hecho poco natural de que la mayoría de la población se haya visto obligada a convertir sus capacidades intelectuales y operativas (es decir, su fuerza de trabajo) en mercancías, y a someter el uso de esa capacidad (el trabajo) al dominio del capital en la empresa, es y seguirá siendo cada día más fuerte. La venta de nuestra mercancía nos reportará más capacidad de pago, más poder adquisitivo de mercancías cada vez más baratas (en términos reales y en términos laborales), siempre que la acumulación no entre en crisis y el desempleo no crezca en medida suficiente para frenar esas tendencias, al exacerbar la competencia entre los trabajadores y presionar a la baja los salarios.

Pero la pobreza relativa de una mayoría creciente de la población será cada vez más intensa, las condiciones de trabajo

¹² Véase una crítica del “sindicalismo liberal” en Guerrero (2002).



“En definitiva, es posible que nuestras cadenas sean cada vez más doradas y brillantes y que la televisión diga que son cada día más livianas. Pero la realidad es que serán cadenas cada vez más pesadas”

no mejorarán (probablemente empeorarán) y, lo que es peor, las condiciones de vida de los asalariados se reproducirán de forma cada vez más miserable e indigna.

En definitiva, es posible que nuestras cadenas sean cada vez más doradas y brillantes y que la televisión diga que son cada día más livianas. Pero la realidad es que serán cadenas cada vez más pesadas. Seguirán siendo cadenas en un mundo que no es de libertad.