

Crisis, explotación y salarios: análisis marxista del caso español

*Crisis, exploitation and wages:
marxist analysis of Spanish economy*

*(Primer envío: 3/febrero/2019; esta versión: 8/junio/2019;
aceptado: 20/junio/2019)*

*Francisco Javier Murillo Arroyo**

Resumen

El impacto de la crisis sobre la economía española ha sido muy agudo. La fase de crecimiento previa quedó sustentada en el deterioro de las condiciones de empleo y en la implementación de un ajuste salarial de carácter integral, sobre la base de un patrón de acumulación de bajo perfil técnico. A partir del estallido de la crisis se ha profundizado en la misma estrategia, situando los niveles de desigualdad en cotas muy elevadas. El método de análisis marxista revela las tensiones que subyacen bajo esta dinámica. Desde esta perspectiva es posible comprender el significado de la beligerante reacción emprendida por el capital, tendente a mejorar las condiciones de rentabilidad a costa de intensificar las condiciones de explotación de los asalariados, lo que se ha materializado en una dinámica de profunda regresión salarial.

Palabras clave: rentabilidad; crisis; salarios; España.

Clasificación JEL: B51, J30, F02

* Profesor Asociado del Departamento de Economía Aplicada, Estructura e Historia de la Universidad Complutense de Madrid, España. Correo electrónico: fjmurillo@ccee.ucm.es

Abstract

The impact of the crisis has been severe in the Spanish economy. The previous growth phase was based in the worsening of employment conditions and in the implementation of a wage adjustment, in an economy with a low technical profile. Since the outbreak of the crisis the pattern of accumulation has deepened in the same basis, reaching a very high level of inequality. The Marxist method reveals the causes that explain this dynamic. From this point of view it is possible to understand the meaning of the capital reaction, which aims the improvement of profitability through the increasing exploitation of the employees, which has materialized in a deepening wage regression.

Keywords: profitability; crisis; wages; Spain.

JEL Classification: B51, J30, F02

Introducción

El impacto de la crisis sobre la economía española ha sido muy agudo. El proceso de crecimiento que la antecedió quedó sustentado en el deterioro de las condiciones de empleo y en la implementación de un ajuste salarial de carácter integral, sobre la base de un patrón de acumulación de bajo perfil técnico. A partir del estallido de la crisis se ha profundizado en la misma estrategia, situando los niveles de desigualdad en cotas muy elevadas.

El método de análisis marxista revela las tensiones que subyacen bajo esta dinámica. Su aplicación posibilita la detección de los mecanismos desencadenantes de la crisis, vinculados al funcionamiento ordinario del capitalismo. Frente a otras interpretaciones que consideran que la crisis obedece a una mala gestión de la acumulación, el análisis marxista pone el énfasis en la creciente presión a la que queda sometida la tasa de ganancia.

El artículo defiende la tesis de que únicamente desde esta perspectiva es posible comprender el significado de la beligerante reacción emprendida en el caso español tras el estallido de la crisis: el aumento de la desigualdad no es más que el resultado de la necesidad por parte del capital de contrarrestar las crecientes tensiones que se ciernen sobre la dinámica de acumulación. La explotación, entendida como el proceso mediante el que una clase social, la capitalista, se apropia de una fracción del valor generado por otra, la asalariada, se erige como el núcleo de

las relaciones sociales en aquellas sociedades en las que el modo de producción capitalista ejerce un papel dominante.

Mediante la profundización en la estrategia de ajuste salarial se ha pretendido mejorar las condiciones de rentabilidad, aliviando así la presión creciente que acecha a la tasa de ganancia. Todo ello a costa de intensificar las condiciones de explotación de los asalariados, lo que ha generado, como principal resultado, una dinámica de profunda regresión salarial.

Tras la introducción se ofrece una discusión acerca de las causas que originaron la crisis. A partir de ahí, se analiza la manera particular mediante la que se ha pretendido incrementar la tasa de plusvalor para abordar la creciente presión sobre la rentabilidad. A continuación, se valora el impacto de estas medidas sobre los salarios. Por último, el artículo se cierra con las principales conclusiones que se derivan del análisis: bajo el repunte de la desigualdad subyace la necesidad objetiva por parte del capital de explotar crecientemente a los asalariados.

I. Crecientes dificultades de valorización y estallido de la crisis

Distintos grados de profundidad en las interpretaciones sobre el origen de la crisis

¿Qué diferencia la teoría marxista de las crisis de otros planteamientos heterodoxos? Solo a través de una caracterización rigurosa de la crisis es posible comprender el significado de la fase por la que atraviesa la economía mundial en la actualidad. De ahí que sea necesario abordar el debate acerca de las causas que la provocaron para comprender cabalmente su manifestación en la economía española, así como su impacto sobre los salarios. El método marxista ofrece los instrumentos necesarios para comprender las principales contradicciones de la acumulación capitalista que explican el estallido de la crisis, hace ya más de una década y el desencadenamiento de la Gran Recesión. La teoría laboral del valor (TLV) se erige como su eje vertebrador, del que emanan las principales categorías analíticas para comprender la dinámica de acumulación capitalista y, por supuesto, también la teoría sobre las crisis capitalistas que de ella se derivan (Arrizabalo, 2014).

En primer lugar, cabe destacar que el análisis marxista no se limita a describir los fenómenos socioeconómicos. Al basarse en el método dialéctico trasciende la manifestación superficial de la realidad social, que no es evidente, y revela el contenido esencial de las relaciones sociales que la subyacen (Gill, 2002). Esta es una de principales singularidades de la explicación de la crisis basada en la TLV frente a otros enfoques: el grado de profundidad con el que se aborda el análisis

es mucho más ambicioso, pretendiendo revelar las causas últimas que explican la interrupción del proceso de acumulación.

Hay explicaciones muy detalladas sobre el desencadenamiento de la crisis y sus mecanismos de propagación que se circunscriben a un plano superficial. Advierten de las vulnerabilidades derivadas del proceso de desregulación financiera al que quedó sometida la economía mundial durante las últimas décadas, que propició un crecimiento masivo del endeudamiento. Las entidades financieras concedieron préstamos a agentes que presentaban dudosa capacidad de devolución y la opacidad de los productos financieros utilizados, cada vez más complejos, no sirvió para neutralizar el riesgo de impago derivado de estas operaciones sino simplemente para dispersarlo. Pero no profundizan mucho más en el nivel de explicación, proponiendo que a través de una regulación más estricta en el sector financiero es posible armonizar el funcionamiento del proceso de acumulación.

Un segundo bloque de teorías interpretativas intenta ir más allá, buscando los factores explicativos del intenso proceso de endeudamiento. Plantean que el impacto de las políticas neoliberales sobre la distribución del ingreso generó una contención de las rentas salariales que indujo al endeudamiento familiar. Desde esta perspectiva se considera que en el marco de la dinámica de acumulación capitalista, que requiere un estímulo creciente del consumo, la situación se resolvió mediante una expansión inédita del crédito, alternativa que lleva implícita una elevada carga de inestabilidad y que, a la postre, acabó desencadenando la crisis financiera. Al igual que el enfoque anterior, se considera que las crisis capitalistas son episodios contingentes que pueden ser revertidos gestionando convenientemente la acumulación. En este caso, a través de una subida salarial generalizada que resuelva los problemas de subconsumo.¹

La crisis, un fenómeno necesario: rentabilidad, acumulación y mecanización

Por su parte, el método marxista indaga en las causas últimas que generan la interrupción del proceso de acumulación, basando su explicación en las propias contradicciones inherentes a la dinámica de acumulación capitalista.² La propuesta basada en la TLV difiere de los enfoques mencionados más arriba al considerar que las crisis aparecen inexorablemente al ser el resultado de la dinámica ordinaria de funcionamiento de la acumulación de capital. La propia lógica de funcionamiento

¹ Esta es la posición defendida por autores como Harvey (2014) o, en el caso español, Garzón, Navarro y Torres (2011).

² En Mateo (2014) se puede encontrar un análisis comparativo de la teoría marxista de la crisis con el resto.

del capitalismo genera crecientes dificultades de valorización del capital que, antes o después, acaban manifestándose en la forma de crisis.

El enfoque basado en la TLV sitúa a la rentabilidad como el principal factor determinante de la inversión y considera que el resultado ordinario de la acumulación capitalista genera una tensión estructural cada vez más aguda sobre las condiciones de ganancia, explicando así las crecientes dificultades de valorización a las que se enfrenta el capital. Esta es la conocida como ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia (LTDTG) que Marx (1894) expone en el capítulo XIII de *El capital*.

¿Dónde radica el origen de la presión creciente sobre la rentabilidad? A través de la competencia, la ley del valor impone la necesidad de mecanización creciente a cada uno de los capitales individuales que conjuntamente conforman el capital global. En primer lugar, la propia competencia interclases, entre capital y trabajo, explica el incesante proceso de mecanización al que queda sometido el aparato productivo. El capital está interesado en la incorporación al proceso productivo de medios de producción en sustitución de trabajo vivo porque favorece la subsunción real de los trabajadores.

Por otra parte, en el marco de relaciones de competencia que mantienen los diferentes capitales individuales entre sí, la estrategia más adecuada para conseguir reducir los costos unitarios de producción pasa por alcanzar cierto avance técnico mediante la mecanización. Las unidades fragmentarias de capital encargadas de la producción mantienen estrechas relaciones de interdependencia, pero lejos de presentar cierta capacidad sistemática de cooperación entre sí, predominan las relaciones de rivalidad entre ellas.

En este contexto competitivo, cada capital individual busca desplazar a los demás disminuyendo sus costos de producción para poder ofrecer su producto particular en mejores condiciones de rentabilidad que el promedio e incrementar así su participación en el beneficio. De este modo, mientras que los distintos capitales individuales se enfrentan a un precio único en el mercado, cada uno de ellos presenta costos unitarios de producción diferentes, lo que explica las diferentes rentabilidades que alcanzan. La estrategia más sólida para reducir los costos unitarios de producción se sustenta en la aplicación de mejoras técnicas al proceso productivo que permitan lograr los avances de productividad que abaratan los costos de producción, lo que se consigue mediante su mecanización.

Por lo tanto, el cambio técnico modifica la estructura de costos de la empresa: según las categorías marxistas, la composición de capital es mayor al aumentar la fracción constante del capital en detrimento de la variable. La competencia provoca que la composición del capital tienda a crecer de manera incesante, de tal modo que la parte del capital global desembolsado en la forma de capital vivo es, en términos

relativos, más reducida y, así, tiene una capacidad cada vez más limitada de generar plusvalor en proporción a su nivel.

El continuo avance técnico derivado del proceso de acumulación, materializado en la mecanización del aparato productivo, presenta un carácter contradictorio ya que, a pesar de quedar motivado en la búsqueda de mayor rentabilidad provoca la eliminación de la fuente de ganancia, el trabajo vivo. A pesar de las nefastas consecuencias que genera sobre el sistema, cada capital tiende a mecanizarse al máximo, siempre en función de sus posibilidades. Fundamentalmente, con el objetivo de garantizar el dominio sobre los trabajadores, así como con el de reforzar su cuota de mercado. Aunque mediante el progreso técnico la capacidad del capital, considerado globalmente, de generación de valor nuevo se ve mermada el capital innovador refuerza su posición en el proceso de apropiación de este valor. Si un capital individual adopta un determinado cambio técnico, alcanzando un mayor grado de mecanización, podrá acaparar una fracción creciente del plusvalor generado globalmente por el capital, lo que justifica su decisión, a pesar de que, de este modo, deteriore la capacidad de generar valor nuevo del capital considerado en su conjunto.

Como, a nivel social, la masa total de plusvalor (pv) coincide con la de ganancia, la tasa de ganancia (g) puede definirse según muestra la expresión (1):

$$g = \frac{pv}{K} = \frac{pv}{c+v} = \frac{\frac{pv}{v}}{\frac{c+v}{v}} = \frac{p'}{coc+1} \quad (1)$$

Donde K representa el capital total invertido, c y v , sus elementos constitutivos, capital constante y variable, respectivamente, p' la tasa de plusvalor y coc la composición del capital. La composición del capital, entendida como la relación entre el capital constante y el variable, es un indicador del grado de mecanización. Como consecuencia de la incesante mecanización que caracteriza a la acumulación capitalista, el capital tiene menos capacidad de crear valor nuevo al reducirse el peso relativo de su parte variable: se sustituye el trabajo vivo, que es el creador del plusvalor, por capital constante. Según la expresión (1), la tendencia al incremento de la mecanización, que se refleja en un aumento de la composición del capital (coc), presiona a la baja las condiciones de rentabilidad. El dinamismo técnico que caracteriza al proceso de acumulación capitalista acaba socavando su fuerza impulsora, la rentabilidad.

Según se ha mencionado, esta presión a la baja sobre las condiciones de rentabilidad tiene un carácter tendencial por lo que puede ser revertida, parcial o to-

talmente, como consecuencia de la mediación de diferentes elementos. Tras exponer la LTDTG, Marx (1894) dedica un capítulo íntegro al análisis de los factores que la pueden contrarrestar. La principal alternativa con la que cuenta el capital, al poder sostenerla en el tiempo con más facilidad, es el incremento de la tasa de plusvalor (p'), que hace referencia a las condiciones de distribución del ingreso nuevo generado en el proceso productivo. Como se puede comprobar en la expresión (1), la relación entre este indicador de la distribución del ingreso y la rentabilidad es directa, de ahí que se utilice para paliar los efectos de la creciente mecanización sobre la ganancia. De esta manera, no es necesario que la tendencia estructural se manifieste en todo momento, sino que puede ser contrarrestada evitando así su materialización.

Asimismo, el incremento de la tasa de plusvalor se acaba concretando en un descenso del salario relativo, tendencia sobre la que se sustenta la depauperación relativa de los asalariados (Marx, 1867). A través de ella se puede entender la dinámica salarial regresiva que promueve la acumulación capitalista como el resultado de la incapacidad por parte del capital de generar plusvalor.

La singularidad de la crisis en España

Este es el esquema general que permite comprender las dificultades crecientes de valorización a las que se enfrenta el capital. A partir de esta base, se puede enriquecer el análisis incorporando elementos vinculados a la realidad social concreta de la economía española que permiten comprender cómo se materializa el estallido de la crisis mundial en este caso. Durante el periodo de crecimiento previo a la crisis, la acumulación en España mantuvo un carácter más dinámico que en el resto de las economías de la OCDE. No obstante, empezó a mostrar síntomas de agotamiento antes de que la inversión se cortocircuitase en el año 2008: desde 2002 al 2007 la tasa de ganancia cayó en un 4,8%.³ En la Tabla 1 se puede constatar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia: para este mismo periodo, la ratio que relaciona el resultado económico neto de las sociedades no financieras con el total de su

³ Según cálculos propios a partir de la expresión 1, la tasa de ganancia se obtiene como la relación entre la masa total de beneficios y el stock total de capital. En este caso, la masa total de ganancia se ha obtenido como una versión ajustada del Excedente Bruto de Explotación (EBE) que ofrece el Instituto Nacional de Estadística (INE), de la serie del EBE se ha deducido la renta correspondiente a los trabajadores por cuenta propia, considerando que, en promedio, su renta coincide con el salario real medio. Tras esta transformación, el EBE ajustado quedaría integrado por los dividendos, los intereses efectivos derivados de la propiedad de activos financieros, los alquileres y las rentas de la tierra. Para aproximar el stock de capital se han utilizado los datos procedentes de IVIE, descontando en este caso de la serie de capital el valor correspondiente al stock inmobiliario. Para una explicación metodológica más detallada sobre su cálculo, véase Murillo (2016).

activo cayó en un 15,7%. Evidentemente, a partir de ese año, el deterioro de la rentabilidad se agudizó.

Tabla 1
Tasa de rentabilidad

	2002	2007	2016
Resultado económico neto / Total activo	4,52	3,81	2,39
Resultado antes de impuestos / Fondos propios	13,75	12,64	6,89

Fuente: Ratios sectoriales del Banco de España.

Precisamente, es a partir del año 2002 cuando se germinan las burbujas especulativas, de especial intensidad en el mercado inmobiliario. Este fenómeno no representa en sí mismo la causa de la crisis sino que debe ser entendido como una manifestación más de las crecientes dificultades de generación de plusvalía que se traducen en caídas tendenciales de la tasa de ganancia. Es el reflejo de la ingente masa de capital que huye del ámbito productivo al no encontrar inversiones rentables en esta dimensión y se ve favorecido por elementos como la liberalización de la ley del suelo y los bajos tipos de interés. La imposibilidad de lograr ritmos adecuados de rentabilidad en el ámbito productivo obliga al capital a optar por otras vías de obtención de ganancia, generando así una expansión de la actividad especulativa. Así, la parte ficticia de la ganancia, basada en un proceso de valorización sin sustrato real y que, por lo tanto, tiene un carácter virtual, cada vez tiene un mayor peso: el estallido de la burbuja no hace sino desvelar la insuficiente capacidad del capital de generar suficiente plusvalor.

Todo ello propicia una expansión del crédito que implícitamente conlleva una enorme inestabilidad e hipertrofia el capital financiero. El endeudamiento tuvo un carácter fundamentalmente privado ya que el sector público estaba encorsetado por las obligaciones derivadas del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC). Y no solo se endeudaron las familias, para mantener su consumo ante la contención salarial, sino también las empresas, que de este modo consiguieron atenuar la menor capacidad de generar beneficios.

Pero el crédito no resuelve las contradicciones inherentes al capital, sino que únicamente posterga su manifestación para que acaben materializándose de manera más virulenta. Por todo ello, se considera que la crisis financiera en ningún

momento tiene una dinámica propia desconectada de la acumulación en el ámbito productivo, sino que queda estrechamente vinculada a ella.

Según se ha indicado, la principal estrategia de las que dispone el capital para contrarrestar las tensiones sobre la rentabilidad, es la de favorecer una distribución del ingreso nuevo favorable a sus intereses, lo que supone un incremento de la tasa de plusvalía. Aunque existen otras vías para intentar neutralizar los efectos perniciosos que genera la mecanización sobre la rentabilidad, el incremento de la tasa de plusvalor se erige como la principal estrategia para el capital al poder ser utilizada de manera sostenida en el tiempo. La capacidad de crear valor nuevo del capital en su conjunto se ve resentida por la mecanización, de ahí que se requiera una distribución del valor nuevo generado más favorable a los intereses del capital para mantener las condiciones de rentabilidad. La destrucción de capital, mediante diferentes vías, es otra de las alternativas que permiten restaurar las condiciones de ganancia.

Para incrementar la tasa de plusvalía, el capital dispone de dos métodos: el absoluto y el relativo. La vía relativa posibilita el incremento de los salarios reales, siempre que este avance no agote los progresos en productividad. La absoluta implica un retroceso en los salarios reales. En el caso español, como consecuencia del bajo perfil técnico de su estructura productiva y del duro azote de la crisis, se han conjugado ambas. La estructura económica española ha quedado asentada sobre ramas productivas poco permeables al cambio técnico como la construcción, la hostelería, el turismo y la industria de contenido técnico medio y bajo. La participación de España en la UE, lejos de corregir los sesgos de especialización, los ha agudizado. De ahí que los logros en términos de productividad hayan sido enjutos, suponiendo una limitación objetiva para el avance de los salarios bajo la lógica de funcionamiento de la economía capitalista. Esto ha exigido que junto a los mecanismos relativos de incremento del plusvalor se activaran también los absolutos, que han implicado una fuerte regresión salarial.

Por lo tanto, el ajuste de salarios que propició el crecimiento del endeudamiento familiar responde a las necesidades objetivas del capital. No es una cuestión que pueda resolverse exclusivamente en el plano distributivo, sino que responde a las crecientes dificultades de generación de plusvalor por parte del capital.

II. La reacción frente a la crisis: ¿cómo abordar las crecientes dificultades de valorización?

Desde la perspectiva mantenida, la beligerante reacción del capital puede entenderse como una profundización en la estrategia de incremento de plusvalor, desplegada

desde décadas anteriores, con el objetivo de aliviar la convulsión a la que quedó sometida la rentabilidad. En el caso español, durante la fase de crecimiento previa a la crisis se asentaron las bases de este proceso, aunque no puede afirmarse que el capital se haya limitado a darle continuidad: la respuesta ha sido mucho más incisiva, situándose así en un plano cualitativamente distinto. La degradación de las condiciones de trabajo y la contención salarial, que presentan un elevado grado de interdependencia, han representado los ejes en torno a los que se ha erigido la reacción.

El papel de la UE en la gestión de la crisis

Desde la adhesión de España a la UE y, especialmente, desde la incorporación al proceso de integración monetaria, el marco de política económica solo puede ser entendido desde una perspectiva supranacional. Así, si bien es verdad que desde su puesta en marcha el euro se había erigido como un instrumento de disciplina salarial (Del Rosal y Murillo, 2014), el estallido de la crisis deja al descubierto su verdadero rostro.

La respuesta comunitaria se ha materializado en dos acuerdos que han promovido la contención salarial. Por un lado, el eje central del Pacto del Euro, firmado en 2011, lo conforma la estrategia de contención de los salarios, sustentada sobre la propuesta de reducir los costos laborales unitarios. Mediante este acuerdo se pretende reforzar el grado de coordinación en instrumentos de política económica aún descentralizados, concretamente aquellos relativos a la fijación de los salarios, y subordinarlos a la mejora competitiva. Para ello, se propone que los eventuales progresos de los salarios reales no agoten el avance experimentado por la productividad, garantizando así el mecanismo relativo de extracción del plusvalor, y se promueve la abolición de las cláusulas de salvaguarda, así como un marco de negociación colectiva más descentralizado. Por último, también conmina a los Estados miembros a contener el avance de los salarios de los empleados públicos, en la misma línea establecida para el sector privado.

Por otra parte, el Pacto Fiscal de 2012, integrado en el Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza, ha supuesto la incrustación de la disciplina fiscal en los tratados constitucionales. En el caso español, mediante la reforma del artículo 135, se subordina la actuación de las Administraciones Públicas al principio de estabilidad presupuestaria, asumiendo el máximo nivel de déficit público definido por la UE, y se concede prioridad absoluta al pago de la deuda sobre el resto de partidas del gasto público. Además, mediante el denominado Semestre Europeo se

ha fortalecido el PEC, reforzando su carácter sancionador. A través de esta vía, el Estado español se compromete no solo a definir unos presupuestos generales acordes a la disciplina fiscal exigida, sino también a aplicar diversas reformas en aquellas dimensiones que la UE considera más significativas para la competitividad, entre las que cabe destacar el mercado laboral.

Asimismo, aunque la eurozona no contaba con instrumentos específicos para abordar las situaciones de crisis, se improvisa la institución de un fondo de rescate, con la impronta del FMI, en el que la concesión de recursos financieros a los estados miembros queda condicionada a la aplicación de paquetes de medidas orientadas al ajuste salarial. El Estado español acude a este instrumento en busca de asistencia financiera para abordar el proceso de rescate bancario, lo que agudiza su subordinación frente a los requerimientos de las instituciones comunitarias.

La reacción en España

En el caso español, concretamente, las medidas emprendidas frente a la crisis han situado en el ojo del huracán el conflicto distributivo. Se ha profundizado en el ajuste salarial en un intento a la desesperada por revertir el deterioro de la ganancia, mediante diferentes medidas orientadas al incremento de la tasa de plusvalor. Para comprender la lógica interna de las medidas desplegadas conviene recordar la concepción global del salario. Queda integrado no solo por el salario directo, entendido como la cantidad de renta que recibe el trabajador como contraprestación por transferir el derecho de uso de su fuerza de trabajo al capitalista, sino también por los componentes indirecto y diferido.

Por una parte, el salario indirecto se corresponde con los servicios que el Estado ofrece a la clase asalariada sin exigir un precio a cambio (educación primaria pública) o a un precio inferior al de mercado (formación universitaria pública). Por otra, el salario diferido se refiere al derecho que genera el asalariado a recibir una renta de una cuantía determinada en el futuro ante la aparición de posibles contingencias, como el desempleo, la vejez o las incapacidades, de carácter temporal o permanente, para trabajar. Atendiendo a la reacción desplegada en el caso español se puede entender que representa un ataque de carácter integral a los salarios, que pretende contener el avance de sus diferentes componentes.

En primer lugar, debe considerarse el escenario en el que se produjo esta reacción. El azote de las tensiones sobre la rentabilidad supuso una brusca interrupción en el proceso de acumulación con dramáticas consecuencias sociales y económicas. Durante el periodo 2008-13 la formación bruta de capital fijo acumuló una caída

de más del 35% y la tasa de desempleo ascendió desde el 11,3% hasta el 26,1%.⁴ La presión descendiente sobre la tasa de ganancia tuvo un especial impacto sobre el sector financiero, especialmente por la dinámica especulativa desencadenada en los años previos al estallido de la crisis.

¿Cómo se materializó la reacción desplegada para revertir el deterioro de la rentabilidad a través del incremento de la tasa de plusvalor? Mediante una estrategia integral de ajuste salarial que afectó a sus tres principales componentes, a saber, indirecto, diferido y directo.

En primer lugar, cabe destacar que la reacción estatal se focalizó en un rescate financiero mediante el que se estatalizó buena parte de la deuda privada, acudiendo de este modo el Estado al socorro del capital. Fundamentalmente, esto es lo que explica que la deuda privada haya descendido desde el 201,4% de 2009 hasta el 154,6% de 2015, definida en ambos casos sobre el PIB, mientras que, durante ese mismo periodo, la deuda pública sobre el PIB prácticamente se duplicó (desde el 52,8% hasta el 99,4%).⁵ Como se puede comprobar, la explosión de los niveles de deuda pública no puede entenderse como la causa explicativa de la crisis, sino como uno de los resultados de la reacción adoptada frente a ella. Esto supuso un intenso crecimiento del gasto público en intereses, hasta tal punto que se ha convertido en el rubro que más recursos absorbe del presupuesto nacional (más allá del gasto en pensiones): más de 35.000 millones de € en el año 2015.⁶ Al haberse recogido en la propia Constitución Española la prioridad absoluta de la devolución de la deuda pública, así como de los intereses derivados de ella, el pago de estos compromisos se ha realizado en detrimento de otros componentes del gasto público, fundamentalmente en aquellos de carácter social. Los recortes quedan focalizados en sanidad, enseñanza y dependencia, que representan una parte importante del componente indirecto de los salarios. Como se puede comprobar, el crecimiento de los niveles de deuda pública sirve como coartada perfecta para aplicar recortes de enorme relevancia en el componente indirecto del salario.

Y todo ello en un escenario en el que se alivian las cargas fiscales sobre el capital, lo que supone la renuncia a una ingente masa de recursos: el carácter regresivo de la reforma tributaria se sustenta en el incremento significativo del tipo impositivo general del IVA (del 18% al 21%) y en la reducción del conjunto de productos que disfrutaban de un tipo reducido, así como en la apertura de un

⁴ Fuente: AMECO.

⁵ Fuente: Comisión Europea. Anexo estadístico del Informe sobre el Mecanismo de Alerta 2018.

⁶ Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

proceso de amnistía fiscal y en la reducción del tipo impositivo del Impuesto de Sociedades, desde el 30% al 25%.

El componente diferido no quedó al margen del proceso de subyugación salarial. En pleno proceso de explosión de la tasa de paro, se reduce la cuantía de la prestación contributiva por desempleo: a partir del sexto mes en situación de desempleo el trabajador deja de cobrar el equivalente al 60% de la base reguladora de esta prestación para empezar a recibir un 50%. Es decir, un recorte superior al 15% en la renta percibida por una de las fracciones más vulnerables de la sociedad.

Mención aparte merece la contrarreforma aplicada sobre las pensiones públicas de jubilación, que representan el principal componente del salario diferido. Además de congelar las pensiones en el año 2011, el Gobierno de Zapatero implementa una de las contrarreformas⁷ más duras a la que se ha sometido al sistema público español de pensiones que se plasma en las siguientes medidas:

- Retraso de la edad de retiro desde los 65 a los 67 años. Se mantiene la posibilidad de jubilarse con la edad anterior, pero para disfrutar de la pensión plena, se amplía hasta los 38,5 años el número de años cotizados previamente.
- Ampliación del periodo de cómputo para el cálculo de la base reguladora hasta los 25 años, lo que tiene un impacto regresivo sobre la cuantía de la pensión al incorporar en el cómputo aquellos años en los que el trabajador, con carácter general, recibe un salario menor. Los salarios más elevados se concentran en los últimos años de la vida laboral debido al desarrollo de la carrera profesional del trabajador, la acumulación de experiencia, el cobro de los complementos de antigüedad.
- Incremento del periodo de cotización para generar el derecho a recibir la prestación plena desde los 35 a los 37 años.

El impacto conjunto de estas medidas sobre el componente diferido está siendo severo: la OCDE estima que su aplicación hará retroceder la tasa de reemplazo desde el 81,2% hasta el 73,9%.⁸

Solo hay que esperar dos años más para que el Gobierno del Partido Popular ejerza una nueva vuelta de tuerca sobre el sistema público de pensiones.⁹ En

⁷ Materializada en la Ley 27/2011 encuentra su base en el Acuerdo Económico y Social que habían alcanzado las principales patronales españolas, españolas, Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), con el Gobierno y las principales centrales sindicales, Comisiones Obreras (CCOO) y la Unión General de Trabajadores (UGT).

⁸ Ficha país de España correspondiente al año 2011: *Panorama de las pensiones*.

⁹ Ley 23/2013.

este caso, se incrustan dos elementos de claro corte regresivo. Por un lado, introduce el denominado factor de sostenibilidad para corregir a la baja automáticamente la cuantía de la prestación a recibir a medida que tienen lugar incrementos en la esperanza de vida. Por otro, se rompe con el compromiso legal de mantenimiento del poder adquisitivo, a partir del vínculo de la trayectoria del avance de las pensiones con la del IPC. Se introduce un índice de revalorización de las pensiones definido según la situación financiera de la Seguridad Social, al margen de la evolución del nivel general de precios, que queda establecido entre un mínimo del 0,25% y un máximo del IPC+0,5%. De esta manera, su acción protectora queda mermada porque ni siquiera garantiza el mantenimiento del poder adquisitivo. Además, con el estrecho margen de avance definido se dificulta la recuperación del poder adquisitivo perdido durante los años en los que se acumulan tensiones financieras.

Además, se ahondó aún más en el proceso de desregulación del mercado laboral que se había iniciado décadas atrás, adoptando medidas completamente inéditas. En este caso, las medidas aplicadas tuvieron tal calado que pulverizaron el marco de negociación colectiva existente hasta el momento, reduciendo así notablemente el grado de protección para los trabajadores. En primer lugar, se invierten las relaciones jerárquicas que mantenían los acuerdos alcanzados en diferentes niveles de negociación, de tal manera que el convenio de empresa prima sobre el resto. Además, se permite modificar unilateralmente, por parte de la empresa, las condiciones sustanciales de la relación laboral (salario, movilidad funcional y geográfica), alegando la necesidad de mejorar la competitividad de la empresa o su deterioro económico, para lo que basta con acumular una caída de las ventas durante dos trimestres seguidos. Incluso se facilita la aplicación de las cláusulas de descuelgue, que permiten a la empresa el incumplimiento de lo pactado en el convenio, que se pueden activar ante la previsión de pérdidas o la caída del nivel de ventas durante tres trimestres consecutivos.¹⁰ Todas estas medidas favorecieron un escenario de devaluación salarial.

Pero las reformas llegaron más allá, modificando tanto las condiciones de entrada como de salida. En primer lugar, se promovió el uso, ya masivo, de las formas más precarias de contratación, permitiendo la realización de horas extraordinarias en el caso de los contratos a jornada parcial y relajando las restricciones para el uso de los contratos de formación y aprendizaje. Incluso se introdujo una nueva modalidad de contratación, el contrato para emprendedores,¹¹ que incluye

¹⁰ También se limitó la ultraactividad de los convenios colectivos, aunque la aplicación de este aspecto se acabó inhibiendo judicialmente.

¹¹ Su uso queda limitado a empresas con plantillas inferiores a 50 trabajadores.

un periodo de prueba de doce meses. Todas estas formas contractuales resultaron funcionales para el capital al abaratar el uso de la fuerza de trabajo. Además, el costo del despido se redujo a través de diferentes medidas. Por un lado, generalizando el contrato de fomento de la contratación indefinida, que reduce desde los 45 hasta los 33 días la indemnización en caso de despido improcedente. Por otro lado, se relajaron los criterios para acogerse a los despidos por causas objetivas, bastando acumular una caída del nivel de ventas durante tres trimestres consecutivos.

Tabla 2
Crecimiento máximo de los salarios nominales definido en los AINC

<i>Año</i>	<i>Límites</i>
2012	• 0,5 % si el IPC se sitúa por debajo del 2%; en caso contrario, se compensa con el nivel que exceda al 2%
2013	• 0,6 % si el IPC se sitúa por debajo del 2%; en caso contrario, se compensa con el nivel que exceda al 2%.
2014	• 0,6% si el PIB crece <1%; • 1% si el PIB crece entre 1% y 2%; • 1,5% si el ritmo de crecimiento es superior.
2015	1%
2016	1,5%
2017	Variable, en función del ritmo de crecimiento del PIB en el año 2016 y el cuadro macroeconómico del Gobierno para el 2017.

Fuente: elaboración propia.

El último de los resortes activados para contener el avance de las rentas salariales fueron los Acuerdos Interconfederales de Negociación Colectiva (AINC),¹² que permitieron completar el marco de regresión salarial implementando una política selectiva de rentas confinada a los salarios, concretamente a su componente directo. Aunque también incluyen otros elementos, el principal contenido de estos acuerdos, ya utilizados también en la fase precedente al estallido de la crisis, es el

¹² Durante el periodo de análisis se alcanzaron dos acuerdos con carácter plurianual: el II y el III Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva, vigentes durante el periodo 2012-2014 y 2015-2017, respectivamente. En el momento de redacción de este trabajo, se encuentra abierto el proceso de negociación del siguiente acuerdo.

techo para el avance de los salarios definidos a nivel estatal. En la tabla 2 se reflejan los límites máximos definidos para el avance de los salarios. Al definirse con un marcado carácter restrictivo, se constriñó el espacio para la negociación en ámbitos inferiores y, en ningún caso, se blindó el poder adquisitivo de los salarios.

Por lo tanto, la vía para mejorar la ganancia y, así, reactivar la acumulación ha sido el incremento de la tasa de plusvalor. Es decir, para abordar los problemas de rentabilidad se ha promovido una distribución del ingreso más favorable a los intereses del capital. Todo ello se ha pretendido alcanzar mediante una estrategia que ha quedado articulada en torno a varios ejes. Mediante la reforma del marco de negociación colectiva se ha configurado un proceso de fijación salarial más descentralizado que ha debilitado el poder de negociación de los asalariados. Además, la devaluación salarial se ha vehiculado a través de la fijación de techos para el avance de los salarios que han estrechado el espacio para la negociación colectiva. La constricción del componente directo del salario se ha reforzado promoviendo el uso de diferentes formas precarias de contratación. Los recortes a los que se ha sometido al gasto público de carácter social, fundamentalmente en educación y sanidad, han comprimido el componente indirecto del salario. Por último, el abaratamiento del despido, la reducción de la cuantía de las prestaciones por desempleo y, especialmente, las contrarreformas aplicadas sobre el sistema público de pensiones han deteriorado el componente diferido del salario. Todos ellos son los elementos constitutivos de la beligerante reacción adoptada por el capital, que ha de ser entendida globalmente para comprender su verdadero significado: recuperar las condiciones de rentabilidad a costa de intensificar las condiciones de explotación de los asalariados.

III. Profundización en el ajuste: impacto salarial

La destrucción social y económica derivada de la crisis es de tal magnitud que en el año 2017 el ingreso per capita se situaba en el mismo nivel que en el 2007. Aunque en los dos últimos años ha habido un ligero repunte, para la década 2007-2017 la tasa media anual acumulativa (TMAA) de la inversión, aproximada a través de Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF), presentó un valor negativo del -2,8%. Y la tasa de desempleo, aunque se ha reducido respecto a los máximos del periodo, seguía siendo del 17,2% en el año 2017, más del doble de la de 2007.¹³

¹³ Todos los datos del párrafo son el resultado de cálculos propios a partir de datos de AMECO.

Además, hay una serie de problemas vinculados al desempleo que se han agudizado durante este periodo, extremando así la vulnerabilidad de ciertos colectivos. En primer lugar, el desempleo se ha convertido en un problema crónico para una fracción importante de los asalariados: si en 2008 el desempleo de larga duración afectaba al 18% de los desempleados, en el año 2016 prácticamente la mitad de la población desempleada (48,6%) se encontraba en esta situación. Por otro lado, los asalariados más jóvenes han sufrido el desempleo con especial intensidad, situándose la tasa de desempleo en el 44,4% para este colectivo en 2016, frente al 20,9% de media en la eurozona.¹⁴

Cabe destacar que no toda la reducción de la tasa de desempleo se debe a la creación de empleo, ya que fenómenos como la emigración y el regreso de inmigrantes a sus países de origen, así como el abandono de la población activa por parte de otros colectivos, también la explican. Además, el empleo generado se ha caracterizado por su elevado grado de precariedad. Entre otras formas jurídicas es destacable el incremento de los contratos a jornada parcial como consecuencia del marco más permisivo en su uso que define la reforma laboral del Gobierno de Rajoy: el peso relativo de este tipo de contratos se incrementó en más de un 30% entre 2007 y 2017 (desde un 11,7% hasta un 16% del total). Lo más preocupante es la mayor incidencia del subempleo, que prácticamente se ha duplicado durante estos años: si en 2007 el 31,4% de los asalariados con contrato a jornada parcial declaraban haberlo aceptado tras haber buscado infructuosamente un contrato a jornada completa, en 2017 estos trabajadores representaban el 57,3% del total de los contratos a jornada parcial.¹⁵ La creciente importancia relativa de estos contratos explica que los asalariados cuya remuneración es igual o inferior al salario mínimo haya ascendido durante este mismo periodo más de un 43%: desde el 8,8% de 2008 hasta el 12,6% de 2016.¹⁶

Asimismo, a pesar del debilitamiento de la protección al empleo, España sigue mostrando el índice de temporalidad más elevado de la UEM: el 26,8% de los asalariados ocupados tienen un contrato temporal en 2017, nivel muy alejado a la media de la eurozona (16%).¹⁷ Además, los contratos temporales mantienen una duración media cada vez más reducida: desde los 78 días de promedio en 2008 hasta los 53 de 2014.¹⁸

¹⁴ Todos los datos del párrafo proceden de Eurostat.

¹⁵ Todos los datos referentes al empleo parcial proceden de la EPA, INE.

¹⁶ Según la Encuesta de Estructura Salarial del INE.

¹⁷ Fuente: Eurostat.

¹⁸ Datos del Ministerio de Empleo.

A partir de este panorama se puede entender que el azote de la recesión haya tenido un especial impacto sobre la desigualdad en el caso español, observándose un notable incremento desde una perspectiva personal. Como se puede constatar en la Tabla 3, durante el periodo 2008-2016 la proporción entre los ingresos del 20% más rico y los del 20% más pobre aumentó un 17,8%, un ensanchamiento de las diferencias muy superior al experimentado por el conjunto de la eurozona, donde únicamente se aprecia un ligero repunte. Por otra parte, la trayectoria del índice de Gini en los últimos años refleja también la dilatación de los niveles de desigualdad: mientras que en la eurozona su valor prácticamente se mantuvo constante, en el caso español ascendió significativamente, situándose como el segundo país con una mayor cota, solo por detrás de Lituania.

Tabla 3
Distribución personal del ingreso

	<i>España</i>		<i>Eurozona</i>	
	<i>2008</i>	<i>2016</i>	<i>2008</i>	<i>2016</i>
Coeficiente 80/20	5,6	6,6	4,9	5,2
Índice de Gini	32,4	34,5	30,5	30,7

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

Este incremento de la desigualdad tiene un profundo carácter de clase: la perspectiva funcional sobre la distribución del ingreso permite comprender el incremento de las desigualdades desde una perspectiva personal (Buendía, Molero y Murillo, 2018). El ajuste salarial ha representado la verdadera clave de bóveda de la reacción emprendida para abordar los problemas de rentabilidad, suponiendo un ataque directo a los salarios. La pugna distributiva básica entre capital y trabajo permite comprender la orientación de las medidas desplegadas. Como resultado de todo ello, los salarios reales han quedado prácticamente estancados: durante el periodo 2009-2017, la tasa media de crecimiento anual (TMAA) del salario medio por hora de trabajo, una vez descontado el efecto de los precios, ha sido de 0,24%.¹⁹

¹⁹ Según cálculos propios a partir de datos de INE. Se ha utilizado el deflactor del PIB para corregir el efecto de la inflación.

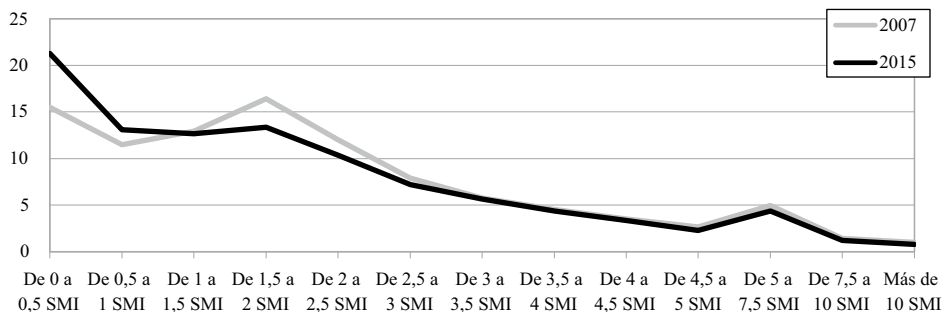
Tabla 4
Ratios de dispersión salarial

	2007	2012
Ratio deciles 9/1	3,47	3,08
Ratio deciles 9/5	2,06	1,88
Ratio deciles 5/1	1,68	1,64

Fuente: elaboración propia a partir de datos de OCDE.

Además, los ratios disponibles sobre dispersión salarial (tabla 4) no apuntan a que la mayor desigualdad detectada se corresponda con una estructura salarial más dispersa. Más bien, muestran lo contrario: las diferencias salariales tendieron a reducirse durante esta fase. La estructura salarial quedó sometida a una serie de transformaciones significativas: se tornó más homogénea, pero a la vez, sufrió un desplazamiento a la baja como resultado de los resortes activados para contener el avance salarial.

Gráfico 1
Estructura salarial



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Agencia Estatal de Administración Tributaria.

En el gráfico 1 se refleja la estructura de la masa salarial, definida por tramos en relación al Salario Mínimo Interprofesional (SMI). Según se puede observar, durante la fase recesiva, los dos tramos salariales más reducidos (aquellos trabajadores con salarios inferiores al SMI) ganaron importancia relativa respecto al total, en detrimento del resto de tramos. Tal es así que el grupo de trabajadores cuyo

salario representaba un máximo de 1,5 veces el SMI representaban prácticamente la mitad (47%) de los asalariados en el año 2015 (frente al 40% de 2007).

No obstante, para poner de manifiesto el conflicto esencial entre salarios y beneficios, es más adecuado efectuar un análisis relativo de la distribución del ingreso. En el gráfico 2 se representan el beneficio y el salario, expresados en ambos casos en términos relativos. De esta manera, se puede detectar la trayectoria de cada una de estas variables en función del progreso experimentado en las condiciones de vida del conjunto de la población. El salario relativo (SR) refleja el peso relativo de las rentas salariales sobre la renta total de la economía, siendo RA la remuneración total de los asalariados (2):

$$SR = \left(\frac{RA}{PIB_{CF}} \right) * 100 \quad (2)$$

De manera análoga se puede representar el beneficio relativo (BR) siendo EBE el excedente bruto de explotación (3)²⁰:

$$BR = \left(\frac{EBE'}{PIB_{CF}} \right) * 100 \quad (3)$$

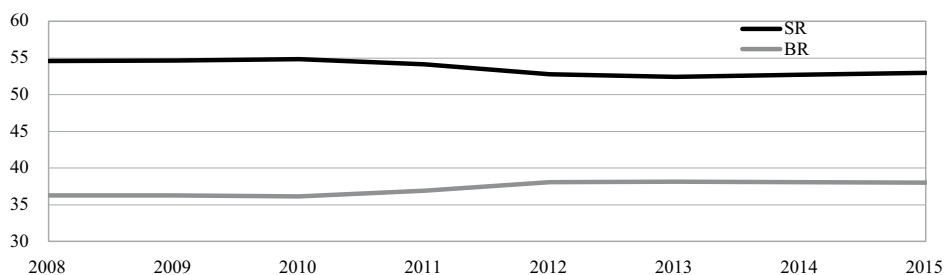
El gráfico 2 permite identificar dos claras tendencias de carácter opuesto en los indicadores representados. Mientras que los beneficios y el resto de rentas derivadas de la propiedad absorbieron una fracción creciente de la renta total en el periodo 2008-15, desde el 36,2% hasta el 37,9%, el salario relativo quedó sometido a una intensa involución. La participación de los salarios en la renta total descendió desde el 54,6% hasta el 52,9% durante este mismo periodo, contrastando así con la trayectoria seguida por los beneficios.

No obstante, la profundidad de la regresión salarial no puede ser comprendida sin atender a la evolución de la estructura social: la tasa de asalarización, entendida como el peso relativo que representan los asalariados en la población

²⁰ Para el cálculo del beneficio relativo se ha utilizado una versión ajustada del Excedente Bruto de Explotación (EBE) que ofrece el INE. Como la contabilidad nacional imputa el ingreso de los trabajadores autónomos dentro de esta serie, se ha descontado de ella para obtener un agregado de las rentas derivadas de la propiedad. Para ello se ha considerado que el ingreso de los trabajadores autónomos fue equivalente al salario real promedio, según se ha explicado en la nota 3. Además, aunque en teoría sería más conveniente usar la serie en términos netos, descontando la depreciación de los activos fijos, el uso masivo de estrategias aceleradas de amortización por parte de las empresas por motivos fiscales, desaconsejan esta alternativa.

total, indica que la importancia relativa de los asalariados fue creciente a lo largo de estos años.²¹ Concretamente, creció desde el 84,3% hasta el 86,3% del total durante esta misma fase. Esto indica que no solo es que los asalariados se apropiaran de una porción decreciente de la renta total, sino que, además, la tuvieron que repartir entre un mayor número de efectivos.

Gráfico 2
Distribución relativa del ingreso



Fuente: elaboración propia a partir de datos de INE y EPA.

El coeficiente salarial es un indicador que recoge el efecto conjunto de ambos fenómenos, a través de la relación entre el salario relativo y la tasa de asalarización (Guerrero, 2006). Para que aparezca una situación de equidistribución entre clases sociales el indicador debería tomar el valor de 1; cuanto más se acerque su valor a 0, la clase asalariada se encontrará en peor posición. En el caso analizado, durante el periodo 2008-2015 el valor del coeficiente salarial cayó en un 6,5%, desde el 0,65 hasta el 0,61, reflejando así el deterioro de la clase asalariada en el proceso de distribución del ingreso, como resultado de la estrategia de incremento de la tasa de plusvalor para reactivar la acumulación.

Conclusiones

Aunque se puede encontrar una clara línea de continuidad con el patrón mantenido durante las últimas décadas, la profundidad de las reformas y la beligerancia utilizada

²¹ El número total de asalariados se ha obtenido como la suma de todos los asalariados ocupados y los desempleados. Para obtener la tasa de asalarización se ha dividido este agregado entre el total de activos. Para su obtención se han usado datos procedentes de la Encuesta de Población Activa que publica el Instituto Nacional de Estadística.

en su implementación sitúan a la reacción emprendida en España por el capital, para abordar los problemas de la recesión actual, en un plano cualitativamente distinto. Las presiones a las que queda sometida la ganancia se erigen como la causa última que subyace bajo los problemas de acumulación, de ahí que se pretendan favorecer las condiciones de rentabilidad. Las crisis en el capitalismo se reproducen en un plano cada vez más elevado, ya que las contradicciones a las que se enfrenta la acumulación capitalista mantienen un carácter creciente, de tal manera que la respuesta del capital es cada vez más incisiva.

Con el objetivo de aliviar las crecientes tensiones sobre la rentabilidad el capital ha desplegado una estrategia de desvalorización de la fuerza de trabajo a efectos de conseguir una distribución favorable del ingreso total en detrimento de los intereses de los asalariados. La contención del progreso de los salarios ha respondido a una estrategia integral que ha activado resortes para constreñir el espacio de mejora de los diferentes componentes del salario. La promoción del uso de formas precarias de contratación y el profundo proceso de descentralización del marco de negociación colectiva ha limitado el margen de mejora del componente directo del salario. El salario diferido se ha restringido, fundamentalmente, a través de las contrarreformas aplicadas sobre el sistema público de pensiones y el abaratamiento del despido. Por último, los severos recortes en educación y enseñanza resultaron funcionales para someter al componente salarial indirecto.

Todo ello acompañado de un escenario de infrautilización de los recursos productivos disponibles, ya sea por desempleo o subempleo de la fuerza de trabajo, que refleja las limitaciones de desarrollo de las fuerzas productivas en relación a las posibilidades objetivamente abiertas.

No es posible entender todas estas transformaciones sin atender al protagonismo creciente que ha adoptado la UE en el diseño de las políticas económicas de los Estados miembros. La crisis ha puesto de manifiesto el verdadero significado del euro, utilizado como un instrumento para subordinar el avance de los salarios a las necesidades del capital. No es que haya adoptado una deriva extraña desde el estallido de la crisis, sino que la integración monetaria fue diseñada para disciplinar los salarios en favor de la ganancia, debilitando la lucha sindical y demoliendo buena parte de los logros alcanzados por el movimiento obrero a lo largo del siglo XX.

Todo ello ha provocado una dinámica salarial regresiva, materializada en la caída de la participación de los salarios en la renta y agudizada por el creciente peso relativo de los asalariados en la población total, que aleja gradualmente a los trabajadores del avance material de la economía española. La subyugación de los salarios obedece a las necesidades del capital, como consecuencia de la caída tendencial de la tasa de ganancia.

La desvalorización de la fuerza de trabajo que resulta de esta estrategia no es exclusiva de la economía española, sino que impera en la economía mundial desde hace varias décadas. Responde a una tendencia estructural vinculada a las tensiones a las que se enfrenta la acumulación del capital, que desde hace más de un siglo se resuelve a escala mundial.

Por lo tanto, el escenario de creciente polarización social desplegado responde a la necesidad objetiva por parte del capital de explotar de manera creciente al trabajo: mientras que la dinámica de acumulación quede subordinada a la rentabilidad, el antagonismo entre capital y trabajo será creciente. Por ello, no cabe confiar en una salida a la situación actual favorable a los intereses de la mayor parte de la población, la clase trabajadora, en el marco vigente. La posibilidad de aprovechar las potencialidades abiertas por el desarrollo técnico y los recursos disponibles únicamente resulta posible mediante la superación de la tiranía de la ganancia.

Referencias

- Arrizabalo, X. (2014). *Capitalismo y economía mundial*, Madrid: Instituto Marxista de Economía.
- Buendía, L.; Molero, R. y Murillo, F. J. (2018): “The distributive pattern of the Spanish economy: the impact of adjustment on inequalities”, in Buendía, Luis and Molero, Ricardo (ed.), *The political economy of contemporary Spain. From Miracle to Mirage*, Abingdon: Routledge, pp. 124-149.
- Del Rosal, M. y Murillo, J. (2015). “Acumulación y crisis en la zona euro”, en Mateo, J. P. (coord.), *Capitalismo en recesión. La crisis en el centro y la periferia de la economía mundial*. Madrid, Maia Ediciones, pp. 137-175.
- Garzón, A.; Navarro, V. y Torres, J. (2011). *Hay alternativas. Propuestas para crear empleos y bienestar social en España*, Madrid: Sequitur.
- Gill, L. (2002). *Fundamentos y límites del capitalismo*, Madrid: Trotta.
- Guerrero, D. (2006). *La explotación. Trabajo y capital en España (1954-2001)*, Barcelona: El Viejo Topo.
- Harvey, D. (2014): “Crisis theory and the falling rate of profit”, Ponencia presentada en el Congreso “The great meltdown of 2008: systemic, conjunctural or policy created?”. Universidad de Izmir (Turquía), publicada en Turan, Subasat ed. (2016), *The great meltdown of 2008: systemic, conjunctural or policy created? New directions in modern economic series*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Mateo, J. P. (2014): “Las causas de las crisis económicas en España”, *Filosofía, política y economía en el Laberinto*, nº 42, pp. 83-96.

Marx, K. [1979 (1894)]. *El capital. Crítica de la Economía Política*, Libro III, Madrid: Siglo XXI, 3 volúmenes,

Marx, K. [1979 (1867)]. *El capital. Crítica de la Economía Política*, Libro I, Madrid: Siglo XXI, 3 volúmenes,

Murillo, F. J. (2016). *Análisis marxista del 'milagro económico' español (1994-2007)*, Tesis Doctoral Universidad Complutense de Madrid.