Albert Recio Andreu

Cuaderno de crisis / 16

Breve diccionario de tópicos para salir de la crisis

Ante la ausencia de respuestas reales a los problemas planteados a la humanidad, los ideólogos y comentaristas económicos persisten en reiterar una serie de palabras mágicas que, según ellos, nos sacarían de la crisis. En tiempos prevacacionales y tras un trimestre en que este comentarista ha tenido la mente entretenida en otros luctuosos menesteres (por fortuna sin pérdida de vidas humanas) al plantearse su cita mensual con el MT digital no le queda otra idea que repasar alguno de los tópicos que un día sí y otro también se presentan como respuestas adecuadas a la crisis. Como pasos de un libro de instrucciones que por nuestro empeño en no seguirlo nos mantienen en el marasmo del paro masivo y la incertidumbre permanente. Se trata de ideas fuerza que han desarrollado los principales *think tanks* capitalistas, que han recibido una cierta cobertura académica y que han penetrado también en el pensamiento de las propias víctimas. Sin duda un pensamiento hegemónico que, en mi modesta opinión, dificulta más que ayuda a encontrar soluciones. Lógicamente uno no tiene respuestas para todo, solo el atrevimiento de plantear algunas reflexiones críticas.

capital humano y calificación. El “mantra” que siempre obtiene mayor aceptación social. El único que suele poner de acuerdo desde al Fondo Monetario Internacional a la izquierda radical. La formación es vista como una cuestión neutra, cuanta más mejor. Si una empresa tiene poca rentabilidad, si un país tiene problemas, es por su baja productividad, su bajo valor añadido. Y la receta básica es aumentar la formación.

Es cierto que para producir, y para cualquier cosa de la vida, hay que aprender. Pero cada actividad requiere su propio proceso de aprendizaje y hay conocimientos que son enormemente valiosos para el bienestar humano, para la participación social, para el enriquecimiento cultural y que no son necesariamente funcionales a las lógicas de la empresa privada. Del mismo modo que la misma medición del valor de lo que cada uno produce no es independiente del marco jerárquico, de las normas de evaluación a las que cada uno se aplica. Por poner un ejemplo que conozco: la evaluación de la producción científica tiende a realizarse cada vez en función de la cantidad de artículos que se publican, del tipo de publicaciones (quien establece la jerarquía de publicaciones está definiendo “el valor”) y del orden en el que se firma un artículo. No es raro encontrar casos donde ser director de equipo conduce automáticamente a mejorar el número de publicaciones y la posición en la firma. Este tipo de consideraciones valen para el mundo en general. El valor añadido de las empresas expresa tanto su eficiencia como el lugar de la cadena productiva que ocupan: las empresas que ocupan posiciones centrales (como las ensambladoras de coches o las grandes cadenas comerciales) están en condiciones de mejorar su posición relativa sobre el resto de empresas que cooperan en la realización de su producto social. No es casualidad que los dos hombres más ricos de España según el ranking de la revista *Bloomberg* sean los propietarios de dos empresas situadas en el núcleo central de una extensa cadena productiva (Amancio Ortega de Inditex/Zara e Isaac Andic de Mango). Cuando se realizan comparaciones internacionales se advierte fácilmente que una cuestión es la formación requerida para llevar a cabo una actividad y otra el mecanismo de reconocimiento de la cualificación. Este último depende del modelo institucional específico de cada país, de qué papel juega la

certificación de conocimiento, de cómo se organiza el específico mercado laboral de cada profesión (como saben bien las mujeres cuyos nichos de empleo son a menudo considerados poco calificados como justificación de bajos salarios).

Tener una población más culta es sin duda bueno. Formar a las personas en actividades concretas también. Pero pensar en una relación completa educación-productividad es discutible: el crecimiento de las desigualdades en las últimas décadas se ha dado en un período de expansión de la educación y de aumento de la inseguridad económica global.

Competitividad. Palabra mágica. Punto de referencia de todas las propuestas económicas. Ha penetrado incluso en algunos discursos de movimientos sociales (como en las propuestas de la Plataforma a favor de la Reforma de la Diagonal de la que doy información en otra sección de este boletín). No es extraño que ocurra en una sociedad donde el deporte ha alcanzado un desproporcionado papel de espectáculo y movilización social. Sobre la idea de competencia, de lucha, de carrera promocional, de éxito y fracaso se construye una buena parte del planteamiento vital de las capas medias, al menos de los sectores profesionales, de las personas educadas. Forma parte también del punto de vista empresarial, del modelo institucional de la empresa capitalista pensada ella misma como un “equipo” que compite por una cuota de mercado. Pero vista con otras perspectivas no resulta tan claro que ésta sea una buena línea de respuesta social.

En primer lugar, competir y ganar se puede hacer de muchas formas: jugando bien, comprando al árbitro, haciendo trampas. De hecho cualquier aficionado al deporte sabe que las reglas de juego influyen y que los recursos que cada uno tiene suelen ser determinantes. Casi todas las ligas del mundo tienen un pequeño puñado de ganadores. Tras pasarlo a la realidad económica ello quiere decir muchas cosas: que se puede ganar con más o menos eficiencia social (externalizando los costes sociales en forma de depredación ambiental, empeorando las condiciones de trabajo, evadiendo impuestos, por ejemplo). Individualmente, la vía puede ser indiferente, pero socialmente el resultado es completamente distinto.

En segundo lugar, los juegos competitivos suelen acabar siendo juegos de suma cero, donde alguien gana pero otros muchos pierden. En una competición deportiva, en una actividad lúdica, que ello ocurra es trivial, los efectos para los perdedores son a menudo más simbólicos que reales. Pero en otros campos los efectos pueden ser devastadores. Diseñar la economía como una actividad de suma cero es condenar a individuos, grupos sociales, regiones o países a situaciones de perpetua inseguridad económica (máxime cuando pensamos en economías reales donde la distribución de los recursos y de poderes económicos parte de una desigualdad extrema).

En tercer lugar porque muchas de las prácticas competitivas están sujetas a la “paradoja de la composición” (pensar que si uno adopta una actuación los otros no lo harán). Cuando ocurre lo contrario y todos realizan la misma acción el resultado es el contrario del esperado, como expuso hace unos setenta años Joan Robinson al señalar que si uno se pone de pie en el cine puede que vea mejor la película que el resto, pero si todos lo imitan simplemente la verán igual de mal y con mayor incomodidad. Es bueno recordarlo porque alguna de las vías de la competitividad conduce directamente a este tipo de paradojas. Tal es el caso de la reducción de salarios para incrementar las exportaciones. En términos de la economía mundial si un país tiene superávit comercial otro debe tener déficit, es imposible que todos los países exporten más que importen. Si todos siguen

una política de reducciones salariales para fomentar las exportaciones el resultado más probable es que se contraiga la demanda mundial de consumo y con ello el efecto final es que estemos en una economía más deprimida que la inicial. Otra vez el resultado nefasto de la paradoja de la composición. (Por cierto que España ha sido el segundo país de la UE 27 con una mayor reducción de los costes salariales unitarios en la última década y ello no le ha permitido resolver el problema exterior).

Lo contrario de competitividad es cooperación y reglas de interacción social que promuevan la eficiencia y limiten los abusos. Muchas de las desigualdades del actual sistema mundial se encuentran en los bloqueos a la cooperación social y la persistencia de normas que favorecen a los poderosos. El bloqueo a la cooperación está en gran parte ligado a la voluntad de mantener un modelo distributivo que concede a unos pocos una inusitada porción del producto social.

flexibilidad (laboral por supuesto). La palabra de orden desde la década de 1980. Con un sustrato razonable: la necesidad de adaptación es esencial a la existencia humana. Pero con una plasmación que en la mayoría de casos se traduce en inseguridad económica aplicada a los asalariados (tanto mayor cuanto más abajo se sitúan en la jerarquía ocupacional), en un aumento de las desigualdades y en una creciente imposibilidad de articular la vida laboral con el resto de actividades que dan sentido y organizan nuestra entera vida social.

Los estudios sobre la flexibilidad muestran que existen vías diversas para la respuesta adaptativa. Pero la que ha predominado es la flexibilidad cuantitativa externa, el ajuste del empleo ante las variaciones de la actividad productiva. El mercado laboral español es, al respecto, muy flexible, pues el empleo se expande o contrae a mucha velocidad ante cualquier giro coyuntural. Los sindicatos vienen exigiendo un cambio de modelo, con mayor peso de la flexibilidad interna que no afecte al empleo (flexibilidad de horarios, movilidad interna, polivalencia). En muchos casos sus efectos son menos dañinos pero no constituyen una alternativa completa. Es elocuente el ejemplo de la industria del automóvil, donde se llevan años de negociación de estas medidas: cuando la crisis aprieta los mecanismos de flexibilidad interna (por ejemplo la cuenta de horas) dejan de servir y se adopta la flexibilidad externa (lo que hay que contemplar no sólo en las grandes empresas de ensamblaje sino en el conjunto de la red productiva, con cientos de subcontratas).

Hay que cambiar el debate. Limitar la flexibilidad al nivel de empresa impide plantear otras cuestiones. La principal es analizar qué parte de la variabilidad productiva responde a necesidades inevitables de adaptación; cuál a la inestabilidad global del sistema económico generado por elementos como la especulación financiera (y sus efectos sobre los mercados de divisas), las estrategias de acortamiento de los ciclos de vida del producto, etc; y cuánta no es más que una forma de socializar riesgos y costes sociales de las empresas. Discutir en serio de flexibilidad no debe ser sólo discutir de las respuestas de la empresa individual a un ambiente hostil y de sus objetivos de captar excedente a costa de las condiciones de vida de sus empleados, sino analizar cómo debe reformarse la organización social para reducir las inestabilidades inaceptables y cómo debe distribuirse socialmente el peso de los ajustes.

liberalización y privatización. Por decreto, se supone que el mercado y la competencia establecen tal nivel de disciplina que convierte a las empresas en eficientes, mientras que las actividades públicas son el dominio de una burocracia parasitaria. En una economía de pequeñas

empresas independientes pudiera ser que la existencia de normas comunes provocara la búsqueda de la eficiencia (aunque siempre expuesta a la enorme variedad de costes sociales y factores externos que hacen poco creíble que la rentabilidad sea una buena medida de la eficiencia). Pero en tiempos donde predomina las grandes concentraciones empresariales, donde en la mayor parte de procesos productivos se establecen complejas redes empresariales en las que predomina más la jerarquía que el mercado, esta pretensión es a menudo infundada. La experiencia de las privatizaciones y liberalizaciones de nuestros mercados de la electricidad (Endesa es un ejemplo a figurar en cualquier tratado sobre el tema) y telecomunicaciones son una buena falsación de estas teorías, y el funcionamiento de mercados con muchas empresas como el inmobiliario o el de la restauración (el sector más inflacionario de los últimos años) tampoco anima en esta dirección.

Más bien deberíamos exigir a los economistas un buen entendimiento del funcionamiento de cada sector específico, de sus interacciones y efectos sociales. Y en función de ello adoptar modelos organizativos adecuados a lo que debería ser una buena gestión económica (equidad distributiva, cooperación productiva, buena calidad del servicio, minimización de costes sociales...).

reforma estructural. Si las cosas van mal es porque la estructura falla (otra propuesta *razonable*, pero donde la visión de qué falla en la estructura suele ser estrábica). Reforma estructural se traduce casi siempre en menos derechos laborales, adelgazamiento del sector público y recortes a todo el sistema de protección social. Aquello que algunos llevan meses exigiendo: hay que tomar medidas impopulares. Los resultados son de todos conocidos y no puede considerarse que allí donde se han aplicado las reformas estructurales los resultados hayan sido espectaculares ni que haya evidencia empírica de que en los países con menos estado y menos protección social se viva mejor o la economía sea más eficiente. Pero es una fórmula que gusta “a los mercados” (¡qué gran eufemismo!, cuando todo el mundo sabe que se trata sólo de un puñado de grandes grupos financieros y un reducido pelotón de millonarios mundiales que imponen sus intereses al conjunto de la sociedad).

Aquí sí que hay que tomar en serio lo de las reformas estructurales. Empezando por la financiera y entrando en todas aquellas actividades sociales y económicas manifiestamente mejorables y claramente necesitadas de una democratización social. No tardaremos en escuchar que lo que pedimos no son reformas, sino la revolución.

Con un cóctel de estos elementos, y alguno más que dejo para otra ocasión, se adereza toda la cocina de la economía neoliberal. ¿Quién dice que ser economista es difícil y altamente cualificado? Con aprenderse unas pocas recetas y una jerga adecuada, basta. Y mientras pueden olvidarse los grandes retos de la humanidad, los que realmente exigen repensar el funcionamiento conjunto de la actividad económica: la crisis ambiental, la pobreza y la desigualdad intolerable, la irresuelta crisis de los cuidados, la democratización, la militarización... Pero para articular otro proyecto hay que aplicar otro diccionario básico, otro marco conceptual con el que pensar las cosas y enfocar los problemas. Un marco conceptual del que carecen no sólo los funcionarios del poder sino también buena de los representantes de las clases sociales y grupos subalternos, de los que aspiran a otro mundo deseable. Transformar la lógica del discurso es tan urgente y necesario como organizarse frente a la nueva oleada de ajustes y reformas estructurales que quieren aplicarnos los que simplemente pretenden mantener intacto el

statu quo.