

LOS CAMBIOS EN LA CULTURA DEL TRABAJO

(Conferencia pronunciada en el Foro Empresarial de Cantabria. Santander, 5 de noviembre de 1996)

MIGUEL ALFONSO MARTÍNEZ-ECHEVARRÍA (Pamplona) ■ Desde 1993 la tasa de desempleo en Europa ha crecido incesantemente, pasando de un promedio del 2,2%, en el periodo 1961-1973, a un promedio del 11,2% en 1995. Como un caso extremo figura España, que en este mismo año tiene casi un 22% de desempleo. Por contraste, en Norteamérica las cosas parecen haber sucedido de otra manera. Cerca de diecisiete millones de nuevos puestos de trabajo se crearon coincidiendo con las presidencias de **Reagan** y **Bush**, y otros ocho millones más durante el primer mandato de **Clinton**

Según estos datos, parece que América y Europa tienen planteamientos totalmente diferentes respecto a cómo enfrentar el tema de la creación de empleo. Desde un cierto punto de vista, las economías americana y europea podrían ser utilizadas como dos gigantescos campos de experimentación en los que comprobar los efectos de las políticas destinadas a la creación de empleo y, en general, la eficacia y limitaciones de la economía de mercado.

Para simplificar esta exposición diremos que a grandes rasgos la política europea respecto al empleo tiene como objetivo primordial el mantenimiento del puesto de trabajo y, en último término, proteger al obrero que quede desempleado.

Esta política, por lo general, se articula mediante una regulación e intervención del mercado de trabajo, que suele consistir en poner trabas al despido y alimentar un circuito de transferencias fiscales para sostener un poderoso y complejo sistema de seguridad social, conocido como "estado de bienestar".

Podría decirse que la filosofía de fondo de esta política revela un cierto pesimismo respecto a las posibilidades del mercado. O mejor dicho, se confía en el mercado como medio de crear riqueza, pero se desconfía de la capacidad del mercado para distribuir equitativamente la riqueza que crea.

Por su parte, la política americana respecto al empleo se inspira en el principio de premiar al que crea riqueza y empleo, y castigar al que permanece en el desempleo. Para articular esta política, por un lado se mantienen bajos los impuestos o la progresividad fiscal para las capas más ricas de la sociedad, al mismo tiempo que se facilita y se abarata el despido. Por otro lado, se reducen los seguros y protecciones sociales a los desempleados, provocando que la gente tenga más urgencia de trabajar y mantener el puesto de trabajo. En este sentido, podría decirse que los americanos tienen una absoluta confianza en el mercado, no sólo para aumentar el "tamaño del pastel", sino como instrumento para distribuirlo al gusto de todos.

A primera vista, y según los datos expuestos, la opinión mayoritaria y la teoría económica ortodoxa coinciden en diagnosticar que el fuerte crecimiento del desempleo en los países de Europa ha sido debido a esa política de protección social, causante de un aumento de los costes del trabajo, especialmente los no salariales; un crecimiento del ineficiente sector estatal, con el consiguiente aumento, primero del gasto público y luego del déficit público, que finalmente se traduce en elevación de los tipos de interés y en aumento de la presión fiscal. Factores que acaban desanimando la inversión productiva y la creación de empleo.

La otra cara de esta moneda, vista desde los sectores más pobres de la sociedad, dibuja la existencia de un estado de bienestar, con seguros casi universales de enfermedad, desempleo, pensiones, etcétera, que ha impedido, hasta ahora, que el aumento del desempleo se haya traducido en crecimiento de la pobreza, mayor desigualdad de rentas y aumento del malestar social.

De forma simétrica, y desde las mismas perspectivas teóricas, el fuerte crecimiento del empleo en América sería debido al bajo nivel de los costes del trabajo, especialmente de los salariales, a unos impuestos más bajos comparados con los de Europa, a un sector público más reducido y, en

■ Se desconfía de la capacidad del mercado para distribuir equitativamente la riqueza

general, a los mayores incentivos para invertir y a los mayores desincentivos para permanecer desempleado.

Podría decirse que la política económica norteamericana está sólidamente apoyada en la larga experiencia de buen comportamiento del mercado. Desde 1910 hasta 1973 el ingreso real promedio, así como el tiempo libre promedio, aumentó incesantemente para todos los americanos. Hasta 1970, los salarios reales estuvieron creciendo en América casi un 2% anual, lo que venía a suponer que los salarios reales medios se multiplicaban por dos cada treinta y cinco años.

Por otro lado, en Europa, casi todo el mundo reconoce que el sistema de solidaridad social basado en el estado de bienestar no sólo es inviable, tanto desde el punto de vista de gestión como desde el punto de vista financiero, sino que su amenaza de ruina se hace cada día más evidente. De hecho, esta posible ruina representa la principal y más importante amenaza a la consolidación de la unión monetaria europea. Con lo que hay cada vez más europeos que vuelven la vista a la solución americana como el único remedio al creciente desempleo.

La verdad del sueño americano

Pero si se estudia con más detalle lo que está pasando en América, la solución no parece tan sencilla. El caso es que, desde 1970, el impresionante historial de comportamiento del mercado americano se ha quebrado. No en lo que se refiere al crecimiento total de la renta, que ha seguido aumentando y con más intensidad que nunca, sino en lo que se refiere a la equidad en el modo de distribuirla.

La experiencia de muchas decenas de años enseñaba que cuando crecía la renta, crecía el empleo y subían todos los sueldos, y lo que es más importante, especialmente subían los sueldos de los más jóvenes y con menos preparación. Pero, desde 1970, esto último ha dejado de cumplirse: son los más pobres los que han resultado más perjudicados en la nueva distribución de la renta.

Lo más notable es que este cambio de tendencia en el reparto de la riqueza se ha producido precisamente en la década de los años 80 y 90, cuando el crecimiento económico ha alcanzado niveles hasta entonces desconocidos. Podría decirse que cuanto más fuerte y rápido ha sido el crecimiento económico peor les ha ido a los sectores sociales menos favorecidos.

El fortísimo impulso a la economía, llevado a cabo bajo las presidencias de **Reagan** y **Bush**, creó uno de los más largos e impresionantes periodos de crecimiento económico de toda la historia de Norteamérica, con cifras récord tanto en el crecimiento de la renta como del

Frente al
desempleo, cada
vez más europeos
vuelven la vista
a la solución
americana

empleo. No obstante, también por primera vez en esa historia, ese impresionante crecimiento no se tradujo en un mayor bienestar para todos.

Teóricamente, si se hubieran repartido por igual los dos billones de dólares en que se incrementó el PIB norteamericano entre 1980 y 1994, la renta de cada familia americana se habría visto incrementada en casi 2.000 dólares. Sin embargo, la distribución que se ha producido ha sido muy desigual. De hecho, el ingreso promedio de las familias norteamericanas o se ha reducido o ha permanecido estancado.

Sólo el 20% de las familias americanas, el correspondiente a los estratos más ricos, han recibido el mayor porcentaje de ese incremento del PIB. Más en concreto, sólo el 5% de las familias más ricas aumentó su participación en la renta total generada, desde el 15,3% en 1980 hasta el 19,1% en 1993. Como puede apreciarse, se ha producido un grave retroceso en la famosa igualdad social norteamericana.

La puesta en marcha por parte de la Administración republicana de los presidentes **Reagan** y **Bush** de una decidida política de apoyo a la disciplina "pura y dura" del mercado, para impulsar el crecimiento de la producción y el empleo, con medidas tan drásticas como las descritas anteriormente, se basaba en la firme convicción, avalada por una larga experiencia, de que sólo el mercado resuelve ese tipo de problemas.

Convicción que se corresponde con la mentalidad de la clase más rica de ese país. Es muy sintomático que en este mismo año 1996, cuando la AT&T anunciara un plan para despedir a 40.000 empleados, se produjera un aumento en la cotización en bolsa de las acciones de esa compañía. La clase rica —y no tan rica— empresarial americana sigue pensando que el único modo de hacer funcionar la economía es incentivar a los accionistas y amenazar a los trabajadores con unas condiciones de desempleo muy precarias.

Pero la dura e innegable realidad es, según la mayoría de las estimaciones, que desde 1973 hasta ahora el salario medio real americano no ha parado de disminuir. La ganancia media semanal de un varón adulto americano, a jornada completa, ha descendido en ese periodo en un 13%. Por mucho que se pueda discutir la calidad de esas estimaciones estadísticas, la realidad es que, bajo todos los supuestos, se aprecia, o un descenso, o en todo caso un estancamiento del salario real.

Podría decirse que en América ha aparecido una nueva clase de americanos, hasta ahora desconocida: los trabajadores con salarios reales decrecientes. Algo que va

Se ha producido
un grave retroceso
en la famosa
igualdad social
norteamericana

contra la esencia misma del llamado "sueño americano": "trabaja duro, y por muy pobre que seas, subirás hacia arriba. En este país no hay otro tipo de aristocracia".

El descenso o estancamiento de los salarios reales americanos ha afectado de modo especial a los más jóvenes, sobre todo hombres con bajo nivel de educación y de ingresos. Según la teoría económica ortodoxa, una caída de los salarios reales debería de haber producido un incremento en la oferta de puestos de trabajo, especialmente para los más pobres, que era lo que solía ocurrir hasta 1970. Pero, desgraciadamente, desde esa fecha eso no ha vuelto a suceder.

Los estratos más bajos de la sociedad han visto empeoradas sus expectativas de empleo. Un dato muy significativo es que para estas personas ha crecido más fuertemente la retribución por hora trabajada que la retribución anual efectivamente percibida. Es decir, ahora se gana más por cada hora que se trabaja, pero ya no es posible lograr trabajo durante tantas horas al año como ocurría veinte años atrás.

Bajo un cierto aspecto, efectivamente lleva razón la teoría económica ortodoxa: hay más empleo, pero es temporal, precario e inseguro. Han aparecido los llamados empleos "basura", o los "empleados de usar y tirar". En este nuevo mercado laboral, mantener los mismos ingresos reales que mantenían los más desfavorecidos, hace veinte años, exige trabajar, si se puede, muchas más horas que entonces.

Es muy significativa la broma que está de moda entre los dirigentes sindicales norteamericanos. Pregunta un obrero a otro: "¿Es cierto que en los últimos años se han creado en este país ocho millones de puestos de trabajo?". "Dímelo a mí, —responde el otro—. Solamente yo me ocupo de un millón de ellos".

Por otro lado, estos empleos esporádicos no surgen unos al lado de otros, y ni siquiera en la misma ciudad ni en tiempos sucesivos. Con lo que muchas gentes, aunque lo desean, no siempre pueden trabajar todos los días del año, y ni siquiera toda la jornada laboral.

Para agravar todavía más el problema, es precisamente en estos veinte años cuando se han reducido considerablemente los seguros de enfermedad, pensiones, etcétera. La realidad, estadísticamente demostrable, es que los obreros más pobres, el 10% de la población laboral americana, gana ahora menos que lo que ganaban sus padres. El sueño americano parece desvanecerse.

Sorprendentemente, y de modo inesperado, la política de **Reagan** y **Bush** está provocando incrementos de un tipo de costes sociales hasta ahora insospechados.

El sueño americano parece desvanecerse

No hay nada que más perjudique a la familia que la caída de salarios y la pérdida de perspectiva de empleos estables. Si para mantener los mismos ingresos reales mínimos que tenían sus padres, los jóvenes americanos más pobres, hombres y mujeres, tienen que trabajar muchas más horas —siempre que lo logren— y de modo irregular y esporádico, parece lógico que se planteen la siguiente pregunta: ¿para qué crear una familia, si para mantenerla hay que renunciar a atenderla?

Son muchos los jóvenes más pobres que renuncian a formar una familia. Los que, a pesar de todo, deciden hacerlo, saben que tienen que trabajar muchas horas, ambos, y de forma muy irregular, con lo que la estabilidad de la familia se hace más que problemática.

Del mercado "puro" al apartheid social

Un trabajo legal poco atractivo, la práctica ausencia de protección social y la convivencia con una sociedad cada día más rica y desigual, crean incentivos para el crimen. No tiene nada de extraño que sea precisamente en ese segmento de la sociedad americana donde son mayores los índices de criminalidad y de hijos nacidos fuera del hogar. Además, si como una inevitable consecuencia muchos de ellos acaban en la cárcel, se favorece todavía más el aumento del número de niños que viven en hogares sin padres. El mismo crecimiento de las familias monoparentales o aparentales son parte del problema de la pobreza.

El resultado ha sido un fuerte crecimiento de la población penal, disparándose tanto los costes del sistema judicial como el de prisiones. En 1995, más del 2% de la población laboral masculina norteamericana estaba en prisión y casi el 7% estaba bajo la tutela del sistema judicial, por hallarse incurso en algún tipo de delito. Esta masiva encarcelación ha provocado que, por fin, la tasa de criminalidad haya dejado de crecer, pero el precio pagado ha sido altísimo, también desde el punto de vista económico. Los costes de encarcelación por persona y año son equivalentes a lo que cuesta enviar a alguien a estudiar a Harvard. En 1995, por primera vez en la historia de California, el presupuesto del Estado destinaba más dinero al sistema de prisiones que a todo el sistema educativo.

La fórmula americana de "mercado puro y duro" es indudable que crea riqueza y empleo, pero es también indudable que crea desigualdad y desgarrar el tejido social. El resultado es que en la sociedad americana se crea una especie de *apartheid*: las gentes más ricas tienden a aislarse en barrios lujosos y con buen equipamiento, manteniendo poca o ninguna relación con los "nuevos pobres", que viven

Nada perjudica más a la familia que la caída de salarios y la pérdida de perspectiva de empleos estables

en sus suburbios o "innercity". Esas políticas de "puro mercado" han demostrado eficacia en la creación de puestos de trabajo y en mantener bajo el nivel de desempleo, pero plantean graves problemas de cohesión social.

Se podría argumentar que la quiebra en el aspecto distributivo que sufre el mercado americano, desde 1970, quizá podría ser pasajera. Aunque no es posible negarlo "a priori", con argumentos incontestables, sostener esa postura se hace muy difícil. Por un lado, no es algo que haya ocurrido sólo en los últimos seis meses, sino que son ya casi tres las décadas de crecimiento continuo de la desigualdad distributiva, periodo temporal que ciertamente no permite hablar de fenómeno pasajero y que ha durado lo suficiente para que el sistema hubiera manifestado su capacidad de autorregulación. Por otro lado, esto no ha ocurrido en un periodo de debilitamiento de la economía americana, sino precisamente cuando mayor fue el crecimiento de la riqueza de ese país.

Por último, a la vista de los resultados, a casi nadie le parece muy sensato insistir en que el modo de arreglar esta situación sea llevando todavía más al extremo la política de "mercado duro y puro". El triunfo de Clinton en 1992, con un programa económico "cuasi europeo", y su previsible triunfo en 1996 parecen sugerir que la opinión americana no tiene muy claro lo que hay que hacer, pero tampoco es mayoritario el deseo de volver a las políticas económicas de los tiempos de Reagan y Bush.

La verdadera dimensión de la justicia

Podríamos concluir, después de haber hecho esta comparación entre las políticas europea y americana, que la economía de mercado se encuentra ante un dilema perverso. Si se cuida la distribución —caso de Europa—, se desanima la producción y el sistema se hace financieramente inviable. Si se impulsa la producción —caso de América—, se desequilibra la distribución y el sistema queda moral y políticamente amenazado. En cualquier caso, no es cuestión de cerrar los ojos y declarar que, "a pesar de todo, a los americanos no les va tan mal". El problema, a un lado y otro del Atlántico, consiste en que, de un modo u otro, el trabajo de los más pobres se hace cada vez más escaso y problemático.

La raíz del problema del desempleo viene de lejos, estriba precisamente en ese enfrentamiento que se realiza entre producción y distribución, y que fue formulado expresamente por John Stuart Mill hace algo más de un siglo. Según Mill, el proceso productivo, que es el núcleo de la creación de riqueza y de los puestos de trabajo, está

La quiebra
distributiva ha
coincido con
las décadas de
mayor
crecimiento de
la riqueza

gobernado por las leyes inexorables de la naturaleza, mientras que la distribución de la riqueza es algo que se ajusta a criterios de convención social.

Dicho en otros términos: la producción, lo que sucede dentro de las empresas, el proceso que crea riqueza y trabajo, es un puro problema de eficiencia técnica, mientras que la distribución de la riqueza depende de la pugna entre los intereses de las diferentes clases sociales.

Es muy significativo que si se pregunta por la definición de la justicia, la inmensa mayoría sólo recuerda una parte de esa definición: "... dar a cada uno lo suyo", que es la parte que expresa la dimensión estática de la justicia, pero muy pocos conocen la parte que viene delante: "la continua y constante voluntad de ...", que representa la dimensión dinámica y creadora de la justicia. Alguien ha dicho muy sugerentemente que hoy día, más que hablar de justicia distributiva, habría que hablar de justicia productiva.

Mill, por ejemplo, que tenía una idea estática de la justicia, estaba convencido de que en la producción sólo regían las leyes de la técnica. Con lo cual los criterios de justicia, que para él sólo se refieren a la distribución de lo producido, sólo se pueden aplicar, residualmente, una vez que los criterios técnicos hayan establecido los modos óptimos de producción.

Muchos economistas y empresarios, a un lado y al otro del Atlántico, siguen pensando exactamente igual que Mill. Por ejemplo, cuando una empresa como la ya citada AT&T decide hacer una reducción tan drástica de empleados, a pesar de tener beneficios, la razón que se invoca para justificar esa medida es puramente técnica. Si se puede ganar más dinero con menos obreros, ¿por qué mantener obreros improductivos?

Esta mentalidad plantea un problema gravísimo, que es el que subyace en la génesis del desempleo y que afecta, como hemos visto, a la misma cohesión de la sociedad. Si todo un campo tan importante de la actividad humana como es el trabajo o proceso productivo, se sitúa fuera de la justicia, ¿en qué consiste entonces la justicia distributiva? ¿No es más propio de esa justicia repartir el trabajo que repartir el producto? Una de dos: o la justicia tiene que ver con la totalidad de la actividad humana, o no se entiende por qué unas actividades sí y otras no.

No vale el argumento de que la producción es técnica y la distribución no. Por mucho que desde el siglo XVIII se haya insistido en esta distinción entre leyes técnicas y leyes distributivas, el argumento no deja por eso de ser falso.

La teoría económica ortodoxa nació precisamente de una actitud política consistente en afirmar que el proceso de creación de riqueza nada tiene que ver con el debate

Hoy día, más
que hablar de
justicia distributiva
habría que
hacerlo de justicia
productiva

moral y político. La primitiva economía, que en sus inicios se calificaba de política, acabó suprimiendo ese calificativo. Su objetivo fue exactamente el contrario de lo que parecía anunciar su nombre: despolitizar el reparto del trabajo. En esas condiciones, mantener el calificativo de política era algo más que un sarcasmo.

Frente a la postura de Mill, hay que decir que toda técnica es una actividad esencialmente humana, y por tanto objeto de justicia en cuanto en mayor o menor medida afecte a los demás. Por ejemplo, la técnica de cepillarse los dientes sólo muy remotamente puede tener que ver con la justicia; sin embargo, la técnica empleada para circular en carretera está directamente conectada con la justicia.

Un piloto de Fórmula 1 no puede argumentar que si su técnica le permite ir a 400 km/hora en carretera, ¿por qué no hacerlo? La justicia, el orden de la sociedad, le dice que no sería sensato que pretendiera conducir ateniéndose exclusivamente a los aspectos técnicos de su automóvil o al diseño de la carretera. Si así lo hiciera sería un peligro público, algo muy gravoso para él y para los demás. La conducción es un problema político que no excluye, sino que supone, la técnica del automóvil y la del diseño de la carretera, pero que esencialmente se mueve por criterios de justicia y bien común. Para convertir la conducción en un simple problema técnico, es condición imprescindible aislarla, es decir, despolitizarla, introducirla en el seno puramente técnico de un circuito de carreras. Pero aun entonces, las condiciones de seguridad para ese circuito son establecidas de acuerdo con criterios primordialmente políticos y secundariamente técnicos.

Sostener que la producción es un puro problema técnico sería algo parecido a convertir todas las carreteras en improvisados circuitos de carrera. Cosa que evidentemente a nadie se le ocurre, ya que costaría la vida de muchas personas.

Aun con las limitaciones de todos los ejemplos, este símil de la conducción puede ser muy ilustrativo para analizar el problema de la producción y el desempleo. En una sociedad que desee ser justa, lo razonable es que el mayor número de personas puedan circular por las carreteras con el menor riesgo posible. Por eso, la política establece un código de circulación, que viene a ser como una moderación de la técnica exigida por los principios de la justicia.

Desde el punto de vista de la pura técnica, el código de circulación es una barrera que impide la plena eficacia de la técnica. Para el que tiene un coche que puede ir a 400 km/hora, el código de circulación es un obstáculo a la eficiencia de su máquina. Sin embargo, las reglas del

La técnica es objeto de justicia en cuanto en mayor o menor medida afecta a los demás

código, aunque ciertamente limitan la eficiencia de los motores, logran la estabilidad social, creando unas conductas más previsibles, que permiten a todos —también al propietario del coche rápido— circular con seguridad.

En esencia, lo que busca la política es evitar la unidimensionalidad de los problemas, o dicho de otra manera, contemplar la totalidad de los aspectos de la comunidad humana. Organizar el sistema productivo de un país es un problema esencialmente político. Igual que no es posible organizar la circulación en carretera dejando que cada cual se guíe exclusivamente por el desarrollo de la máxima potencia de los motores, tampoco es posible organizar la producción de un país sobre un solo parámetro: la máxima eficiencia en el logro de valor añadido por parte de las empresas individuales.

De hecho, nunca, ni en ningún lugar, se ha seguido un criterio absolutamente técnico a la hora de organizar la producción. Tanto en América como en Europa, bajo la apariencia de una solución técnica se aplican verdaderas soluciones políticas, que de un modo u otro esconden concepciones diferentes de la justicia y el trabajo.

Desgraciadamente, hoy día nos tropezamos con una grave dificultad a la hora de enfrentarnos con la solución al problema del desempleo. En cuanto se oye hablar de lo político, o de la justicia, el hombre moderno enseguida lo asocia con otorgarle iniciativa al Estado. De tal manera que, para la mayoría de las personas, afirmar que el desempleo es un problema político quiere decir que es el Estado el que debe solucionarlo. Este modo moderno de pensar es el correlato de entender la producción como un problema puramente técnico.

Técnica y eficiencia: una visión estrecha del trabajo

La economía política fracasó en su intento de politizar la economía, que era su propósito inicial, pero ha logrado exactamente lo contrario de lo que pretendía: ha tecnificado la política. Es decir, ha sustituido la política por la administración y burocracia estatal.

Si se acepta que la producción es un puro proceso técnico, algo que sólo se gobierna por criterios de eficacia, entonces, como una inevitable imagen especular de ese modo de pensar, también hay que aceptar que la política es un puro proceso de distribución realizado por esa macroempresa que es el Estado moderno. Aunque a algunos les pueda sonar a extraño, hay que decir que el Estado moderno es el principal fruto de la economía política.

El Estado moderno, fruto de la tecnificación de la política, ha degenerado en "estado de bienestar", una

Organizar el sistema productivo de un país es un problema esencialmente político

verdadera macroempresa, a la que casi nadie critica por sus débiles fundamentos políticos sino por su ineficiencia técnica. Se asegura que la seguridad social es financieramente inviable, o que el sistema de pensiones no está bien diseñado, etcétera. En el fondo, la discusión entre privatistas y estatistas, entre liberales y socialistas, es una discusión técnica acerca de quién es más eficiente asignando recursos. Aunque suene a paradoja: el defecto básico del "estado de bienestar" es que, presionado por la economía, ha intentado erradicar el debate político.

Por eso, cuando sostenemos que la solución al desempleo consiste en politizar el trabajo, no debe entenderse como estatizarlo, que sería, por ejemplo, crear una especie de gigantesca agencia estatal de colocaciones. Con lo cual lo tecnificaríamos todavía más. Politizar el trabajo esencialmente quiere decir cambiar la concepción del trabajo: crear una nueva cultura del trabajo.

Esta nueva cultura exige que el trabajo sea valorado positivamente y no como un "coste". Hoy día, la misma existencia de una persona sin trabajo es considerada por la sociedad como un "coste". Las empresas no sólo están dispuestas a despedir a los obreros que de un modo u otro amenacen el aumento de sus beneficios, sino que sólo contratarán a aquellos obreros que los aumenten.

Con una idea verdaderamente estrecha y suicida de lo que es la riqueza, se insiste en que todo lo que no sea aumento de beneficio es coste. De esta manera, lenta, pero incansablemente, crece el número de obreros no rentables, que o bien van a parar a esa macroempresa ruinososa que es el "estado de bienestar", o se acaban hundiendo en esos estratos más bajos de la sociedad, de donde difícilmente se sale.

El trabajo no es algo técnico, simple esfuerzo físico individual, fuerza laboral o algo por el estilo, sino que fundamentalmente es servicio mutuo, solidaridad e integración de todos en la sociedad. La riqueza de una nación nace de la capacidad de integración, es decir, de dar trabajo, y especialmente a los más pobres y más débiles. Para esto es imprescindible que no se olvide que es la solidaridad la que crea el dinero, y no al revés.

Muchos empresarios insisten en que la única manera de crear trabajo es aumentar los beneficios. Pero, cuando esto sucede y el trabajo sigue sin aparecer, con extraña tozudez se insiste en que el problema reside en que todavía no han crecido suficientemente los beneficios. Por ejemplo, en España hay quien insiste que hasta que no crezca nuestro PIB por encima del 5% anual no comenzará a disminuir el crecimiento de las tasas de desempleo.

La riqueza de una nación nace de la capacidad de integración, es decir, de dar trabajo

Estas fórmulas técnicas, basadas en una pura solución cuantitativa —"mayor productividad, mayores beneficios"—, son manifiestamente insostenibles, y a corto o largo plazo les acaba sucediendo lo que al burro que corre tras la zanahoria que cuelga de sus orejas: que cae extenuado. Crear más dinero es crear más deseos, y los deseos destruyen las realidades.

Una apuesta por la cohesión social

La nueva cultura del trabajo implica un cambio de mentalidad, que no consiste, como muchos podrían pensar, en convertir a todos en empresarios individuales que se autoemplean y compiten agotadoramente entre sí, que sería el sueño de una noche de verano de un capitalista enardecido, sino en darse cuenta de que es el trabajo el que crea la riqueza y el dinero. Hace falta más participación y más integración de todos los que trabajan en las empresas, y de las empresas entre sí. Hay que sustituir la "división técnica del trabajo", que de hecho tiende a eliminarlo, ya que lo considera un coste, por la "división política del trabajo", que lo que hace es crearlo, porque lo considera un valor.

Esta nueva cultura del trabajo conlleva un modo nuevo de entender la naturaleza de la empresa. En la efímera concepción actual de la empresa predomina el resultado sobre la actividad, la obtención del dinero sobre el mantenimiento del trabajo. Es necesario, por tanto, lograr una nueva concepción de la empresa, donde predomine el mantenimiento de la actividad, que es sobre todo cohesión social y capacidad de servicios, sobre una idea monetarizada del producto. Donde el dinero se convierta en un medio, ciertamente imprescindible, pero no en el fin determinante de su existencia.

De algún modo, las llamadas técnicas del "reengineering" han pretendido algo parecido, al buscar mantener la actividad de la empresa mediante una mayor movilidad y participación de todos en los objetivos, pero a pesar de lo valioso de esta iniciativa difícilmente tendrá éxito mientras esos objetivos se reduzcan a aumentar los beneficios.

Esta nueva cultura del trabajo apunta más a la integración y a la cooperación que a la competencia. Es curioso que la época dorada de la economía americana, desde 1945 a 1970, cuando funcionaba el "sueño americano", coincida con la época de mayor fortaleza de las instituciones políticas. Durante ese tiempo funcionó el acuerdo monetario internacional diseñado en "Bretton Woods", y fue efectivo el pacto sindical americano de la postguerra. Los problemas se han presentado cuando se ha optado por la pura competencia de los mercados

La nueva cultura del trabajo apunta más a la integración y a la cooperación que a la competencia

monetarios, el crecimiento de la desregularización y el debilitamiento de las organizaciones sindicales.

Por supuesto que debe existir emulación y superación, pero organizada políticamente, es decir, sometida a criterios de justicia. El mito de la competencia ha llevado a la globalización: a la dependencia de países y empresas de fuerzas minoritarias y antidemocráticas, como los movimientos especulativos del sistema financiero internacional, que bajo apariencias técnicas como las calificaciones de deuda de Moody's, o Standard and Poor, son decisiones con vistas a intereses particulares.

Es muy significativo a este respecto que **George Soros**, el famoso especulador financiero que en 1993 —posicionándose contra la libra esterlina— doblegó al mismo Banco de Inglaterra, en un reciente libro que lleva el sugerente título *El desafío del dinero* diga lo siguiente: "Los mecanismos actuales de mercado han adquirido demasiada importancia en nuestras sociedades, en detrimento de los valores de la sociedad abierta, ese concepto elaborado por el filósofo **Karl Popper**. No creo que a corto plazo el peligro de las amenazas provenga de las sociedades cerradas —comunistas o fascistas— sino de la expansión salvaje de los mecanismos de mercado". "No hay que hacerse muchas ilusiones —añade—. Muchos economistas sostienen que los mercados reparten de la mejor manera los recursos financieros, conduciendo a situaciones de equilibrio. Pienso lo contrario: mi experiencia de los mercados me ha mostrado que frecuentemente tienden al desequilibrio. Y, si no se toman medidas para estabilizarlos, habrá accidentes, porque sus desequilibrios son acumulativos".

Thomas Jefferson tomó conciencia de la gravedad de este problema, y en los últimos años de su vida luchó sin éxito contra la inevitable tendencia a la sustitución de la política por la administración centralizada y burocratizada de un macroestado centralista. Su ideal fue articular la república americana en pequeñas comunidades donde cada uno pudiera participar en el debate político, y donde trabajar no era un donativo, sino una contribución.

Para acabar quiero recordarles que el objetivo del Instituto Empresa y Humanismo no es aportar soluciones inmediatas a este tipo de problemas, entre otras cosas porque las soluciones que se requieren son de tipo práctico y no teórico, sino plantear estas cuestiones en ámbitos como este foro empresarial de Cantabria, para que mediante el diálogo entre empresarios y universitarios se vaya creando un ambiente social en el que puedan germinar semillas que de un modo u otro contribuyan a la solución de estos problemas que desbordan la capacidad individual, tanto de empresarios como de universitarios.●

■
*Debe existir
emulación y
superación, pero
organizada
políticamente,
sometida a
criterios de
justicia*