

La difícil situación de la clase obrera en los Estados Unidos

Fred Magdoff y John Bellamy Foster

El capitalismo moderno, según la conocida observación del sociólogo Max Weber a comienzos del siglo XX, se basa en la «organización racional del trabajo [formalmente] libre por el capital». No obstante, la «racionalidad» del sistema en este ámbito, como el propio Weber reconocía, era tan restringida que en realidad resultaba «irracional». Pese a que existía libertad formal, el trabajo en el capitalismo carecía de toda libertad sustantiva.¹

Eso concordaba con el argumento de Karl Marx en *El Capital*. Dado que en el sistema capitalista la enorme mayoría de los individuos están separados de los medios de producción, estos no tienen otro modo de sobrevivir que vender su fuerza de trabajo a los propietarios de dichos medios, es decir, a los miembros de la clase capitalista. Los capitalistas-propietarios son los receptores legales de todo el valor añadido socialmente producido por el trabajo que emplean. Con este pagan el salario

• Artículo publicado en *Monthly Review*, vol. 64, nº 10, marzo de 2013, pp. 1-22. Traducción de Joan Quesada. Fred Magdoff es profesor emérito de Ciencias de las Plantas y el Suelo en la Universidad de Vermont. John Bellamy Foster es editor de *Monthly Review* y profesor de Sociología en la Universidad de Oregón. Ambos son coautores de *The Great Financial Crisis* [La gran crisis financiera] (2009) y *What Every Environmentalist Needs to Know about Capitalism* [Lo que todo ecologista debe saber sobre el capitalismo] (2011), ambas obras publicadas por Monthly Review Press. Los autores desean agradecer a Jamil Jonna su colaboración en este artículo.

de los trabajadores, y conservan para sí el valor residual o *superávit* que genera el proceso social de producción. Ese superávit se convierte entonces en la base para posterior la acumulación de capital, que hace aumentar los medios de producción que la clase capitalista posee. El resultado es una fuerte tendencia a la polarización de la renta y la riqueza en la sociedad. Cuanto más se incrementa la productividad social del trabajo, más sirve esta para fomentar la riqueza y el poder del capital privado, mientras que, simultáneamente, aumentan la pobreza relativa y la dependencia económica de los trabajadores.

Un elemento crucial de este proceso es lo que Marx denominó «el ejército de reserva de trabajadores» o el «excedente relativo de población». Si exceptuamos situaciones extraordinarias como son las grandes guerras, que movilizan a millones de personas, o los procesos cruciales de expansión como consecuencia de factores históricos únicos, el sistema económico capitalista no produce suficientes empleos para todos. Aunque es cierto que existen tiempos mejores, durante las fases ascendentes del ciclo económico, y tiempos peores, en las fases de declive, casi siempre existen grandes cantidades de personas necesitadas de empleo que no pueden encontrarlo con facilidad. Muchos de los trabajos que se crean se pagan con salarios bajos, por debajo incluso de lo necesario para cubrir necesidades básicas como una vivienda digna y una dieta satisfactoria.

Los desempleados, los subempleados y las personas con empleos precarios constituyen el ejército de reserva de trabajadores necesario para el funcionamiento del capitalismo. El ejército de reserva se crea y se mantiene como un medio para la acumulación de capital, la cual requiere que haya siempre disponible un excedente de fuerza laboral a fin de facilitar la expansión económica y, simultáneamente, presionar a la baja los salarios de los trabajadores y disminuir su rebeldía.²

Los trabajadores del ejército de reserva se caracterizan por una «ocupación extremadamente irregular».³ Son fáciles de despedir si la economía se ralentiza un poco, y fáciles de emplear cuando toma impulso. En este grupo de trabajadores se cuentan todos cuantos han dejado de buscar empleo en mercados laborales débiles, así como quienes trabajan a media jornada cuando desearían hacerlo a jornada completa, además de los trabajadores oficialmente declarados en paro. Se incluyen también las personas en pobreza crónica.⁴ Es la existencia de este ejército de reserva de trabajadores «excedentes» lo que dificulta que quienes pertenecen al ejército de trabajadores activos puedan ver aumentar sus salarios o mejorar sus condiciones laborales sin necesidad de realizar esfuerzos concertados a través de la lucha sindical.

Marx definió la situación general de los trabajadores, en particular la de los que forman parte del ejército de reserva, como de *precariedad*. En sus propias palabras, «cuanto mayor es la productividad del trabajo, mayor la presión de los trabajadores sobre los medios de empleo y, por lo tanto, más precaria se vuelve la condición de su existencia, es decir, la venta de su propia fuerza de trabajo para incrementar la riqueza ajena o, en otras palabras, la autovalorización del capital». Con la movilidad actual de capitales y las modernas técnicas de procesamiento de materias y de transporte rápido, el ejército de reserva de que dispone el capital en cualquier país ha cobrado un alcance verdaderamente global.⁵

Claro está que ha habido periodos en los que la existencia de fuertes movimientos sindicales o de partidos políticos obreros (sobre todo en Europa) ha permitido la mejora de las condiciones laborales y el aumento de los salarios. Aunque el capital nunca ha concedido nada a los trabajadores sin necesidad de lucha, la Guerra Fría añadió una nueva dimensión. Era entonces más probable que los gobiernos de los países ricos del centro de la economía capitalista mundial, que debían asegurarse el apoyo de los trabajadores como parte de un acuerdo más general en tiempos de Guerra Fría, tuvieran en cuenta los deseos del trabajo. Sin embargo,

más tarde la situación se invirtió. Aunque con altibajos, desde finales de la década de 1970 las condiciones del trabajo se han deteriorado por norma general.

En los Estados Unidos, los trabajadores se hallan sometidos en la actualidad a extrema presión, como en ningún otro periodo desde la Gran Depresión de la década de 1930. Las condiciones existentes en la actual fase de capital financiero-monopolista, dominada por las políticas neoliberales, son la culminación de un largo proceso de guerra de clases asimétrica, en la que el capital ha cobrado cada vez mayor fuerza en su lucha por limitar y controlar al trabajo. En este periodo, y sobre todo desde la llegada de la Gran Recesión, el capital ha exprimido cada vez más al trabajo («hacer más con menos», se lo ha llamado) para aumentar las ganancias.

Al mismo tiempo, la economía se ha caracterizado por un estancamiento cada vez más profundo, y el incremento real del PIB ha descendido desde en torno al 4% anual de las décadas de 1950 y 1960, y el 3% anual aproximado de las de 1970, 1980 y 1990, hasta el 1,8% al año de la última década (2002-2012). La financiarización, que surgió como respuesta al creciente estancamiento de la economía desde la década de 1970 hasta el presente, ha servido para preservar e incrementar la riqueza en los niveles altos y, temporalmente, para disminuir el estancamiento en el conjunto de la economía, pero a expensas de producir una aún mayor inestabilidad económica a largo plazo.

Cuando el crecimiento económico se ha ralentizado, también lo ha hecho la creación neta de empleo, que ha pasado de incrementos anuales de hacia el 2% en las décadas de 1970 y 1980 a menos de un 0,3% anual en la pasada década de 2002-2012 (y a menos de un 1% al año durante las dos últimas décadas).⁶ La tendencia de la economía a un mayor estancamiento y la respuesta del capital a esta (incluidos el recurso a las finanzas, la externalización y la deslocalización, y el aumento de la presión

sobre los trabajadores y sus organizaciones) se han combinado para empeorar la situación general de la clase obrera estadounidense.

Guerra abierta contra el trabajo

El empeoramiento de la situación de los trabajadores en los Estados Unidos se remonta a mucho antes de la Gran Recesión, y alcanza hasta las preocupaciones del capital por el aumento de la militancia obrera tras la Segunda Guerra Mundial, específicamente, hasta la oleada de huelgas del año 1946. Unos 4,5 millones de trabajadores se declararon en huelga ese año, desde las plantaciones de azúcar de Hawái hasta Oakland, donde se produjo una huelga general, o hasta la General Motors, los ferrocarriles y las industrias del acero y del carbón. La ley de Taft-Hartley, aprobada en 1947 por un Congreso republicano con el apoyo de algunos demócratas y sorteando el veto del presidente Truman, supuso una clara ofensiva contra el trabajo. Los trabajadores y los sindicatos habían recibido un gran impulso con la Ley Nacional de Relaciones Laborales en la época de la Gran Depresión (1936), que puso límite a determinadas prácticas antisindicales de los patronos como, por ejemplo, la de interferir cuando los trabajadores intentaban crear un sindicato. La ley de Taft-Hartley, por el contrario, imponía severas restricciones al trabajo, como, por ejemplo, la ilegalización de las huelgas solidarias y de los boicots, ambos altamente efectivos. También exigía que los líderes sindicales presentaran declaraciones juradas en las que se hiciera constar que no eran miembros del Partido Comunista ni tenían ninguna vinculación con lo que se consideraba organizaciones subversivas, con lo que se excluía a algunos de los líderes más militantes.⁷

Con la ley de Taft-Hartley dio comienzo una nueva fase de la guerra del capital contra el trabajo, que se vio brevemente interrumpida en la década de 1960 para retomarse con nueva intensidad con la ralentización

económica de los años de 1970. El 23 de agosto de 1971 dio comienzo una guerra de clase total y organizada contra la clase obrera estadounidense y contra cualquier política progresista del gobierno con la presentación ante la Cámara de Comercio de los Estados Unidos del memorándum confidencial del abogado corporativo Lewis Powell (solo dos meses antes de que este fuera nominado por el presidente Nixon para el Tribunal Supremo del país). En el documento, Powell instaba a las grandes empresas y a sus directores ejecutivos a organizar una ofensiva concertada contra el trabajo, los sectores académicos de izquierdas y los medios de comunicación liberales, así como a utilizar su poder financiero para dominar al gobierno. El memorándum, que solo se hizo público tras el nombramiento de Powell para el Tribunal Supremo, hizo que las empresas y las personas acaudaladas pasaran a la acción y dio pie a lo que Jacob Hacker y Paul Pierson describieron, en su obra *Winner-Takes-All Politics*, como la «versión interna de la doctrina militar de dominio rápido, o de *shock* y pavor». Tal y como ha escrito Bill Moyers, «visto desde ahora, se trata de un llamamiento a tomar las armas en la lucha de clases, hecho de arriba abajo». Sirvió de inspiración para la creación de la poderosa Mesa Redonda Empresarial (o *Business Roundtable*, que solo admite a consejeros delegados de grandes corporaciones), del Consejo Norteamericano de Intercambio de Iniciativas Legislativas (o ALEC en sus siglas inglesas), de la Heritage Foundation, del Instituto Cato, y de la organización Ciudadanos por una Economía Sana (o *Citizens for a Sound Economy*), que fue precursora de Estadounidenses por la Prosperidad (o *Americans for Prosperity*). En una década, el número de empresas que contaban con miembros en grupos de presión se multiplicó por casi cincuenta. El número de Comités de Acción Política empresariales se cuadruplicó entre 1976 y mediados de la década de 1980.⁸

Después de Powell, la figura más influyente en el lanzamiento de esa nueva ofensiva de base empresarial contra los trabajadores en la década de 1970 fue William E. Simon, Secretario del Tesoro de las admi-

nistraciones Nixon y Ford y anterior alto ejecutivo de Salomon Brothers. La obra de 1978 de Simon, *La hora de la verdad*, contaba con un Prefacio de Milton Friedman y un Prólogo de Friedrich von Hayek, y llamaba a emprender una cruzada empresarial contra el trabajo, los ecologistas y la izquierda. Simon insistía en que eran precisos «muchos millones de dólares» para que las causas conservadoras acabaran con el legado del New Deal. Todas esas ofensivas allanaron el camino para el fuerte giro a la derecha del presidente Carter en 1979, marcado por el nombramiento de Paul Volcker como presidente de la Junta de la Reserva Federal.⁹

En 1981, el presidente Reagan reventó la huelga del sindicato de controladores aéreos PATCO, lo que supuso un fuerte golpe al prestigio y el poder de las organizaciones sindicales. La Junta Nacional de Relaciones Laborales y los jueces designados por el gobierno para el Tribunal Supremo se volvieron más favorables si cabe a las ideas del capital y disminuyó su inclinación a adoptar ni siquiera una apariencia de neutralidad. Hoy en día, otros aspectos que están presentes en la lucha de clases son los ataques contra las pensiones de los trabajadores públicos en los niveles municipal y estatal, así como la relajación en la imposición del cumplimiento de las normativas de seguridad en el trabajo. En la actualidad, se calcula que los inspectores de la Administración de Salud y Seguridad en el Trabajo necesitarían noventa y nueve años para realizar una visita a todos los puestos de trabajo que hay en los Estados Unidos. Había pasado ya más de un cuarto de siglo desde la última inspección cuando, en abril de 2013, se produjo una explosión en una planta de fertilizantes de Texas que acabó con la vida de catorce trabajadores y provocó más de doscientos heridos.¹⁰

Tras la Gran Crisis Financiera, y con el ascenso del Tea Party como apéndice de extrema derecha del Partido Republicano, el ataque contra los trabajadores se ha intensificado aún más. Un informe del Instituto de Políticas Económicas relativo a los cambios legislativos en las

políticas laborales de los estados y en las condiciones de trabajo desde 2010 halló que:

[L]os cambios empeoran los salarios, las condiciones de trabajo, la protección legal o el poder de negociación tanto de las organizaciones sindicales como de los trabajadores desorganizados [...] La consecuencia de esta agenda legislativa es que se socava la capacidad de los trabajadores de obtener sueldos de clase media y se refuerza el poder los patronos en el mercado laboral. Todos estos cambios no han sobrevenido por casualidad, sino que han sido el resultado de una campaña política persistente y deliberada por parte de las asociaciones de empresarios.¹¹

El multimillonario Warren Buffet, quien ciertamente se encuentra en posición de saber algo sobre lo sucedido, declaraba en 2006: «Hay una guerra de clases, es cierto, pero es mi clase, la clase de los ricos, la que está en guerra, y estamos ganando».¹² Con los sindicatos aplastados, hasta el punto de que ahora representan solo al 6,6% de los trabajadores del sector privado, el nivel más bajo en un siglo, la guerra de clases desde arriba se ha dirigido cada vez más contra los empleados de los gobiernos locales y de los estados, sobre todo contra los sindicatos de docentes, que se considera que están interfiriendo en la privatización de la educación pública.¹³

Esta guerra de clases desde arriba ha adquirido una dimensión tóxica, en forma de ataque abierto contra los declarados oficialmente como «pobres», que ahora comprenden a unos 50 millones de personas, según cifras del gobierno. Hace mucho tiempo que existe un componente de racismo y culpabilización de los pobres por su situación, pero ahora dicho componente se ha convertido en una cantinela constante. Después de todo, reza el argumento, si hubieran hecho esto o aquello (normalmente, si hubieran obtenido una mejor formación, se hubieran abstenido

de tener hijos, o no hubieran tenido hijos fuera del matrimonio), ahora no serían pobres. Es culpa suya, de modo que ¿por qué tendría que ayudarlos la sociedad? En esta lógica distorsionada, se hace sufrir a los hijos por los supuestos errores de sus padres. Veintiún gobernadores de estado republicanos se han negado a aceptar la parte de la Ley de Asistencia Asequible [Affordable Care Law] que amplía la asistencia sanitaria a los pobres mediante la extensión del Medicaid. Dado que al inicio el nuevo plan está financiado completamente por el gobierno federal y, posteriormente, conserva aún un 90% de financiación federal, la actuación de los gobernadores parece explicarse por razones distintas a la reticencia a gastar dinero. En palabras de John Kasich, el gobernador republicano de Ohio, que sí que está poniendo en práctica el programa mejorado de Medicaid: «Me preocupa el hecho de que parece que exista una guerra contra los pobres; de que, si eres pobre, es como si fueras un holgazán y un perezoso».¹⁴

Acuerdos internacionales contra el trabajo

Los diversos tratados comerciales bilaterales y multilaterales hoy vigentes —como el NAFTA (o TLCAN), el CAFTA y la OMC— no surgieron del aire en respuesta a una nueva ideología de la clase dominante. Más bien son el resultado de un proceso continuado en el que el capital imperial ha creado una estructura económica post-Segunda Guerra Mundial, post-colonial, favorable a sus intereses. Diseñada para otorgar la máxima flexibilidad al capital, dicha estructura se ha asegurado una fuerza de trabajo más dócil, justificadamente temerosa de que sus empleos se «deslocalicen» a países con salarios y otros costes de producción menores. La misma tendencia que ya tuvo lugar en los Estados Unidos y en virtud de la cual las fábricas del noroeste (textiles) y del medio-oeste (automóviles) se trasladaron al sur se está produciendo ahora en la escala internacional.

Lo que en círculos financieros se denomina «arbitraje internacional del trabajo», o el traslado progresivo de la producción de las corporaciones multinacionales al Sur global para explotar a obreros con los menores costes laborales unitarios del mundo, ha sido posible gracias a un proceso político internacional, espoleado por el imperialismo estadounidense, que ha abierto completamente las puertas de la periferia del sistema mundial a flujos ilimitados del capital global.¹⁵ Eso ha supuesto un ataque en dos flancos contra el trabajo y su poder político tanto en el Sur global como en el Norte global, del que surgiría el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (NAFTA en sus siglas en inglés) como momento emblemático.

En 1998, en *Monthly Review*, Harry Magdoff describía del siguiente modo todos estos cambios:

El camino hacia el NAFTA se inició a principios del periodo de posguerra. En una conferencia en Bogotá en 1948, veinte naciones americanas firmaron acuerdos que facilitaban la inversión extranjera. Se negociaron tratados bilaterales de amistad, comercio y navegación con países de otros continentes para allanar el camino a la inversión sin límites de capital estadounidense. La ampliación de mercados y de oportunidades para la inversión privada fueron objetivos clave del Banco Mundial y el FMI desde su primer día de existencia. El FMI en particular asumió la toga de supervisor colonial para imponer las reglas del juego, entre las que figura la disciplina de la austeridad para con las masas, a fin de asegurar un flujo ininterrumpido de ganancias y de pagos de deuda hacia los centros del mundo capitalista. La diferencia entre el llamado periodo keynesiano y la actualidad es que, en tiempos anteriores, la disciplina que se le imponía al Tercer Mundo se dirimía con un cierto secreto, mientras que ahora los principios neoliberales se proclaman a voces como la fe verdadera.¹⁶

Hay numerosos indicios del empeoramiento de la suerte de las organizaciones obreras y de su poder en relación con el capital en los Estados Unidos desde la década de 1970 hasta el inicio de la Gran Recesión en 2007. Por ejemplo, en ese periodo descendió la tasa de sindicación de la fuerza laboral, mermó la simpatía con que muchos en la sociedad veían a los trabajadores sindicados y disminuyó la frecuencia de las grandes huelgas, que pasaron a ser solo unas pocas al año, en comparación con los, literalmente, centenares de huelgas anuales que tenían lugar en el periodo de 1950-1980. No hay duda de que la rendición cada vez más manifiesta de los trabajadores ante los ataques del capital se debió a la comprensible preocupación de estos por que los jefes contrataran a trabajadores de sustitución durante las huelgas o cerraran las instalaciones y se llevaran los empleos a otros lugares de los Estados Unidos o a otro país.

Dados los problemas ya preexistentes del trabajo y las negativas tendencias para este, la Gran Recesión (que oficialmente se considera que duró desde diciembre de 2007 hasta junio de 2009) y el fuerte estancamiento que ha venido a continuación solo han hecho que la situación de los trabajadores estadounidense sea aún más precaria. Por lo que respecta a los obreros, la Gran Recesión se ha transformado en el Gran Estancamiento, con la «recuperación» más lenta de una crisis en todo el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Los salarios se han estancado —la mediana de la renta familiar real es en 2012 menor que en 1996—, y la economía todavía ha de generar suficiente actividad como para recuperar todos los empleos que se perdieron durante la Recesión.

Así pues, los efectos de la Gran Recesión y el Gran Estancamiento solo han servido para empeorar las condiciones asociadas a la pérdida de poder de los trabajadores después del prolongado ataque llevado a cabo contra el trabajo. A este respecto, existen varias tendencias significativas que operan simultáneamente: (1) la disminución de la ocupación; (2) la erosión de la salud asociada a la pérdida del empleo; (3) el estanca-

miento de los salarios; (4) el aumento de los pobres con empleo; (5) el incremento de la explotación del trabajo en el empleo; (6) la disminución de la parte de la renta correspondiente al trabajo. Es importante que nos ocupemos de cada una de ellas por separado, pero también de la relación entre estas, para comprender mejor la dimensión de los problemas.

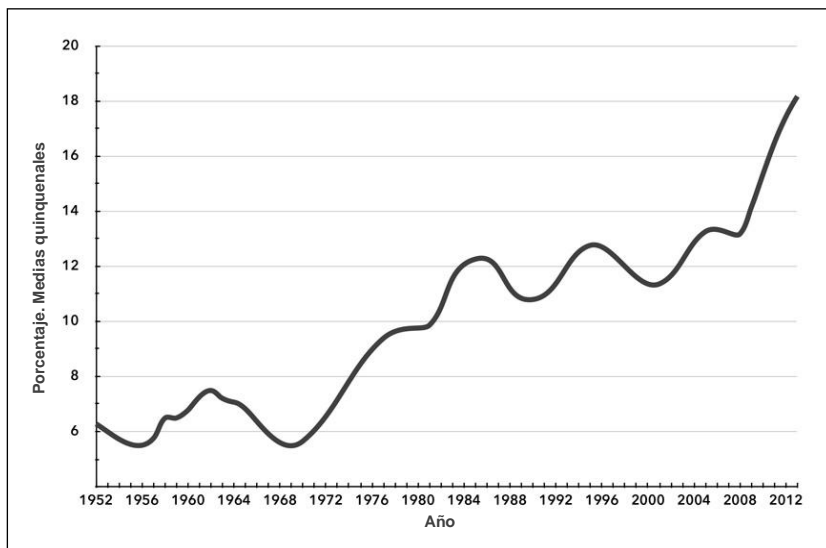
La disminución de la ocupación

No hace falta que nadie les explique a los trabajadores que la situación general de la ocupación es mala. Esta se describe mejor, no en términos de datos oficiales de desempleo, según los cuales la tasa actual de paro oscila en torno al 7%, sino observando la proporción de personas sin trabajo en relación con la población civil (o no-militar) no-interna (en instituciones penales, mentales, etc.). Esta se denomina a veces la «tasa de personas sin empleo» o la «tasa de no-empleo» (no hay que confundirla con la tasa de desempleo a la que habitualmente se quiere hacer referencia con esos términos, por lo que aquí la denominaremos «tasa real de personas sin empleo»). Algunas de esas personas sin empleo tal vez no quieran trabajar, o no puedan hacerlo. Hay un número cada vez mayor de familias que viven de los ingresos de la esposa; hay también personas que están estudiando o personas discapacitadas; además, claro está, hay también quienes son independientemente ricos. Aun así, los datos a largo plazo de la tasa de personas sin empleo nos permiten ver con mayor amplitud el actual desfase de la ocupación, si los comparamos con los datos más limitados de desempleo (que excluyen a una gran diversidad de personas sin un trabajo).¹⁷

Como muestra el gráfico 1 (a partir de medias quinquenales), el porcentaje del total de la población de varones civiles no-internos con edades comprendidas entre los 25 y los 54 años —las principales edades

laborales— que carecen de empleo de cualquier clase ha aumentado desde el 5% de 1968 hasta el 18% de 2013.

Gráfico 1. Evolución de la tasa real de personas sin empleo, hombres 25-54



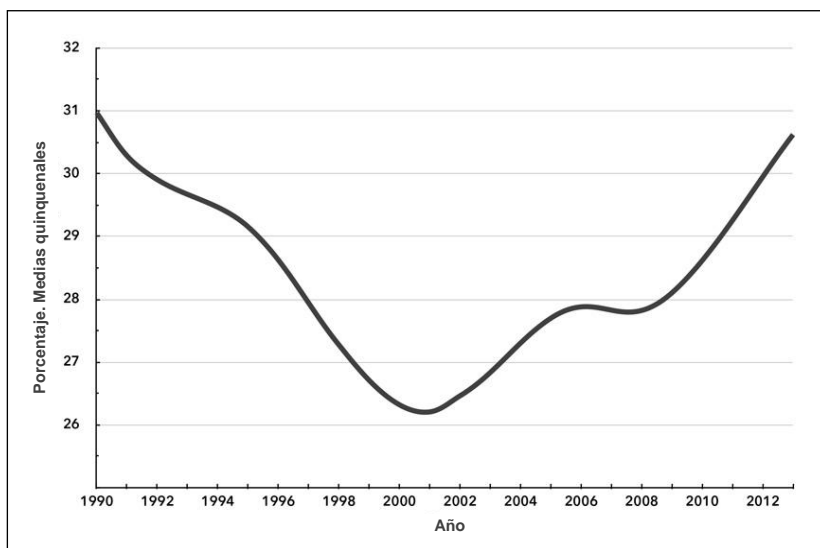
Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS), «Employment Level» and «Population Level», series LNU02000061 y LNU00000061, <http://data.bls.gov>.

Nota: La tasa real de personas sin empleo se calcula como $1 - \text{personas empleadas} / \text{población civil no-interna}$, para cada grupo de edad dado. Es la inversa de lo que el BLS denomina la «ratio de empleo-población».

Aunque la participación de las mujeres en la fuerza laboral aumentó constantemente a lo largo las últimas décadas del siglo XX, y por eso en su caso la tasa real de personas sin empleo descendió durante décadas, dicha tendencia se ha revertido en la actualidad. Para las mujeres con edades comprendidas entre los 25 y los 54 años, en el periodo 1990-2013 (como se muestra en el gráfico 2, con medias quinquenales), la tendencia de la tasa real de personas sin empleo adopta la forma de una

curva pronunciada en forma de «V», con una drástica inversión de las tendencias a comienzos de la década de 2000 y un aumento hasta el 30% en 2013. En comparación con hace dos décadas, son muchas más las mujeres sin trabajo que se hallan en una situación en la que necesitan trabajar, sencillamente, para mantenerse a sí mismas y a sus familias.

Gráfico 2. Evolución de la tasa real de personas sin empleo, mujeres 25-54



Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS), «Employment Level» and «Population Level», series LNU02000062 y LNU00000062, <http://data.bls.gov>.

Nota: La tasa real de personas sin empleo se calcula como $1 - \text{personas empleadas} / \text{población civil no-interna}$, para cada grupo de edad dado. Es la inversa de lo que el BLS denomina la «ratio de empleo-población».

Para los trabajadores más jóvenes, la imagen es aún peor. El gráfico 3 muestra la tendencia de las tasas de personas sin empleo para los hombres y las mujeres de entre 18 y 24 años a partir de 1990. Las tasas aumentaron hasta el 44% de los hombres y el 46% de las mujeres en

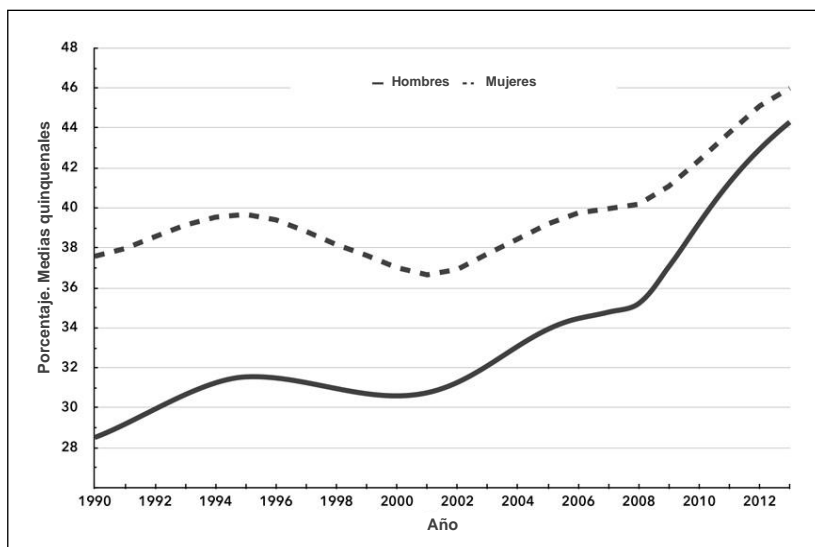
2013. Los jóvenes se encuentran en una situación especialmente insostenible en la que les resulta muy difícil ni tan solo entrar a formar parte de las filas de los empleados. Un 15% de las personas de entre 16 y 24 años —unos 6 millones de ellas— ni trabajan ni estudian.¹⁸ Y sus perspectivas futuras son cuestionables si nos atenemos a los estudios que demuestran que, una vez que un trabajador queda rezagado con respecto a su cohorte en el mercado de trabajo, raras veces se vuelve a colocar a su altura.

La situación de los parados de larga duración —«hoy una de las realidades que definen a la fuerza laboral estadounidense»— es verdaderamente descorazonadora. Un artículo del *New York Times* en el que se describía la odisea en la búsqueda de empleo de una mujer después de verse despedida de un puesto profesional en una universidad recogía así sus palabras: «Me han rechazado en McDonald's porque decían que me expresaba con demasiada elocuencia [...] Me han negado un trabajo para limpiar baños porque no hablaba español y me han rechazado en una lavandería porque era “demasiado guapa”. También me han espetado a la cara: “No contratamos a parados”. Y las dos veces en las que un posible empleador ha mostrado verdadero interés en mí, al efectuar la comprobación de mi situación crediticia han dado marcha atrás inmediatamente».¹⁹

En los abismos de la Gran Recesión se perdieron unos 8,6 millones de empleos. Sin embargo, en realidad la situación era todavía mucho más grave, porque, a pesar de que se perdieron 11 millones de empleos a jornada completa, el aumento de los empleos a tiempo parcial durante la Recesión hizo que la situación de pérdida de empleo pareciera menos grave de lo que en realidad era (gráfico 4). En el momento de redactar este escrito, hay todavía unos 2 millones menos de trabajadores empleados hoy, cuatro años después del final oficial de la Gran Recesión, que antes de que diera comienzo la recesión. No obstante, hay unos 5,5 millones menos de empleos a jornada completa. Al mismo tiempo que millones de trabajos perdidos durante la Gran Recesión continúan sin

recuperarse, la población ha continuado creciendo, y actualmente se requieren muchos más empleos que antes. Entre 2007 y 2012, el número de personas con edades entre 25 y 54 años, la mayoría de las cuales supuestamente necesita un trabajo, aumentó en unos 6 millones.

Gráfico 3. Evolución de la tasa real de personas sin empleo, hombres y mujeres 25-54



Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS), «Employment Level» and «Population Level», series LNU02000152, LNU02000317, LNU02024885, LNU02024886, LNU00024886, LNU00000317, LNU00000061 y LNU00000152, <http://data.bls.gov>.

Nota: La tasa real de personas sin empleo se calcula como $1 - \text{personas empleadas} / \text{población civil no-interna}$, para cada grupo de edad dado. Es la inversa de lo que el BLS denomina la «ratio de empleo-población».

La precaria situación del empleo que afecta a los trabajadores estadounidenses es aún más visible si cabe cuando observamos los datos derivados de lo que la Oficina de Estadísticas Laborales (BLS en sus siglas en inglés) denomina «medidas alternativas del desempleo», que

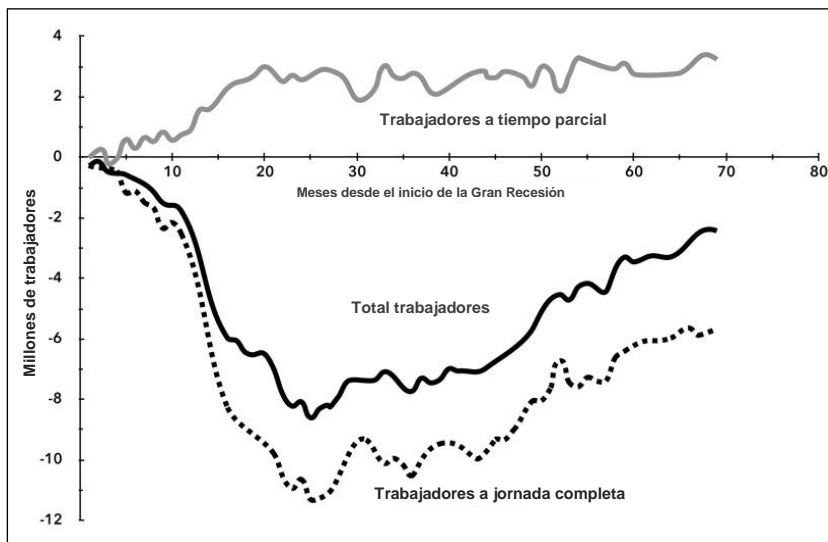
incluyen a trabajadores a tiempo parcial que desearían tener un empleo a jornada completa y a trabajadores presa del desánimo que han dejado de buscar trabajo, además de a otras personas «marginamente vinculadas» al mercado laboral por otras razones. Los datos, entonces, se acercan aún más a lo que quería decir Marx al escribir sobre el ejército de trabajadores de reserva.

Aunque la población en edad laboral ha aumentado en medio de lo que todavía es un mercado laboral muy débil, una gran cantidad de personas ha dejado de buscar trabajo, mientras que otras han aceptado empleos a tiempo parcial pese a querer trabajar a jornada completa. Así pues, la cifra de personas clasificadas como desempleadas (hay que estar buscando trabajo activamente para ser clasificado oficialmente como desempleado) supone una grave subestimación de la situación de carencia de empleo. La tasa oficial de desempleo del 7,2% en septiembre de 2013 se eleva hasta el 13,6% de parados cuando se incluye a las personas «desalentadas» y a otros trabajadores «marginamente vinculados al mercado laboral», así como a los empleados a tiempo parcial que desearían un trabajo a jornada completa. (Habría que señalar aquí que, aun siguiendo la estrecha vara de medir de la contabilidad oficial del desempleo, un 15% de la fuerza laboral estuvo sin empleo *en algún momento* durante el año 2011.)²⁰

El aumento de los trabajadores desalentados comenzó incluso antes del advenimiento de la Gran Recesión, y se remonta a la anterior recesión (2001) tras el estallido de la burbuja de las puntocom. El porcentaje de población empleada o en busca de trabajo (la tasa de participación en la fuerza de trabajo) descendió desde el 67,3% en 2000 hasta el 63,2% en septiembre de 2013. Aunque la población está envejeciendo y cada vez son más las personas que se jubilan (los hijos del *baby-boom* están alcanzando la edad de jubilación), y aun si atendemos únicamente a las personas de entre 25 y 54 años, en edad principal de trabajar, la tasa de participación descendió desde el 84,6% de 1999 hasta el 80,4% de

septiembre de 2013. Aunque la variación porcentual pueda parecer pequeña, lo que esta implica es que existen 10 millones *extra* de personas (entre ellas, 1,5 millones en el grupo de edades de 24 a 54 años) que habrían estado en el mercado de trabajo si la tasa de participación no hubiera descendido.

Gráfico 4. Trabajadores a jornada completa, a tiempo parcial y totales (en millones de personas) en relación con la cifra total de trabajadores en noviembre de 2007 (antes del inicio de la Gran Recesión)



Fuente: St. Louis Federal Reserve Fred Database, series LNS12500000, LNS12600000.

Los cálculos de la BLS de las personas «marginalmente vinculadas» al mercado laboral, más las personas que trabajan a tiempo parcial y desearían hacerlo a jornada completa, arroja un saldo de 9 millones de personas más. Por lo tanto, hay más de 20 millones de personas que están «oficialmente» desempleadas, o «marginalmente vinculadas» al mer-

cado laboral, o que trabajan a tiempo parcial pero desean un empleo a jornada completa (tabla 1). Sin embargo, la BLS solo incluye en sus medidas alternativas del desempleo a un mero 1,2 millones de personas que no se cuentan entre la fuerza de trabajo, y solo incluye entre los marginalmente vinculados al mercado laboral a quienes buscaron empleo durante el último año, pero no durante las últimas cuatro semanas. ¿Qué pasa, pues, con las personas que dejaron de buscar trabajo hace más de un año o, en el caso de los jóvenes, con las que jamás han buscado trabajo porque tienen la sensación de que no lo van a encontrar?

Tabla 1. Estimación de empleos necesarios para alcanzar la plena ocupación (septiembre de 2013)

Desempleados	11,3 millones
Marginalmente vinculados al mercado laboral (buscaron empleo en el último año pero no en las últimas 4 semanas)	
a) pensaban que no había empleos disponibles	0,4 millones
b) por enfermedad, falta de transporte, falta de cuidados diurnos, etc.	0,8 millones
c) trabajan a tiempo parcial por razones económicas	7,9 millones
Estimación total de des- y subempleados de la BLS	20,4 millones
Número de personas que estarían en el mercado laboral si la tasa de participación no hubiera descendido del 67,3% al 63,2% (menos los 1,2 millones de personas que no están en el mercado laboral pero se contabilizan más arriba como marginalmente vinculadas a él)	8,8 millones
Total de empleos necesarios para el pleno empleo	29, 2 millones

Nota: Si se incluyera a la población reclusa (unos 2 millones de personas a finales de 2012, la mayor parte de las cuales son paro oculto, y bastante más de la mitad de las cuales pertenecen a minorías raciales/étnicas), el total superaría los 31 millones de personas.²¹

Una forma de abordar la cuestión es utilizar la estimación (en la tabla 1) de «trabajadores ausentes» que habrían estado en el mercado laboral si la tasa de participación en la fuerza de trabajo se hubiera mantenido en los niveles del año 2000.²² Si se suman dichos trabajadores (exceptuando los ya contabilizados por la BLS en su cálculo de des- y subempleados), la cifra total de empleos necesarios para alcanzar el pleno empleo es de cerca de 30 millones (tabla 1). Para poner esa cifra en perspectiva, la ocupación total en el sector privado (en septiembre de 2013) era de 113 millones de personas. Así pues, los empleos precisos para el pleno empleo representan, según este cálculo, más de un 25% más de los que el sector privado ofrece en la actualidad.

Es importante reconocer los enormes niveles de desigualdad étnica/racial ocultos tras las cifras agregadas de desempleo y subempleo. Aproximadamente uno de cada cinco trabajadores hispanos (18,9%) y negros (22,4%) están oficialmente desempleados, en empleo a tiempo parcial cuando desearían estarlo a jornada completa, o «marginalmente vinculados» al mercado laboral.²³

El aumento de la utilización de trabajadores a tiempo parcial suele ser común durante las recesiones, y disminuye con las recuperaciones. Sin embargo, desde la década de 1960 ha habido una tendencia general al alza en el empleo de trabajadores a tiempo parcial, que han pasado de representar un 14% del total de trabajadores empleados en 1970 a cerca de un 20% en 2013. Durante y después de la Gran Recesión, un 36% de la totalidad de nuevos empleos eran a tiempo parcial. Aunque algunas personas prefieren trabajar a tiempo parcial, muchos de estos trabajadores (de hecho, en una proporción en rápido aumento) desearían hacerlo a jornada completa, y existe un porcentaje significativo de trabajadores a tiempo parcial que, dada la escasez de empleos de jornada completa, intentan mantener múltiples trabajos de tiempo parcial. (Existe una cierta preocupación por el hecho de que la puesta en práctica de la nueva Ley de Asistencia Asequible favorezca aún más la contratación a tiempo

parcial, ya que esta obliga a las empresas de más de cincuenta trabajadores a participar en la provisión de asistencia sanitaria a los empleados a jornada completa. Sin embargo, por el momento no hay pruebas que apoyen dicha afirmación. El gran aumento del porcentaje de trabajadores a tiempo parcial se produjo en las primeras fases de la Gran Recesión.)

Otro fenómeno creciente es el aumento de la utilización de trabajadores no permanentes, contratados por un periodo limitado de tiempo o para llevar a cabo tareas concretas. Denominados «trabajadores eventuales» —una categoría que incluye contratos temporales (con frecuencia a través de agencias de trabajo temporal), contratos por obra, autónomos y consultores—, su número ha crecido rápidamente y en estos momentos se calcula que está en más de un tercio de todos los empleados; hay quien cree que aumentará hasta la mitad de todos los trabajadores en fecha tan próxima como es 2020.²⁴ Lo que esto significa aparece descrito con cierto detalle en un artículo de la revista *Time* titulado «El ejército de las 4 de la madrugada»:

En ciudades de todo el país, los trabajadores esperan de pie en las esquinas, guardan fila en los callejones o aguardan bajo la luz de neón de un salón de belleza a que unas camionetas desvencijadas los transporten a talleres a varios kilómetros de distancia. Los obreros dicen que las camionetas para 15 pasajeros suelen llevar a 22 personas. Se sientan sobre los huecos de las ruedas, en los maleteros o en cajones de leche o cubos de pintura. Las trabajadoras se quejan de que se las obliga a sentarse en la falda de desconocidos. A algunos trabajadores se los fuerza a tumbarse en el suelo, con los pies de los demás pasajeros encima.

No hablamos de México. Ni de Guatemala u Honduras. Hablamos de Chicago, Nueva Jersey, Boston.

Las personas de las que hablamos no son jornaleros que esperan un trabajo esporádico de cualquier pasavolante que quiera contratarlo. Son quienes cargan los camiones y reponen el género de algunas de las

mayores empresas del país —Walmart, Nike, la división Frito-Lay de PepsiCo—, pero no son estas las que les pagan. Por el contrario, trabajan para agencias de trabajo temporal. El 7 de junio de 2013, el Departamento de Trabajo informaba de que la nación tenía más trabajadores temporales que nunca antes: 2,7 millones. Casi una quinta parte del total de creación de empleos desde la recesión ha sido en el sector temporal. En un ranking de los mayores empleadores de Estados Unidos, Kelly Services aparecía en el segundo lugar, tan solo por detrás de Walmart.

La externalización a agencias de trabajo temporal ha calado hondo en el mercado laboral estadounidense: uno de cada cinco trabajadores manuales que trasiegan y empaquetan mercancías es ahora un trabajador temporal, igual que uno de cada seis miembros de los equipos de ensamblaje, que habitualmente trabajan en las plantas automovilísticas. Este sistema aísla a las empresas de las demandas de compensación de los trabajadores, de los impuestos para cubrir el desempleo, de las presiones sindicales y de la obligación de asegurarse de que sus empleados sean inmigrantes legales. Mientras tanto, los trabajadores temporales sufren elevadas tasas de accidentes, y muchos de ellos soportan horas de espera no remuneradas y han de hacer frente a comisiones que reducen su paga hasta menos del salario mínimo. Muchos de ellos salen adelante durmiendo en habitaciones de alquiler en casas decrepitas, comiendo en cuchitriles de judías con patatas y sobreviviendo a costa de los bancos de alimentos y la asistencia sanitaria costeada por los contribuyentes. Casi nunca obtienen ninguna prestación complementaria, y tienen pocas oportunidades de progresar.²⁵

Los efectos de la pérdida del empleo sobre la salud

Que entre 16 y 18 millones de trabajadores pierdan su empleo cada año es más o menos lo «normal» (el número aumentó hasta los 25 millones en el punto álgido de la Gran Recesión), aunque la mayoría de ellos encuentren un nuevo trabajo con rapidez. La cifra no incluye a los que dejan de trabajar o abandonan el empleo por otras razones, como la

jubilación. El sector privado, como hemos señalado anteriormente, solo tiene 113 millones de trabajadores en su conjunto. Así pues, aunque las personas precariamente vinculadas a la economía (fundamentalmente, el ejército de reserva) son las que pierden su empleo con más frecuencia que las demás, en un periodo de unos pocos años un elevado porcentaje de todos los trabajadores ha experimentado una situación de desempleo o conoce a alguien que ha pasado por ella.

Estudios realizados tanto en los Estados Unidos como en Europa han documentado los efectos sobre la salud asociados a la pérdida del empleo. Algunos de ellos sobreviven aun si la persona encuentra rápidamente otro trabajo. Un estudio financiado por el Instituto Nacional de Salud de los Estados Unidos concluía que «el paro estaba vinculado a un sustancial incremento del riesgo de fallecimiento en amplios sectores de la población».²⁶ En comparación con las personas que no han perdido el empleo, las enfermedades coronarias, la tensión alta y la diabetes están presentes con mayor frecuencia entre los desempleados (aunque el desempleo durara poco).²⁷ En un resumen de datos de Suecia, a pesar de la potente red de protección social del país, los investigadores hallaron que «quedarse en paro [en] 1992-1994 y experimentar 90 días o más de desempleo estaba [...] significativamente asociado a un aumento del riesgo de toda clase de mortalidad por causas naturales, incluidas las enfermedades cardiovasculares, así como por causas externas, tanto por suicidio como por causas distintas del suicidio».²⁸ Otro estudio europeo halló que:

La incidencia de trastornos mentales ha aumentado en Grecia y en España, y la percepción general de la propia salud y el acceso a los servicios sanitarios han empeorado en Grecia. El número de suicidios en personas menores de 65 años ha crecido en la Unión Europea desde 2007, lo que en muchos países ha supuesto la inversión de un descenso continuado. En los Estados miembros que entraron en la UE en 2004 o después, los

suicidios alcanzaron su máximo en 2009 y se mantuvieron en valores elevados en 2010, mientras que en los 15 países de la UE anteriores a 2004 se produjo un incremento aún mayor en 2010. En Inglaterra, el aumento de los suicidios en 2008-2010 estuvo significativamente asociado al aumento del desempleo, y se calcula que produjo unas 1.000 muertes más.²⁹

Estancamiento salarial

El aumento del desempleo y el subempleo afecta a la totalidad de los trabajadores, no solo a quienes carecen de empleo o de un empleo a jornada completa. Hace descender los salarios; provoca la disminución de la porción de la renta nacional correspondiente a los trabajadores, y produce un aumento de la explotación laboral. Si comenzamos con los trabajadores peor pagados, unos 75 millones de trabajadores (de unos 128 millones de asalariados en total) cobran por horas. De estos, unos 3,5 millones percibían el salario mínimo federal, de 7,25 dólares por hora, o menos. Se estima que otros 5 millones cobraban poco más que el salario mínimo. Una persona que trabajara 40 horas semanales durante las 52 semanas del año con un salario así percibiría tan solo 15.080 dólares, lo que está por debajo del umbral de pobreza de 2013 para una familia de dos miembros. El salario mínimo federal no está indexado acorde a la inflación, y el Congreso solo lo aumenta esporádicamente. El salario mínimo real (ajustado por la inflación) es hoy menor que en 1956, durante la primera Administración de Eisenhower.³⁰

En realidad, los salarios reales de todos los trabajadores, corregidos por la inflación, han descendido desde 1970 y son más de un 10% inferiores al nivel de hace 40 años. Aun si atendemos a la mediana de la renta familiar real, que incluye a muchas familias con dos generadores de ingresos, esta ha descendido un 9% entre 1999 y 2012.³¹

Aunque que tengan empleo, muchos trabajadores pasan apuros para salir adelante. Parte de la explicación de cómo lo consiguen está en la dependencia de los trabajadores de renta baja de programas sociales públicos como Medicaid, el Programa de Seguro Sanitario Infantil, los créditos fiscales sobre renta percibida, el Programa de Asistencia Nutricional Suplementaria (que sustituyó a los vales de comida), así como de instituciones privadas de caridad, sobre todo las de asistencia alimentaria. Se calcula que un 50% de los empleados de restaurantes de comida rápida son usuarios de programas públicos de asistencia, lo que supone un subsidio anual de 7.000 millones de dólares a la industria de la comida rápida.³² Sin embargo, no son solo los trabajadores de cadenas de comida rápida los que tienen que utilizar los programas sociales para salir adelante; entre otros sectores con elevadas tasas de trabajadores en programas de ayuda social se cuentan la restauración y los servicios alimentarios (con 44% de familias usuarias), la agricultura, la silvicultura y la pesca (35%), la construcción (30%), el comercio minorista (30%) y otras actividades de ocio y hostelería (30%). En total, un 63% de los fondos de los programas de prestaciones de ayuda familiar (unos 240.000 millones de dólares) se destinan a familias que trabajan.³³

Bernie Sanders, senador independiente por Vermont, explicaba así la situación de los empleados de Walmart:

La familia más rica de este país es la familia Walton, cuyo valor es de unos 100.000 millones de dólares. Es más de la riqueza del 40% inferior del pueblo estadounidense. Una de las razones por las que la familia Walton, propietaria de Walmart, es tan rica es porque recibe enormes subsidios de los contribuyentes de este país [...] Cuando uno paga en Walmart salarios de miseria y no concede prestación alguna a los empleados, ¿quién se hace cargo de la diferencia? La respuesta es que muchos de los trabajadores de Walmart acaban siendo usuarios de Medicaid, recurren a vales de comida, consiguen viviendas asequibles que pagan los contribu-

yentes de este país, mientras la familia Walton continúa siendo la familia más rica de los Estados Unidos.³⁴

Así pues, mientras que los beneficios de la industria de la comida rápida y los gigantes empresariales como Walmart, que utilizan básicamente a trabajadores de salarios bajos, son decididamente ganancias privadas, una parte de sus costes laborales —la diferencia entre lo que estas pagan y lo que una persona necesita para sobrevivir en este país— se ha socializado. En términos de Marx, las empresas privadas no están pagando todo el valor de la fuerza laboral (el coste de reproducción del trabajador), sino que le están pidiendo a la sociedad que pague la factura mediante un sistema de bienestar que es tanto punitivo como desmoralizador.

Los pobres con empleo

Dada la presión a largo plazo sobre el trabajo que ha producido esa guerra de clases sesgada y desde arriba, el resultado ha sido que muchas personas en los Estados Unidos —familias tanto con trabajo como sin él— sencillamente no llegan a final de mes. Como señalábamos más arriba, es muy grande el coste de los programas sociales para prestar ayuda a los trabajadores que no obtienen una renta adecuada para mantener a sus familias. Aun así, los costes no contabilizados de la pobreza por lo que respecta a la calidad de la vida humana, la salud y la esperanza de vida son descomunales.

La cifra total de pobres en los Estados Unidos, y la cantidad de personas que rayan la pobreza —tal vez a una sola paga de perder la vivienda o de pasar hambre— es verdaderamente pasmosa. Un 15% de la población, 46 millones de personas, viven por debajo del umbral de pobreza, que está situado en unos 14.000 dólares anuales para una fami-

lia de dos miembros, y unos 23.492 dólares para una de cuatro.³⁵ Veinte millones de quienes viven en la pobreza (casi la mitad) dependen de una renta inferior al 50% del umbral de pobreza: 7.000 dólares para una familia de dos personas y 12.000 dólares para una de cuatro. Más de 100 millones de personas (un tercio de la población estadounidense) existen con menos del doble del umbral de pobreza, cerca de 47.000 dólares para una familia de cuatro miembros.

Entre los pobres figura un gran número de individuos o miembros de familias que trabajan pero no ganan lo suficiente para salir de la pobreza debido a lo reducido de los salarios y/o a la falta de horas para llegar a la jornada completa. La BLS calcula que había 10 millones de «pobres con empleo» en 2011, definidos como personas que estuvieron al menos 27 semanas en la fuerza laboral (o sea, trabajando o buscando trabajo), pero cuya renta era aun así inferior al umbral de pobreza oficial. En 2011, la tasa de pobres con empleo —la proporción de pobres con empleo en el total de individuos incluidos en la fuerza laboral durante al menos 27 semanas— era del 7%.³⁶

Las minorías son las que presentan mayores tasas de personas con empleo que viven en la pobreza. Un informe de la BLS decía que «los negros y los hispanos tienen más probabilidad de contarse entre los pobres con empleo que los blancos y los asiáticos. En 2011, el 13,3% de los negros y el 12,9% de los hispanos eran pobres con empleo, en contraste con el 6,1% de los blancos y el 5,4 de los asiáticos».³⁷

Incremento de la explotación de los trabajadores empleados

La Gran Recesión produjo una caída de un 7% de la producción agregada de la industria estadounidense en el periodo 2007-2009. Simultáneamente, las horas agregadas de trabajo disminuyeron el 10%. Eso significa que la productividad del trabajo (o la producción por hora de trabajo) se

disparó al alza. Según un estudio de 2013 de la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER en sus siglas en inglés), eso se debió a que los trabajadores, temerosos de perder el empleo, se vieron obligados a trabajar más y producir mayor superávit económico y mayores ganancias para los empleadores. En la jerga de la teoría económica del *establishment*, los trabajadores, que aprecian una disminución de la demanda total de trabajo —que reconocen que hay menos empleos y más trabajadores en paro que buscan trabajo—, han respondido con un aumento del «esfuerzo invertido» en el trabajo. Según el estudio de la NBER, «cuando las alternativas son peores, por ejemplo, porque la búsqueda de empleo es poco probable que tenga éxito, lo óptimo para el trabajador es responder con un aumento del esfuerzo». En realidad, en los malos momentos para la economía, indicaba el informe, no es necesario que la dirección utilice el aumento de salario como incentivo para que los trabajadores aumenten la productividad, ya que la falta de empleos alternativos viables tendrá el mismo efecto, e incrementará las ganancias aún más rápido.³⁸ Como afirmaba el *Washington Post* en 2010: «Los trabajadores tenían su propio pánico en 2009. Por miedo a perder el empleo, parece que la gente cada vez está más dispuesta a esforzarse hasta el límite para hacer más trabajo en cualquier hora dada. Y las personas han tolerado licencias y recortes de horas de trabajo que, en tiempos mejores, los habrían llevado a buscar a un nuevo empleador». Ante el continuo estancamiento económico (incluida una larga recuperación sin creación de empleo), frente a la existencia de un gran ejército de reserva de desempleados y subempleados, ante el estancamiento salarial, ante la deuda familiar y frente a la pérdida del seguro de salud si uno se queda en paro, las alternativas que tienen las personas en activo son cada vez menores, y por eso no les queda otra opción que someterse a mayores niveles de explotación en el empleo actual.³⁹

Disminución de la participación de los trabajadores en la renta

En un artículo anterior («La guerra de clases y la disminución de la participación de los trabajadores en la renta nacional»), tratábamos del descenso de la parte del «pastel» del PIB que reciben los trabajadores.⁴⁰ Como allí señalábamos, existen diferentes formas de enfocar el concepto y diferentes fuentes de datos que se pueden utilizar. Sin embargo, a partir de un gran número de fuentes gubernamentales —publicaciones de los bancos de la Reserva Federal de Cleveland y San Francisco, la Oficina Presupuestaria del Congreso, y el *Informe económico del presidente, 2013*, redactado por el Consejo de Asesores Económicos del presidente—, está claro que no solo está disminuyendo la parte de la renta nacional que va a parar a los trabajadores, sino que eso ha causado preocupación entre los capitalistas y sus representantes, tal vez porque temen que la desigualdad de riqueza y de renta que dicha disminución ha traído consigo pueda provocar inestabilidad política en el futuro.⁴¹ Incluso Wall Street está comenzando a preocuparse por la asimetría de renta y riqueza: «Algunos grandes inversores están preocupados por que las diferencias de renta y riqueza puedan amenazar la capacidad de la economía para crecer. También les inquieta que la ira del público, de la que el demócrata Bill de Blasio sacó partido en su triunfante carrera a la alcaldía de Nueva York, esté creando peligrosas tensiones políticas».⁴²

En aquel artículo anterior sobre la cuestión, mostrábamos que el descenso de los salarios y retribuciones en términos de porcentaje del PIB es especialmente grave en el caso del 80% aproximado de trabajadores del sector privado clasificados como empleados «de producción y sin mando». Sin embargo, investigaciones recientes publicadas por el Banco de la Reserva Federal de San Francisco indican que basta con exceptuar a los perceptores de rentas más altas para que el panorama varíe drásticamente: «La cifra de disminución de la parte correspondiente al trabajo en la renta nacional [incluidas todas las formas de retribución de percepto-

res de sueldos y salarios] sería mucho mayor de no ser por las ganancias de 1% superior de empleados y autoempleados. Para el año 2010, la parte correspondiente a los trabajadores del 99% inferior de contribuyentes había disminuido hasta el 50% aproximadamente, cuando en la década de 1980 era de poco más del 60%». ⁴³ En otras palabras, el hecho de incluir las retribuciones de las personas mejor pagadas —literalmente, el 1% de los empleados— añade lo bastante a la retribución nacional del trabajo como para sesgar los datos de toda la fuerza laboral y hacer que parezca que el descenso de la parte de la economía correspondiente al trabajo no sea tan drástico. Tiene sentido si pensamos que en 2012 ese 1% superior obtuvo una renta que se calcula fue de entre 80 centavos «casi un dólar por cada 4 dólares generados por la economía estadounidense». ⁴⁴

Así pues, mientras la participación en la renta nacional de la mayoría de los trabajadores está disminuyendo en una economía estancada, los más ricos reciben una porción cada vez mayor del pastel. No debería sorprender a los lectores de *Monthly Review* que las ganancias corporativas representen una parte cada vez mayor de la renta total (que, por supuesto, acaba mayormente en los bolsillos de los ricos). Entre 1986 y 2012, las ganancias empresariales después de impuestos aumentaron más de 7 puntos porcentuales en relación al PIB. En 2012, las ganancias empresariales batieron el récord del último medio siglo y llegaron al 10,8% del PIB (solo las ganancias empresariales en los Estados Unidos establecieron un récord del 8,2% del PIB). ⁴⁵

Durante la recuperación económica de la Gran Recesión en los Estados Unidos, el 1% superior entre los perceptores de renta han acaparado el 95% del total de aumento de la renta en la economía. Entre 2002 y 2012, el 90% inferior de la población vio descender su renta familiar (excluyendo las ganancias del capital) en un 11%, mientras que las personas situadas entre el 0,1 y el 0,01 superior vieron aumentar su renta un 30%, y las situadas en el 0,01 superior, es decir, una de cada 10.000

personas, disfrutó de un incremento del 76% de la renta familiar media (excluidas las ganancias del capital).⁴⁶

La guerra de clases, ¿necesariamente ha de ser sesgada?

En el presente periodo de capital financiero-monopolista, la economía estadounidense ha tendido cada vez más al estancamiento. Eso se refleja en las raquíticas tasas de crecimiento, acompañadas de un aumento del desempleo, del subempleo y de la capacidad productiva inutilizada. Las condiciones son similares en la tríada que forman los Estados Unidos/Canadá, Europa y Japón.

Con la creciente financiarización de la economía, los destinos de quienes tienen y quienes no tienen son cada vez más divergentes. Para una gran proporción de la clase trabajadora, los tiempos son nefastos. Sin embargo, para el 1% en general, más en particular para el 0,1% y, especialmente, para el 0,01% que ocupa la franja superior de la sociedad, esta es la mejor época. Y tampoco les ha ido muy mal a las personas próximas las capas superiores, aunque estén situadas algo por debajo del 1%. Incapaces de evitar el creciente estancamiento de la economía capitalista monopolista, los ricos han sido capaces, no obstante, de transformarla para satisfacer sus propias «necesidades» mediante la financiarización del sistema y de su propia riqueza y la desviación de una parte cada vez mayor de los flujos monetarios de la economía, incluidos los del sector público, hacia sus propios y hondos bolsillos.

El enorme crecimiento del ejército de reserva de trabajadores durante los últimos treinta años, que ha debilitado a la clase trabajadora y ha restado fuerza a sus organizaciones tradicionales, como los sindicatos, se ha combinado con una guerra de clases desde arriba, sesgada y bien organizada, y ha producido una redistribución masiva y sostenida de la renta y la riqueza hacia la cúspide de la pirámide. Ya antes de la Gran

Recesión, entre 2001 y 2006, más de la mitad de los incrementos de renta en los Estados Unidos fueron a parar al 1% superior de perceptores, y en torno al 20% de este fue a parar al 0,1% superior.⁴⁷ En estas circunstancias, el crecimiento económico puede ralentizarse y, aun así, los ricos pueden hacerse relativamente (y absolutamente) más ricos con mayor velocidad, precisamente porque los pobres se vuelven relativamente (y absolutamente) más pobres con mayor rapidez. La combinación de estancamiento, financiarización y austeridad sirve para reforzar el poder y la riqueza del capital y colocar a los trabajadores en una posición más débil y más dependiente. La economía en su conjunto tal vez no esté funcionando bien, pero los ricos están viendo aumentar su renta y su riqueza a grandes marchas.

Esta situación —en la que la acumulación de riqueza en la cúspide ya no depende tan directamente del crecimiento de la acumulación/inversión de capital o de la producción, que cada vez ocupa más un segundo plano con respecto a la especulación financiera— es probable que cree contradicciones aún mayores en el conjunto del sistema. En el conjunto de la economía, esto está relacionado con el relativo traslado de la producción al Sur global, mientras que las grandes corporaciones multinacionales del centro se llevan la mayor tajada del superávit generado gracias al arbitraje global del trabajo, o con la migración de la producción en todo el mundo hacia las regiones que cuentan con los costes salariales (y de seguridad y protección ambiental) más bajos: las zonas de exportación del Sur global, caracterizadas por una grave explotación.

En estas circunstancias, ¿cuál habría de ser la respuesta de la clase trabajadora estadounidense y la del resto del mundo capitalista avanzado, por no mencionar a la clase trabajadora de la periferia, en rápido crecimiento? Apenas es preciso decirlo. La única respuesta posible al ataque sin restricciones del capital contra el trabajo, que lleva décadas produciéndose, es desencadenar una lucha de clases desde abajo como reacción. Sin embargo, jamás ha habido suficiente con la resistencia econó-

mica, y aún menos en aquellos casos, como el actual, en que los trabajadores se encuentran acorralados. La «necesidad misma de una *acción política general*», escribió Marx en *Valor, precio y ganancia*, «es la prueba de que, en la mera acción económica, el capital es la parte más fuerte».48 Así pues, la revuelta de la población subyacente solo puede consistir en una ofensiva política general contra lo que es un sistema desigual e irracional. Si el futuro de la humanidad y el del capitalismo coincidieron alguna vez, hoy en día ciertamente no es así. Toda la realidad y toda esperanza exigen un nuevo sistema de producción y de consumo que esté *más allá del capital y más allá del mero trabajo asalariado*.

Notas

1. Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Charles Scribners, Nueva York, 1958, p. 21, y *Economy and Society*, University of California Press, Berkeley, 1978, pp. 85-86, 138 y 1.156.
2. Karl Marx, *Capital*, vol. 1, Penguin, Londres, 1976, pp. 781-802.
3. Marx, *Capital*, vol. 1, p. 796.
4. Algunas concepciones más amplias del ejército del reserva incluyen a los presos y los reclutas, ya que estos absorben el excedente de trabajo de la sociedad y muestran hasta qué punto esta dista de utilizar el trabajo productivo del que se dispone.
5. Marx, *Capital*, vol. 1, p. 798; Harry Braverman, *Labor and Monopoly Capital*, Monthly Review Press, Nueva York, 1998, pp. 264-277. Para una discusión empírica detallada del moderno ejército de reserva de trabajadores, véase Fred Magdoff y Harry Magdoff, «Trabajadores desechables: el ejército de reserva industrial en la actualidad», en *El nuevo rostro del capitalismo. Monthly Review. Selecciones en castellano*, n° 4, Editorial Hacer, Barcelona, 2005, pp. 71-91. Sobre los aspectos globales del ejército de reserva, véase John Bellamy Foster y Robert W. McChesney, *The Endless Crisis*, Monthly Review Press, Nueva York, 2012, pp. 125-154. Para una explicación reciente del ejército de reserva y su importancia para la sociología del desempleo, véase R. Jamil Jonna, «Toward a Political-Economic Sociology of Unemployment: Renewing the Classical Reserve Army Perspective», Universidad de Oregón, Tesis doctoral, junio de 2013.
6. Calculado a partir de St. Louis Federal Reserve FRED database, serie PAYEMS, todos los empleados no-agrícolas.
7. Véase David Milton, *The Politics of U.S. Labor*, Monthly Review Press, Nueva York, 1982, pp. 154-167.

8. Lewis Powell, «Memo to U.S. Chamber of Commerce», 23 de agosto de 1971, en <http://reclaimdemocracy.org>; Bill Moyers, «How Wall Street Occupied America», *Nation*, 21 de noviembre de 2011, <http://thenation.com>; Jacob S. Hacher y Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics*, Simon and Schuster, Nueva York, 2010, pp. 117-120.
9. William E. Simon, *A Time for Truth*, McGraw Hill, Nueva York, 1978, pp. 195-201, 219-221, 230-238; Moyers, «How Wall Street Occupied America»; Hacker and Pierson, *Winner-Take-All Politics*, pp. 123-124; W. Carl Biven, *Jimmy Carter's Economic Policy*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 2002, pp. 237-252.
10. Kris Maher, «House Bill Would Boost Federal Authority Over Workplace Safety», *Wall Street Journal*, 18 de abril de 2013, <http://online.wsj.com>.
11. Gordon Lafer, *The Legislative Attack on American Wages and Labor Standards, 2011-2012*, Economic Policy Institute Briefing Paper #364, 31 de octubre de 2013, <http://epi.org>.
12. Ben Stein, «In Class Warfare, Guess Which Class Is Winning», *New York Times*, 26 de noviembre de 2006, <http://nwtimes.com>.
13. Véase Doug Henwood y Lisa Featherstone, «Marketizing Schools», *Monthly Review*, vol. 65, n° 2, junio de 2013, pp. 58-70.
14. Paul Krugman, «A War on the Poor», *New York Times*, 31 de octubre de 2013.
15. Sobre el arbitraje global del trabajo, véase Foster y McChesney, *The Endless Crisis*, pp. 137-143.
16. Harry Magdoff, «A Letter to a Contributor: The Same Old State», *Monthly Review*, vol. 49, n° 8, enero de 1998, pp. 1-10.
17. Véase Floyd Norris, «Many More Are Jobless Than Are Unemployed», *New York Times*, 12 de abril de 2008, <http://nytimes.com>. Relacionada con la tasa real de personas sin empleo o el desempleo está también la cuestión de la ratio empleo-población. Véase Paul Krugman, «The Employment Situation», *New York Times Opinion Pages*, 7 de septiembre de 2012, <http://krugman.blogs.nytimes.com>.
18. Philip Elliott, «Study: 15 percent of US Youth Out of School, Work», Associated Press, 21 de octubre de 2013, <http://bigstory.ap.org>.
19. Annie Lowrey, «Caught in a Revolving Door of Unemployment», *New York Times*, 16 de noviembre de 2013, <http://nytimes.com>.
20. Heidi Shierholz, «A Projected 13.1 Percent of Workers Will Be Unemployed at Some Point in 2013», *Economic Policy Institute*, 19 de diciembre de 2012, <http://epi.org>.
21. Bruce Western, Jeffrey Kling y David F. Weiman, «The Labor Market Consequences of Incarceration», *Crime & Delinquency*, vol. 47, n° 3, 2001, pp. 410-427; Bureau of Justice Statistics, «Prisoners in 2012», <http://bjs.gov>. Hannah Holleman, Robert W. McChesney, John Bellamy Foster y R. Jamil Jonna, «The Penal State in an Age of Crisis», *Monthly Review*, vol. 61, n° 2, junio de 2009, pp. 1-17.
22. Sobre este tema, véase Heidi Shierholz, «The Missing Workers: How Many Are There and Who Are They?», *Economic Policy Institute*, 30 de abril de 2013, <http://epi.org>.
23. Heidi Shierholz, «Roughly One in Five Hispanic and Black Workers are “Underemployed”», *Economic Policy Institute*, 22 de agosto de 2013, <http://epi.org>.
24. Carol Hazard, «Hiring Explodes in Part-time and Contract Work», *Richmond Times-Dispatch*, 2 de septiembre de 2013, <http://timesdispatch.com>.

25. Michael Grabell, «The 4 A.M. Army», *Time*, 27 de junio de 2013, <http://nation.time.com>.
26. David. J. Roelfs, Eran Shor, Karina W. Davidson y Joseph E. Schwartz, «Losing Life and Livelihood: A Systematic Review of Meta-Analysis of Unemployment and All-Cause Mortality», *Social Science and Medicine*, vol. 72, n° 6, marzo de 2011, pp. 840-854, <http://ncbi.nlm.nih.gov>.
27. Kate W. Strully, «Job Loss and Health in the U.S. Labor Markets», *Demography*, vol. 46, n° 2, mayo de 2009, pp. 221-246.
28. A. Lundin, I. Lundberg, L. Hallsten, J. Ottosson y T. Hemmingsson, «Unemployment and mortality—a longitudinal prospective study on selection and causation in 49,321 Swedish middle-aged men», *Journal of Epidemiology and Community Health*, n° 64, 2010, pp. 22-28.
29. Marina Karanikolos, Philipa Mldovsky, Jonathan Cylus, Sarah Thomson, Sanjay Basu, David Stuckler, Johan P. Mackenbach y Martin McKee, «Financial Crisis, Austerity, and Health in Europe», *Lancet*, n° 381, 2013, pp. 1.323-1.331.
30. «Federal Minimum Wage Rates, 1955-2013», <http://infoplease.com>.
31. Calculado a partir de St. Louis Federal Reserva FRED database, Real Median Household Income in the United States (MEHOINUSA672N).
32. Sylvia Allegretto, Marc Doussard, Dave Graham-Squire, Ken Jacobs, Dan Thompson y Jeremy Thompson, *Fast Food, Poverty Wages: The Public Cost of Low-wage Jobs in the Fast-food Industry*, University of California, Berkeley, Center for Labor Research and Education and the University of Illinois at Urbana-Champaign Department of Urban & Regional Planning, 15 de octubre de 2013, <http://laborcenter.berkeley.edu>.
33. Carl Bialik, «Public Cost of Fast-Food Industry's Low Pay Remains Unclear», *Wall Street Journal*, 1 de noviembre de 2013, <http://online.wsj.com>.
34. David Ferguson, «Bernie Sanders: Walmart Family's "Obscene" Wealth Subsidized by Tax-payers», *Raw Story*, 3 de agosto de 2013, <http://rawstory.com>.
35. «Poverty», U.S. Census, <http://census.gov>.
36. *A Profile of the Working Poor, 2011*, U.S. Bureau of Labor Statistics Report 1041, abril de 2013, <http://bls.gov>.
37. *A Profile of the Working Poor, 2011*.
38. Edward P. Lazear, Kathryn L. Shaw y Christopher Stanton, «Making Do With Less: Working Harder During Recession», NBER Working Paper n° 19328, National Bureau of Economic Research, agosto de 2013, <http://nber.org>; «Why Productivity Increased During the Downturn», *CNN Money*, 3 de octubre de 2013, <http://management.fortune.cnn.com/>.
39. «Workers Awesome Output», *Washington Post*, 31 de marzo de 2010, <http://washingtonpost.com>.
40. Fred Magdoff y John Bellamy Foster, «Class War and Labor's Declining Share», *Monthly Review*, vol. 64, n° 10, marzo de 2013, pp. 1-11. Deberíamos señalar que el artículo contenía un pequeño error. En la comparación entre los empleados del sector privado y el total de empleados en los gráficos 1 y 2, se decía incorrectamente que la diferencia entre ambos eran trabajadores públicos, en lugar de trabajadores públicos y sin ánimo de lucro. Sin embargo, eso no afectaba materialmente al argumento de manera significativa alguna, ya que el argumento era claramente que el leve descenso de la parte de los salarios en la década de 1970 no tuvo lugar en el sector privado/con ánimo de lucro, sino que era más bien atribuible al

crecimiento del empleo en el sector no-privado/sin ánimo de lucro.

41. Margaret Jacobson y Filippo Occhino, «Labor's Declining Share of Income and Rising Inequality», Commentary, Federal Reserva Bank of Cleveland, 2012, <http://clevelandfed.org>; Michael W. L. Elsby, Bart Hobijn y Aysegül Sahin, *The Decline of the U.S. Labor Share*, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper 2013-27, 2013, <http://frbsf.org>; Congressional Budget Office, *What Accounts for the Slow Growth of the Economy After the Recession?*, 2012, <http://cbo.gov>, 14; *Economic Report of the President, 2013*, <http://gpo.gov>, pp. 60-61.
42. Justin Lahart, «Worry Over Inequality Occupies Wall Street», *Wall Street Journal*, 10 de noviembre de 2013, <http://online.wsj.com>.
43. *The Decline of the U.S. Labor Share*, p. 31.
44. Eduardo Porter, «Rethinking the Rise of Inequality», *New York Times*, 12 de noviembre de 2013, <http://nytimes.com>; «How the 1 Percent Won the Recovery, in One Table», *Washington Post*, 11 de septiembre de 2013, <http://washingtonpost.com/>; «Worry Over Inequality Occupies Wall Street».
45. Calculado a partir de NIPA, tablas 1.1.5. Gross Domestic Product, y 6.19D. Corporate Profits After Tax by Industry, U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, <http://bea.gov>.
46. «Worry Over Inequality Occupies Wall Street».
47. Hacker y Pierson, *Winner-Take-All Politics*, p. 3.
48. Karl Marx, *Value, Price and Profit*, International Publishers, Nueva York, 1935, p. 59.