

La mayor ofensiva contra los derechos sociales realizada desde la Segunda Guerra Mundial a escala europea

Serie « Bancos contra pueblos: los entresijos de una partida amañada» (3a parte)

By [Eric Toussaint](#)

Global Research, February 22, 2013

cadtm.org

Que no se subestime la capacidad de los gobernantes de sacar provecho de una situación de crisis

Los grandes medios abordan de forma regular las cuestiones de un posible estallido de la zona euro, del fracaso de las políticas de austeridad en materia de relanzamiento económico, de las tensiones entre Berlín y París, entre Londres y los miembros de la zona euro, de las contradicciones en el seno del consejo del BCE, de las enormes dificultades para encontrar un acuerdo sobre el presupuesto de la UE, de las crispaciones de ciertos gobiernos europeos con el FMI a propósito de la dosificación de la austeridad. Todo esto es cierto, pero sobre todo no hay que olvidar un punto fundamental: la capacidad de los gobernantes, que se han puesto dócilmente al servicio de los intereses de las grandes empresas privadas, de gestionar una situación de crisis, incluso de caos, para actuar en el sentido demandado por esas grandes empresas. La relación estrecha entre los gobernantes y el Gran Capital no es siquiera disimulada. A la cabeza de varios gobiernos, colocados en puestos ministeriales importantes y en la presidencia del BCE, se encuentran hombres directamente salidos del mundo de las altas finanzas, comenzando por el banco de negocios Goldman Sachs. Algunos políticos de primera fila son recompensados con un puesto en un gran banco u otra gran empresa una vez que han realizado sus buenos oficios para el gran capital. No es nuevo pero es más evidente y regular que durante los últimos 50 años. Se puede hablar de verdaderos vasos comunicantes.

Considerar que la política de los dirigentes europeos es un fracaso porque el crecimiento económico no ha vuelto es en parte equivocarse de criterio de análisis. Los objetivos perseguidos por la dirección del BCE, por la Comisión Europea, por los gobiernos de las economías más fuertes de la UE, por las direcciones de los bancos y de las demás grandes empresas privadas, no son la vuelta rápida al crecimiento, ni la reducción de las asimetrías en el seno de la zona euro y de la UE a fin de hacer de ella un conjunto más coherente al que volviera la prosperidad.

Entre sus objetivos principales, hay que subrayar dos:

1. evitar un nuevo *krach* financiero y bancario que podría revelarse peor que el de septiembre de 2008 (las dos primeras partes de esta serie han abordado este objetivo que será de nuevo desarrollado en la cuarta parte);
2. utilizar varias armas (el aumento muy importante del paro, el reembolso de la deuda

pública, la búsqueda del equilibrio presupuestario, el látigo de la búsqueda de la mejora de la competitividad de los estados miembros de la UE unos respecto a los otros y en relación a los competidores comerciales de los demás continentes) para avanzar en la mayor ofensiva realizada desde la Segunda Guerra Mundial a escala europea por el Capital contra el Trabajo. Para el Capital, se trata de aumentar aún más la precarización de los trabajadores, de reducir radicalmente su capacidad de movilización y de resistencia, de reducir los salarios y diferentes subsidios sociales de forma importante a la vez que se mantienen las enormes disparidades entre los trabajadores dentro de la UE a fin de aumentar la competencia entre ellos. Primero, están las disparidades entre los asalariados de un mismo país: entre mujeres y hombres, entre fijos y eventuales, entre trabajadores a tiempo parcial y trabajadores a tiempo completo. Por iniciativa de la patronal y con el apoyo de los gobiernos sucesivos (y en su seno los partidos socialistas europeos han jugado un papel activo), esas disparidades han crecido en el curso de los últimos 20 años. Y luego están las disparidades entre los trabajadores de los diferentes países de la UE. Las disparidades entre trabajadores de los países del Centro y los de los países de la Periferia en el interior de la UE son el complemento de las que se profundizan en el interior de las fronteras nacionales.

Las profundas disparidades entre los trabajadores de los diferentes países de la UE

Los salarios de los trabajadores del grupo de países más fuertes (Alemania, Francia, Países Bajos, Finlandia, Suecia, Austria, Dinamarca) son el doble o el triple de los salarios de los trabajadores de Grecia, Portugal o Eslovenia, son 10 veces más elevados que los salarios de los trabajadores de Bulgaria, de 7 a 9 veces más que los salarios rumanos, lituanos o letones [1]. En América del Sur, aún cuando las diferencias son grandes entre las economías más fuertes (Brasil, Argentina, Venezuela) y las más débiles (Paraguay, Bolivia, Ecuador...), la diferencia entre el salario mínimo legal es del orden de 1 a 4, por tanto una disparidad netamente más débil que en el seno de la Unión Europea. Esto muestra hasta qué punto es fuerte la competencia entre los trabajadores de Europa.

Las grandes empresas de los países europeos más fuertes en el plano económico se aprovechan a fondo de las disparidades salariales en el seno de la UE. Las empresas alemanas han optado por aumentar fuertemente su producción realizada en los países de la UE en los que los salarios son más bajos. Los bienes intermedios son luego repatriados a Alemania sin pagar impuestos de importación/exportación, para ser allí ensamblados y luego reexportados principalmente hacia los demás países de Europa. Esto permite disminuir los costes de producción, poner en competencia a los trabajadores alemanes con los de los demás países y aumentar la rentabilidad de esas empresas. Además, esos bienes ensamblados en Alemania y vendidos en los mercados externos aparecen por supuesto en las exportaciones alemanas, una parte importante de las cuales es en realidad el resultado del ensamblaje de productos importados. Las empresas de los demás países fuertes de la UE hacen ciertamente lo mismo, pero la economía alemana es la que se beneficia proporcionalmente más de los bajos salarios y de la precarización del trabajo en el seno de la zona euro (incluso en el interior de las fronteras de Alemania [2]) y de la UE. En 2007, los excedentes comerciales de Alemania se debían en un 83% a sus intercambios con los demás países de la UE (145.000 millones de euros respecto de los demás países de la zona euro, 79.000 millones respecto de la Europa fuera de la zona euro y 45.000 millones con el resto del mundo) [3].

El modelo alemán como producto de la ofensiva neoliberal

Los patronos alemanes, ayudados por el gobierno socialista de Gerhard Schröder en 2003-2005, lograron imponer sacrificios a los trabajadores. El estudio *Acabar con la competitividad* publicado conjuntamente por ATTAC Francia y la Fundación Copernic resume así las grandes etapas de los ataques a las conquistas de los trabajadores de Alemania y a sus derechos sociales y económicos: ““Las leyes Hartz (por el nombre del ex Director de Recursos Humanos de Volkswagen y consejero de Gerhard Schröder) se han aplicado de forma gradual entre 2003 y 2005. Hartz I obliga a los parados a aceptar el empleo que se les propone, incluso por un salario inferior a su subsidio de desempleo. Hartz II instituye “mini-jobs” (mini trabajos) a menos de 400 euros mensuales (exentos de cotizaciones sociales salariales). Hartz III limita a un año el pago de los subsidios de desempleo para los trabajadores mayores y endurece las condiciones de su atribución. Hartz IV fusiona el subsidio de paro de larga duración y las ayudas sociales, y les pone un techo de 345 euros por mes. A las leyes Hartz se añaden las reformas sucesivas de las jubilaciones y del sistema de salud pública: jubilación por capitalización (jubilaciones Riester); subida de las cotizaciones, retraso de la edad legal de jubilación (objetivo 67 años en 2017)”. Los autores de este estudio subrayan: “El conjunto de estas reformas ha llevado a un impresionante aumento de las desigualdades sociales. Es un aspecto a menudo olvidado del “modelo alemán” y vale la pena dar algunas cifras detalladas. Alemania se ha convertido en un país con muchas desigualdades: un anteproyecto de informe parlamentario sobre la pobreza y la riqueza [\[4\]](#) acaba de establecer que la mitad más pobre de la sociedad posee solo el 1% de los activos, contra el 53% para los más ricos. Entre 2003 y 2010, el poder de compra del salario medio ha bajado un 5,6%. Pero esta bajada se ha repartido de forma muy desigual: -12% para el 40% de los asalariados peor pagados, -4% para el 40% de los asalariados mejor pagados [\[5\]](#). Los datos oficiales muestran que la proporción de bajos salarios ha pasado del 18,7% en 2006 al 21% en 2010 y esta progresión de los bajos salarios -hay que subrayarlo- se hace por lo esencial en Alemania del Oeste”.

Según el mismo estudio, en 2008, el número de asalariados aumentó en 1,2 millones en relación a 1999, pero esta progresión corresponde a un aumento de 1,9 millones del número de empleos precarios, y por tanto a una pérdida de medio millón de empleos fijos a tiempo completo. Un cuarto de los asalariados y asalariadas ocupan hoy un empleo precario, y esta proporción (la misma ya que en los Estados Unidos) sube al 40% entre las mujeres. “Los empleos asalariados precarios son mayoritariamente (el 70%) destinados a las mujeres [\[6\]](#). La proporción de parados con subsidio de desempleo ha caído de un 80% en 1995 a un 35% en 2008 y todas las personas en paro más de un año han derivado hacia la ayuda social”.

Como señala Arnaud Lechevalier, esta evolución se inscribe “en un contexto más general de erosión de la protección de los asalariados por los convenios colectivos: la parte de los asalariados cubiertos (por dichos convenios) ha bajado del 76% al 62% en diez años y estos convenios no concernían ya más que al 40% de las empresas alemanas en 2008. Además, los sindicatos han debido conceder múltiples derogaciones a los convenios colectivos sectoriales de rama a nivel de las empresas” [\[7\]](#).

Las segundas intenciones de los dirigentes y de los patronos europeos

Cuando se intenta explicar la actitud actual de los dirigentes alemanes frente a la crisis de la Eurozona, se puede plantear la hipótesis de que una de las lecciones que sacaron de la absorción de Alemania del Este a comienzos de los años 1990 es que las disparidades muy fuertes entre trabajadores pueden ser explotadas para imponer una política muy dura a favor de la patronal. Las privatizaciones masivas en Alemania del Este, los ataques a la

seguridad del empleo de los trabajadores de la ex-RDA combinados al aumento de la deuda pública alemana debida a la financiación de esta absorción (que ha servido de pretexto para imponer las políticas de austeridad) han permitido imponer retrocesos muy importantes a los trabajadores de Alemania, tanto a los del Este como a los del Oeste. Los dirigentes alemanes actuales se dicen que la crisis de la zona euro y los brutales ataques impuestos al pueblo griego y a otros pueblos de la periferia son la ocasión de ir aún más lejos y de reproducir de una cierta forma a escala europea lo que han hecho en Alemania. Por su parte, los dirigentes europeos de los países más fuertes y los patronos de las grandes empresas, no se quedan atrás, se felicitan de la existencia de una zona económica, comercial y política común en la que las transnacionales europeas y las economías del Norte de la zona euro sacan ventaja de la debacle del sur para reforzar la rentabilidad de las empresas y marcar puntos en términos de competitividad en relación a sus competidores norteamericanos y chinos. Su objetivo, en el estado actual de la crisis, no es relanzar el crecimiento y reducir las asimetrías entre las economías fuertes y las débiles de la UE. Consideran además que la debacle del Sur va a traducirse en oportunidades de privatizaciones masivas de empresas y de bienes públicos a precios de saldo. La intervención de la Troika y la complicidad activa de los gobiernos de la periferia les ayudan en ello. El gran Capital de los países de la periferia es favorable a estas políticas pues cuenta obtener él mismo una parte de un pastel que deseaba desde hacía años. Las privatizaciones en Grecia y en Portugal prefiguran lo que va a ocurrir en España y en Italia donde los bienes públicos a adquirir son mucho más importantes dada la talla de esas dos economías.

La voluntad de hacer bajar los salarios

Volvamos a la cuestión de los salarios. En Alemania, según Michel Husson, el coste salarial unitario real ha bajado cerca de un 10% entre 2004 y 2008 [8]. En el resto de Europa, durante el mismo período, ha bajado también pero en una proporción bastante menor que en Alemania. Es a partir de la crisis de 2008-2009, que afecta duramente a la Eurozona, cuando se constata una caída muy clara de los salarios reales de los países más afectados. Es lo que subraya Patrick Artus: “Se constata en los países en dificultades de la zona euro (España, Italia, Grecia, Portugal) una fuerte bajada de los salarios reales” [9]. Patrick Artus declara que la bajada de los salarios corresponde a una política deliberada de los dirigentes europeos y añade que, con toda evidencia, esta política ni ha permitido relanzar la inversión en los países mencionados, ni hacer más competitivas las exportaciones de los mismos países. Patrick Artus escribe que los efectos favorables: “de las bajadas de salarios sobre la competitividad y por tanto sobre el comercio exterior o sobre la inversión de las empresas no han aparecido”. Añade que la bajada de salario tiene dos efectos claros: de una parte, ha aumentado la rentabilidad de las empresas (por tanto, en términos marxistas, un aumento de la tasa de beneficio por un aumento de la plusvalía absoluta, ver recuadro “El ABC sobre la plusvalía absoluta y relativa así como sobre el salario”); de otra parte, ha disminuido la demanda de las familias, lo que ha reforzado la contracción de la economía [10]. El estudio realizado por Natixis acaba de confirmar que el objetivo de los dirigentes europeos no es ni relanzar la actividad económica, ni mejorar la posición económica de los países de la periferia en relación a los del Centro. La bajada de los salarios intenta reducir la capacidad de resistencia de los trabajadores de los países concernidos, aumentar la tasa de ganancia del Capital y llevar más lejos el desmantelamiento de lo que queda del *welfare state* construido en el curso de los 35 años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial (período al que siguió el giro neoliberal de finales de los años 1970-comienzo de los años 1980).

En el Informe Mundial sobre los Salarios 2012-2013 publicado por la Organización Internacional del Trabajo en diciembre de 2012, los autores señalan que en los países desarrollados, entre 2008 y 2012, “los salarios sufrieron una doble caída” (es decir en 2008 y en 2011) [11]. Es la única región del mundo, junto con Medio Oriente, en que los salarios han bajado desde 2008. En China, en el resto de Asia, en América Latina los salarios han aumentado. En Europa oriental, han conocido una cierta recuperación tras el hundimiento de los años 1990. Este informe permite confirmar que el epicentro de la ofensiva del Capital contra el Trabajo se ha desplazado hacia los países más desarrollados.

El ABC sobre la plusvalía absoluta y relativa así como sobre el salario [12] Cuando el obrero (o la obrera) comienza a trabajar en la fábrica al comienzo de su jornada, incorpora un valor a las materias primas (o a los bienes intermedios que ensambla). Al cabo de un cierto número de horas, él o ella ha reproducido un valor que es exactamente el equivalente de su salario cotidiano o semanal. Si él o ella se parara de trabajar en ese momento preciso, el capitalista no obtendría ni un céntimo de plusvalía pero, en esas condiciones, el capitalista no tendría ningún interés en comprar esa fuerza de trabajo. Como el usurero o el mercader de la Edad Media, el capitalista “compra para vender”. Compra fuerza de trabajo para obtener de ella un producto más elevado de lo que ha gastado para comprarla. Ese “suplemento”, ese “extra”, es precisamente su plusvalía, su beneficio. Se entiende por tanto que, si el obrero o la obrera produce el equivalente de su salario en 4 horas de trabajo, él o ella trabajará no 4 sino 6,7, 8 o 9 horas. Durante esas 2, 3, 4 o 5 horas “suplementarias”, él o ella produce plusvalía para el capitalista a cambio de la cual él o ella no cobra nada. El origen de la plusvalía, es por tanto sobretrabajo, trabajo gratuito, apropiado por el capitalista. “Pero, ¡es un robo!” exclamaremos. La respuesta debe ser: “sí y no”. Sí desde el punto de vista del obrero o de la obrera; no, desde el punto de vista del capitalista y de las leyes del mercado. El capitalista no ha comprado, en efecto, en el mercado “el valor producido o a producir por el obrero o por la obrera”. No ha comprado su trabajo, es decir el trabajo que el obrero o la obrera va a efectuar (si hubiera hecho eso, habría cometido un robo puro y simple; habría pagado 25€ por lo que vale 50€). Ha comprado la fuerza de trabajo del obrero o de la obrera. Esta fuerza de trabajo tiene un valor propio como toda mercancía tiene su valor. El valor de la fuerza de trabajo está determinado por la cantidad de trabajo necesario para reproducirla, es decir por la subsistencia (en el sentido amplio del término) del obrero, de la obrera y de su familia. La plusvalía toma su origen en el hecho de que aparece una distancia entre el valor producido por el obrero/obrero y el valor de las mercancías necesarias para asegurar su subsistencia.

El valor de la fuerza de trabajo tiene una característica particular en relación al de cualquier otra mercancía: comparte, además de un elemento estrictamente medible, un elemento variable. El elemento estable, es el valor de las mercancías que deben reconstituir la fuerza de trabajo desde el punto de vista fisiológico (que deben permitir al obrero o a la obrera recuperar calorías, vitaminas, una capacidad de liberar una energía muscular y nerviosa determinada, sin la que sería incapaz de trabajar al ritmo normal previsto por la organización capitalista de trabajo en un momento dado). El elemento variable, es el valor de las mercancías, en una época y en un país determinado, que no forman parte del mínimo vital fisiológico. Marx llama a esta parte del valor de la fuerza de trabajo, su fracción histórico-moral. Esto quiere decir que no es fortuita. Es el resultado de una evolución histórica y de una situación dada de las relaciones de fuerza entre el Capital y el Trabajo. En este punto preciso del análisis económico marxista, la lucha de clases, su pasado y su presente, se convierte en un factor codeterminante de la economía capitalista.

El salario es el precio de mercado de la fuerza de trabajo. Como todos los precios de mercado, fluctúa alrededor del valor de la mercancía examinada. Las fluctuaciones del salario están determinadas en particular por las fluctuaciones del ejército de reserva industrial, es decir, del paro. Para obtener el máximo de ganancia y desarrollar lo más posible la acumulación del capital, los capitalistas reducen al máximo la parte del valor nuevo, producido por la fuerza de trabajo, que vuelve a los trabajadores y las trabajadoras bajo forma de salarios. Los dos medios esenciales por los que los capitalistas se esfuerzan de aumentar su parte, es decir la plusvalía, son: la prolongación de la jornada de trabajo, la reducción de los salarios reales y la bajada del mínimo vital. Es lo que Marx llama el aumento de la plusvalía absoluta.

El aumento de la intensidad y de la productividad del trabajo sin aumento proporcional del salario. Es el aumento de la plusvalía relativa.

Mirando en perspectiva la ofensiva del Capital contra el Trabajo

La situación que viven los asalariados y quienes reciben subsidios en Grecia, Portugal, Irlanda y España hoy ha sido impuesta a los trabajadores de los países en desarrollo aprovechándose de la crisis de la deuda de los años 1980-1990. En el curso de los años 1980, la ofensiva atacó igualmente a los trabajadores en América del Norte a partir de la presidencia de Ronald Reagan, en Gran Bretaña bajo la férula de Margaret Thatcher, la Dama de Hierro, y en los países de sus émulos en el viejo continente. Los trabajadores del ex-bloque del Este también fueron sometidos durante los años 1990 a las brutales políticas impuestas por sus gobiernos y el FMI. Según el Informe Mundial sobre los Salarios 2012-2013 publicado por la OIT (mencionado más arriba): “En Rusia, por ejemplo, el valor real de los salarios cayó a menos del 40% de su valor en los años 1990 y se requirió de una década más para que los salarios recuperaran su valor inicial” [13]. Luego, de una forma ciertamente menos brutal que la que afectó a los pueblos del tercer mundo (de los países más pobres hasta las economías llamadas emergentes), la ofensiva tomó por objetivo a los trabajadores de Alemania a partir de 2003-2005. Los efectos nefastos para una parte significativa de la población alemana se hacen sentir aún hoy incluso si los éxitos de las exportaciones alemanas [14] limitan el número de parados y una parte de la clase obrera no siente directamente sus consecuencias. La ofensiva que se ha acelerado desde 2007-2008 comenzó pues a nivel mundial a comienzo de los años 1980 [15]. La OIT centra su análisis sobre un período más corto (1999-2011) y los datos son claros: “Entre 1999 y 2011, la productividad laboral promedio en las economías desarrolladas aumentó el doble que los salarios promedio. En Estados Unidos la productividad laboral real por hora en el sector empresarial no agrícola aumentó 85 % desde 1980, mientras que la remuneración real por hora aumentó solo 35 %. En Alemania la productividad laboral se expandió en cerca de un cuarto durante las dos últimas décadas, mientras que los salarios reales mensuales se mantuvieron sin cambio” [16]. Es lo que Karl Marx llamaba el aumento de la plusvalía relativa (ver recuadro).

Y más adelante: “La tendencia mundial ha resultado en un cambio en la distribución del ingreso nacional, con una menor participación de los trabajadores, mientras que la participación del capital en la renta aumenta en una mayoría de países. Incluso en China, un país en que los salarios a grosso modo se triplicaron durante la última década, el PIB aumentó a una tasa mayor que la masa salarial total; por tanto, la participación del trabajo disminuyó” [17]. Esta tendencia profunda a nivel mundial es la manifestación del aumento de la plusvalía extraída del Trabajo por el Capital. Es importante señalar que durante una buena parte del siglo XIX la forma principal de aumento de la plusvalía pasó por el aumento de la plusvalía absoluta (bajada de salarios, aumento de las horas de trabajo). Progresivamente, en las economías más fuertes, en la segunda mitad del siglo XIX y a lo largo de todo el siglo XX (salvo durante el nazismo, el fascismo y otros regímenes dictatoriales que impusieron bajadas salariales), ha sido reemplazada o superada por el aumento de la plusvalía relativa (aumento de la productividad del trabajo sin que los salarios le sigan en la misma proporción). Tras varios decenios de ofensiva neoliberal, el aumento de la plusvalía absoluta vuelve a ser una forma importante de extracción de la plusvalía y se añade a la plusvalía relativa. Mientras que durante decenios, los patronos han aumentado esencialmente la plusvalía relativa, principalmente gracias a las ganancias de productividad del trabajo, desde 2009-2010, logran aumentar la plusvalía absoluta: bajando los salarios reales y en ciertos casos aumentando el tiempo de trabajo. Utilizan la crisis para combinar el aumento de la plusvalía relativa con el aumento de la plusvalía absoluta. Esto da una indicación de la amplitud de la ofensiva en curso.

Cada vez más trabajadores en el punto de mira

En un documento de la Comisión Europea titulado “El segundo programa económico de ajuste para Grecia” con fecha de marzo de 2012 [18], está claramente puesto en evidencia que hay que proseguir la reducción de los salarios. El cuadro 17 de la página 41 muestra que el salario mínimo legal en Grecia es el quíntuple del salario mínimo medio en Rumanía y en Bulgaria (países vecinos de Grecia), el triple del de Hungría y de las repúblicas bálticas, más del doble del salario mínimo en Polonia y en la República Checa; es superior al salario mínimo en España y en Portugal. El objetivo es acercar Grecia a países en los que los salarios son los más “competitivos”, por tanto los más bajos. Evidentemente, si los salarios prosiguen su caída radical en Grecia como quiere la Troika y la patronal, será preciso que los salarios en España, en Portugal, en Irlanda y también en los países más fuertes sigan la misma tendencia, y esto de forma acelerada.

Quienes están en los puestos de mando en Europa sirven a una lógica gracias a la cual los patronos europeos logran aumentar la cantidad de plusvalía que extraen del trabajo de los asalariados de Europa e intentan marcar puntos en la batalla comercial con los competidores asiáticos o norteamericanos.

Estos dirigentes están dispuestos a empujar a sus últimas trincheras a los sindicatos europeos reduciendo fuertemente el margen de negociación del que han dispuesto durante decenios.

El Capital marca puntos suplementarios contra el Trabajo

En varios países de la UE, durante su ofensiva contra las conquistas sociales, los gobernantes y la Comisión Europea han logrado reducir radicalmente el alcance de los convenios colectivos interprofesionales. Es el caso de los países del exbloque del Este, es también el caso de Grecia, Portugal, España, Italia, Irlanda... En varios países, han logrado igualmente hacer bajar el salario mínimo legal y el montante de las jubilaciones. Han logrado reducir radicalmente la protección contra los despidos y aumentar la edad de jubilación.

La agravación de la crisis de los países de la periferia de la zona euro

Durante 2012, la crisis se ha agravado en Grecia, en Irlanda, en Portugal, en España, como consecuencia de las brutales políticas de austeridad aplicadas por gobiernos cómplices de las exigencias de la Troika. En Grecia, la caída acumulada del PIB desde el comienzo de la crisis alcanza el 20%. El poder de compra de una gran mayoría de la población ha bajado entre un 30% y un 50%. El paro y la pobreza se han disparado. Si en marzo de 2012 todos los grandes medios repitieron el discurso oficial que afirmaba que la deuda había sido reducida a la mitad [19], según las estimaciones oficiales hechas públicas a finales de octubre de 2012, la deuda pública griega que representaba el 162% del PIB en vísperas de la reducción de deuda de marzo de 2012 alcanzará el 189% del PIB en 2013 y el 192% en 2014 [20]. Esta información no forma parte de los titulares de la gran prensa de masas. En Portugal, las medidas de austeridad son de una violencia tal y la degradación económica es tan grave que un millón de portugueses se ha manifestado espontáneamente el 15 de septiembre de 2012, cifra que no había sido alcanzada más que el 1 de mayo de 1974 para festejar la victoria de la Revolución de los Claveles. En Irlanda, de la que los medios hablan mucho menos, el paro ha alcanzado proporciones enormes, llevando a 182.900 jóvenes de 15 a 29 años a abandonar el país desde que estallara la crisis en 2008 [21]. Un tercio de los jóvenes que tenían un empleo antes de la crisis ha ido al paro. El rescate de los bancos ha representado hasta ahora más del 40% del PIB (cerca de 70 millardos de euros de un PIB de

165 millardos en 2011) [22]. El retroceso de la actividad económica ha alcanzado el 20% desde 2008. El gobierno de Dublin ha reafirmado que suprimiría 37.500 puestos de trabajo en el sector público de aquí a 2015. En España, la tasa de paro alcanza un 50% entre los jóvenes. Desde el comienzo de la crisis, 350.000 familias han sido expulsadas de su vivienda a causa de los impagos de la deuda hipotecaria [23]. En un año, el número de familias en las que todos los miembros están en paro ha aumentado en 300.000 para alcanzar un total de 1,7 millones, es decir el 10% de todas las familias en España [24]. La situación se degrada de forma continua en los países del antiguo bloque del Este miembros de la UE, comenzando por los que se han adherido a la zona Euro.

En suma, en todo el mundo, el Capital se ha lanzado a una ofensiva contra el Trabajo. Es en Europa donde, desde 2008, la ofensiva toma la forma más sistemática comenzando por los países de la periferia. Los bancos (y el capitalismo como sistema), que son los responsables de la crisis, son sistemáticamente protegidos. En todas partes, el reembolso de la deuda pública es el pretexto invocado por los gobernantes para justificar una política que ataca los derechos económicos y sociales de la aplastante mayoría de la población. Si los movimientos sociales y, entre ellos, los sindicatos quieren responder victoriosamente a esta ofensiva devastadora, hay que enfrentarse a fondo a la cuestión de la deuda pública a fin de quitar al poder su argumento principal. La anulación de la parte ilegítima de la deuda pública y la expropiación de los bancos para integrarlos en un servicio público del ahorro y del crédito son medidas esenciales en un programa alternativo a la gestión capitalista de la crisis.

Fin de la Tercera parte.

Traducido por Alberto Nadal

[Parte 1](#)

[Parte 2](#)

Notas

[1] Ver Le Monde de los días 22 y 23 de enero de 2012 sobre la base de Eurostat.

[2] En Alemania, en septiembre de 2010, según Le Monde del 17 de mayo de 2011, 7,3 millones de trabajadores ganaban a penas 400 euros al mes. En ese país, el número de trabajadores a tiempo parcial ha aumentado un 46% entre 2000 y 2010 mientras que en Francia aumentaba el 17%.

[3] OCDE, International Trade by Commodity Statistics (SITC Revision 3) mencionado en ATTAC y Fondation Copernic, En finir avec la compétitivité, Paris, Octubre 2012. <http://www.france.attac.org/article...>

[4] Lebenslagen in Deutschland. Entwurf des vierten Armuts- und Reichstumsberichts der Bundesregierung, proyecto del 17 de septiembre de 2012, <http://gesd.free.fr/arb912.pdf>

[5] Karl Brenke et Markus M. Grabka, « Schwache Lohnentwicklung im letzten Jahrzehnt », DIW Wochenbericht, n° 45, 2011, <http://gesd.free.fr/brenke11.pdf>

[6] Fuente: Destatis.de (Oficina federal alemana de estadísticas)

[7] Arnaud Lechevalier, « Un modèle qui ne fait guère envie », Alternatives économiques, n° 300, mars 2011, <http://gesd.free.fr/allmodel.pdf> citado por ATTAC y Fondation Copernic.

[8] Ver Michel Husson, [Economie politique du « système-euro »](http://hussonet.free.fr/eceurow.pdf), juin 2012, ou <http://hussonet.free.fr/eceurow.pdf>

[9] Patrick Artus, « La baisse des salaires dans les pays en difficulté de la zone euro est-elle utile ? », Flash Economie n°289, 18 avril 2012

[10] Patrick Artus: “no quedan más que los efectos sobre la demanda de las familias, de ahí una fuerte contracción de la actividad cuyo único efecto positivo es reducir el déficit exterior” (puesto que las importaciones disminuyen) Por otra parte, Patrick Artus muestra con gráficos que la rentabilidad de las empresas ha aumentado en los cuatro países estudiados.

[11] OIT, Rapport mondial sur les salaires 2012-2013, Genève, décembre 2012, <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/pu...>

[12] El contenido de este recuadro consiste en una utilización libre y editada de extractos de Ernest Mandel, Introduction au marxisme, Edition Formation Léon Lesoil, Bruxelles, 2007, p. 59, p. 68, p. 66 et 67. (Hay traducción al español disponible en internet en <http://www.marxists.org/espanol/man...>)

[13] OIT, Informe Mundial sobre Salarios 2012-2013, Ginebra, diciembre 2012.

[14] Alemania ha conocido un crecimiento económico basado en sus exportaciones mientras que la mayor parte de sus socios de la UE y, en particular, de la zona euro sufren duramente la crisis. Dado que en toda la UE se asiste a la bajada de la demanda de las familias descrita más arriba, a la que se añade una reducción de la demanda pública, las salidas para las exportaciones alemanas se reducen claramente. El efecto boomerang sobre la economía alemana está ya en marcha.

[15] Ver Eric Toussaint, « [Au Sud comme au Nord, de la grande transformation des années 1980 à la crise actuelle](#) », septembre 2009. Ver en español, [La gran transformación desde los años ochenta hasta la crisis actual, tanto en el Sur como en el Norte](#).

[16] OIT, Informe Mundial sobre Salarios 2012-2013, Resumen ejecutivo, Ginebra, diciembre de 2012, 2012, p. xvi

[17] *Ibid.* El mismo informe subraya igualmente el aumento de la distancia entre los salarios más elevados y los salarios más bajos en cada país.

[18] Ver European Commission, Directorate General Economic and Financial Affairs, “The Second Economic Adjustment Programme for Greece”, Mars 2012. http://ec.europa.eu/economy_finance...

[19] El CADTM ha denunciado desde el comienzo la propaganda de la Troika y del gobierno griego. Ver, publicado el 10 de marzo de 2012, [Denunciamos la campaña de desinformación sobre la deuda griega y el plan de rescate de los acreedores privados](#). Ver igualmente, Christina Laskaridis, 4 de junio de 2012, [Grecia ya ha caído en el impago en los términos de los acreedores; lo que temen es el impago en los términos de los endeudados](#).

[20] *Financial Times*, 1 noviembre 2012, primera página.

[21] *Financial times*, 1 octubre 2012.

[22] *Financial Times*, 29 diciembre 2011, p. 2.

[23] Miles Johnson, « Suicides spark call for Madrid to halt evictions by banks », *Financial Times*, 13 noviembre 2012, p. 2.

[24] Tobias Buck, “Spain’s deepening lack of hope takes its toll”, *Financial Times*, 6 noviembre 2012, p. 4

Eric Toussaint (doctor en ciencias políticas, presidente del CADTM de Bélgica, www.cadtm.org, miembro del Consejo Científico de ATTAC Francia). Damien Millet y Eric Toussaint han dirigido el libro colectivo *La Deuda o la Vida*, Editorial Icaria, Economía, ISBN: 9788498883848, Año Publicación: 2011, páginas: 336, que recibió el Prix du livre politique à la Foire du livre politique de Liège en 2011). Último libro publicado, Damien Millet et Eric Toussaint, *AAA, Audit, Annulation, Autre politique*, Le Seuil, Paris, 2012.

The original source of this article is cadtm.org

Copyright © [Eric Toussaint](http://EricToussaint.com), cadtm.org, 2013

[Comment on Global Research Articles on our Facebook page](#)

[Become a Member of Global Research](#)

Articles by: [Eric Toussaint](#)

Disclaimer: The contents of this article are of sole responsibility of the author(s). The Centre for Research on Globalization will not be responsible for any inaccurate or incorrect statement in this article. The Centre of Research on Globalization grants permission to cross-post Global Research articles on community internet sites as long the source and copyright are acknowledged together with a hyperlink to the original Global Research article. For publication of Global Research articles in print or other forms including commercial internet sites, contact: publications@globalresearch.ca

www.globalresearch.ca contains copyrighted material the use of which has not always been specifically authorized by the copyright owner. We are making such material available to our readers under the provisions of "fair use" in an effort to advance a better understanding of political, economic and social issues. The material on this site is distributed without profit to those who have expressed a prior interest in receiving it for research and educational purposes. If you wish to use copyrighted material for purposes other than "fair use" you must request permission from the copyright owner.

For media inquiries: publications@globalresearch.ca