

**Virus editorial** es un proyecto autogestionado que, al margen de la gran industria editorial, ha publicado hasta hoy más de 170 títulos en torno a temáticas como la memoria histórica, las migraciones, las relaciones entre salud y poder, la pedagogía y la psicología crítica, las relaciones de género, la antropología, el trabajo o la destrucción ambiental. En los últimos años hemos apostado por las licencias libres, editando la mayoría de nuestros libros en Creative Commons y permitiendo su descarga libre en la red, conscientes de que en la lucha por el conocimiento y la cultura libre nos jugamos buena parte del futuro. Por eso, te invitamos a descargar nuestros libros. También puedes contribuir a la sostenibilidad del proyecto, de distintas maneras:

· **Realizando una donación al siguiente n.º de cuenta:**

La Caixa 2100/3001/65/2200313667 [indicar «donación» o «aportación»]

· **Subscripción anual de 180 €.** Recibirás todas las novedades de Virus (10 anuales aproximadamente) + 2 títulos anteriores o del fondo en distribución a elegir, con los gastos de envío a cargo de Virus. Además de ello tendrás un 20% de descuento en los libros de Virus y un 10% en los del fondo en distribución, en aquellas compras en la web que no entren en dentro de la subscripción.

· **Subscripción anual por colección.** Recibirás con un 10% de descuento y sin gastos de envío los libros de las colecciones que elijas, sin necesidad de esperar a que lleguen a las librerías.

· **Hacerte socio o socia de Virus,** ingresando una cuota anual mínima de 40 € a cambio de un 20% de descuento en todos los libros de Virus y un 10% de descuento en los pedidos de libros de otras editoriales en distribución, corriendo nosotros con los gastos de envío.

**DESCARGA, COPIA, COMPARTE Y DIFUNDE**



**ELS FRAUS DE LA CRISI**  
**Cinc maneres de no entendre res**

**Observatorio Metropolitano**

**virus** editorial





**LLICÈNCIA CREATIVE COMMONS**

- Aquesta llicència permet copiar, distribuir, exhibir i interpretar aquest text, sempre que es compleixin les següents condicions:

**BY Autoria-atribució:** s'haurà de respectar l'autoria del text i de la seva traducció. Sempre es farà constar el nom de l'autor/a i el del traductor/a.

**NC No comercial:** no es pot utilitzar aquest treball amb finalitats comercials.

**ND No derivats:** no es pot alterar, transformar, modificar o reconstruir aquest text.

Els termes d'aquesta llicència hauran de constar d'una manera clara per qualsevol ús o distribució del text. Aquestes condicions es podran alterar només amb el permís explícit de l'autor/a.

*Aquest llibre té una llicència Creative Commons Attribution-NoDerivs-NonCommercial.*

*Per a consultar les condicions d'aquesta llicència es pot visitar <http://creativecommons.org/licenses/by-nd-nc/1.0/> o enviar una carta a Creative Commons, 559 Nathan Abbot Way, Stanford, California 94305, EUA.*

© 2012 d'aquesta edició, Virus editorial

© 2012 del text, Observatorio Metropolitano

#### **Títol en castellà:**

La crisis que viene

Algunas notas para afrontar esta década

*Traducció:* Laia Bragulat i Pere Comellas

*Maquetació:* Virus editorial

*Coberta:* Seisdedos García i Silvio García-Aguirre López Gay

*Primera edició:* gener de 2012

#### **Virus editorial / Lallevir SL**

C/ Aurora, 23 baixos

08001 Barcelona

T. / Fax: 93 441 38 14

C/e.: [virus@pangea.org](mailto:virus@pangea.org)

[www.viruseditorial.net](http://www.viruseditorial.net)

#### **Imprès a:**

Bookprint

c/ Botànica 176-178

08908 Hospitalet de Llobregat

T.: 93 1025010

C/e.: [administracion@book-print.com](mailto:administracion@book-print.com)

ISBN: 978-84-92559-38-1

Depósito legal:

# Sumari

<b>Nota editorial</b>	5
<b>Introducció</b>	7
<b>I. Cinc maneres de no entendre res... o de justificar aquells que treuen més profit de la crisi</b>	11
Primera: «L'economia obeeix unes lleis pròpies. Les polítiques econòmiques han de ser dissenyades d'acord amb aquestes regles»	14
Segona: «Si els empresaris no obtenen prou beneficis, no es genera ocupació. La prioritat és generar un escenari propici perquè hi hagi inversió i, per tant, ocupació»	22
Tercera: «L'ocupació és massa cara. Hem viscut per sobre de les nostres possibilitats: ara cal estrènyer-se el cinturó perquè l'economia es recuperi»	30
Quarta: «La despesa social suposa una càrrega creixent que l'economia ja no pot suportar. O també: cal transmetre confiança als mercats i reduir com més aviat millor el dèficit públic»	40
Cinquena: «La crisi acabarà. Tornarem a créixer»	51
<b>II. Quan es diu crisi s'hauria de dir...</b>	60
La fi del miratge de la classe mitjana	60
Els drets socials en situació terminal	66
<b>III. La crisi que ve</b>	75
La «guerra entre pobres»	76
Competència entre territoris	81
L'esquerra en ruïnes o la fi de la socialdemocràcia	85
Les feines immediates	94
<b>A manera d'epíleg: emprenguem el gran repartiment</b>	101

**L'Observatorio Metropolitano de Madrid** ([www.observatoriometropolitano.org](http://www.observatoriometropolitano.org)) és un col·lectiu híbrid d'investigació i intervenció política format per activistes i professionals de diversos àmbits. El seu propòsit principal és oferir síntesis crítiques sobre les principals línies de transformació de les metròpolis contemporànies. Es tracta d'una tasca que, desgraciadament, ha estat abandonada per gran part del treball acadèmic i institucional, però que resulta extremadament urgent per emprendre qualsevol acció política democràtica digna d'aquest nom. Entre les seves publicacions més destacades, cal esmentar: *Madrid ¿la suma de todos? Globalización, territorio, desigualdad* (Traficantes de Sueños, 2007) i *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano* (Traficantes de Sueños, 2010).

## Nota editorial

Quan el text que teniu entre mans va veure la llum en la versió original en castellà, el març de 2011, tot just havia començat l'anomenada primavera àrab i res feia preveure que, poc temps després, la ràbia i la frustració que es respiraven als nostres carrers acabaria convertint-se en una mobilització massiva de protesta contra les retallades, la precarització creixent de les nostres vides i l'espoli de la riquesa de tots per part d'una elit cada cop més reduïda de banquers i grans capitalistes, amb el consentiment i/o la col·laboració de la classe política en conjunt.

Amb les mobilitzacions iniciades el 15-M i que han tingut continuïtat en un moviment d'assemblees i ocupacions de places, en mobilitzacions massives com l'acordonament del Parlament el 15 de juny o les manifestacions a tot l'Estat el 19 de juny, i molt recentment el 15 d'octubre amb un abast mundial, s'ha aconseguit aturar un procés de despolitització de la societat i d'allunyament de la intervenció pública de la majoria de la població per començar a revertir-lo a favor d'una discussió cada cop més generalitzada sobre els motius de la crisi i qui en són els guanyadors i els perdedors.

«Aquesta crisi és una estafa» ha estat una de les nombroses consignes que ens han acompanyat aquests dies, al costat d'altres com «No ens representen», en referència a una classe política cada cop més allunyada dels interessos de la població i més sotmesa a la lògica d'un capitalisme que no saben o no volen parar, i que exigeix un tribut cada cop més gran.

De les grans mobilitzacions del maig-juny hem passat a les assemblees de barris i a les mobilitzacions a petita escala protagonitzades pels sectors més castigats per les retallades com la sanitat o l'educació, i a accions solidàries com les que organitzen les plataformes d'afectats per la hipoteca per aturar els desnonaments de la gent atrapada als paranys de les hipoteques impagables.

Les reivindicacions que han omplert el carrer han estat molt diverses, unes més possibilistes i les altres més radicals, però a la majoria —igual que a les discussions de què han sortit— hi trobem un substrat semblant: l'intent d'entendre la realitat que vivim, la lògica econòmica i política que ens ha portat on som, per tal de buscar com tallar (amb reformes) i revertir (amb canvis) la situació, com crear mecanismes de control participatiu de totes les vessants de la política i l'economia, i com repartir equitativament la riquesa que produïm entre tots.

Perquè la reflexió sobre el moment que vivim i les discussions i propostes que es generin siguin el fruit de la participació del conjunt de la societat i no el fruit de les propostes d'experts, és important que tothom estiguem en condicions d'entendre la lògica d'un sistema que sembla molt complicada però que obeeix a regles de fet molt senzilles i clares, que s'oculten darrere discursos foscos aparentment intel·ligibles. La gent de l'Observatorio Metropolitano ha fet un gran esforç de síntesi i clarificació, per tal de dotar-nos d'eines pròpies de reflexió i actuació. És tan important entendre la crisi que vivim com entendre cap a on ens pot portar, per tal d'evitar que derivi en enfrontaments entre els sectors més afectats pel repartiment de les engrunes. «Que la crisi la paguin els rics i els banquers!».

*Els fraus de la crisi. Cinc maneres de no entendre res* és una versió reduïda de *La crisis que viene. Algunas notas para afrontar esta década*, text escrit per l'Observatorio Metropolitano de Madrid i publicat per l'editorial Traficantes de Sueños. Tant a uns com als altres els volem agrair la cessió del text per a la present edició en català.

*el col·lectiu víric*

## Introducció

Ja fa tres anys que ens vam veure assaltats per les primeres notícies d'una crisi que només és comparable a la de 1929. Tres anys de «brots verds», promeses pomposes d'una recuperació i grans reformes. Tres anys durant els quals tots els anuncis de recuperació, que era just a la cantonada, s'han truncat davant uns fets sempre tossuts. La intervenció pública a escala global, sens dubte, ha evitat un enfonsament de l'estructura econòmica tan catastròfic com el que va seguir el *crack* del 29, però ha estat incapaç de generar un nou cicle de creixement que s'assembla, ni tan sols mínimament, a una expansió econòmica. Tenint en compte aquests resultats, el panorama internacional de la propera dècada sembla que serà el d'un llarg estancament, potser puntejat per esclats financers regionals i per convulsions, més o menys regulars, que podrien tornar a posar en tensió tot el sistema econòmic.

I, no obstant això, el més significatiu, des del punt de vista polític, és la ràpida adaptació dels grans agents econòmics. Davant d'una esquerra internacional que el 2008 va sentenciar la mort del neoliberalisme, just abans d'arribar a entendre totalment en què consisteix, encallada permanentment en la demanda d'una represa del creixement i l'ocupació, els centres de poder capitalista, liderats per un sector financer que ha mantingut intacta la seva capacitat política, han pressionat amb èxit per exigir el seu rescat per part

dels estats i, després, relançar una contraofensiva al·lucinant i ambiciosa. Per descomptat, aquesta estratègia comuna de les elits globals, nacionals, regionals i locals ha prescindit de qualsevol consideració sobre les bases del creixement econòmic a llarg termini. De manera descarada i sense cap mena de responsabilitat de cara al futur, han posat les garanties dels beneficis financers per davant de qualsevol altre aspecte (ja sigui social o econòmic). Tal com ha estat passant des dels inicis de la contrarevolució conservadora i l'auge del neoliberalisme dels anys vuitanta, l'Estat només és la instància decisiva que cal conquerir i, en aquest cas, l'eina política per traslladar els costos de la crisi als sectors socials més dèbils.

La Unió Europea és el lloc on aquesta línia ofensiva dels poders financers s'ha sentit amb més força. Amb el suport d'un entramat jurídic que eleva el dogma neoliberal a poc menys que una norma constitucional, els agents financers s'han arraulit darrere la crisi del deute públic de països com Grècia, Espanya, Irlanda o Portugal per conquerir la tutela de la despesa pública sancionant qualsevol desviació de l'ortodòxia amb forts recàrrecs en els tipus d'interès. Amb les opcions tan restringides, els estats han basculat entre garantir els interessos a mitjà termini dels mercats financers —mitjançant reformes del mercat de treball, programes d'austeritat, desmantellament de les pensions públiques i privatitzacions— o entregar immediatament grans sumes de diners públics als bancs i als fons que tenen bons estatals. Quan s'escriuien aquests paràgrafs, moment en què encara no s'havia sortit d'aquesta fase de la crisi, marcada per l'ofensiva financera sobre el deute públic, ja es podia intuir quina seria la propera estació. Com ja va passar el 2007, els fluxos financers s'han refugiat en els mercats de futurs del petroli i de les primeres matèries. Això és el que explica les fortes pujades dels carburants des de mitjan 2010 i, progressivament, també d'alguns productes agrícoles. No trigarem gaire a veure la repercussió d'aquestes pujades sobre els tipus d'interès, que multiplicaran la pressió sobre unes poblacions que ja es troben molt endeutades, precaritzades i desnonades pel progressiu desmantellament de l'estat del benestar. En aquest sentit, cal recordar que els tipus d'interès

s'han mantingut a nivells propers a zero des de 2009, en gran part, per garantir la pau social en uns moments en què els nivells d'endeutament privat arreu del continent —i molt especialment a Espanya— són més alts que mai.

En definitiva, els esdeveniments han deixat enrere gran part de la població, que està encaixant la medicina dels ajustos, però sempre amb dosis molt diferents, en funció d'una jerarquia particular i cruel de posicions salarials i de propietat, de diferències d'edat, nacionalitat i gènere. Sota aquesta perspectiva, la crisi, més aviat guiada per decisions polítiques que no pas per una urgència econòmica abstracta i inapel·lable, s'ha convertit en la gran oportunitat de les oligarquies de tota mena per reforçar les línies de domini construïdes durant les darreres dècades. .

És per tot això que aquest petit llibre surt a la llum, amb el propòsit de servir per situar les dimensions d'un conflicte social inevitable. El seu esquema és senzill. Hem volgut començar fent un repàs de les principals línies ideològiques que utilitzen els governs, els economistes i els mitjans de comunicació per justificar les polítiques que afavoreixen les diferents elits capitalistes: rescats bancaris, retallades de drets i de la despesa pública, reformes del mercat de treball i dels sistemes públics de pensions, etc. Veurem que cap d'elles no se sosté si se'n fa una anàlisi seriosa; no obstant això, els poderosos contraarguments que podrien situar la discussió econòmica en un altre lloc encara són fora del debat públic. També hem volgut posar sobre la taula els efectes de la crisi social que, precisament pel fet de no pertànyer a l'agenda política oficial, romanen ocults, com la creixent polarització social, els impactes a llarg termini d'una crisi social que encara està en estat de gestació, els mecanismes reals de desmantellament de l'estat del benestar o una crisi ecològica galopant. Per acabar, no podíem deixar de tractar l'aspecte que potser és més decisiu per —aquesta vegada sí— superar la crisi. Es tracta, naturalment, de l'àmbit polític i de la necessitat de reactivar les lluites socials que aspirin a revertir el model actual de repartiment de la riquesa i, d'una vegada per totes, ens alliberin de la rapinya del capitalisme financeritzat.

En aquest treball, s'ha prescindit de gran part del material bibliogràfic i de les referències a les fonts. Per a una revisió exhaustiva dels arguments que conté, es pot llegir el treball, també de l'Observatori Metropolità, signat per Isidro López i Emmanuel Rodríguez: *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano* (1959-2010), Madrid: Traficantes de Sueños, 2010, disponible en edició digital a la pàgina de l'editorial: [www.traficantes.net](http://www.traficantes.net)

# 1

## Cinc maneres de no entendre res... o de justificar aquells que treuen més profit de la crisi

Des que es va declarar la crisi oficialment, l'excepció i la urgència han marcat els temps polítics. Els canvis de rumb i les reformes legislatives s'han anat succeint al mateix ritme que les notícies econòmiques anaven anunciant la irrupció de nous fenòmens i la caiguda progressiva en la depressió. A escala internacional, la bancarrota dels grans bancs d'inversió nord-americans (Bear Stearns, Lehman Brothers o l'asseguradora AIG) va anar seguida de rescats, abaratiments dels tipus d'interès i programes molt generosos d'ajuda financera mitjançant la compra dels famosos actius tòxics —el cas més sonat va ser el de Troubled Assets Relief Program (TARP) del govern Obama, que, entre 2008 i 2009, va dedicar més de 700.000 milions de dòlars a aquest fi. Iniciat el 2010, però, sembla que el temps de les intervencions públiques a gran escala s'ha acabat; especialment a Europa, on les prescripcions de Maastricht i el control del dèficit han donat pas a uns programes d'ajustament molt amplis i a la crisi del deute sobirà dels anomenats països perifèrics o PIGS (Portugal, Irlanda, Grècia i Espanya), segons l'acrònim recurrent encunyat per les revistes financeres internacionals, amb un deix colonial amb prou feines dissimulat.

A Espanya, aquesta seqüència té la seva pròpia cadència. En un primer moment, es va negar la premissa major: «La crisi és una crisi financera internacional, no té causes internes». Però, en poc més d'un any (entre finals de 2007 i principis de 2009), la caiguda dels promotors immobiliaris, l'augment espectacular de l'atur i el descens general de l'activitat econòmica van plantejar el problema en termes molt diferents: la crisi tenia arrels «locals» i anunciava un període d'estancament perllongat i incert. Desconcertat per la resaca dels anys de prosperitat, el govern va emprendre tota mena de mesures, incongruents a més no poder: subvencions indiscriminades al sector immobiliari, subvencions al consum d'electrodomèstics i automòbils, supressió de l'impost de patrimoni, devolució dels 400 euros de l'IRPF, augments de l'IVA, etc. En aquesta mar d'iniciatives contradictòries, potser l'única línia consistent del període va ser la particular versió dels rescats corporatius internacionals: l'acceleració de l'obra pública dirigida a donar suport al nivell de negoci de les grans constructores espanyoles i els suports al sector financer espanyol —molt exposat al crèdit hipotecari i als promotors. Per a aquest últim, a més de la concessió d'aval públics molt generosos i de les facilitats per obtenir liquiditat del Banc Central Europeu, el govern va establir dos fons immensos finançats generosament: el primer (octubre de 2008), dotat amb 50.000 milions d'euros, estava dirigit a comprar actius financers de les entitats amb dificultats; el segon (juny de 2009), dotat amb fins a 99.000 milions d'euros, va ser creat per deixar diners a les caixes d'estalvis en procés de fusió: el Fons de Reestructuració Ordenada Bancària (FROB)<sup>1</sup>. Les dues

<sup>1</sup> Se suposa que, en el cas del primer, el del Fons d'Adquisició d'Actius Financers, l'Estat comprava actius financers de qualitat de les entitats financeres que tenien dificultats, que per cert van exigir guardar l'anonimat «a canvi» de les ajudes. El gener de 2011, ja s'havien gastat 19.300 milions d'aquest fons. Per la seva banda, el FROB deixa diners a les caixes d'estalvis en procés de fusió amb un interès no especialment baix. Per això, els apologetes dels rescats bancaris argumenten que, a més de ser imprescindibles per evitar un col·lapse econòmic de proporcions més grans, aquestes operacions no suposen pèrdues a llarg termini per a l'Estat. El cert, però, és que les garanties de devolució, en molts casos, són febles; que aquestes mesures no suposen cap canvi en l'estructura de propietat i el funcionament del sistema financer, i que —òbviament— no s'ha fet un esforç ni de bon tros comparable per rescatar les famílies més exposades

xifres sumades s'acosten a la meitat dels pressupostos de l'Estat d'un any. A escala europea, les quantitats que s'han establert per al rescat del negoci financer han estat de 4,5 bilions d'euros, el 40% del Producte Interior Brut (PIB) de la UE.

Com a gran part dels països europeus, aquesta fase de confusió va acabar a finals de 2009 per ordre de la UE i amb una crida generalitzada a l'ajust econòmic. La sortida de la crisi ja no s'havia de finançar a través de la despesa pública. El maig de 2010, paral·lelament a l'anunci del rescat grec i el consegüent pla d'ajustament, el govern espanyol va decretar una reducció del salari del funcionariat d'un 5%, la congelació de les pensions, la supressió d'algunes prestacions socials i també les primeres retallades en obra pública. El desembre de 2010, a cavall del rescat irlandès, es va publicar un nou paquet de mesures: es privatitzava el trànsit aeri (AENA) i la Loteria Nacional; a més, se suprimia l'«ajuda» de 426 euros a la gent aturada que acabés d'esgotar les prestacions. Les altres dues grans línies d'intervenció —com no podia ser d'altra manera— s'han dirigit a les reformes del mercat de treball i al sistema públic de pensions. Dit en poques paraules, en menys d'un any, s'ha desenvolupat l'atac contra els drets socials i la despesa social més ferotge de tota la història de la democràcia; paral·lelament, els diners públics dedicats al rescat dels sectors financer i immobiliari —que suma quantitats astronòmiques— no han estat objecte de cap restricció destacable. Potser la desproporció entre el tracte dispensat pel govern als grans agents corporatius i als greus problemes socials que està generant la crisi sigui suficient i no calgui saber res més. No obstant això, per a la gent interessada en els «detalls», a les pàgines següents s'analitzen els arguments bàsics que han servit per defensar, primer, els grans rescats i, després, els severos ajustos socials.

Com passa gairebé sempre, l'única manera d'entendre la crisi és política: n'hi ha prou amb saber qui té el poder de decisió i a qui

de l'endeutament. Irònicament, aquesta última possibilitat hauria fet arribar els mateixos diners als bancs, però sense els 200.000 desnonaments de 2010, una xifra semblant prevista per a l'any 2011 i una tensió econòmica i social enorme per un gran nombre de famílies i persones.

beneficien aquestes decisions. El resultat de més de tres anys de crisi és que el benefici d'uns pocs s'ha posat per davant de qualsevol altre criteri, social o —paradoxalment— també econòmic.

**Primera: «L'economia obeeix unes lleis pròpies. Les polítiques econòmiques han de ser dissenyades d'acord amb aquestes regles»**

Que l'economia tingui «necessitats» o fins i tot «lleis» ja és una abstracció que situa les formes de producció i distribució de riquesa en un lloc que no admet crítica. O, encara pitjor, en un lloc al marge de la discussió i la voluntat dels mateixos humans que, segons aquest tipus de prescripcions, sembla que només hi estan convidats com a autòmats de la producció i l'intercanvi econòmic. La naturalització de l'organització econòmica actual, que per simplificar anomenem capitalisme —si bé hi ha molts tipus d'organització capitalista—, s'ha instal·lat a gairebé totes les formes del discurs hegemònic. Quan apareix un economista o un expert financer als mitjans de comunicació, es presenta automàticament investit d'una posició d'autoritat, que s'expressa sota la forma d'un llenguatge i un argot amb pretensions científiques. Així doncs, el seu discurs es converteix en una quasiveritat, si més no per a la gent no experta. Però, quant de rigor i quanta ideologia s'amaga darrere les anàlisis i les prediccions dels economistes?

En primer lloc, cal reconèixer que l'economia, en cas —dubtós— de ser una ciència com les anomenades ciències naturals, ho és en un sentit molt restringit. Com la sociologia, l'antropologia, la història i altres ciències socials, l'economia intenta explicar fenòmens en els quals intervenen una multitud de factors —humans, socials i fins i tot naturals— que fan molt difícil l'elaboració de lleis a partir d'unes regularitats que sempre es veuen qüestionades per multitud d'excepcions. A conseqüència de la impossibilitat d'elaborar lleis científiques en sentit ple, una de les diferències principals entre les ciències «dures» i les ciències socials rau en la dificultat

d'aquestes per elaborar prediccions solvents. Tot i així, a diferència dels altres sabers sobre la societat, l'economia ha tractat d'explicar la realitat econòmica de les nostres societats a través de simplificacions amb una base matemàtica. Aquestes simplificacions són el que, en l'argot expert, s'anomenen «models econòmics». L'anomenada llei de l'oferta i la demanda, les diferents formes de relació entre taxa d'ocupació i salari, són alguns exemples coneguts d'aquestes modelitzacions econòmiques.

El principal problema dels models econòmics rau en el fet que, per ser operatius, han de simplificar —en molts casos fins a l'absurd— el funcionament dels factors que operen en la realitat. Per exemple, un dels elements més coneguts que serveixen de base a moltes modelitzacions econòmiques és el tipus antropològic que emprèn. Es tracta del cèlebre *homo œconomicus*, funció esquemàtica del comportament econòmic dels *sapiens sapiens*, segons el qual si la informació que reben és completa, els subjectes humans sempre prendran la decisió més racional possible per tal de maximitzar-ne la utilitat. I quan es diu «utilitat» es pensa, fonamentalment, en benefici monetari calculable. No cal ser un expert per trobar, només amb un repàs mental, un munt d'excepcions i d'altres factors que determinen el comportament econòmic. En la realitat social hi ha famílies, responsabilitats grupals, classes socials, gustos i estils de vida definits culturalment que fan poc operatiu aquest tipus antropològic ideal de la *rational choice*. Ni tan sols els moviments capritxosos dels mercats financers i les seves onades mimètiques de pànic o eufòria, de la mateixa manera que les estratègies de venda de les empreses, s'ajusten a aquest model. De fet, el màrqueting i la publicitat —centrals i imprescindibles en les nostres economies— han esdevingut determinants a l'hora d'operar amb aquest conjunt d'elements «irracionals», culturals i inconscients que sembla que funcionen per sota de la majoria de decisions econòmiques dels subjectes humans. En qualsevol cas, l'*homo œconomicus* continua essent, amb una tenacitat envejable, la base d'explicació de gran part de les modelitzacions econòmiques.

Però què passa quan aquest tipus d'explicacions amb força de «lleis» s'apliquen a l'economia, amb tota la seva complexitat? En certa manera, això té molta relació amb el que hem conegut durant aquests anys: la crisi financera no es pot explicar sense l'efecte d'autoengany que produeixen les modelitzacions econòmiques. Desencadenada pel col·lapse del mercat hipotecari nord-americà, la crisi va trobar el seu llinar crític en les anomenades hipoteques *subprime*. Com se sap, aquestes hipoteques anaven dirigides a les llars amb menys renda. Segons el sentit comú, la concessió d'aquest tipus de crèdits s'hauria de considerar com un factor de risc important. Amb l'objectiu de conjurar els perills associats a aquest *modus operandi*, es va bastir una complexa enginyeria financera que, malgrat la seva sofisticació, és extremament senzilla d'entendre. Es tractava de dividir les hipoteques *subprime* en trossos anomenats MBS (*Mortgage Backed Assets*) per barrejar-les en paquets financers anomenats CDO (*Credit Debt Obligations*). Després, aquests paquets es venien a bancs i institucions financeres de mig planeta. Com que els CDO incloïen «segments» de les hipoteques *subprime*, però combinats amb altres fragments de deutes i actius més segurs —com hipoteques de famílies de classe mitjana— i, a més, cadascun d'aquests paquets tenia una assegurança de risc (anomenada CDS o *Credit Default Swap*), semblava que el producte era del tot segur. Al mateix temps, la base «científica» del model provenia de les sèries estadístiques de comportament dels preus de l'habitatge durant els darrers trenta anys. D'una lectura apressada i poc rigorosa d'aquestes sèries, es va extreure la conclusió que els preus de totes les modalitats d'habitatge hipotecat no podien caure alhora.<sup>2</sup>

Durant un temps, res no va pertorbar l'idil·li entre agents financers i economia acadèmica. Els millors analistes del món, contractats per les anomenades agències de *rating* o d'avaluació de riscos, van afirmar —per activa i per passiva— que aquests instruments

<sup>2</sup> Un altre dels criteris de «cientificitat» d'aquestes pràctiques era la increïble sofisticació matemàtica dels models utilitzats per separar i reunir actius hipotecaris i, sobre tot, per posar-los un preu. Una vegada més, l'economia i els economistes confonien els criteris de científicitat (causalitat, lleis, universalitat) amb la sofisticació matemàtica.

financers compostos per bones quantitats d'hipoteques *subprime* estaven blindats contra el risc. Però el que va passar va ser justament el contrari del previst: la dissolució del risc en paquets financers compostos que es venien a agents de mig món va produir un contagi generalitzat de la crisi a tot el sistema financer internacional. Com a la simplificació popular de la teoria del caos, el batre d'ales d'una papallona o la incapacitat de fer front a les hipoteques d'un 10% de les famílies nord-americanes va provocar la crisi financera més important dels últims setanta anys. Pràcticament ningú no havia vist o predit aquest risc sistèmic. En aquest cas, com en molts d'altres, la modelització, les prediccions i els aparells teòrics dels economistes van servir per legitimar i assegurar uns sistemes de funcionament econòmic sobre els quals, en realitat, es tenia una capacitat de control i explicació relativament petita. L'ús de les matemàtiques amb prou feines va servir per satisfer la pròpia pretensió d'autoritat de la disciplina.

Però ni que, malgrat tot, s'admeti que les modelitzacions i els aparells teòrics dels economistes poden ser útils per descriure la realitat, cal reconèixer que l'economia no és una disciplina unitària, feta de consensos indestructibles i punts de no retorn. Com en gairebé tots els camps del saber que tenen relació amb la societat —i precisament perquè no són ciències en un sentit ple—, l'economia és l'escenari d'una batalla apassionada entre paradigmes i models teòrics completament contraposats. Trobem diferents escoles que es barallen per determinar quina o quines són les millors maneres d'explicar les qüestions econòmiques. Així doncs, hi ha neoclàssics i liberals, sempre partidaris de l'anomenat principi dels mercats autoregulats; però també keynesians, neokeynesians i postkeynesians que, de diferents maneres, assenyalen que el mercat no tendeix a l'equilibri i que, en determinats moments, cal un suplement o una ajuda extra que pot provenir del sector públic.

Convé que ens aturem un instant en aquestes polèmiques perquè, de fet, resumeixen bona part del debat contemporani sobre què és i què ha de ser l'economia. Segons el pensament econòmic dominant, l'economia té una capacitat increïble d'autoregulació, és a dir,

de perfeccionar-se i millorar sense cap tipus d'intervenció externa. És un sistema autosuficient i el mecanisme que fa possible aquesta perfecció autoregulatora es diu mercat. Els productors concorren al mercat amb diferents béns i serveis i els consumidors amb una determinada quantitat de diners destinada a obtenir els productes que satisfan les seves necessitats. El que permet l'intercanvi és, precisament, el preu dels productes; i aquest està determinat per les variacions en la demanda i l'oferta d'aquest producte. El mercat serà més eficient i just en la mesura que cap venedor o comprador individual —o associat en algun grup— pugui modificar el preu dels productes. La justícia del joc rau en el fet que cap agent individual tingui un pes excessiu en el mercat o una posició de privilegi que li permeti intervenir en el valor dels preus. Aquesta situació s'anomena competència perfecta i, en un mercat de competència perfecta, el preu funciona com una simple dada o informació a partir de la qual tant venedors com compradors ajusten les seves decisions econòmiques.

Els avantatges d'aquest model són tants, per als seus apologetes, que l'únic objectiu de la política econòmica ha de consistir a garantir que el mercat funcioni sol i sota condicions de competència. Tot el que intervingui sobre els preus s'haurà d'eliminar, inclosa la pròpia intervenció pública. Aquesta és, per exemple, l'opinió de gran part de la premsa econòmica i dels alts càrrecs d'institucions com el Banc d'Espanya, el Banc Central Europeu o l'FMI i resulta tan vàlida per al mercat de béns de consum com per al mercat de treball o els mercats financers. Fins i tot els serveis públics com la sanitat o l'educació han de funcionar cada vegada més segons els mecanismes de mercat. És a dir, l'economia funciona sola, n'hi ha prou amb deixar-la en pau i no voler introduir-hi idees que li són estranyes.

El problema d'aquest model, com de tants altres, és que és purament teòric. Tal com demostren nombrosos economistes a partir de col·leccions d'exemples amb les quals es podrien omplir biblioteques senceres, l'economia real i fins i tot les bases del nostre sistema econòmic s'entesten a funcionar d'una manera radicalment diferent. Les crítiques són massa llargues i exhaustives per poder-les resumir aquí. S'ha dit que els preus de mercat no incorporen la gran quantitat de

costos —les anomenades externalitats— que l'empresa no es veu obligada a pagar. Per exemple, el fet que bona part de la nostra energia sigui tan barata és perquè no inclou els costos que ha de pagar la societat i el planeta en forma de contaminació i regeneració ambiental durant els propers segles. Igualment, hi ha sectors que es consideren monopolis naturals —com la distribució elèctrica i la telefonia per cable— i en els quals, tal com sabem tots a l'hora de pagar la factura sempre als mateixos proveïdors, la competència és una mera ficció. D'altra banda, en una societat on tots els béns i serveis fossin proveïts pel mercat i no existís cap mecanisme redistributiu —per exemple, l'anomenat estat del benestar—, l'educació i la sanitat serien un privilegi d'uns pocs, és a dir, d'aquells que realment poguessin pagar-les.

Però potser la crítica més radical prové del fet que el concepte de «mercat» no entén ni explica el que sosté el nostre sistema econòmic: el benefici empresarial, que en definitiva és el que anima les inversions i la creació d'indústries noves. De fet, el nostre sistema econòmic pot funcionar de manera normal justament a partir d'una distorsió constant del mercat i la competència. Bona part dels economistes fins i tot estarien d'acord a afirmar que només hi ha benefici (o benefici extraordinari) en aquelles situacions en què existeix alguna forma de monopoli o oligopoli. En una situació de competència perfecta, el benefici tendiria efectivament a zero i els ingressos del productor quedarien reduïts a la reproducció simple dels seus costos de producció. La competència l'obligaria a ajustar-se a aquest nivell de preus en el qual el benefici és nul.

Afortunadament (per als grans agents capitalistes), la majoria de les nostres economies funcionen sobre posicions de monopoli i oligopoli. L'acer, el petroli, l'energia, els automòbils, les medicines i una llista llarguíssima de mercaderies les produeixen un grapat de grups empresarials que, en alguns sectors i regions, es poden comptar amb els dits d'una sola mà. Però, fins i tot en situacions en què podria semblar que hi ha moltes empreses en concurrència —com el tèxtil—, les estratègies de venda passen per generar formes de distinció del producte dirigides a convertir-lo en una mercaderia exclusiva, cosa que permet que aquests productors es beneficiïn d'una posició

de minimonopoli. Això —i no res més— és el que s'aconsegueix quan es crea una imatge de marca. D'aquesta manera, es poden vendre unes sabatilles esportives anomenades Nike per cinc o deu vegades el preu d'unes altres sabatilles amb característiques semblants i uns costos similars, però sense una marca reconeguda.

Pitjor encara: la idea dels mercats autoregulats i la crítica als monopolis tampoc no explica la innovació tecnològica i, per extensió, el canvi econòmic. Les innovacions tècniques i organitzatives només «interessen» —almenys en termes capitalistes— si generen posicions de monopoli que permetin obtenir beneficis extraordinaris. Alguns economistes gens sospitosos de radicalisme han reconegut i defensat aquesta idea: el benefici monopolista és necessari per a la innovació econòmica i, per tant, és del tot justificable i beneficiós. És el cas de Schumpeter i la seva explicació del desenvolupament econòmic. Segons Schumpeter, l'empresari innovador és l'autèntic campió del canvi econòmic només perquè, a través del seu geni, posa en circulació productes nous o nous mètodes de producció i d'organització del treball. I és això i només això —la seva posició de monopoli sobre un avantatge econòmic, encara que sigui temporal— el que li permet obtenir uns beneficis que serien impossibles d'assolir en una situació de competència perfecta. Ho reconeix la nostra legislació actual, que protegeix i legitima els beneficis derivats d'aquest tipus d'innovacions mitjançant monopolis legals temporals (de vegades abusius) com les patents i els drets d'autoria.

Dins el mercat de treball, també ens trobem amb posicions de partida completament desiguals que no funcionen segons un mecanisme de competència perfecta. Per exemple, una empresa que contracta el 10 o el 15% de la població activa d'una regió, un fet força usual a gairebé totes les ciutats mitjanes, té una posició de força extraordinària en la definició de les condicions de contractació i de treball dels seus empleats, cosa que resulta del tot asimètrica amb la posició dels treballadors en solitari. Una empresa també es pot traslladar amb una certa facilitat d'un país amb salaris alts a un altre on siguin molt més baixos —i on potser els mantingui baixos un règim policial i autoritari. En aquest sentit, encara que hi hagi experiments

—com la directiva Bolkenstein de 2006 a la UE— que tractin de convertir la mobilitat de l'ocupació en una eina dirigida a abaratir els sous i els costos mitjançant l'aplicació de la «legislació laboral del país d'origen», ¿en general es pot dir que els treballadors d'un país amb salaris baixos poden emigrar a un altre país amb remuneracions altes amb la mateixa facilitat que tenen les empreses i el capital? No, per descomptat. I per impedir-ho, tenim aquesta forma d'intervenció pública sobre els mercats de treball tan profitosa de les lleis migratòries!

Podríem dir el mateix de les complexes cadenes de producció internacional on, moltes vegades, una gran empresa (per exemple, Ikea o Zara) subcontracta les tasques de producció a una miriada de petites empreses, aquestes sí sotmeses a una competència molt forta per part del seu únic client: l'empresa matriu. D'aquesta manera, a partir de la seva posició monopolista, la multinacional obté beneficis extraordinaris mitjançant l'abaratiment abusiu dels costos de producció, ara externalitzats en un bon nombre de subcontractistes.

Els mercats financers tampoc no funcionen en règim de competència. Pensem en l'exemple anterior de les empreses de *rating* o avaluació de riscos. Bona part de la informació que dirigeix les inversions financeres de tot el planeta i que és fonamental a l'hora que aquesta multitud d'*homo economicus* —que anomenem *brokers* i agents financers— prenguin decisions és elaborada per tan sols tres empreses (Standar&Poor's, Moody's i Fitch). Es tracta d'una situació d'oligopoli perfecte de la informació i, no obstant això, els seus informes dirigeixen els fluxos especulatiu i d'inversió de l'economia mundial. Massa poder per només tres empreses. Fins i tot els grans fluxos d'inversió del planeta són dirigits per un petit grup de grans intermediaris financers amb una capacitat enorme per gestionar les masses de liquiditat al seu caprici.<sup>3</sup>

Dit clarament, el mercat és, simplement, el lloc on es troben les posicions de desigualtat prèvies a l'intercanvi econòmic i que un intercanvi sempre desigual ha contribuït a crear i reforçar. Així

<sup>3</sup> Així doncs, per exemple, més del 50% de l'estalvi financer de residents espanyols en institucions d'inversió col·lectiva (fons d'inversió i de pensions) està gestionat per tres grans grups bancaris: Santander, BBVA i La Caixa. Font: Inverco, 2010.

doncs, quan es diu que el mercat és el mecanisme econòmic més just i eficient i, sobretot, quan es diu que la nostra economia és una economia de mercat —i que es fa tot el possible perquè funcioni com a tal—, el que es vol, de fet, és justificar el sistema actual de diferències i desigualtats econòmiques, al mateix temps que es legitimen les posicions de benefici extraordinari que obtenen els grans agents econòmics del planeta. Per tant, avui dia, quan parlem de mercat, en realitat estem parlant d'estratègies de poder, i quan parlem de mercats «autoregulats» només participem en la ficció imaginària d'un model determinat de domini capitalista.

En definitiva, el que descobrim darrere de les definicions i les prescripcions de l'economia no són tant posicions fonamentades científicament com afirmacions ideològiques que, en molts casos, tenen ben poca —o cap— base real. En última instància, és legítim pensar que l'economia només és la manera com es produeix i es distribueix la riquesa en una societat. I això té molt més de polític que no pas de «científic» o «natural». A les pàgines següents, precisament, veurem que les explicacions i les receptes que s'apliquen avui a la crisi són en realitat afirmacions ideològiques. En molts casos, aquestes afirmacions estan orientades per una determinada visió de l'economia segons la qual l'important no és tant resoldre els problemes socials que acompanyen la crisi com recuperar els nivells anteriors de benefici dels grans agents econòmics. Des d'una perspectiva diferent, l'economia real —les formes de producció, les regles del repartiment de la riquesa, etc.— no s'hauria de convertir en matèria d'experts, sinó en objecte de discussió política. En definitiva, es tracta d'una cosa massa important per deixar-la en mans d'experts.

**Segona: «Si els empresaris no obtenen prou beneficis, no es genera ocupació. La prioritat és generar un escenari propici perquè hi hagi inversió i, per tant, ocupació»**

Aquest argument, amb diferents formes, potser és el que es repeteix més a l'hora d'ajustar les polítiques per sortir de la crisi. En primer

pla, trobem el benefici i la inversió, i només després es produeix la recuperació, especialment del que més preocupa, els llocs de treball. Els corrents dominants en economia entenen que la inversió és la peça central de tota l'activitat econòmica. Més inversió significa més producció i, per tant, més ocupació. D'acord amb aquesta perspectiva, la variable que determina més el volum d'inversió és el percentatge que es queda l'empresari després de fer front a totes les despeses necessàries per completar un cicle productiu —salari, capital, primeres matèries, etc. Com es pot endevinar, aquest percentatge útil després dels pagaments coincideix una altra vegada amb els beneficis. D'aquesta manera, l'equació podria ser tan senzilla com: més beneficis, més diners útils per a la inversió.

No obstant això, aquest teorema té uns forats teòrics i pràctics importants. El primer —i més flagrant— és que els beneficis no han d'anar a parar necessàriament a inversions productives. Això és el que va passar durant la crisi de 1929, quan les classes propietàries van decidir conservar els seus estalvis abans que destinar-los a cap aventura empresarial. Això mateix és el que J. M. Keynes va batejar com la «trampa de la liquiditat», per assenyalar la necessitat d'augmentar la despesa pública com a únic ressort per animar el consum i les expectatives de creixement i, consegüentment, la inversió. Per altra banda —i això potser és el més important a l'hora d'entendre la nostra conjuntura actual—, pot ser que els beneficis i fins i tot la «inversió» no produeixin gens d'ocupació; o més encara, que no tinguin res a veure amb cap procés que s'assembla —ni de lluny— al que podríem anomenar producció de riquesa. De fet, això és el que passa a les economies altament financeritzades com la nostra.

Efectivament, als països occidentals, o a bona part, la forma canònica del benefici empresarial no es produeix a través de la producció de béns i serveis —per exemple, cotxes, sabates o una experiència al parc d'atraccions— que, un cop venuts, retornen als empresaris en forma d'una suma de diners més alta que la que van emprar per a la producció d'aquestes mercaderies. En aquestes economies, la forma del benefici ja és majoritàriament financera. En aquest cas, el que s'intercanvien són títols de propietat de diferents

tipus —per exemple, accions, bons de deute públic o opcions sobre el valor futur d'altres accions, a més de sòl o habitatges— en els quals la inversió en diners retorna finalment en forma de més diners. Aquí no hi ha, necessàriament, producció de mercaderies o prestació de serveis de cap mena.

Es calcula que, a la principal economia del planeta, els EUA, els beneficis financers haurien superat de llarg els beneficis empresarials no financers des de mitjans de la dècada de 1990. Si s'inclouen dins els beneficis financers les plusvàlues generades en operacions immobiliàries —que al cap i a la fi funcionen com un mercat especulatiu—, l'evolució de les xifres espanyoles és semblant a la dels EUA. En aquest sentit, cal dir que les grans corporacions industrials obtenen bona part dels seus ingressos mitjançant instruments financers com el refinançament a través de la compra-venda de les pròpies accions o de les d'altres empreses.

Els motius d'aquesta financerització progressiva de les economies més desenvolupades són complexos. No hi ha dubte que existeix tot un conjunt de factors institucionals que tenen relació amb la progressiva liberalització dels moviments de capital a escala internacional i l'acceleració de les innovacions financeres en un marc progressivament desregulat. L'element central d'aquest desplaçament del capital productiu pel capital financer es troba, tanmateix, en una crisi del benefici —podríem dir una crisi del capitalisme—, subjacent a les principals economies industrials des dels anys setanta. En efecte, l'anomenada crisi del petroli de 1973-1979 va mostrar clarament que ja no seria tan fàcil obtenir beneficis per la via de la producció de béns i serveis. La creixent competència internacional en les principals línies de producció —com l'automòbil, la siderúrgia, les drassanes, els aparells elèctrics, etc.— i la resistència d'una classe obrera que no estava disposada a deixar-se explotar a qualsevol preu van reduir ràpidament els marges de benefici industrial. Des dels anys setanta i vuitanta, bona part dels països industrials van veure com les seves fàbriques i instal·lacions tancaven o bé se n'anaven a altres països amb menys costos. Al mateix temps, el nombre de treballadors industrials als antics països centrals es va estancar o fins i tot va minvar.

La veritat és que aquesta crisi tan llarga que s'arrossega des dels anys setanta no es pot considerar superada. La debilitat dels beneficis obtinguts mitjançant la producció de béns i serveis encara persisteix a les economies més madures. De fet, s'ha vist agreujada per l'entrada al mercat internacional de nous gegants industrials com la Xina o l'Índia, que cada any acaparen una mica més de la producció total del planeta. En principi, i des d'una perspectiva no compromesa amb el problema dels beneficis capitalistes, l'escenari es podria considerar òptim: cada vegada es produeix més amb menys treball i menys diners; per tant, cada vegada hi ha béns més barats i assequibles per a tothom, fins i tot per a les poblacions dels països més pobres del planeta, sempre que s'apliqui una política de repartiment mínimament equitativa. Des de la perspectiva dels principals centres de comandament de l'economia mundial, però, el problema és un altre: es tracta de recuperar els nivells de benefici a qualsevol preu. En definitiva, això és el que defineix el capitalisme.

Durant les dècades de 1980 i 1990, una de les vies principals per augmentar els beneficis va consistir, com veurem amb detall, a reduir els costos, especialment els costos salarials; es van buscar països i regions on les primeres matèries i els sous fossin més barats i les legislacions ambientals més laxes; es va incentivar l'automatització i la incorporació de noves tecnologies a la producció industrial amb l'objectiu d'obtenir avantatges competitius i també s'anaven a buscar les legislacions fiscals que carreguessin menys costos sobre les taxes de benefici. També es va començar a considerar que hi havia una quantitat molt gran de recursos i àmbits socials que havien quedat parcialment fora de l'esfera mercantil —com l'educació, la cultura, els béns naturals— i que podien donar lloc a diferents formes de negoci que, encara que a la llarga destruïssin o empitjoressin la qualitat del servei o del bé que abans s'obtenia a través de mitjans no capitalistes, podrien generar ocupació i alguna mena de benefici, per marginal que fos. No obstant això, la solució principal davant el problema del benefici va passar pel que avui anomenem financerització, és a dir, per convertir el control de les enormes masses de diners que s'havien generat durant les dècades passades

en una font increïble de poder i de control sobre el conjunt de l'economia global. Ara es tractava d'obtenir rendes financeres de les maneres més variades. L'ascens del neoliberalisme com a ideologia hegemònica de l'Estat i de les elits dirigents no ha estat sinó l'expressió política d'aquesta «necessitat» de relançar els nivells de benefici per vies fonamentalment financeres.

Perquè ens adonem del poder enorme que suposa el capital financer respecte al conjunt de l'economia, n'hi ha prou amb compararlo amb el PIB real. Just abans de la crisi, el 2007-2008, es calculava que el PIB mundial podia rondar els 60 bilions de dòlars (aproximadament un 2,5% era la part espanyola); tanmateix, el valor dels actius financers de tot el planeta era prop de vuit vegades més alt. Ara bé, perquè aquestes masses financeres tan grans generin beneficis ha calgut establir una sèrie de condicions que, en les típiques economies industrials de les dècades anteriors, tenien un desenvolupament molt escàs. Per una banda, es requeria que el moviment i la circulació de capitals no estiguessin sotmesos a gaires traves. Això implicava que aquests capitals poguessin comprar moltes coses —com empreses, recursos naturals, deute— que abans no es podien adquirir, i sobretot vendre, amb facilitat i rapidesa. Per això, des de la dècada de 1980, s'ha animat una onada de privatitzacions de béns públics a totes les economies del planeta, però especialment a les més vulnerables —sempre necessitades de finançament, que en molts casos destinaven, irònicament, a fer front als deutes contrets prèviament.

També calia que aquestes masses de liquiditat mantinguessin un creixement constant. En bona mesura, això s'ha aconseguit implicant una part creixent de les classes mitjanes i altes del planeta en la circulació financera. L'expansió de les anomenades institucions d'inversió col·lectiva —fons d'inversió, assegurances i, especialment, fons de pensions— potser és la millor prova del seu èxit. Però perquè una part creixent de les classes mitjanes d'Occident col·loquessin els estalvis en productes financers calien canvis substancials de l'organització d'aquestes societats. Per exemple, ha calgut que l'Estat abandonés algunes de les seves antigues funcions, que les pensions gestionades per institucions públiques es deterioressin

o, fins i tot, que en alguns països (com Xile) fossin del tot privatitzades; o també, com a Espanya, que se subvencionés fiscalment la contractació de fons de pensions privats.

Finalment, la reconstrucció del benefici per vies financeres requeria poder remenar i portar al present uns beneficis que s'havien de generar en el futur. Dit d'una altra manera, una part important del procés de financerització es deu a la seva capacitat de portar al present un flux sempre més gran de rendiments futurs. I això, mitjançant mecanismes molt diversos. Per exemple, una hipoteca permet que un treballador compri un habitatge a partir dels ingressos futurs de la seva feina; o un Estat adquireix finançament venent deute públic, que es pagarà amb els ingressos fiscals que obtindrà en un futur; o un inversor s'assegura una part de les rendes que s'esperen d'una acció o d'un bé venent a una tercera persona els sobrebeneficis, però també els riscos de pèrdua del valor que s'obtinguin efectivament d'aquest en un termini determinat —aquesta és la base del mercat de futurs. Totes aquestes fórmules i moltes més permeten que aquells que fan o financen aquestes operacions obtinguin beneficis presents sobre rendiments (financers, productius, salarials) que només es poden produir en un futur.

El més curiós d'aquest tipus de mecanismes és que, en la majoria de casos, el benefici es produeix a partir de la gestió i el control de grans quantitats de diners que no són propietat de les institucions financeres. Així doncs, per exemple, en l'episodi recent de les bombolles financeres dels EUA i d'Espanya, els bancs i les caixes d'estalvis van concedir crèdit a partir dels diners que obtenien dels dipòsits dels seus clients, o dels diners que els prestaven altres institucions financeres, o fins i tot dels diners que obtenien venent a altres bancs —d'arreu del món— el deute que havien contret els creditors de les hipoteques. Aquest procediment s'anomena titulització i és central per explicar la crisi financera que es va desencadenar després del col·lapse del mercat immobiliari nord-americà basat en les hipoteques *subprime*.<sup>4</sup> Podríem explicar de la mateixa manera

<sup>4</sup> Tota la mecànica de la formació de beneficis a partir de la concessió d'hipoteques *subprime* estava definida pels circuits de titulització d'hipoteques. La titulització ope-

el funcionament de les institucions d'inversió col·lectiva, que operen amb diners que pertanyen a petits estalviadors, però una part —de vegades molt significativa— dels beneficis obtinguts amb aquests diners queda en mans dels seus gestors en forma de comissions i primes. Perquè s'entengui l'asimetria d'aquest tipus de mecanismes, convé recordar que, encara que els beneficis es reparteixin entre els estalviadors i els gestors, els estalviadors —és a dir, les classes mitjanes de tot el planeta— assumeixen la totalitat del risc de les «seves» inversions. Per tant, allò que assegura el benefici financer no és tant la concentració de la riquesa en un grup més o menys petit d'entitats financeres com el control i la gestió de la riquesa financera per part d'aquestes entitats. Això també implica un canvi en la funció econòmica de les finances i fins i tot, com assenyalen alguns autors, una desnaturalització de la seva funció. En els models clàssics de les economies industrials basats en la circulació monetària, els bancs i les institucions financeres recollien l'estalvi dels empresaris i de les famílies més adinerades i el dirigien, a través del crèdit, cap a les inversions que podien ser més productives. Quan es van crear els mercats financers, el propòsit també era que les empreses obtinguessin finançament directe a través d'inversors que compraven una participació (acció) a l'empresa. No obstant això, en economies com la nord-americana, la britànica o l'espanyola, la funció de les finances és molt més semblant a una labor extractiva: es tracta de maximitzar els beneficis financers sense que importi si estan produint una riquesa real, si destrueixen la posició econòmica d'un país o si subordinen poblacions senceres als interessos d'un deute contret per l'Estat o bé per ells mateixos —com és el cas del gran endeutament hipotecari a Espanya.

Aquesta posició central del capitalista en diners davant del capitalista industrial també explica el fet que el poder de les grans entitats bancàries i dels mercats financers sigui, actualment, molt més

---

ra mitjançant la venda de la gestió dels beneficis de les hipoteques a altres agents financers, que també assumeixen els riscos d'impagament. Aquesta va ser una de les principals formes de creació de beneficis financers durant la fase final del cicle expansiu que va esclatar el 2007.

gran que el de les corporacions industrials. O que aquestes últimes hagin adoptat un funcionament cada vegada més semblant al de les entitats financeres, cosa que fa impossible la distinció entre economia real i economia financera.

Ara bé, si el benefici es produeix cada vegada més per vies financeres i gran part d'aquest benefici ja no es dirigeix a les inversions productives, sinó a fer uns moviments que moltes vegades només podem considerar especulatius, per què aquesta insistència en la necessitat de reconstruir el benefici per tal de generar inversió i, per tant, ocupació? Potser per nostàlgia d'un funcionament de l'economia que ja fa temps que no es pot reconèixer en la realitat? La resposta pot ser molt menys ingènua. En una economia progressivament financeritzada, on el benefici es confon cada vegada més amb algun tipus de renda financera, els fonaments de la legitimació de les funcions del propietari de capital podrien estar entrant en una fase d'erosió terminal.

Per als economistes clàssics, el benefici era el «salari» just de l'empresari, que arriscava el seu temps i els seus diners. Era la remuneració per les tasques de coordinació o, més important encara, per la capacitat de l'empresari per introduir innovacions tecnològiques o organitzatives que agilitzaven els processos productius o, almenys, els feien menys costosos. Però, què passa quan la figura de l'empresari i la del capitalista s'escindeixen a favor de l'últim? Quan el benefici deixa de ser el «salari de l'empresari» i ja s'identifica plenament amb la renda financera del capitalista?

Històricament, la promesa capitalista s'ha xifrat en la seva capacitat i eficiència per posar al mercat mercaderies i serveis cada vegada més barats. Gran part de les hipòtesis de progrés que han animat els programes de reforma del darrer segle i mig —tant per part dels crítics del capitalisme com de la part més reformista i renovadora de les seves elits— s'han construït sobre aquesta promesa de la «revolució permanent de les forces productives». La fascinació per la creació de riquesa a través de mitjans capitalistes i l'estricta subordinació de les finances a l'economia productiva va ser una de les preocupacions principals dels economistes clàssics. Molts conside-

raven la figura del rendista —que no afegia ni aportava res que fos realment útil per a la producció de riquesa— com un paràsit. Keynes fins i tot parlava de l'«eutànasia del rendista» com una cosa necessària i desitjable. Hauríem d'opinar el mateix del capitalisme rendista actual i obrar en conseqüència?

**Tercera: «L'ocupació és massa cara. Hem viscut per sobre de les nostres possibilitats: ara cal estrènyer-se el cinturó perquè l'economia es recuperi»**

O, segons l'argot dels economistes: el mercat de treball és massa rígid, o poc flexible, o els salaris són molt alts. En realitat, es tracta d'una variant de l'argument anterior que considera que el benefici és la llei i el motor de l'economia, però ara en relació amb allò que el fa possible i també l'impedeix: el treball assalariat.

D'acord amb l'economia dominant, la relació entre capital i treball és un simple intercanvi. Però, com ja es van atipar de dir els economistes clàssics —des d'Adam Smith fins a Marx—, per sota d'aquest intercanvi aparentment neutral, la força productiva d'una societat es posa a disposició del capital o, dit d'una altra manera, les necessitats i les capacitats socials, les nostres vides, se subordinen al benefici capitalista. En consonància amb la visió dominant del mercat de treball com un simple intercanvi, el problema de la manca d'ocupació és una simple variant de la llei de l'oferta i la demanda. Si no hi ha feina és perquè aquesta no és prou barata. Per estrany que sembli, aquesta ximpleria és la base de gran part de les modelitzacions econòmiques del funcionament del mercat de treball: l'atur involuntari —aquell que es produeix perquè no hi ha oportunitats per a qui en busca— sempre és una anomalia temporal. De seguida actuen els mecanismes de mercat i creen noves oportunitats laborals que poden ser aprofitades per les persones que realment volen treballar. Si això no passa és perquè els mecanismes d'ajustament automàtic del mercat han deixat de funcionar. Els motius d'aquest desajustament poden ser diversos. Un dels més esgrimits —i també

combatuts— és que els desocupats potser no tenen prou «incentius» per buscar feina o per desplaçar-se als llocs i als sectors que generen aquestes oportunitats. Un altre és que l'Estat és excessivament proteccionista amb els treballadors i, per exemple, dificulta molt l'acomiadament o grava excessivament les empreses, cosa que les desanima a invertir i generar ocupació. Una última font de «distorció» pot provenir de l'existència d'una força sindical que «impedeixi» que els treballadors acceptin salaris més baixos. En qualsevol cas, totes aquestes afirmacions es poden traduir amb una explicació més senzilla i fàcil de reconèixer: les nostres vides encara són massa còmodes perquè ens aníem a treballar d'acord amb les condicions que l'economia pot oferir.

Als ulls ingenus d'un llec en economia, aquesta mena d'arguments poden resultar una mica estranys, si no un atemptat contra el sentit comú, en una situació com l'actual en què hi ha més de vint milions d'aturats a Europa i més de quatre a Espanya. No sembla que la crisi hagi estat generada per les demandes excessives dels treballadors, per uns nivells salarials molt alts o per un cicle de conflictes i vagues que hagi fet impossible que els empresaris —sempre benivolents— continuïn contractant treballadors. Però, malgrat les evidències, un dels objectius principals de les reformes econòmiques a Europa i a Espanya és, novament, el mercat de treball. Per generar ocupació se'ns diu: primer, que els salaris són massa alts i que haurien d'estar sotmesos a controls més estrictes; segon, que cal facilitar la contractació i l'acomiadament perquè els empresaris contractin treballadors amb més facilitat i els ajustos del mercat de treball siguin cada vegada més ràpids, i tercer, que s'ha d'incentivar la recerca activa de feina, de manera que cada vegada sigui més difícil viure sense recórrer a una feina assalariada —per exemple, a través de prestacions socials.

Tanmateix, quan s'observa amb una certa profunditat històrica el problema de l'atur i les funcions econòmiques del salari, l'anàlisi esdevé necessàriament complexa. El primer que sorprèn és que la remuneració dels assalariats no sempre ha estat enemiga de la bona marxa econòmica. Els salaris es poden veure de dues maneres: com

un cost per a les empreses, però també —i això és el més interessant— com la font principal de la despesa en consum. Paradoxalment, si els salaris són «excessivament» baixos i els beneficis «excessivament» alts, pot passar que la despesa en consum no augmenti prou perquè els empresaris puguin vendre tota la producció al mercat i, per tant, garantir el benefici. Aquesta situació, que ha estat recurrent en nombroses de les crisis econòmiques que s'han viscut al llarg del segle XIX i bona part del XX, es coneix com a subconsum o, també, «sobreactumulació», ja que hi ha grans quantitats de capital que no troben inversions rendibles en la producció de mercaderies i serveis que es puguin vendre.

La solució històrica davant d'aquest problema tan greu la va donar —com ja s'ha dit— John Maynard Keynes. En les seves observacions de la crisi de 1929, el lord anglès va atacar de manera acarnissada les teories econòmiques de l'atur voluntari i, en canvi, va sostenir que tota sortida efectiva de la crisi passava forçosament per elevar els nivells generals de consum de la societat, el que en termes econòmics s'anomena «demanda agregada». La millor manera de fer-ho era a través de programes de despesa pública que rellancessin el procés econòmic; aquest tipus d'intervenció havia de ser perllongat en el temps i s'havia de reforçar mitjançant una política d'increment moderat dels nivells salarials. La raó es trobava en el que Keynes anomenava la diferent «propensió al consum» de les classes treballadores i propietàries. A diferència del que passa amb la gent rica, els treballadors tendeixen a gastar gran part del seu salari en despeses de consum corrent; d'aquesta manera, quan s'eleva el nivell dels salaris, s'eleva el consum en general. Així s'aconseguia vendre més quantitat de la producció potencial i, al mateix temps, s'estimulava una nova ronda d'inversions que, finalment, generava més ocupació.

Aquestes receptes van animar el pacte social que, als EUA, es coneix com a *New Deal* (Nou Acord). Durant els anys trenta del segle XX, el *New Deal* nord-americà va establir un programa molt ampli de reformes i intervencions per part de l'Estat, que incloïen grans projectes d'obra pública, inversions en educació, facilitats

d'accés a l'habitatge per a les famílies i, fins i tot, un cert estímul a la sindicació dels treballadors, amb l'objectiu que pressionessin per l'alça dels seus salaris. Aquestes polítiques van permetre que aquest país pogués esquivar millor que la resta la crisi econòmica més gran del segle XX i, al mateix temps, van evitar tant les derivacions polítiques de tipus autoritari o feixista —tal com va passar a bona part del territori europeu, com és el cas de l'Alemanya nazi, la Itàlia feixista o l'Espanya de Franco— com l'expansió interna del gran enemic ideològic a llarg termini: el comunisme.

El keynesianisme, per tant, no és res més que una forma de reformisme capitalista que desemboca en una eficiència més gran d'aquest sistema econòmic. I precisament per això es va convertir en la teoria dominant de les polítiques econòmiques dels països occidentals després de la Segona Guerra Mundial. En certa manera, els trenta anys compresos entre 1945 i l'anomenada crisi del petroli de 1973-1979 van estar marcats pel mateix tipus de pacte social que hem vist als EUA. Els termes eren els següents. Per una banda, els empresaris i els propietaris de capital acceptaven que els guanys que s'obtenien gràcies a les millores constants en la producció industrial repercutissin, encara que fos mínimament, en els salaris dels treballadors. A canvi, els propietaris de capital garantien que la seva producció tingués compradors i fins i tot, mitjançant la despesa pública, que la salut (sistemes sanitaris públics) i la productivitat (despesa en educació) dels seus treballadors creixés. Per la seva banda, els treballadors, a través dels sindicats, acceptaven que l'increment dels salaris i el seu consum no fossin més elevats que el de la productivitat, per no fer minvar els guanys dels capitalistes. En el mateix paquet de negociació també s'establí l'abandonament de qualsevol horitzó de transformació radical de l'economia capitalista.

Aquest pacte es va mantenir relativament intacte fins als anys setanta. I les institucions a les quals va donar lloc, recollides en el que anomenem estat del benestar, encara que estiguin en un procés de retrocés evident i subjectes a atacs continus, segueixen configurant la manera com es reproduïen les societats capitalistes avançades. Com s'ha apuntat, durant els anys setanta dos episodis

de pujada ràpida dels preus del petroli, units a la creixent competència internacional i a una pressió salarial cada vegada més forta per part d'uns treballadors cansats d'un pacte que, senzillament, els relegava a ser la part que aportava més i hi guanyava menys, van posar fi a la trajectòria econòmica de les dècades anteriors. Les estratègies dels empresaris i dels governs van ser moltes i diverses, però gairebé totes van compartir un mateix diagnòstic: els salaris s'havien convertit novament en la causa principal dels problemes econòmics. La teràpia passava pel control salarial. L'objectiu últim consistia a bloquejar la pressió sobre els beneficis —i, per tant, sobre la inversió— i/o que les pujades salarials repercutissin sobre els preus —cosa que produïa inflació. El triomf de Reagan i Thatcher als EUA i al Regne Unit respectivament va donar una gran empenya a aquesta nova línia política amb un atac ferotge contra tota mobilització social. Tal com havia passat històricament, els salaris van tornar a ser, fonamentalment, un cost per als empresaris.

El resultat econòmic de les polítiques de control de rendes i de l'atac a l'ocupació va ser, en tot cas, molt diferent del que s'esperava. El bloqueig al creixement dels salaris i fins i tot la seva reducció no va produir un augment del creixement econòmic ni tampoc la creació d'un nombre significatiu de llocs de treball. Ben al contrari, durant les dècades de 1980 i 1990, el creixement econòmic dels països occidentals va ser moderat i, en alguns casos, insignificant, almenys si es compara amb la dècada de 1960. Al mateix temps, l'atur es va estabilitzar en unes xifres que, uns anys enrere, s'haurien considerat inacceptables. Per bé que les raons d'aquesta relativa atonia econòmica tenien relació amb els problemes d'acompliment dels beneficis capitalistes que hem comentat a l'epígraf anterior, un dels esculls fonamentals residia, una vegada més, en el fet que, amb uns nivells alts d'atur i salaris estancats era molt difícil estimular el consum de les famílies i, per tant, la inversió. El resultat eren unes economies més aviat anèmiques, amb creixements dèbils i inestables.

La solució a aquest problema, assajada a nombrosos països —entre ells Espanya—, va venir de la mà de l'enginyeria financera. El

problema tornava a situar-se a la banda de la demanda: si les famílies no poden gastar més a partir d'uns fluxos minvants de renda salarial, potser es podrien elevar els seus nivells de despesa per mitjans financers. Els instruments financers que serveixen per a aquest propòsit són bàsicament dos i sempre apareixen combinats: per una banda, el recurs al crèdit (endeutament) i, per l'altra, les bombolles financeres i immobiliàries que operen sobre títols de propietat (com accions, fons de pensions o habitatges) que estan en mans d'una proporció significativa de les llars.

Partint d'aquests preceptes, des de les dècades de 1980 i 1990 s'ha aplicat una bateria de polítiques molt complexa que ha introduït una massa de llars creixent dins els circuits financers. Pròpiament, quan una persona adquireix accions o un fons de pensions o compra habitatges o sòl pensant, sobretot, en els rendiments futurs i no tant en la utilitat com a bé d'ús, aquesta persona està operant d'acord amb una lògica financera. Quan aquesta mena d'operacions estan a l'abast de moltes famílies i, més important encara, quan una part creixent de les seves rendes —i també dels seus riscos— prové de les plusvàlues financeres, es pot dir que les economies domèstiques es «financeritzen». Això és, senzillament, el que ha passat durant els darrers vint anys.

Però, com pot ser que la financerització de les economies domèstiques, o el que alguns han anomenat el triomf del capitalisme popular, doni lloc a aquest miracle econòmic d'elevar el consum sense fer el mateix amb els salaris? El circuit que bombeja renda des dels mercats financers a la despesa en consum de les famílies s'ha de tancar, necessàriament, mitjançant un creixement escumós de les accions i els actius financers que tenen a les mans. Les grans pujades borsàries que s'han anat produint des de la dècada de 1980 han permès que una part dels guanys produïts per les accions i els fons d'inversió es dirigissin a les despeses comunes. Aquest mecanisme s'anomena «efecte riquesa».

El més curiós dels «efectes riquesa» és que també es poden generar a través de bombolles immobiliàries. De fet, l'últim gran cicle econòmic (el dels anys 2000) s'ha vist empès per una sèrie

d'explosions immobiliàries animades a escala internacional i protagonitzades per un grup molt nodrit de països: el Regne Unit, els EUA, Irlanda, Austràlia, Nova Zelanda i també Espanya. Tots ells amb uns mercats de treball molt precaritzats i amb els salaris estancats. En aquests països, l'objectiu principal de les polítiques econòmiques<sup>5</sup> ha estat convertir l'habitatge en un bé d'inversió que suporti creixements significatius del preu i, per tant, de la riquesa «nominal» que diuen que tenen les famílies. El mecanisme té una base molt senzilla: que el creixement dels preus i les conseqüents plusvàlues immobiliàries, o també la capacitat d'accedir a noves rondes d'endeutament avalades per unes propietats immobiliàries de valor creixent, permetin que les famílies augmentin les seves despeses, encara que els salaris no creixin. D'aquesta manera, l'accés al crèdit per a noves inversions immobiliàries —especialment dels sectors amb més rendes— retroalimentava en cercle nous creixements del preu de l'habitatge i, a la vegada, noves onades d'endeutament.

Naturalment, aquestes estratègies basades en el valor dels patrimonis de les famílies i l'extensió del crèdit han produït una inversió molt particular de les funcions econòmiques que havia mantingut l'Estat i les llars des dels anys trenta del segle XX. Per una banda, l'Estat s'ha anat ajustant a les prescripcions neoliberals de reducció de la despesa i ha anat abandonant progressivament alguns àmbits socials que abans eren competència seva, com les pensions i l'habitatge. D'altra banda, les famílies, que tradicionalment es consideraven les grans proveïdores d'estalvi, s'han vist cada vegada més pressionades, tant per l'abandonament de l'Estat com per la retallada constant dels ingressos salarials. De fet, a Espanya, fins i tot durant els anys de prosperitat, entre 1995 i 2007, els salaris van baixar un 10% de mitjana. Així doncs, les llars s'han vist forçades a mantenir el nivell de consum a través del recurs massiu al crèdit (i a les revaloritzacions dels títols de propietat). D'aquesta manera, l'excés

<sup>5</sup> Potser la principal arma política que s'ha utilitzat per assolir aquest objectiu ha estat la reducció dels tipus d'interès. Per exemple, entre 1990 i 2007, els tipus d'interès mitjans a Espanya van baixar del 13% al 2%.

de despesa que —segons els models keynesians— sostenia l'Estat ha passat a les famílies. Per això, alguns parlen d'un keynesianisme de tall financer o basat en el preu dels actius que estan en mans de les economies domèstiques.

El doble circuit virtuós d'aquesta enginyeria financera tan sofisticada consisteix a elevar el consum de les famílies sense elevar els salaris i sostenir la corba creixent dels beneficis financers sense augmentar la despesa de l'Estat i, per tant, els impostos sobre aquests beneficis. La contrapartida, per descomptat, és que la majoria dels riscos d'aquests circuits econòmics tan complexos s'han transmès a les famílies exposant-les al creixent endeutament. D'acord amb aquest esquema, ens trobem lluny d'una retirada de l'Estat de l'esfera econòmica.

El cas espanyol es pot considerar un exemple paradigmàtic d'aquesta mena d'estratègies immobiliàries i financeres dirigides al doble objectiu d'augmentar els beneficis financers i reconstruir la demanda sense apujar els salaris.

De fet, el cicle immobiliari espanyol que s'estén entre 1995 i 2007 ha estat, probablement, el més profund i extens del planeta. Durant aquests anys, els preus de l'habitatge es van multiplicar per 2,9, al mateix temps que es construïen més de set milions d'habitatges (el 30% del parc construït). La riquesa nominal de les famílies, que es basa en el valor de l'habitatge en un 80%, va créixer més de tres vegades i, el 2007, va arribar a suposar nou vegades el valor total del PIB, cosa que, en termes relatius, és una xifra més elevada que la de qualsevol altra de les grans economies occidentals. Segons el mecanisme descrit anteriorment, això va permetre que, tot i que durant aquests anys el salari mitjà va decreixer un 10%, el consum total per persona augmentés un 60% i el consum total de tota la població, més d'un 90%; una xifra que, novament, supera la dels EUA i la de qualsevol altre dels grans països de la Unió Europea.

En definitiva, a Espanya, com als EUA i al Regne Unit, la bonança econòmica no s'ha produït repartint la riquesa per vies salarials, sinó mitjançant el creixement del valor de l'habitatge en un país majoritàriament propietari, on més del 80% de les famílies

són propietàries d'un habitatge. Com en aquests altres països, això només ha estat possible a través del recurs massiu a l'endeutament, que ha permès que moltes famílies accedissin al seu primer habitatge i moltes altres poguessin comprar segones i terceres residències. Cal destacar que, durant aquests anys, el crèdit hipotecari es va multiplicar per dotze i el deute total de les famílies, per set.

Curiosament, la bonança econòmica es va produir, tal com s'explicava a l'epígraf d'aquest capítol, perquè bona part de la població va viure per sobre de les seves possibilitats segons els paràmetres dels seus ingressos salarials. Va ser aquest «malbaratament irresponsable» el que va permetre uns nivells de consum que d'altra manera haurien estat impossibles o haurien donat peu a noves formes de repartiment de la riquesa. I també va ser això el que va permetre que l'economia comptabilitzada en el producte interior brut creixés a uns ritmes superiors al 3%, més elevats que els de les grans economies occidentals. En resum, el fet de recórrer massivament al crèdit i de convertir un bé de primera necessitat en l'objecte d'una bombolla financera devoradora va produir un creixement econòmic molt important, al mateix temps que els beneficis financers creixien a un ritme fins i tot superior, tal com manifestaven reiteradament els exercicis comptables de bancs, constructores i immobiliàries. I tot això sobre la base del decreixement dels salaris i l'assumpció per part de la població d'uns nivells d'endeutament insostenibles!

Davant la situació de depressió actual, amb un atur estancat als quatre milions i mig de treballadors, un dels objectius principals de les reformes —i també de la sortida de la crisi— sembla que torna a passar per l'abaratiment de l'ocupació (i de l'acomiadament) i per la flexibilització (precarització) de les condicions de treball. L'objectiu bàsic de la reforma aprovada l'estiu de 2010 va ser, com se sap, facilitar l'acomiadament: reduir el nombre de dies d'indemnització per any treballat, cosa que, a la pràctica, equipara l'acomiadament dels assalariats amb contracte indefinit al d'aquells que tenen contracte temporal. Resulta difícil pensar que una reforma que agilitza els tràmits i abarateix els costos de l'acomiadament pugui estimular la contractació. De fet, tots els estudis assenyalen que el volum de contrac-

tació només depèn de les expectatives de creixement de l'activitat econòmica. Aparentment, la reforma només permet que, davant una nova conjuntura de crisi, els empresaris puguin desfer-se més ràpidament dels seus excedents laborals. Cosa que van fer, en temps rècord, entre 2009 i 2010, quan van deixar al carrer prop d'1,5 milions de contractats temporals. En el futur, simplement ho faran sense fer les distincions de contracte i potser amb menys temps i tot.

De totes maneres, ¿no hi ha alguna cosa perversa i falsa en aquesta atenció abusiva cap a l'ocupació com l'única manera socialment legítima d'accedir a l'ingrés i, per tant, al consum, quan aquest passa cada vegada més per mecanismes de revalorització financera i immobiliària? ¿No és del tot abusiu condemnar gran part de la població a unes feines cada cop més mal remunerades i precàries, en una societat que, malgrat tot, és molt més rica que fa 10, 20 o 30 anys? I sobretot, no és absolutament tramposa l'equació ocupació = treball socialment útil? Bona part de les feines més útils i amb més valor social de les nostres societats no estan reconegudes en termes salarials i, sovint, ni tan sols són visibles. És el cas de les feines d'atenció i cura de la mainada, la gent gran i els malalts, que sobretot duen a terme dones; o també el de bona part del treball cultural i creatiu desenvolupat per comunitats socials de diferent tipus que no reben cap mena de remuneració; o el de les feines de formació que serveixen perquè els treballadors siguin més productius i capaços i que, lluny de ser reconegudes com a tals, cada vegada són més una responsabilitat exclusiva dels propis estudiants i les seves famílies, que han de fer front a les despeses que suposen. Al mateix temps, bona part del treball reconegut en termes salarials no sembla que tingui una funció social útil, o és tan petita que es podria assolir a través d'altres mitjans: és el cas de la infinitat de llocs de control, càrrecs polítics innecessaris o la inflació dels aparells empresarials en funcions purament burocràtiques i competitives com la venda, la publicitat, etc.

Si es fes una comptabilitat sobre les feines útils en termes socials, es comprendria ràpidament que el que anomenem ocupació no correspon ni de bon tros a una feina digna de reconeixement social. Des d'una perspectiva una mica més àmplia que la que solem sentir,

tant als mitjans de comunicació com en boca dels experts, s'hauria de deixar de considerar l'ocupació com un horitzó social insuperable. Potser convé, simplement, parlar de repartiment de la riquesa.

**Quarta: «La despesa social suposa una càrrega creixent que l'economia ja no pot suportar. O també: cal transmetre confiança als mercats i reduir commés aviat millor el dèficit públic»**

Als països amb economies desenvolupades, però també a la major part de les economies emergents, l'Estat ha tendit a fer-se càrrec d'un conjunt de serveis de primer ordre com l'educació —des dels primers nivells fins a la universitat—, la salut —en molts països, de tota la població—, les pensions de vellesa, les assegurances per malaltia i atur, les polítiques de protecció contra la pobresa, etc. Aquest tipus de polítiques, com se sap, conformen el que tradicionalment es coneix com a *estat del benestar*.

Per als liberals d'ahir —de la mateixa manera que per als neoliberals d'avui—, aquesta mena de polítiques no té cap justificació econòmica. Ben al contrari, la intervenció de l'Estat mitjançant una fiscalitat «excessiva» i certes mesures de redistribució es considera més aviat com una cosa nociva per al funcionament dels mercats. De fet, abans de la formació institucional de l'estat del benestar, moltes de les seves atribucions actuals eren assumides per associacions de treballadors, que posaven en comú una part dels salari per atendre les vídues, la gent gran, els malats i els orfes. Eren les anomenades mútues laborals.

El creixement dels moviments sindicals i dels partits obrers, l'esclat de la Revolució Russa el 1917, les dues guerres mundials, en definitiva, tot el que constitueix la trama llarga i conflictiva del segle XX, van obligar —molt a desgrat dels economistes liberals— a reconsiderar les funcions i les responsabilitats de l'Estat i, fins i tot, d'una part de l'empresariat. Els acords socials de després de la Segona Guerra Mundial i el mateix model de regulació econòmica ins-

pirat en les idees de Keynes van segellar l'estructura bàsica de l'estat del benestar als principals països europeus. A partir d'aquest moment, es van reconèixer una sèrie de «drets» —salut, educació, habitatge o un cert nivell de renda en períodes de dificultat— que s'havien de finançar a través d'una fiscalitat progressiva i d'un conjunt d'institucions especials, com els serveis de salut, la xarxa pública d'educació o la Seguretat Social. D'aquesta manera, entre els anys que van des de la fi de la Segona Guerra Mundial fins a la crisi dels setanta, la creixent inversió en educació, cultura o sanitat va permetre millorar gairebé tots els indicadors bàsics de benestar d'una part molt significativa de la població: de l'esperança de vida als nivells d'educació, de la reducció de la pobresa a l'eradicació d'algunes de les plagues i malalties que havien assolat les societats europees dels segles anteriors.

Fins i tot partint d'una perspectiva estretament capitalista, l'estat del benestar va generar innumbrables efectes positius: va augmentar la productivitat i la salut de la població, va contribuir a crear nous mercats i productes destinats a satisfer les necessitats derivades del creixent poder adquisitiu dels treballadors, va permetre dedicar molts recursos a tasques d'investigació i innovació o a infraestructures de transport i comunicació. Encara avui, els països que inverteixen més en polítiques socials són els que presenten els índexs més elevats de productivitat i de riquesa. De fet, als països amb sistemes de redistribució i de desenvolupament social més acabats, el cost de les polítiques socials ha arribat a suposar fins al 35 i al 40% del PIB i, a molts països, consumeix més del 75% de la despesa pública —en el cas espanyol, però, aquestes xifres s'han de rebaixar al 25% i el 55% respectivament. En tot cas, com ja s'ha destacat, aquestes quantitats, aparentment enormes, només reflecteixen una part del treball i dels recursos que es destinen al més important en tota societat: la pròpia reproducció. Des d'aquesta perspectiva, aquests volums de despesa fins i tot es poden considerar petits.

No obstant això, a partir de la crisi de 1970, una de les lletanies que s'han sentit més diu així: «L'Estat ha de delegar una part d'aquestes polítiques socials a mans dels seus beneficiaris». Els au-

toanomenats neoliberals declaren, efectivament, que l'Estat s'ha de reduir i que el creixement dèbil de les darreres dècades es deu, en última instància, a la distorsió nociva i perniciosa dels mercats producte d'un sector públic sobredimensionat. O, dit d'una altra manera, la idea de corregir «artificialment» les desigualtats a través de mecanismes redistributius —que ha estat el cavall de batalla dels projectes de reforma social de tot el segle XX— només genera mecanismes malèvols que, a la llarga, produeixen més problemes que no pas solucions. Per exemple: les assegurances d'atur i les prestacions socials altes «desincentiven» la recerca d'ocupació, la inflació administrativa obstaculitza un funcionament àgil de l'Estat, els sistemes públics de salut i educació són rígids, excessius i ineficients, les polítiques contra la pobresa creen una casta de «subvencionats» passius, etc.

Així doncs, els problemes de la pobresa, la precarietat o la falta de renda han passat a ser cada vegada més problemes personals i no el «residu» d'una estructura social que aboca percentatges més o menys creixents de població a situacions de pobresa o a diferents graus d'exclusió. En línia amb aquesta nova forma d'hegemonia social, els sectors socials de rendes altes d'alguns països han practicat el sabotatge fiscal —o més aviat el frau fiscal— amb l'argument que els més útils i forts («els triomfadors») no han de pagar el benestar dels menys capaços («els fracassats»). L'hegemonia política d'aquesta mena d'idees és tan gran que algunes de les síntesis crítiques amb els excessos de l'estat del benestar procedeixen de l'interior dels vells partits socialistes; unes crítiques que han donat lloc a nous criteris de política social basats en un principi molt curiós: «Ajudar a fer que s'ajudin».

En tot cas, l'argument més fort en termes econòmics és el mateix que hem vist als epígrafs anteriors: gravar fiscalment els empresaris retira uns diners que es podrien utilitzar de manera molt més profitosa en inversions productives que no pas en una màquina burocràtica ineficient i, a la llarga, corrupta. La millor política social, es deia (i es diu), és la que genera ocupació, encara que els «estímul» al benefici empresarial no generin inversions productives i l'ocupació que es creï sigui completament inacceptable.

El primer dubte que sorgeix després de sentir aquesta mena de crítiques hauria de fer referència, per descomptat, a la pregunta de qui paga la despesa pública. La resposta és sorprenent, ja que ni els empresaris ni els molt rics ni tampoc la nova casta institucional de rendistes financers no contribueixen de manera significativa als pressupostos de l'Estat. En un cas com l'espanyol, prop del 75% dels ingressos no financers i no patrimonials de les administracions públiques prové dels impostos sobre la renda, les cotitzacions a la Seguretat Social i els impostos sobre el consum (com l'IVA). Es tracta d'impostos que paga tothom i que, a més, no tenen res de progressiu. L'IVA, el paguen tant l'àvia que fa la compra cada dia com l'especulador provecte que hi envia la «serventa». D'altra banda, durant les darreres dècades, l'impost sobre la renda ha perdut bona part del caràcter progressiu —entès com que els rics han de pagar proporcionalment més que els més pobres. I no només això, el sistema impositiu en conjunt és objecte de tota mena de desgravacions i petites formes de frau que només la gent amb més recursos i informació sap fer. Els beneficis empresarials contribueixen poc als pressupostos de l'Estat, al voltant del 15%. D'altra banda, les rendes del capital es mostren pràcticament exemptes d'impostos, a més de poder-se camuflar de mil maneres més, per exemple com a salaris. L'anul·lació de l'impost sobre el patrimoni de l'any 2007 va en la mateixa direcció. Així doncs, en bona mesura els ingressos de l'Estat els produeix el conjunt de la societat, els seus salaris i el seu consum. Evidentment, en un règim amb un mínim contingut democràtic que anés més enllà de la mera formalitat, el cos social hauria de ser l'únic que pot decidir en què es gasta i com es gasta.

Tot i així, la despesa pública no es destina, ni molt menys, a satisfer els interessos dels seus finançadors. L'estat del benestar espanyol pateix un subdesenvolupament permanent. Dels països de l'euro, Espanya és l'antepenúltim per sota en nivells de despesa en polítiques socials, si bé la renda *per capita* es troba just al mig de la taula. La despesa sanitària o educativa, per exemple, se situa dos punts per sota de la mitjana europea en relació amb el PIB. No obstant això, la despesa en infraestructures de transport és la més elevada

del continent. El resultat és paradoxal: Espanya ja té la xarxa d'autovies i trens de gran velocitat més extensa de tota Europa (tot i ser un país menys poblat que Itàlia, França, el Regne Unit i Alemanya i més petit que França) i, al mateix temps, és el país amb la taxa d'abandonament escolar a l'educació secundària més alta de la Unió Europea (només després de Malta): més del 30% dels nois de 24 anys no arriben a obtenir el títol de l'Educació Secundària Obligatoria —la mitjana europea és menys de la meitat. Les inversions en obra pública han pogut ser molt útils en relació amb el cicle immobiliari, ja que han permès connectar els territoris i donar valor a borses de sòl que abans no en tenien. També han permès que les constructores espanyoles se situessin als primers llocs del rànquing internacional. Amb tot, en termes socials han condemnat un terç de les generacions més joves a tenir feines sense cap mena de projecció de futur: desqualificats, infraremunerats i molt precaritzats.

Per descomptat, el fet que la despesa espanyola en protecció social sigui més baixa que la dels països de l'entorn es pot explicar a partir d'una situació històrica heretada del franquisme i de l'absència —arran de la repressió i l'aniquilació sofertes durant la Guerra Civil i la postguerra— d'una contrapart sindical i obrera que avalués els pactes socials que, a Europa, van fer néixer l'estat del benestar. La forma particular que ha adoptat la despesa social a Espanya ha estat travada, en efecte, per un paternalisme secular i per un profund dèficit històric de pressió política democràtica. En bona mesura, l'estat del benestar espanyol és un híbrid entre una dèbil estructuració institucional dels drets socials i una forta delegació en les famílies de les tasques de cura més elementals. Com tothom sap, les cures familiars —de fills, ancians o malalts— sempre han estat en mans de les dones i això ha continuat sent així, fins i tot quan aquestes s'han incorporat massivament al mercat de treball assalariat. A diferència d'altres països europeus, l'Estat espanyol mai no ha emprès seriosament una política d'intervenció en aquest terreny. L'últim intent, la Llei de Dependència, es pot considerar més aviat tebi.

En termes històrics, aquesta situació d'estrès o, fins i tot, de crisi social subjacent —en forma de crisi de les cures— s'ha traslladat a

les dones amb menys recursos a través de les principals línies de divisió social. Les classes mitjanes-altes i les altes han recorregut, tradicionalment, a l'«ajuda» de treballadores de la llar («minyones», «serventes», «criades», «dides» o, modernament, «assistentes»). En aquest aspecte, com en molts altres, les càrregues de la cura s'han desplaçat —de manera poc subtil i completament naturalitzada— de les poblacions amb més recursos a les que tenen menys possibilitats. Durant el cicle immobiliariofinancer que va marcar la prosperitat espanyola entre 1995 i 2007, però, la novetat prové del fet migratori. Dels prop de quatre milions de treballadors estrangers —la majoria procedents del Sud Global— que es van incorporar a l'economia espanyola durant aquests anys, gairebé el 20% s'han dedicat a suplir tasques de cura que no volien o no podien cobrir l'Estat ni les economies domèstiques. Actualment, gairebé un milió de dones migrants es dediquen a desenvolupar tasques de cura de gent gran, infants i malalts, així com les tasques domèstiques fonamentals de prop de dos milions de llars. El resultat és que una part de la població s'ha beneficiat d'una feina molt mal pagada i políticament sotmesa, tant per les prescripcions legals que imposa la Llei d'Estrangeria (feines de gent sense papers o amb residències precàries) com pel mateix règim laboral de les feines domèstiques, diferent i marcadament discriminatori respecte al règim laboral convencional.<sup>6</sup>

De totes maneres, la manca de desenvolupament de l'estat del benestar espanyol no ha impedit que, durant aquests anys, s'hagin multiplicat les declaracions de tot tipus sobre la crisi en què està immers. Des de finals de 2007, s'acumulen els avisos sobre la inviabilitat del sistema públic de salut, de les pensions i de l'educació pública. Com en altres països, se n'ha denunciat el cost excessiu, la inviabilitat de cara al futur i la ineficiència social. Davant d'aquest desafiament, molt poques veus han senyalat els dèficits de l'estat del benestar es-

<sup>6</sup> Potser només amb els diners que s'han destinat a pagar aquests serveis de manera privada, es podria haver organitzat un servei col·lectiu de serveis de cura, que hauria proporcionat unes condicions laborals més bones a les treballadores i, alhora, hauria permès millorar-ne la qualitat i fer arribar els serveis a molta més gent. Evidentment, davant de qualsevol reforma social que hagués requerit gravar fiscalment les rendes més altes, s'ha decidit fer prevaldre l'«eficiència» capitalista del privilegi.

panyol, l'escassetat de recursos i la necessitat d'una reorganització completa de la fiscalitat amb l'objectiu d'expandir la despesa social.

Així doncs, no resulta gens paradoxal que el darrer assalt a l'estat del benestar hagi vingut de la mà de la crisi del deute públic europeu. Com hem comentat més amunt, després d'haver gastat diversos centenars de milers de milions d'euros en rescats bancaris —i, en el cas espanyol, també en ajudes a promotors immobiliaris i constructores—, els primers símptomes de recuperació de la crisi als països centrals —i especialment a Alemanya— han posat fi al temps de les polítiques keynesianes i de l'expansió de la despesa pública. És l'hora de les polítiques neoliberals, de l'ajustament pressupostari i del control del dèficit públic. El futur de l'euro està en joc, es diu. I això són paraules majors.

El mitjà a través del qual s'exerceix aquest control sobre els pressupostos públics, però, és relativament innovador i té relació —no podia ser altrament— amb els interessos dels agents financers, que busquen oportunitats de rendibilitat desesperadament. Fins a principis de 2010, els estats europeus van fer front a la crisi financera amb enormes quantitats de diners públics que es van repartir en forma de prestacions socials (com el subsidi d'atur), estímuls keynesians (com l'obra pública o les subvencions al consum) i, sobretot, operacions milionàries en rescats empresarials (que s'haurien de considerar com una política de socialització de pèrdues). Aquest esforç pressupostari es va dur a terme mitjançant la col·locació del deute públic en subhastes obertes, a les quals acudien els grans intermediaris financers internacionals. Cal recordar que el deute públic és una inversió financera molt segura, però també molt poc rendible; és a dir, sembla difícil que un Estat deixi de pagar, però, en canvi, el tipus d'interès sobre els bons de deute acostuma a ser baix.

En un principi, bona part de les masses de liquiditat internacional que havien estat expulsades d'unes borses en caiguda lliure i d'uns mercats immobiliaris bloquejats van acceptar de bon grat comprar gran quantitat de deute públic, tant dels EUA com dels països europeus. A partir de finals de 2009 i, sobretot, de la primavera de 2010, però, els grans agents financers del planeta han vist

que el deute públic europeu és un camp d'operacions molt interessant i profitós. El mecanisme és tan senzill com atacar el deute dels països que es troben en les posicions més fràgils. I això es fa mitjançant els informes constants de les agències de qualificació de riscos, que cada vegada mostraven més dubtes sobre la solvència futura dels estats d'aquests països, a través de moviments especulatius dels bons de deute als mercats secundaris —hi ha un mercat financer molt particular on s'especula amb aquests «actius»— i, sobretot, a partir de l'abandonament constant de responsabilitats per part de les institucions europees. A diferència de l'actitud activa de la Reserva Federal nord-americana o del Royal Bank of England, que compren deute públic dels seus estats per avortar qualsevol moviment especulatiu, el Banc Central Europeu ha deixat fer als «mercats» —entenent que no hi havia d'intervenir per a res— i ha rebutjat de ple la possibilitat de fer emissions conjuntes de deute europeu. El resultat ha estat que, des de principis de 2010, el tipus d'interès dels bons de deute de Grècia, Irlanda, Portugal, Espanya i Itàlia, però també de Bèlgica i del Regne Unit, s'han disparat, en alguns casos per sobre del 10%. Objectiu complert: els beneficis obtinguts a costa d'aquestes pujades han estat espectaculars. De fet, la crisi del deute europeu es pot considerar com una operació encoberta de rescat del sector financer molt intel·ligent, en aquest cas, a costa de les poblacions d'un bon nombre de països. Al cap i a la fi, els principals compradors de deute públic són els mateixos bancs europeus i, en especial, els bancs alemanys.

Però la crisi del deute també ha tingut un altre propòsit. S'ha convertit en un mecanisme ferotge de bloqueig a tota sortida de la crisi que passi per l'adopció de mesures de redistribució social i de càstig a qualsevol política que es desviï mínimament dels interessos estratègics a mitjà termini del sector financer. Quan es graven cada vegada més els interessos dels bons d'alguns països europeus, també es grava el seu futur creixement econòmic. Una part creixent de la seva renda nacional, administrada per l'Estat, s'haurà de dedicar, senzillament, a pagar els interessos del deute. La vigilància sobre el deute sobirà constitueix un instrument de control sobre la despesa

pública més eficaç que qualsevol mesura legislativa. El significat del rescat grec<sup>7</sup> de l'estiu de 2010, de l'irlandès de la tardor del mateix any o del rescat portuguès és: «El dèficit està prohibit, *ergo*, els estats han d'assumir retallades pressupostàries severes». Més endavant veurem que la crisi del deute també ha servit per transmetre les factures de la crisi econòmica des dels països centrals, especialment Alemanya, als països perifèrics; i que aquesta crisi amenaça seriosament la viabilitat de la Unió i tot projecte futur de democràcia a escala continental.

De totes maneres, aquestes retallades que han aplicat tots els països de la Unió en diferents onades des de la primavera de 2010 han inclòs mesures extraordinàries que, en altres moments, haurien estat impensables, com —per exemple— reduir el sou dels funcionaris o fins i tot desfer-se d'una part de l'ocupació pública. D'altra banda, si a la majoria dels països han augmentat els impostos per compensar el dèficit fiscal, aquest augment s'ha concentrat en els impostos sobre el consum, com l'IVA. Pocs països han gosat augmentar els impostos sobre els beneficis empresarials i cap sobre les rendes del capital. Com era d'esperar, les retallades s'han concentrat en la despesa pública. Sempre amb diferències entre països, s'han reduït o fins i tot eliminat prestacions i serveis establerts des de feia dècades i, al mateix temps, s'han decretat augments de taxes sobre serveis educatius i sanitaris (com les taxes universitàries al Regne Unit i les amenaces de copagament a Espanya). No obstant això, les pressions s'han concentrat en un dels pocs espais que encara es mantenia relativament indemne a Europa: els sistemes públics de pensions.

---

<sup>7</sup> El guió del rescat grec pot servir de cànon de la forma actual de la crisi: un estat afligit per un problema permanent de recaptació a causa de l'escassa pressió que exerceix sobre els rics pateix un fort atac especulatiu sobre els bons de deute públic. Tot això, promogut per la notícia inesperada que, amb l'ajuda del gegant financer nord-americà Goldman Sachs, ha tret préstecs fora de balanç per tal de falsejar les estadístiques de deute. En pocs dies, es genera una dinàmica de creixement desorbitat de la prima de risc sobre el deute grec. Aprofitant el context d'uns tipus d'interès baixos, els bancs europeus demanen diners en préstec al Banc Central Europeu a l'1% per comprar títols de deute grec que arriben a assolir el 12%, sempre gràcies a les rebaixes de qualificació del deute grec que les principals agències col·loquen a la mateixa categoria que els «bons escombraria».

De la mateixa manera que ha passat amb el mercat de treball, la *intelligentsia* capitalista fa anys que treballa en projectes de reforma de les pensions. Des dels anys noranta, les pressions financeres i els canvis legislatius han aconseguit que una part creixent de les rendes altes i mitjanes dels països europeus comparteixin les prestacions públiques de jubilació amb sistemes privats basats en l'estalvi financer: els fons de pensions. Es tracta d'un nínxol de negoci molt important per als interessos financers que pretenen ampliar la quantitat d'estalvi que la població col·loca en productes financers, encara que això suposi el desmantellament progressiu dels sistemes públics de pensions. Per reflectir bé l'asimetria amb què un govern, com l'espanyol, opera en relació amb els interessos financers i l'interès general de la població, n'hi ha prou amb dir que la congelació de les pensions de 2010 va suposar un estalvi de 1.500 milions d'euros, gairebé el mateix que es va deixar de cobrar per subvenció fiscal als fons de pensions aquest mateix any i que, precisament, és l'únic que fa que aquest producte financer sigui una inversió rendible per a les classes mitjanes i altes d'aquest país.

En el cas espanyol, l'assalt sobre les pensions públiques s'ha argumentat bàsicament en la previsible inviabilitat a mitjà termini. Per exemple, durant tota la dècada de 1990 es van repetir les anàlisis i els informes d'experts que anunciaven que la Seguretat Social entraria en una situació de col·lapse en poc més d'una dècada. El motiu: el nombre dels futurs treballadors no seria suficient per pagar les pensions d'un nombre sempre creixent de jubilats. Durant la dècada de 2000, aquestes previsions —com passa sovint amb les previsions esmolades dels economistes— es van veure desmentides radicalment per l'expansió de l'ocupació més gran de la història espanyola: els nous treballadors migrants van aconseguir que la Seguretat Social obtingués un superàvit molt voluminós, que fins i tot s'ha mantingut durant aquests anys de crisi.

Com no podia ser altrament, el nou canvi de conjuntura econòmica ha tornat a disparar les pressions sobre el sistema públic de pensions. L'argument és el mateix que abans, però ara es veu extraordinàriament reforçat per la necessitat de donar «confiança als

mercats». Dit amb altres paraules, cal que l'economia espanyola sigui del tot fiable i que l'Estat sigui capaç de garantir els pagaments del deute públic a llarg termini. En cas contrari, els tipus d'interès continuaran pujant i el deute es convertirà en una llosa de cara a la futura recuperació espanyola. Evidentment, no es va dir res del fet que els mercats, en realitat, siguin un grapat relativament petit d'agents financers internacionals o que aquesta situació podria tenir un final immediat amb un sol gest de compra del deute espanyol per part del Banc Central Europeu.

La premissa d'aquest tipus de polítiques sempre és que el capital en diners i les rendes financeres que produeixen els seus moviments són inqüestionables. Si cal arruïnar poblacions senceres per garantir-ne la rendibilitat, s'arruïnen. I si, per calmar les seves «pors», cal retallar les prestacions socials de bona part dels països europeus, que així sigui. Per a la població resident a Espanya, això ha suposat una nova reforma laboral —ja analitzada— i un projecte de reforma del sistema de pensions que preveu augmentar el nombre d'anys cotitzats de 30 a 38,5 si es vol rebre la prestació màxima i la prolongació de l'edat de jubilació dels 65 als 67 anys. Per descomptat, si la crisi del deute continua durant el 2011 i, finalment, el govern espanyol necessita fons europeus per saldar el seu deute, segurament veurem una nova seqüència de programes d'ajustament i de retallades socials.

Fins ara, hem vist que els arguments esgrimits per justificar els ajustos econòmics, en els quals s'han entestat tant el govern espanyol com la Unió Europea, sembla que només obeeixen a una lògica de recuperació del benefici dels agents capitalistes. Sembla que ni les reformes del mercat de treball ni la de les pensions ni els severos ajustos pressupostaris no han estat eficaços com a mesures per a la recuperació econòmica, fins i tot dins els paràmetres d'un capitalisme productiu. El preu que s'ha de pagar és una creixent pèrdua d'autonomia de les poblacions respecte a les dinàmiques que hem agrupat sota el terme «financerització». Caldrà veure si l'última promesa que hi ha darrere d'aquests arguments, la recuperació econòmica ràpida, també és un miratge que ens pot impedir analitzar la conjuntura tal com es presenta: en forma d'un estancament llarg i prolongat.

## **Cinquena : «La crisi acabarà. Tornarem a créixer»**

Una fe cega en els mecanismes automàtics de recuperació econòmica s'ha apoderat de gairebé tots els nostres caps. El creixement és normal; el que no és normal són els períodes de crisi. El retorn a la normalitat, doncs, serà el nostre futur més o menys immediat: l'economia tornarà a créixer, es generarà ocupació i els nivells de consum es recuperaran.

Des d'una perspectiva històrica, però, la sortida de les grans crisis —i aquesta n'és una, sens dubte— no ha estat gens normal. El final de la crisi de 1929 va passar, als EUA, per un experiment de reformisme social i econòmic (el *New Deal*) que només després de molts entrebancs va poder salvar una situació que, segons els paràmetres actuals, gairebé podríem anomenar de guerra civil. A Europa, la crisi de 1929 no es va superar fins gairebé vint anys després, i va incloure una guerra devastadora que va deixar entre 35 i 55 milions de morts només al vell continent o, si es vol, entre el 6 i el 10% de la població europea.

Encara desconeixem la profunditat històrica de la crisi actual. Segurament manifesta problemes estructurals del capitalisme global que tenen relació amb el que els clàssics anomenarien la «realització» o la valorització del capital mitjançant la circulació econòmica convencional a través d'inversions productives. L'anomenada globalització financera pot ser, com hem intentat explicar, la gran estratègia del bloc capitalista occidental per tal de reconstruir el benefici per vies no convencionals. També és probable que la crisi manifesti el desplaçament de l'eix de vertebració econòmica del planeta d'Occident a Orient, del bloc europeu-nord-americà als gegants emergents del continent asiàtic, la Xina i l'Índia. Les úniques regions que han registrat uns índexs de creixement alts i sostinguts durant els darrers 20 o 30 anys es troben, en efecte, al sud i a l'est de l'Àsia. En el mateix ordre de coses, sembla que les factures de la crisi financera internacional s'estan sentint, sobretot, a Europa, on la incapacitat per articular polítiques econòmiques concertades, l'absència d'una voluntat real de gravar i controlar la situació finan-

cera i el conflicte d'interessos entre els diferents països condemnen el continent a tendir cap a la decadència i l'aniquilació del que ha estat la seva mateixa anomalia civilitzadòria en temps recents: un cert grau de cohesió social facilitat per l'estat del benestar. Si, a aquest còctel, hi afegim els primers símptomes d'una crisi ambiental que ja no es pot ocultar i que es manifesta tant en l'esgotament progressiu d'alguns recursos energètics (petroli i gas natural) com en la destrucció d'ecosistemes regionals sencers i el canvi climàtic global, l'horitzó econòmic, però també el social i el polític, pot adquirir unes tonalitats més aviat fosques. Alguns teòrics parlen d'una nova era de caos sistèmic, en què les sortides històriques semblen força obertes, però arran de la qual no s'exclou que es produeixi una forta involució social i, fins i tot, episodis bèl·lics més o menys aguts. En un escenari tan complex, parlar de retorn a la normalitat no només peca d'optimisme, sinó d'una ingenuïtat absoluta.

Com es tradueix aquest escenari a la nostra realitat local, un país relativament modest en el concert internacional, per bé que relativament important en el marc de la Unió Europea? A Espanya, la mentalitat associada al progrés encara és més sòlida i extravagant que a la resta de països europeus. Al cap i a la fi, el creixement relatiu espanyol ha estat molt més ràpid que el de qualsevol altre dels grans països europeus durant els últims 50 anys. Que la crisi actual inauguri una època d'estancament econòmic indefinit sembla impensable per a gairebé tothom. És la mateixa ansietat que vol veure brots verds i símptomes de recuperació en gairebé qualsevol canvi econòmic. Aquesta mena de «propensió psicològica» potser contribueix a explicar, en part, que l'any 2007 fossin pocs els qui creguessin que el preu de l'habitatge podia retrocedir. I, tanmateix, va ser així i és probable que, el 2011, encara no hagi tocat fons.

No obstant això, més enllà d'aquesta particular propensió subjectiva a la idea de progrés, només cal mirar al voltant per veure que l'estancament ha estat la tònica dominant a la majoria dels països propers, alguns d'ells considerats models socials i econòmics per un bon nombre d'institucions espanyoles. Entre 1995 i 2009, el creixement de l'economia alemanya amb prou feines va superar l'1% anual,

la japonesa gairebé no va assolir el 0,5% i la italiana —més propera— tampoc no va arribar a l'1%. Durant aquests 15 anys, que inclouen els mals resultats de 2007-2008, l'economia espanyola va créixer un 3,2%, fins i tot més que la «reeixida» economia nord-americana, que ho va fer un 2,5%. En definitiva, el que constitueix una anomalia dins les grans economies occidentals, en realitat, és el creixement espanyol.<sup>8</sup> Llavors, per què l'economia espanyola hauria d'evitar, durant els propers quinze anys, caure en una situació d'estancament semblant a la que van viure Itàlia o el Japó quinze anys abans?

Les possibles respostes es troben en la posició espanyola dins els grans eixos financers i productius que vertebraven l'economia global. Bàsicament, durant les darreres dues dècades s'han establert dos grans models de creixement. Un és el dels països emergents i es basa en el desenvolupament d'aparells industrials molt potents, que els han permès acaparar una part creixent de la producció mundial. En aquest cas, la demanda econòmica que estimula la inversió i la producció no es produeix tant dins el país, sinó mitjançant la venda massiva a l'estranger (exportació). És el cas de la Xina, de l'Índia i de tota una col·lecció més o menys llarga de països asiàtics (com Corea, Taiwan i, recentment també Indonèsia, les Filipines, el Vietnam, etc.), a més d'alguns altres estats com el Brasil. Les funcions de producció i acoblament de les llargues cadenes productives globalitzades s'han anat concentrant en aquests països de manera progressiva. Són els nous tallers del planeta, que no només s'encarreguen de les línies de producció de gamma baixa o mitjana, sinó també de les d'alta tecnologia.

D'altra banda, trobem un conjunt de països —la majoria amb economies «madures»— que han desenvolupat un model de creixement força diferent. Són països que han crescut sobre la base de la seva capacitat per controlar grans fluxos financers planetaris i esti-

<sup>8</sup> França no va assolir el 2% i el Regne Unit, el 2,3%. Fins i tot durant els problemàtics anys setanta, totes les economies van créixer més que durant els feliços 2000: el Japó més del 4%, com Espanya; els EUA, el 3,2%; Alemanya, el 2,8%; Itàlia, més del 3,5%. Si ho comparem amb la dècada de 1960, els creixements serien senzillament ridículs: el Japó va créixer més d'un 10% durant aquests anys, Espanya prop d'un 8%, Itàlia un 6%, França prop d'un 5% i els EUA més del 4%. Font: FMI.

mular bombolles patrimonials com la que hem descrit pel cas d'Espanya entre els anys 1995 i 2007. Aquí caldria incloure-hi, en primer lloc, els EUA, que gràcies al poder de senyoratge del dòlar com a moneda de referència mundial, la centralitat global dels seus mercats financers i la concentració al seu territori de funcions de comandament sobre l'economia mundial —com les seus de les multinacionals més grans del planeta—, han pogut comprar una gran quantitat de béns de la resta del món sense preocupar-se de com pagar-los. Senzillament, els diners que utilitzaven per pagar les seves importacions ha tornat a la seva economia a través de la inversió als seus mercats financers i de la compra de bons de deute americans.

A més dels EUA, dins d'aquest grup hi hauríem d'incloure un bon nombre de països europeus com el Regne Unit, Irlanda i Espanya. Aquests països també han experimentat dèficits importants en les balances comercials, és a dir, han comprat molt més que no pas venut a la resta del món. Abans de la crisi, aquests dèficits es podien solucionar, bàsicament per dues raons: primer, perquè com que estaven inclosos dins una zona de moneda única (com és el cas de l'euro a Irlanda i Espanya), els mecanismes de transmissió automàtica del dèficit exterior sobre el tipus de canvi monetari es curtcircuitaven. En segon lloc, i això és el més important, perquè han desenvolupat unes formes d'especialització financera que els han convertit en alguns dels llocs més atractius i rendibles del món per fer un determinat tipus d'inversions. En el cas dels tres països esmentats, aquesta especialització ha vingut de la mà de la gran força del cicle immobiliari i també de la fortalesa del reciclatge de determinats fluxos financers internacionals a través de la borsa de Londres i, en menor mesura, de la de Madrid. En el cas espanyol, entre 2004 i 2007 van entrar anualment inversions per un valor de gairebé l'1% del seu PIB sobre actius immobiliaris com el sòl o les segones residències. En l'economia irlandesa, les inversions encara van ser més grans en termes relatius.

L'estratègia financera de creixement del que podríem anomenar el pol deficitari de l'economia mundial inclou, d'altra banda, una mobilització molt important del consum intern mitjançant l'expansió del crèdit i de la riquesa nominal de les famílies que es genera dins

les mateixes bombolles patrimonials. En resum, dins d'aquest bloc —on també podem incloure tots els països de l'Europa de l'Est associats a la UE—, el creixement es produeix per mitjà d'un increment de la demanda interna, construïda sobre bases financeres (les bombolles patrimonials), també amb una gran capacitat per captar l'estalvi i la liquiditat que acumulen les economies exportadores.

Esquemàticament, el nou eix de divisió del treball de l'economia mundial es reparteix entre aquests dos blocs: el pol excedentari, els nous tallers del món, ubicats principalment a l'Àsia i que, gràcies als superàvits comercials, han acumulat una quantitat molt gran de divises (estalvi) a escala internacional; i el pol deficitari o les grans places d'intermediació i inversió financera, representat en primer lloc pels EUA i alguns països europeus. Cal recordar que, actualment, el circuit principal que construeix els mecanismes simbòlics de l'economia mundial es produeix entre els EUA i la Xina: el primer país compra productes xinesos i el segon els produeix, però també els subvenciona reinvertint bona part dels guanys als diferents mercats financers nord-americans.

Tret dels països exportadors de petroli o de recursos naturals clau, que s'haurien de situar funcionalment al pol excedentari de l'economia global, totes les economies que no han sabut adaptar-se a un d'aquests models, senzillament no han crescut o ho han fet coixejant. La majoria de les economies del Sud (l'Àfrica, l'Àsia Central i part de l'Amèrica Llatina) viuen estrangulades per les cadenes del deute extern i per una escassa capitalització, causada per dècades d'espòli i de guerra. Aquestes economies continuen tenint una relació de dependència de caràcter neocolonial respecte als països del Nord i, ara, també respecte a algunes potències emergents. Igualment, moltes velles potències del Nord que no han sabut o no han pogut desenvolupar estratègies consistents de creixement basades en posicions financeres han caigut en una situació de relatiu estancament econòmic. És el cas d'economies madures com, per exemple, la italiana o la japonesa.

L'única excepció a la identificació de les economies occidentals amb el pol deficitari del planeta —i que, a mitjà termini, sembla poc

consistent— és la d'Alemanya, significada pel creixement notable de les exportacions durant la dècada de 2000. Convertida en la segona economia exportadora després de la Xina, el creixement de l'economia alemanya i, sobretot, la seva recuperació ràpida de la crisi a finals de 2009 es pot explicar a partir dels mateixos paràmetres que expliquen la simbiosi de la Xina i els EUA, però, en aquest cas, amb el pol deficitari de la Unió Europea, és a dir: el Regne Unit, Espanya, Grècia, Irlanda i la resta de països perifèrics del sud i l'est del continent.

Tal com s'ha intentat explicar, la gran depressió del segle XXI s'ha desencadenat per l'enorme debilitat, a mitjà termini, dels mecanismes de creixement basats en les estratègies financeres del pol deficitari de l'economia global. Va començar amb l'esgotament de les bombolles patrimonials dels EUA i els països anglosaxons i va continuar amb la fallida dels circuits de finançament i d'obtenció de rendibilitat financera que havien construït la bonança econòmica dels anys anteriors. La crisi, doncs, va desfermar dues grans cadenes de conseqüències que encara no han trobat un equilibri. Per un costat, va separar grans masses de capital financer dels seus nínxols de rendibilitat en els circuits immobiliaris i financers dels països occidentals. La recerca desesperada d'una col·locació rendible per part d'aquests capitals explica el reforçament de les seves posicions especulatives a curt termini —per exemple, als mercats de futurs del petroli i de les matèries primeres, o també sobre els bons de deute públic dels països europeus, amb tots els efectes esmentats en termes d'empobriment de països sencers i de destrucció de l'estat del benestar. Per altra banda, la crisi ha produït una pressió molt gran sobre les economies de tot el planeta per fer-se amb una part creixent de les exportacions internacionals. La caiguda de la demanda domèstica, que ja no s'alimentava de l'«excés de despesa» d'uniques famílies sobtadament empobrides i molt endeutades, s'ha intentat suplir mitjançant la demanda externa per la via de l'exportació. Això explica bona part dels principals conflictes internacionals centrats en els tipus de canvi de les monedes. En gran part, els països o blocs regionals que guanyin el combat entre monedes seran capaços d'obtenir

avantatges corporatius conjunturals que acceleraran momentàniament els suports del creixement, sempre dins un marc de «joc de suma zero» en què els guanys d'uns seran les pèrdues d'altres.

En aquest context, els avantatges i les oportunitats de l'economia espanyola semblen força limitades. La propaganda institucional insisteix en la necessitat i la salubritat d'un canvi de model productiu. Consistiria a abandonar l'economia del totxo i desenvolupar «avantatges competitiu» en sectors com les biotecnologies, l'enginyeria civil, les energies renovables, les indústries culturals, etc. Segons els dictats d'aquesta aposta, Espanya s'hauria d'incorporar a la carrera internacional a través de l'exportació de productes d'alta tecnologia i amb valor afegit: una mena d'Alemanya o Corea emergent, el creixement de la qual es basaria en la reindustrialització del país i l'arrencada dels nous sectors tecnològics. La debilitat d'aquesta hipòtesi —que no resulta creïble ni per a les mateixes elits empresarials espanyoles— rau en l'especialització de l'economia espanyola en sectors de béns que no es poden exportar, com la construcció i els serveis de consum. En aquest terreny, la productivitat (allò que es produeix per unitat de treball o capital) és un problema de segon ordre: fa dècades que el país perd posicions en els rànquings de competitivitat industrial. Quina mena de miracle caldria per convertir Espanya en una economia d'exportació i perquè desenvolupés un múscul productiu poderós en línies industrials d'alta tecnologia?

En realitat, l'estratègia política per sortir de la crisi aposta per una reescalada dels instruments que van permetre el desenvolupament de les bombolles financeres i del keynesianisme financer-immobiliari. Moltes de les actuacions que ha dissenyat el govern aquests darrers tres anys es dirigeixen a assolir aquest objectiu. Així doncs, s'ha intentat mantenir el preu de l'habitatge tant sí com no mitjançant un entramat complex de mesures, que van des de la Llei del Sòl de 2007 fins a la permissivitat del Banc d'Espanya perquè els bancs quadrin els balanços comptables amb uns preus absolutament inflats dels habitatges que han acabat a les seves mans.<sup>9</sup> El govern,

<sup>9</sup> El Banc d'Espanya ha permès que les institucions financeres aprovisionessin els balanços comptables amb fins un 80% del valor nominal dels actius immobiliaris que

generosament, també ha subvencionat l'entramat empresarial constructor immobiliari amb l'objectiu de mantenir relativament intacta la màquina financera i immobiliària en un futur immediat. També ha animat noves formes de financerització de les economies domèstiques a través del desenvolupament d'enginyeries financeres molt sofisticades, com les anomenades hipoteques inverses,<sup>10</sup> o la posada en marxa de diferents fórmules de suport públic a la titulització d'hipoteques, així com noves rondes d'endeutament lligades a la formació universitària de postgrau (les anomenades beques-préstec del Pla Bolonya) i més avantatges fiscals als fons de pensions.

Aquest conjunt de mesures són, fins avui, la gran aposta per la sortida de la crisi econòmica d'Espanya. El problema al qual s'enfronta la insistència en els mecanismes de creixement basats en la revalorització patrimonial i l'expansió immobiliària és que no depenen exclusivament de la situació domèstica. El gran cicle de 1995-2007 es va desenvolupar a l'empara de la construcció de l'euro, una situació de tipus d'interès baixos dictada per Europa, l'entrada de gran quantitat de capitals estrangers al seu mercat immobiliari, la concurrència paral·lela de bombolles immobiliàries als EUA i altres països i una altra bona quantitat de factors sobre els quals ni el govern ni la classe empresarial espanyola no tenen cap control. Aquesta última ha entès bé que, de moment, no hi ha perspectives per a un relançament econòmic semblant al dels anys anteriors. Conseqüentment, com veurem més endavant, ha optat per posar totes les forces a controlar i saquejar els pressupostos de l'Estat, les comunitats autònomes i els ajuntaments.

De totes maneres, en un escenari d'estancament econòmic i de depredació progressiva de la despesa pública per part dels sectors financers globals i les corporacions espanyoles, la qüestió capital

---

posseeixen. Lògicament, els bancs i les caixes d'estalvi s'han convertit en els primers interessats en bloquejar la caiguda dels preus de l'habitatge.

**10** La hipoteca inversa és una figura financera en què el valor de mercat d'un habitatge es transforma en una renda mensual mitjançant una compra ajornada per part d'una entitat financera. És una de les moltes variants financeres que intenten convertir els valors de l'habitatge en renda financera i està dirigida especialment a la població jubilada, sempre des de la perspectiva d'unes pensions estancades.

potser no es troba dins els paràmetres de la insistència en el creixement econòmic. El relançament d'una altra bombolla patrimonial o de qualsevol altra estratègia d'enginyeria financera no sembla probable. No obstant això, l'economia espanyola és tres vegades més rica que fa 40 anys i la renda *per capita* del país és més del doble. Al mateix temps, hi ha molts elements de riquesa social que es poden veure amenaçats per nous episodis de financerització i d'estímul «atípic» del creixement. No es tractaria, simplement, de trencar amb el fetitxe del creixement del Producte Interior Brut?, d'establir mecanismes de redistribució de la riquesa?, de potenciar l'autonomia social davant les lògiques de creixement a tot preu i d'un capitalisme financer que ja no és capaç de generar riquesa? De moment, però, la clausura de qualsevol oportunitat per al reformisme i la pobra imaginació de la crítica ens retornen a un paisatge social caracteritzat per la pressió sobre els sectors més vulnerables, la destrucció de l'autonomia social respecte de les lògiques de la financerització i, el que és pitjor, un tendència clara i nítida cap a la involució política.

## 2 Quan es diu crisi s'hauria de dir...

La crisi econòmica és un problema precisament perquè la riquesa i els recursos —com la renda a través del sou o de les prestacions socials— s'han tornat inexplicablement escassos, cosa que obliga els grups i les classes socials a competir per aconseguir-ne. Òbviament, recursos i riquesa continuaran sent escassos sempre que es continuï justificant que una minoria social més o menys petita els acapari.

### La fi del miratge de la classe mitjana

Durant la llarga dècada que va de la meitat dels anys noranta fins a finals dels dos mil, les poblacions occidentals, però especialment la població espanyola, van gaudir d'un plaent somni de «prosperitat». Potser no universal, potser no per a tothom, sempre amenaçat per la precarietat i una lenta degradació del *welfare*, però en tot cas un somni que semblava molt real. L'efecte riquesa i l'espectacular increment del consum domèstic va funcionar, en efecte, perquè el creixement dels preus de l'habitatge va beneficiar una part important de la població.

Tal com s'ha explicat, entre 1997 i 2007 el preu de l'habitatge es va multiplicar per 2,9. En el mateix període es van construir més de set milions d'habitatges, molts dels quals segones residències. De manera congruent, la riquesa patrimonial de les famílies va créixer més de tres vegades. Però alhora que el preu de l'habitatge feia créixer, bombollejant, la riquesa aparent de bona part de la població, el crèdit es va disparar i amb el crèdit l'exposició al deute. Evidentment, en aquest procés una part no pas petita de la població es va veure expulsada d'un mercat immobiliari en què els costos d'accés (la compra del primer habitatge) no paraven de créixer. Però fins i tot per a les rendes més modestes, la contractació d'una hipoteca que podia superar més del 50% del salari era una opció racional: en tres o quatre anys el preu de l'habitatge podia duplicar-se i, encara millor, podia servir per accedir a tota mena de nous crèdits —per al consum o fins i tot per a la compra de nous habitatges. Només d'aquesta manera s'explica que en aquests anys el nombre de llars amb habitatge en propietat creixés prop de 10 punts percentuals, i que una part important de les famílies migrants i dels més joves, sotmesos a les feines més precàries i més mal pagades, accedís a l'habitatge per la via del crèdit hipotecari. L'any 2007, juts abans que comencés la cadena de desnonaments, fins a un 87% de les famílies tenia un habitatge de propietat. Dit de manera resumida, el creixement sostingut del preu de l'habitatge va servir per aixecar la clau de volta financera que aguantava tot el cicle econòmic.

La revalorització del patrimoni de les famílies va tenir, però, una altra funció, si es vol més profunda i nociva en termes socials. L'escalada de revaloritzacions i de compravenda d'habitatges va permetre sostenir una poderosa ficció que només amb la crisi s'ha esvaït amb una total crueltat; es tracta de la idea pràcticament incontestada, en l'ordre dels consensos majoritaris, que la nostra societat és una societat de classes mitjanes. Evidentment si fem cas de l'estructura salarial cal dir que el *mileurisme* (o situacions pitjors) és la realitat quotidiana de gairebé el 60% dels sous, que més d'un 30% dels assalariats tenen contractes temporals, que només el 30% dels treballadors gaudeix de posicions laborals típiques de classe

mitjana —per exemple tècnics, professionals, petits empresaris— i que l'altre 70% està format per treballadors subordinats —el que en altres temps n'hauríem dit obrers de la indústria i dels serveis—, que el pes del pagament de la hipoteca o de les despeses lligades a l'habitatge suposa més del 30% dels ingressos per a un 50% de la població, etc. I tanmateix, la categoria social amb què es defineix, encara ara, la majoria de la població és la de «classe mitjana».

Podem també pensar, és clar, que aquesta declaració d'intencions —«jo sóc de la classe mitjana»— s'explica per un desig d'inclusió i de pertinença social que intenta ocultar, amb tota la pudícia típica de la societat «respectable», posicions de forta precarietat i explotació. I en certa mesura és això. Aquesta declaració d'intencions seria, tanmateix, pràcticament inviable sense l'àmplia generalització de l'habitatge en propietat. L'habitatge en propietat és un dipòsit de valor de la riquesa familiar que es pot amortitzar en èpoques de penúria (com la vellesa), que es pot transmetre als fills i que permet garantir una certa viabilitat als projectes familiars. El sostre en propietat és de fet un sinònim de «desproletarització». I aquesta ha sigut una de les consignes que han orientat les polítiques d'allotjament des que el primer ministre de l'Habitatge de la dictadura franquista va declarar la intenció de crear «un país de propietaris, no de proletaris». L'habitatge en propietat té, per tant, funcions socials molt més subtils que el connecten amb una certa capacitat d'inclusió social i d'autorepresentació com a part de les classes mitjanes.

Dins d'aquest camp de funcions econòmiques i socials, l'últim cicle immobiliari ha trobat el terreny adobat per a fer créixer una específica forma de capitalisme popular, que també podríem anomenar *societat de propietaris*. En la mesura que bona part de la població havia comprat ja com a mínim un habitatge i que el creixement sostingut dels preus d'aquest repercutia en el creixement del valor nominal de la riquesa personal, no pot sorprendre que el consens polític i social al voltant del model immobiliari fos tan tancat i impermeable. Amb això n'hi hauria prou per a explicar que la contestació social al règim de creixement fos tan escassa, més enllà d'uns pocs sectors juvenils de les grans ciutats —precisament els qui

havien estat exclosos d'un forma més forta del mercat— que entre 2004 i 2007 es van manifestar amb consignes com «V de Vivenda».

Des de la perspectiva dels efectes buscats per aquesta sofisticada enginyeria financera, la irrupció de la crisi ha posat en qüestió no només les bases d'un determinat model econòmic, sinó la mateixa imatge que la societat té d'ella mateixa. La crisi arrossega tota una formació social: els desitjos, ficcions i autorepresentacions que es condensaven en el marc inclusiu de les classes mitjanes i de la *societat de propietaris*. Per dir-ho ben clar, la crisi ha posat a cadascú al seu lloc; ha discriminat els qui formen part per dret propi de la *societat de propietaris* dels qui o bé són uns intrusos o bé simples visitants amb un estatus temporal.

La crisi ha mostrat també que a mig termini només una part de la població pot convertir el creixement dels preus de l'habitatge en rendes directes a través de l'amortització d'inversions —venda d'habitatges o de sòl. Per a aquests, l'habitatge pren el valor d'una pura inversió, que es pot comprar i vendre, especialment quan se'n tenen en propietat dues o més unitats. Per a la major part de la població, en canvi, la contractació d'hipoteques només ha suposat l'oportunitat de comprar l'habitatge principal o de canviar de casa. Encara que el creixement dels preus immobiliaris fos espectacular, i això permetés aconseguir nous crèdits, la importància última de l'habitatge era el valor d'ús. Per això es pot dir que en termes socials una part de la població es va insertar en el cicle immobiliari des del cantó de la inversió (i de la renda financeroimmobiliària) i una altra, molt més gran, des del cantó de la necessitat (i del deute).

Arruïnat, doncs, el misteri d'una classe mitjana que no tenia cap més suport que la bonança financeroimmobiliària, el que en queda, com a residu ineludible és el procés de polarització i de dualització social que arrosseguem des de fa més de tres dècades. Encara pitjor, la crisi no només revela aquestes tendències, llargament larvades, sinó que també les aprofundeix. El que es va produir a partir de 2007, just en el moment en què la corba dels preus immobiliaris s'invertia, alhora que es restringia el crèdit, és la inversió de l'efecte riquesa. El que queda per determinar és a qui ha afectat d'una ma-

nera més greu aquest «efecte pobresa», és a dir, qui són els veritables pagans de la crisi.

El pes del deute ha marcat una corba creixent sobre la renda disponible de les famílies, fins al punt de passar del 50% l'any 1995 a més del 140% el 2008. Tanmateix, aquesta exposició al deute és molt desigual segons les capes socials. Per a una part de la població, el deute no és gaire significatiu en proporció als ingressos anuals (per exemple, en forma de salaris). Altres senzillament tenen un patrimoni prou gran perquè el deute no representi cap problema. Però per als sectors que van assumir deutes molt elevats en proporció a la renda disponible, o per als qui van comprar molt «tard» — en els últims anys del cicle, com ara molts joves i també molts migrants—, i per tant molt car, la situació és radicalment diferent. Per a aquests sectors, el col·lapse del mercat immobiliari suposa que el valor del seu habitatge o de les seves propietats ja no pot sostenir el valor del deute. En molts casos, la crisi implica que el que es deu al banc sigui molt més que el preu pel qual es pot vendre l'habitatge, suposant que pugui trobar comprador. Els estudis disponibles (fonamentalment l'*Encuesta financiera de las familias* del Banc d'Espanya<sup>1</sup>) assenyalen que aquesta mena de situacions en què el deute es torna pràcticament impagable amb els ingressos disponibles, o en què té un valor més alt que el de les propietats familiars, són moltíssim més freqüents entre famílies d'ingressos baixos i a llars joves o d'origen estranger —precisament els qui van comprar més tard. L'alta exposició al deute és, així, el primer factor discriminador del diferent impacte de les crisis segons sectors socials.

El segon és l'atur, o les diferències socials pel que fa al risc de pèrdua de la feina. Com hem assenyalat, en el nostre sistema econòmic l'única font legítima d'accés a ingressos, si més no per als qui no tenen capacitat d'acumular, controlar o gestionar una massa de capital suficient, és el treball remunerat. Però l'atur tampoc no afecta igual tots els sectors socials. Mentre la taxa d'atur dels homes amb estudis superiors va passar, entre 2007 i 2010, d'un 4-5% a un 9-10%,

<sup>1</sup> Banc d'Espanya. *Encuesta financiera de las familias*, 2002, 2005 i 2008. Disponibles a: <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/eff/eff.html>

la dels treballadors sense estudis es va enfilars des de poc més del 20% a més del 40%, la dels joves de 16 a 19 anys va pujar fins al 60% i la dels joves entre 20 i 29 anys va arribar a xifres entorn del 35%, igual que la dels estrangers no europeus. Dels quatre milions i mig d'aturats que hi havia a començament de 2011, prop del 60% eren treballadors amb titulacions d'educació secundària obligatòria o inferiors, més de la meitat tenia menys de 35 anys i el 25% eren de nacionalitat estrangera, quan aquests amb prou feines suposaven el 16% de la població activa. En canvi, els treballadors en atur amb estudis superiors no arribaven al 15% del total de desocupats (EPA, [www.ine.es](http://www.ine.es)).

Com es pot veure, l'atur es concentra pràcticament en els mateixos sectors que presenten una exposició més gran al deute. Quan aquests dos factors es combinen o coincideixen en els integrants d'una mateixa casa, el resultat probable és el desnonament. Durant 2009 i 2010 es van produir més de 200.000 desnonaments, i es preveu una xifra superior per als anys 2011 i 2012. El desnonament a Espanya suposa no només la pèrdua de l'habitatge a mans del banc que va concedir la hipoteca. Una legislació molt dura impedeix que les entitats de crèdit es considerin «satisfetes» amb l'expropiació del principal (l'habitatge) i els permet subhastar els béns confiscats (normalment per entre el 50 i el 70% del valor), alhora que el creditor queda a càrrec dels costos judicials i del pagament de la diferència (més els interessos) entre el que devia al banc i el que aquest ha recuperat amb la subhasta. El desnonament significa, doncs, tant la ruïna com la prolongació d'una situació d'endeutament, a vegades per a tota la vida. La pràctica corrent d'incloure clàusules abusives en els contractes hipotecaris, com els avals d'habitatges de tercers, han començat a generar desnonaments en cascada i auguren que el pitjor encara ha de venir.<sup>2</sup>

Davant la desigual exposició a l'atur i a l'endeutament, es podria pensar que el Govern i els poders públics haurien d'actuar com un mecanisme de garantia social dels sectors més fràgils. De fet, però, amb prou feines es pot dir que l'Administració, a qualsevol nivell,

<sup>2</sup> Vegeu Plataforma de Afectados por la Hipoteca: <http://afectadosporlahipoteca.wordpress.com/>

hagi inclòs aquest objectiu entre les seves prioritats. Ja hem vist que des de començament de 2010 s'ha sotmès cada cop més a les exigències dels tenidors de deute públic. I potser no calgui insistir, altra vegada, que les dues reformes més importants planejades el darrer any —el mercat laboral i les pensions— afecten fonamentalment els més febles. Només queda per veure si les principals partides del que compon l'estat del benestar aguantaran, d'una manera més o menys viable, la primera gran crisi del segle XXI.

### **Els drets socials en situació terminal**

En epígrafs anteriors s'ha explicat de quina manera la crisi ha obert una increïble finestra d'oportunitat per a un nou pas de rosca neoliberal. Després de l'atac financer al deute públic dels estats de l'«Europa perifèrica» han arribat les retallades pressupostàries, la contracció de la despesa pública, la reducció dels sous en el sector públic i les reformes a la baixa dels sistemes públics de pensions. Que aquest atac l'hagin permès, quan no directament induït, els governs dels països centrals de la Unió i el Banc Central Europeu ens mostra de nou fins a quin punt la crisi es gestiona d'acord amb decisions i interessos polítics i no a partir dels principis d'una ciència neutra, neta i asèptica.

De totes maneres, seríem realment molt lluny d'entendre què passa si només ens fixéssim en l'escala europea. De fet, l'erosió de la despesa pública, i especialment de les partides socials, es produeix a tots els àmbits. El que podríem considerar més greu, pels efectes a llarg termini, podria ser que s'estigués produint, a la pràctica, a les escales territorials menors. I és aquí on apunta el que podríem reconèixer com una mena de desmantellament per sota de l'estat del benestar.

En el cas espanyol, com se sap, bona part de les polítiques socials són competència de les comunitats autònomes i ajuntaments. Les administracions autonòmiques i locals concentren el gruix de la despesa en educació, salut, serveis socials, família i protecció contra

la pobresa i l'exclusió. Els recursos de què disposen per fer front a aquestes polítiques, tot i que procedeixen en bona mesura de les transferències de l'Estat, tenen també un important pilar en el que ha constituït la font principal de bonança econòmica durant la passada dècada: les plusvàlues immobiliàries i el valor dels béns immobles. Només per esmentar el cas dels ajuntaments, durant els anys centrals del cicle (2002-2007), fins al 50% dels ingressos directes (i el 30% dels ingressos totals) es van recaptar a partir de tres fonts: l'impost de béns immobles, les llicències d'obres i la venda de sòl públic (font: Ministeri d'Economia i Hisenda. Liquidació de pressupostos de les entitats locals).

Aquesta posició dels ens territorials respecte al cicle immobiliari explica, tota sola, la incorregible bulímia dels creixements urbans. Però a més dels enormes costos ambientals que implica aquesta mena de mecanismes, l'orientació pro creixement ha suposat noves formes de pressió pressupostària. Mentre va durar el cicle immobiliari, ajuntaments i comunitats autònomes van fer enormes inversions dirigides a dotar d'equipaments els nous desenvolupaments urbans però també a atreure promotors, inversors i residents sobre les pròpies localitats: una proliferació d'esdeveniments esportius i culturals, d'infraestructures de transport o d'insistents campanyes mediàtiques orientades a promocionar diferents formes de desenvolupament turístic. La lògica econòmica subjacent, com en el cas de les famílies, era que el mateix creixement de les economies urbanes generaria les rendes fiscals suficients per pagar aquelles inversions. Per això, el recurs a l'endeutament es va considerar una opció racional, i per això també durant els anys del creixement el deute d'ajuntaments i comunitats autònomes va augmentar de manera considerable. Dit d'una altra manera, les administracions locals van caure en un pendent de dependència financera semblant a la que han sofert les economies domèstiques.

La fragilitat d'aquest model de desenvolupament local s'ha revelat plenament en els anys de crisi. La màgia del refinançament i de l'amortització de les inversions s'ha dissipat tan de pressa com el somni financer de la *societat de propietaris*. La crisi ha deixat unes

finances públiques devorades per la doble pinça del deute i d'uns recursos minvants. Es pot, en aquestes condicions, continuar pagant la despesa social?

Liberals i neoliberals diuen rotundament que no. S'obliden naturalment de les causes de la crisi fiscal, i només es fixen en el control de la despesa. En una reproducció en miniatura de les pressions que s'exerceixen a escala estatal, les comunitats autònomes i especialment els ajuntaments han estat convenientment «ajustats» a una agenda política, només parcialment dissimulada, basada en el reforç dels límits legals a l'endeutament i en els continus avisos per part de l'Estat que no els ajudarà en cas de fallida. En poques paraules, els ens territorials s'han vist obligats a reduir les despeses com han pogut. Han desmantellat serveis, han posat a la venda una gran quantitat de béns patrimonials i han aprimat els aparells administratius.

Com en el cas, també, del deute dels estats, aquesta mena de polítiques només són la vaselina que permet fer entrar una estratègia empresarial molt més profunda. En certa manera, la pressió sobre la despesa pública de les administracions territorials i l'ajust forçat per una estructura d'ingressos completament vinculada a les plusvàlues immobiliàries es pot entendre igualment sota paràmetres de socialització de pèrdues i rescat encobert. Ja els anys anteriors a la crisi, ajuntaments i comunitats autònomes havien anat cedint una part creixent de la gestió de la despesa pública a les empreses privades. Així, els serveis urbans de recollida d'escombraries, la gestió de boscos i espais naturals, i fins i tot els instituts d'esports són majoritàriament de gestió privada, normalment en mans de les divisions de serveis de les grans constructores.

Però el que es pot considerar preocupant de debò és la tendència a la privatització de la gestió de les partides centrals de l'estat del benestar com ara l'educació, la sanitat i els serveis socials, que majoritàriament són competència de les comunitats autònomes. De fet, l'educació concertada, més «barata» que la pública, s'ha promocionat i subvencionat generosament a diverses comunitats autònomes —amb Madrid al capdavant—, amb greus efectes en la disminució dels rendiments acadèmics del conjunt del sistema educatiu i

la concentració del fracàs i l'absentisme en els centres públics dels districtes escolars amb poblacions de menys recursos.

També el sistema públic de salut ha estat objecte d'un particular atac que s'ha materialitzat en la creació de «mercats sanitaris» i un conjunt nou d'institucions de finançament i gestió privada com els anomenats hospitals PFI (o d'inversió de finançament privat, per les sigles en anglès). Aquests nous hospitals els construeixen i gestionen empreses privades —en el cas espanyol constructores o multinacionals dels serveis de salut— a les quals la comunitat autònoma paga un cànon anual. Tot i que a la llarga el pagament d'aquest cànon implica una despesa molt més gran que la que suposaria la inversió i el finançament públic, aquest sistema, per exemple, ha permès a la Comunitat Autònoma de Madrid obrir 8 hospitals entre 2007 i 2008. Gràcies als tripijocs de la comptabilitat neoliberal que permet la Unió Europea —a través de l'oficina d'estadística Eurostat—, la suma d'aquests cànon anuals al sector privat no compten com a deute públic i per tant no «pressionen» sobre els balanços comptables, encara que efectivament hipotequin la despesa pública durant generacions. Sistemes semblants s'han aplicat també a la construcció d'autovies, presons o altres equipaments públics. Fins i tot en alguns casos, com en el de la política d'energies renovables, i especialment de l'energia solar fotovoltaica, aquestes estructures financeres han acabat produint efectes ruïnosos en termes monetaris i un mal difícilment reparable als que se suposava que eren els seus principals objectius. Subreptíciament, els anomenats partenariats publicoprivats s'han acabat imposant com a fórmula preferida per a la inversió i la gestió públiques, amb conseqüències econòmiques i socials que encara no podem calcular a llarg termini.

La crisi fiscal de les administracions públiques, en comptes de corregir aquesta tendència, l'ha reforçat i l'ha portat a àmbits i extrems abans considerats pràcticament inacceptables. Així, des de 2006-2007, l'avenç de la privatització de la gestió i dels serveis de salut autonòmics ha sigut notable en algunes regions, s'han posat a la venda diverses empreses d'aigua, equipaments esportius, culturals i recentment també empreses perfectament viables com

AENA o Loterías del Estado. Invariablement, els grans beneficiaris d'aquestes polítiques han sigut els principals agents del bloc oligàrquic espanyol: les grans empreses de construcció que han trobat en la despesa pública un sector refugi que els permet gestionar gran quantitat de serveis públics; les entitats financeres que en molts casos presten a aquestes grans empreses els diners necessaris per emprendre aquestes inversions necessàries, i també una gran quantitat de constructors, promotors i empresaris locals que s'han fet càrrec d'innombrables serveis municipals.

Pel que fa a la qualitat dels serveis privats o externalitzats via concurs, subvenció o partenariat publicoprivat, és més que dubtós que hi hagi una millora de l'eficiència i de les prestacions. Convertir la sanitat, o l'educació o els serveis socials públics en un negoci difícilment pot redundar en una millora de la qualitat del servei. Més aviat al contrari, les poques dades que en tenim i la comparació amb altres països en què aquest procés sembla més desenvolupat assenyalen justament el contrari: una caiguda de la qualitat i de la universalitat.

En el cas de la sanitat, la privatització de la gestió pot representar un dràstic deteriorament d'un dels sistemes públics de salut més ben situats a escala mundial, així com una reducció dels nivells generals de salut, especialment per a aquells sectors que depenen exclusivament de la sanitat pública. Alguns estudis assenyalen un augment de la morbiditat i de la mortalitat en els hospitals amb serveis de neteja privatitzats, una disminució de l'esperança de vida en els sectors més fràgils i més dependents de sistemes públics degradats i una fuga de les rendes mitjanes i altes cap a les assegurances mèdiques privades, cosa que també redunda en la creació d'un nou nínxol de negoci privat.<sup>3</sup>

En el cas de l'educació, la promoció de l'ensenyament concertat, és a dir, de l'ensenyament privat però subvencionat al 100% amb diners públics, ha generat en realitat un doble sistema educatiu: un de concertat, majoritàriament gestionat per l'Església, i que serveix de refugi a les classes mitjanes, i un altre de públic, generalment

amb més prestacions i qualitat, però que en algunes zones urbanes apareix fortament especialitzat en les poblacions escolars de menys recursos i ingressos —des de les famílies pobres fins a la immigració més desprotegida. El classisme implícit en aquest doble sistema es veu a més reforçat per la «llibertat de selecció» de l'alumnat per part de les escoles concertades i la pràctica generalitzada de les «aportacions voluntàries» que funcionen com una matrícula encoberta. El resultat són uns rendiments escolars a la baixa, un sistema de segregació que comença a l'escola —cosa que és senzillament antitètica amb les funcions democratitzadores d'aquesta institució— i una taxa d'abandonament escolar superior al 30% en l'ESO, més del doble de la mitjana europea.

Com es pot endevinar, és aquí on l'atac a la despesa social enllaça amb el que pot arribar a empènyer-lo al caire del seu particular abisme per falta d'una base social àmplia interessada a protegir-lo. La progressiva fuga de les classes mitjanes dels sistemes públics d'educació i protecció social sega literalment els febles suports de l'educació, la salut, les pensions i el benestar en general com a drets socials universals. Per què els sectors socials de més poder adquisitiu haurien de voler continuar pagant els sistemes públics? Al capdavall, bona part dels seus mecanismes de garantia social són privats, com ara fons de pensions, assegurances mèdiques privades, escoles concertades, universitats privades; i no tenen cap necessitat de mesures compensatòries contra la pobresa com ara subsidis, accés a bancs d'aliments, rendes mínimes, etc. Sens dubte, l'Estat apareix com la garantia en última instància d'aquests sectors: pagant les escoles privades, subvencionant fiscalment els fons de pensions i en un futur immediat la contractació d'assegurances mèdiques privades, o fins i tot finançant també el consum amb tota mena d'incentius (des de l'habitatge, l'automòbil, les reformes de casa, etc.). Però ¿s'assemblen aquestes ajudes, ni que sigui de lluny, al manteniment d'uns drets socials universals? ¿No s'apunta aquí a una tendència més semblant a les clàssiques proteccions de les classes mitjanes, alhora que els sistemes públics van degenerant, a poc a poc, a la condició d'institucions de caritat per als més necessitats?

<sup>3</sup> En aquest sentit es pot trobar abundant informació documental a [www.casmadrid.org](http://www.casmadrid.org).

Quan es parla de classes mitjanes cal reconèixer que no ens referim a la societat dels dos terços de l'època daurada dels EUA de postguerra, ni tan sols a aquella ficció d'inclusió social (la *societat de propietaris*) en què es reconeixia bona part de la població espanyola gràcies als mecanismes financers que van sostenir el llarg cicle de creixement dels anys noranta i dos mil. Les classes mitjanes són aquí estrictament aquell sector de població que pot presumir de seguretat econòmica suficient per tenir una certa capacitat de previsió sobre el futur, així com un marge més o menys folgat d'autonomia davant de la pobresa, la penúria i els canvis de conjuntura econòmica. Per això les classes mitjanes són el nucli dur de les estratègies de financerització a llarg termini.

Tot i que sempre és difícil definir els marges de la classe mitjana (ja que els criteris que en defineixen pròpiament la pertinença haurien d'incloure l'estabilitat a la feina, certa massa patrimonial, altres formes de capital no econòmic com l'acadèmic o el cultural), si considerem bàsicament la renda salarial, les classes mitjanes podrien ser més aviat minoritàries en la societat espanyola. Les fonts tributàries ([www.aeat.es](http://www.aeat.es)) que recullen el valor dels salaris declarats a Hisenda són en aquest sentit força significatives. El 2007, just abans de l'esclat de la crisi i de l'atur, només el 37% dels assalariats cobrava entre 16.000 i 40.000 euros bruts l'any, cosa que suposa un salari net mensual repartit en 14 pagues d'entre 1.000 i 2.600 euros. Per sobre, només hi havia un 7,5% de treballadors assalariats, dels quals els superassalariats, amb més de 80.000 euros l'any, suposaven un 1%. Per sota, en canvi, es trobava el 56% dels aleshores més de dinou milions d'assalariats. Això vol dir que més de la meitat dels treballadors era mileurista, o fins i tot que prop del 40% era vuitcentseurista o menys. Evidentment, aquest darrer grup estava majoritàriament compost de joves, treballadors no qualificats, migrants, dones, etc., és a dir, els sectors més exposats al sobredeutament, a l'atur, a la inestabilitat laboral i a la segregació urbana. Tanmateix, podria ser que els interessos de fons de les classes mitjanes i de les majories precàries no estiguessin tan separats com sembla. De fet, la primera paradoxa d'aquesta aniquilació de la despesa social és

que després de diverses dècades d'erosió salarial, la gran majoria dels treballadors és cada vegada menys capaç de suportar, per mitjans propis, les despeses d'assegurança social que garantia l'estat del benestar. Si la minsa classe mitjana que compon el 40% de la població abandona l'estat del benestar, progressivament especialitzat en la caritat i el control de les poblacions de menys recursos, a la seva sort, no hi haurà suport fiscal que el faci viable. No podem oblidar tampoc que els mitjans de comunicació, les universitats, els experts i tots els punts socials des dels quals es genera opinió són pròpiament i genuïnament espais reservats a la classe mitjana «realment existent».

La segona paradoxa d'aquest procés és que en cas que es continuï aprofundint l'erosió de l'estat del benestar, la segona gran perjudicada per la liquidació d'aquest, després de les majories precàries i proletaritzades, seran les classes mitjanes. La degradació dels sistemes públics d'educació i salut no es podrà mai compensar amb sistemes semiprivats d'estar per casa. La degradació de la sanitat pública reduirà ràpidament els estàndards de qualitat de les assegurances privades per manca de referent i de competència. L'educació concertada té actualment una qualitat i uns resultats força inferiors comparada amb l'educació pública que ensenya a un alumnat del mateix origen social i cultural, a més de ser molt menys rica en termes de diversitat política, cultural i social. Tant per raons d'economia d'escala com d'autogovern —si es permet la democràcia interna—, i gràcies a la capacitat d'autoregulació col·lectiva d'uns professionals degudament motivats, els sistemes col·lectius d'assegurança social permeten gestionar els serveis socials d'una manera molt més democràtica, equitativa i eficient que els sistemes orientats al lucre i constituïts sobre una base client-empresa. La mateixa argumentació es pot aplicar als fons de pensions privats. Al contrari de les promeses de les institucions d'estalvi financer, i excepte per a les grans fortunes i les rendes més altes, les prestacions que ofereixen són en general molt inferiors a les pensions públiques. Els riscos dels mercats a la baixa, la possibilitat cada vegada més freqüent de finançar el consum corrent a partir dels fons de jubilació,

i sobretot els enormes costos de la gestió financera —pagar un gestor de fons de Wall Street o de la Borsa de Madrid és incomparablement més car que pagar un funcionari de la Seguretat Social— fan que les prestacions de jubilació privades siguin molt més petites que les pensions públiques.

La tercera paradoxa de l'erosió de l'estat del benestar és que allò que es fa en nom de la llibertat d'elecció i d'una responsabilitat més gran de l'individu sobre les pròpies decisions acaba en una menor autonomia personal, i també en una considerable minva de la igualtat d'oportunitats que ha de caracteritzar qualsevol sistema formalment democràtic. L'assegurança privada de la salut, l'educació i les pensions per vies financeres té uns resultats que com a mínim s'han de qualificar d'ambivalents. Els fons de pensions capitalitzen l'estalvi privat en els mercats financers, però fan recaure els riscos de l'evolució d'aquestes inversions exclusivament sobre el mateix estalviador. La introducció de fortes matrícules en els estudis de postgrau universitari (els màsters) obliga una part creixent de l'alumnat a accedir a crèdits que els hipotequen el futur laboral. En tots aquests casos, l'assegurança privada deixa els individus i les llars, per molt segura que semblin tenir la posició econòmica, completament dependents de variables tan incontrolables com els tipus d'interès, l'evolució dels mercats financers o la perícia dels gestors dels seus estalvis —així com la seva honestedat.

Aquests arguments haurien de ser suficients per promoure aliances socials àmplies per a la defensa d'uns serveis públics que potser necessitin reformes profundes, però només en el sentit de més racionalització, més fons i sobretot més democràcia interna i externa per tal d'impedir que quedin subordinats tant a les empreses privades com als gestors polítics de torn o a les posicions burocràtiques adquirides per part d'alguns sectors laborals. De fet, pot ser que no hi hagi cap alternativa a les aliances d'aquesta mena que no passi per la devastació social i per la guerra entre pobres.

### 3

## La crisi que ve

Quan les proporcions de la crisi es confronten amb la nostra capacitat d'intervenir-hi, la primera sensació que ens envaeix és aclaparadora i confusa. Hi podem fer alguna cosa, quan som davant de desplaçaments econòmics i socials tan gegantins? És possible intervenir en la complexitat de la crisi? Potser a vegades també ens assaltin els típics mecanismes automàtics de confiança en una recuperació més o menys inevitable; o fins i tot un cert esperit salvífic a la recerca d'alternatives més o menys plausibles.

La nostra posició respecte a la crisi pot ser, però, molt més productiva, i fins i tot generar efectes a mig termini, sempre que sapiguem esquivar aquests dos bloquejos. D'una banda, i tenint en compte tot el que s'ha dit, no hi ha res que sembli més urgent que curtcircuitar tota confiança en la capacitat de recuperació interna del sistema econòmic, així com en les anàlisis i les propostes de la seva *intelligentsia*, sobretot dels principals economistes adeptes al règim. Segurament no hi ha una sortida «progressiva» de la crisi: de moment, si més no, només són visibles les línies de tendència que apunten cap a una agudització de la desposseïció i de la rapinya dels poders financers. Però si no hi ha res que permeti albirar una tornada a la «normalitat», tampoc no hi ha res tan desmobilitzador com mantenir una «actitud de responsabilitat» davant de les institucions vigents —com veurem, a les mateixes elits polítiques i econòmiques ja fa temps que aquesta actitud només els provoca un bon fart de

riure. D'altra banda, l'única possibilitat de sortir-ne sobre la base de la distribució de la riquesa i la reconstrucció de certa capacitat d'autonomia de les poblacions respecte al govern de les finances passa per una àmplia organització des de sota.

El problema que se'ns presenta no és si hi haurà o no hi haurà conflicte. Gairebé segur que n'hi haurà. El problema és que el conflicte s'esgoti en les formes protocol·làries de la protesta institucional, o que es converteixi en una simple qüestió d'ordre públic que acabi reforçant els ordres de govern, o encara pitjor, que acabi degenerant en una mena d'involució política i social a cavall de la contraofensiva reaccionària. El repte se situa, doncs, en la capacitat de les noves formes de protesta per generar simpaties en sectors amplis; per constituir-se en el primer assaig d'aliances que fins al moment només són una possibilitat teòrica; per apuntar cap a una agenda política compartida, i sobretot per construir una relació de forces favorable al canvi polític. En últim terme la intenció d'aquest text és justament contribuir a aquesta feina, que passa per convertir la crisi econòmica en una crisi política.

Però abans d'emprendre la tasca de repensar, i fins i tot de refundar, un projecte de multiplicació dels drets i de creació de noves formes de democràcia que no es perdin en declaracions tan boniques com ineficaces, convé considerar el marc polític, social i subjectiu cap al qual, segons sembla, ens hem decantat aquestes darrers tres anys.

## La «guerra entre pobres»

*Una oficina de l'INEM en una ciutat qualsevol del sud peninsular devastada per l'atur. Migrants i espanyols comparteixen la cua de l'atur. Es miren, cada grup ho comenta pel seu compte. Alguns partits polítics aprofiten la situació amb el principi, sempre mesquí i fals, de «primer els d'aquí».*

*Maig de 2010, el Govern dona via lliure al copagament en el sistema sanitari. Unes quantes comunitats autònomes avancen plans per a implantar-lo a atenció primària i a certes especialitats. No*

*s'esperen grans ingressos per aquesta via. Sembla que el problema de fons és l'«abús» del servei per part d'alguns sectors socials poc responsables, és a dir, la població de gent gran que pateix una pensió crònica a anar al metge per qualsevol fotesa i alguns sectors migrants que han vist en la sanitat un servei «inesgotable i gratuït».*

*El Reial decret llei de 20 de maig de 2010 estableix una reducció mitjana dels sous dels treballadors públics i funcionaris del 5%. La justificació: es tracta del sector laboral amb les condicions de treball més segures i estables. Sembla just que contribueixin d'una manera directa a la reducció del dèficit pressupostari.*

A gairebé tots els àmbits s'ha generalitzat una estranya idea: l'arrel de la crisi és a l'escassetat de recursos. La competència per obtenir-ne es torna forma de govern. S'exploten les diferències, es confronten els petits privilegis, es justifiquen les posicions, es tensen totes les possibles línies de fractura del cos social.

La crisi ha fos aproximadament una quarta part dels llocs de treball que s'havien generat en el cicle 1994-2007. La gran majoria d'aquests llocs mostraven altes taxes de precarietat i explotació, a més d'uns sous abusivament degradats. Però a falta de mecanismes socials que compensin la desaparició dels llocs de treball, la competència per la feina es converteix en norma. Autòctons contra migrants, homes contra dones, qualificats contra desqualificats, sempre dins d'una complexa jerarquia organitzada en segments laborals gairebé estancs i sempre dins d'un marc de relacions productives de sobreexplotació. Els exemples de govern a partir de la «guerra dels pobres» es multipliquen, aquests dies. Per exemple, durant la vaga general del 29 de setembre de 2010, tot l'esforç comunicatiu de la dreta mediàtica —i també de bona part de l'esquerra— es va centrar a oposar els interessos dels treballadors fixos i els dels temporals. Es volia desactivar la possible potència de la mobilització reduint-la a la imposició de «privilegis» dels treballadors fixos.

És el mateix esquema de la reforma laboral. El seu argument més fort, esgrimit després contra la vaga, es basava en la denúncia de la marcada dualitat del mercat de treball: el 30% dels treballa-

dors tenen un contracte temporal, un dels percentatges més alts d'Europa. Alhora, l'acomiadament és relativament car —mesurat per la indemnització que es calcula a partir del nombre de dies per any treballat. Solució: repetides propostes d'un contracte únic amb uns costos d'acomiadament molt més baixos, i que de fet assimilen les condicions dels treballadors amb contracte indefinit amb les dels temporals. Sota l'excusa d'acabar amb una situació de desigualtat, s'assimilen les condicions de treball de la majoria a les dels treballadors amb condicions més flexibles i precàries. La igualació es produeix per sota i s'acompanya d'un desplegament de discursos socials que dramatitzen retòricament la «insolidaritat» dels qui tenen el «privilegi» de tenir feina fixa.

D'una manera semblant, l'enorme legitimitat obtinguda pel Decret llei de reducció dels sous dels funcionaris en un 5% es basava en una crítica a la situació de privilegi dels funcionaris: horari regulat, feina estable, acomiadament gairebé impossible, etc.

O també: la gairebé nul·la crítica social a la ferotge Llei d'estrangeria espanyola i a les proclames criptoracistes dels partits majoritaris que afirmen l'«excedent» migrant en temps de crisi, arrela en una societat que accepta amb naturalitat que hi hagi persones amb un estatut de ciutadania diferent (o sense gens de ciutadania), vinculat a la seva funció productiva i sempre sotmeses als treballs pitjor pagats i amb menys capacitat de promoció. De fet, dins d'aquesta «guerra entre pobres» emergent, l'oposició entre autòctons i migrants és present a tot l'espai social i es manifesta com la figura central dels discursos nacionalpopulistes. L'exigu estat del benestar s'ha convertit en el camp preferit d'aquest atac. Segons els nous croats de la antiimmigració, la necessitat de reformar les institucions de l'estat del benestar la provoca l'ús intensiu i desproporcionat que els migrants en fan. O dit d'una manera brutal, els immigrants «abusen» dels serveis públics. Per la seva culpa, es diu, haurem de patir les fortes retallades de les prestacions socials.

A banda que el receptari del nou racisme obvia dades tan importants com l'aportació massiva dels immigrants a la Seguretat Social durant els anys del *boom*, aquesta línia d'atac substitueix la mirada

que s'enfronta a la depredació financera dels recursos públics per una reacció clàssicament feixista contra les posicions més fràgils de l'estructura social. L'acció dels mitjans, la legislació, la Llei d'estrangeria i certes polítiques, poc visibles per als espanyols, com el *profiling* —les directrius policials d'assetjament i seguiment segons perfils ètnics— s'encarreguen de fabricar i de reproduir aquesta fragilitat a partir d'una negació flagrant dels drets de ciutadania. Però fins i tot dins de l'immens col·lectiu migrant podem descobrir també una multitud de pràctiques de microdiferenciació: immigrants amb papers contra immigrants sense papers, immigrants culturalment assimilats contra inassimilables.

Naturalment podem observar i pensar en moltíssimes més línies de fractura: responsables contra irresponsables, aturats involuntaris contra ganduls recalcitrants. En aquest context, els problemes es tornen del tipus: «ens roben la feina», «aquests no treballen com nosaltres», «són uns privilegiats», «no s'integren», «si és que n'han vingut massa i així no hi ha manera de pagar la sanitat», etc.

La reforma de les pensions promoguda fa poc pel Govern i acceptada pels sindicats, milimètricament ajustada als interessos dels mercats financers, també ha necessitat una forta retòrica de confrontació. En aquest cas, entre generacions. Es diu: amb el sistema de pensions, tal i com està organitzat avui, la joventut haurà de suportar la càrrega d'una horda de vells parasitaris, residus d'una etapa en què es posaven en perill els comptes públics amb tota l'alegria. L'alternativa és senzilla: o la fallida de les pensions públiques, o una reforma que «racionalitzi» el sistema. És clar que no hi ha ni un sol economista que hagi aconseguit, sense recórrer a supòsits demogràfics i socials arbitraris, demostrar que la fallida del sistema de pensions sigui inevitable. Però la intenció és una altra. Es tracta d'ocultar els autèntics interessos financers que promouen l'atac contra el sistema públic (condemnat a ser substituït pels fons de pensions) a través d'un fals conflicte demogràfic que planteja la proporció joves-vells com un determinant absolut de les polítiques de jubilació. Paradoxalment, els grans perjudicats de la reforma seran els joves treballadors d'avui i de demà que accediran a unes pensions cada cop més degradades.

D'aquesta manera, joves i vells es converteixen en objecte d'atacs paral·lels que no són mútuament excloents. Els primers, acusats d'abúlia, indisciplina i ganduleria (la generació ni-ni) o arraconats com a víctimes d'unes reformes inevitables. Els segons acusats d'un permanent abús dels serveis públics, especialment del sistema de salut, culpables del col·lapse de la factura farmacèutica, de les cues als consultoris i de les llistes d'espera dels hospitals. La ideologia de la responsabilització dels vells es pot percebre clarament en totes les polítiques que defensen el copagament sanitari.

Atiades, promogudes, llançades sobre determinats punts del cos social de manera directa o subtil, aquestes divisions permeten tenir caps de turc, reforçar les fractures, trencar els precaris lligams socials, construir substituïts horitzontals de la lluita de classes. Es tracta d'una estratègia de poder amb efectes de reforç de les jerarquies socials i laborals, indispensable per al desenvolupament d'una política de compartimentació i de concentració dels efectes de la crisi en els col·lectius més febles. Es tracta també d'escamotejar l'única forma de conflicte social que pot produir efectes de progrés social, i que oposa la gran majoria de la població (cap al 80%) a les elits oligàrquiques, els capitalistes en diners i els sectors superassalariats que formen el nucli de l'actual bloc hegemònic, i que neden literalment en l'abundància.

La defensa del poc que es té contra els «altres», percebuts com a amenaça o privilegi, es converteix així en el *modus operandi* del govern de la crisi a totes les escales. La persistència d'unes altes taxes d'atur, o si es vol de grans dificultats d'accés a la renda salarial per part de segments importants de la població; la degradació i privatització dels serveis socials, l'educació i la sanitat; el parany de l'endeutament, al final produiran un «residu» social cada cop menys assimilable a la «tolerància» de les majories. Aquest «residu» prendrà formes que encara som incapaços de descriure en concret: potser agregacions juvenils, a la manera de bandes, a mig camí entre l'afirmació social i la petita criminalitat; potser expressions suïcides i nihilistes a l'estil d'una pandèmia social comparable a la que en el seu moment va ser l'heroïna —justament durant la passa-

da crisi de finals dels setanta i de la dècada dels vuitanta del segle passat. Sigui com sigui, aquestes formes ocuparan segur el lloc de l'arquetip de «negatiu» i serviran per donar cos a tota mena d'emergències de seguretat i simulacres d'autodefensa de la societat contra els propis dimonis. Per desgràcia, amb tots els matisos que es vulgui, aquesta mena d'evolució social es pot qualificar pròpiament de feixisme.

El cos social, desarmat i fracturat en multitud de línies socials, legals, generacionals i culturals, atomitzat a vegades fins al nivell de les famílies i els individus, té certament ben poca capacitat d'evitar que la por i el pànic es tornin formes de ressentiment i d'enfrontament social cada vegada més explícites.

## Competència entre territoris

*Campanya de les eleccions autonòmiques catalanes de novembre de 2010. Bona part de la propaganda dels partits gira al voltant de la crisi. Dos grans arguments. Primer, el ràpid enfonsament de l'economia catalana té una causa principal: l'espoli fiscal de Catalunya. Segon, els migrants sense feina i no disposats a integrar-se haurien de tornar al seu país. El primer el sostenen formacions nacionalistes catalanes. El segon totes les dretes, ja siguin espanyoles o catalanes. CiU manté una versió moderada i d'Estat de tots dos arguments. Obté un rotund èxit electoral.*

Seria relativament fàcil emmarcar aquests símptomes dins de l'etern problema dels «nacionalismes» que en definitiva conforma la dinàmica interna de l'Estat espanyol. De fet, en un sentit o en un altre —apologètic o demagògic segons el color de cada mitjà—, així ho ha fet la premsa. Com també els *think tanks* neoconservadors com la FAES, que acaba de publicar un informe sobre la ineficiència econòmica de les comunitats autònomes amb la finalitat, gens dissimulada, de reivindicar un estat central fort. Tanmateix, aquesta lectura tan familiar i rànica de les «qüestions nacionals», i en la

qual esquerres i dretes se senten tan còmodes, pot estar completament caducada quant a la materialitat dels processos econòmics.

Una de les característiques del model d'economia global finançeritzada, que hem anat provant de descriure en aquestes pàgines, ha estat deixar un gran nombre de funcions d'atracció de la inversió en mans d'instàncies regionals i locals. Concretament, ciutats i regions han tendit a competir entre elles per tal d'atreure part de la gran massa de capital-diners que surt rebotada dels cicles industrials clàssics, afectats com hem dit repetidament per una ferotge competència i un excés crònic de capacitat. El tipus de polítiques que es posen en marxa en aquests contextos tendeixen a fabricar l'«atractivitat» de les ciutats/regions a través d'una sèrie d'operacions d'ordre simbolicocultural, fiscal i urbanístic. És el que en la bibliografia especialitzada s'anomena empresarialisme urbà, i que vindria a prescriure un estil de govern local orientat més aviat pel *modus* de l'empresa que per res que s'assembli a una democràcia urbana. Bàsicament, aquí s'hi barregen polítiques econòmiques i fiscals que tendeixen a posar cada vegada menys obstacles al benefici, alhora que garanteixen una total seguretat a l'inversor, una profusió de símbols que representen la regió / ciutat com un espai «irrepetible» i una sèrie d'inversions públiques en infraestructures que reformen els espais físics de la mateixa ciutat o regió per tornar-los conformes als dos criteris anteriors: un entorn físic estandarditzat respecte de les demandes del capital financer internacional però, alhora, «únic» en les característiques culturals.

Aquest règim de *competitivitat territorial* es basa, no cal dir-ho, en la fabricació d'aliances politicoempresarials àmplies però capaces també de produir un fort consens respecte a la idoneïtat del model. Fins ara, l'esquer de la feina i la riquesa, que pot caure damunt del territori gràcies a la vareta màgica de la inversió internacional, ha aconseguit obtenir el consentiment de la immensa majoria dels agents econòmics i socials. Les elits locals han aconseguit d'aquesta manera reduir les crítiques a aquesta mena de polítiques, immediatament qualificades com a atacs a la viabilitat econòmica de la ciutat o la regió, i per tant actituds contra la ciutat o la regió mateixes.

Els exemples d'aquest model són innumbrables i no hi ha gaires ciutats o regions que no hagin fet ús d'aquesta mena d'estratègies polítiques. Barcelona i la seva consistent estratègia de ciutat marca —només cal assenyalar la forta gentrificació i espectacularització del centre històric o la utilització dels jocs olímpics de 1992 com a gran operació de màrqueting urbà— seria el cas més conegut, però no és ni de bon tros l'únic. Sens dubte, el model espanyol de competitivitat territorial té una característica singular: la indiscutida preeminència de la construcció com a via d'acumulació i dels preus de l'habitatge com a animadors del consum mesuren l'èxit de les estratègies de *l'empresarialisme urbà* en termes d'augment dels mateixos preus del sòl i dels volums de construcció d'habitatges, que també són les principals fonts d'ingressos de les arques municipals. L'objectiu primer de les autoritats locals i regionals només pot ser, doncs, el creixement, especialment a través de la construcció de noves residències i infraestructures i de l'increment sostingut dels preus immobiliaris. Com que la correcta lubricació del funcionament dels mercats de sòl depèn de les relacions «cara a cara» que mantenen les xarxes locals de propietaris de sòl, caixes d'estalvis, empresaris i ajuntaments, s'explica a més que bona part d'aquestes pràctiques entrin dins del camp del que coneixem com a corrupció.

En aquest marc de competitivitat territorial, l'estat central no desapareix, però pren un altre cos. Interessat en el funcionament del model financerimmobiliari a escala estatal, la seva funció és garantir que cada context local tingui les condicions necessàries, en termes fiscals i d'infraestructures, per al desenvolupament de les seves màquines immobiliàries. Des d'aquesta posició, l'estat central absorbeix i interioritza gran part de la dinàmica de competència entre les ciutats i territoris que demanen dotacions sempre creixents per poder dur a terme les estratègies d'empresarialisme urbà a una escala cada vegada més gran. Aquestes demandes s'articulen políticament mitjançant la formació de blocs regionals hegemònics que utilitzen la figura de l'«enemic exterior» per alinear grans capes socials amb els interessos de les elits regionals i urbanes. Bons exemples d'aquesta mena de dinàmiques són les anomenades «guerres

de l'aigua» entre les comunitats autònomes de l'arc mediterrani, la reclamació d'inversions en infraestructures de transport d'alta capacitat o la creació de «greuges comparatius» en el repartiment fiscal, amb l'alternativa victimització de gairebé totes les comunitats autònomes, inclosa la sobredotada (en tots els àmbits) regió madrilenya.

En termes estrictament útils a l'empresarialisme urbà, les polítiques s'han posat el vestit ideològic de les velles formes del nacionalisme i de la reivindicació autonòmica, regional o central. Dit d'una altra manera, per molt que vulguem continuar veient la «qüestió nacional» com una de les peculiaritats de la política a Espanya, la veritat és que el nacionalisme, si més no el nacionalisme de la política institucional, ja fa molt de temps que es mou en un marc delimitat per la recerca de la màxima acumulació possible de recursos per desenvolupar els cicles econòmics, i sobretot immobiliaris, a escala local i regional.

Naturalment, aquesta mena de règim de competitivitat territorial no es practica només en el marc de l'Estat espanyol. La mateixa Unió Europea s'ha vist fa poc sotmesa a estratègies polítiques semblants, que de manera natural tendeixen —i aquest és el gran perill— a una involució nacionalpopulista generalitzada. En la mesura que la crisi afecta per primer cop la moneda única europea, la gestió política d'aquesta no podia passar per l'atac a les cotitzacions d'unes monedes nacionals que ja no existeixen,<sup>1</sup> sinó per nous mecanismes de *competitivitat territorial*. Alemanya, novament, ha sigut la principal impulsora d'aquest model polític «renacionalitzador», alhora que els mercats de deute públic es tornaven l'escenari de la batalla entre estats. Submergida en els propis problemes de deute públic, que s'arrosseguen des de la reunificació del país, Alemanya s'ha oposat fermament a qualsevol solució conjunta de la crisi del deute. Les lluites competitives que tenen lloc des de començament de 2010 han reforçat el rol del vell estat germànic com a autèntic gendarme econòmic europeu. Aquest ha conquerit així

<sup>1</sup> Aquest ha estat el cas de les polítiques que s'han utilitzat contra els països membres de la UE que no pertanyen a l'euro, com els països bàltics o Hongria, que han provocat fortes recessions per la via de ràpides devaluacions de la moneda d'entre el 20 i el 30%.

una posició pròxima al «dret de senyoratge» financer: només cal dir que totes les emissions de deute es mesuren contra els seus bons. Gràcies a la força política que possiblement procedeixi de la situació dels bancs alemanys com a posseïdors i compradors de deute públic europeu, Alemanya ha obtingut un avantatge competitiu que li permet afrontar amb garanties el refinançament d'un deute de 285.000 milions d'euros el 2011, però sempre a costa d'agreujar l'estrangulació econòmica de mig Europa. Com ja hem explicat, aquesta estrangulació contribueix a elevar, gairebé per si sola, el corrent de beneficis financers en un moment d'estancament generalitzat de l'acumulació de capital.

Potser el més important en termes polítics és que tota aquesta batalla competitiva s'ha revestit de retorn als vells estereotips ideològics de les dues Europes. Uns alemanys treballadors, eficients i productius davant d'uns països del sud ganduls i corruptes que han estirat més el braç que la màniga i ara volen gorrejear de l'honesta Alemanya.

Però tornem al cas més proper de les eleccions a Catalunya. Si més no ara com ara, resulta molt més convincent, electoralment i socialment, amagar les formes de la «guerra entre pobres» —en concret l'atac d'ordre cultural i social als immigrants— dins d'un discurs nacionalista àmpliament legitimat i que segons totes les aparences manté una línia de continuïtat des de la Transició. De cara als pròxims anys, és probable que es confirmi la hipòtesi que —tenint en compte la força amb què s'han fos a l'Estat espanyol les velles forces territorials amb els moderns règims de competitivitat territorial— la reacció nacionalpopulista europea, amb la Itàlia berlusconiana com a punt avançat, es repliqui aquí sota la forma de nous tipus monstruosos de nacionalisme, inclòs, no cal dir-ho, el nacionalisme espanyol.

## **L'esquerra en ruïnes o la fi de la socialdemocràcia**

Fins ara, les batalles de l'«esquerra» s'han situat lluny del qüestionament del domini neoliberal: el seu territori preferit ha estat el de

la imatge. En el cas espanyol, aquesta deriva cap a un política de «gestos i símbols» és encara més accentuada. Durant la primera legislatura socialista (2004-2008), encara en els anys de bonança, el pany i clau mediàtic a qualsevol debat sobre la inviabilitat a mig termini del model de creixement immobiliari-financer —i de les negatives conseqüències socials i ambientals que tenia— es va intentar compensar amb mesures tèbies. Per exemple, la Llei del matrimoni homosexual o el reconeixement de les minories urbanes van quedar com uns assoliments insignificants dels drets civils si es comparen amb l'*apartheid* legal dels estrangers, especialment patent en la persecució dels sense papers. Encara ara l'important col·lectiu migrant no té els drets polítics més elementals, i tot i contribuir indubtablement al PIB i al sosteniment de la caixa de la Seguretat Social, continua majoritàriament sense dret al vot. La tímida Llei de dependència, publicitada com l'assoliment social més gran de la dècada, i que bàsicament plantejava un miserable salari per a les cuidadores, tampoc no ha acabat de tenir un desenvolupament important. Mal plantejada, no ha abordat amb amplitud la crisi general de la cura a les persones. O encara pitjor, s'ha començat a aplicar coincidint amb el procés de desmantellament dels sistemes públics de salut i la creació dels «mercats sanitaris» guiats per les comunitats autònomes; un procés que ha acabat convertint aquesta llei en una fantàstica finestra d'oportunitat per al desenvolupament d'un nou nínxol de negoci a costa de la cura dels vells. Ni tan sols la relativa rellevància mediàtica del genocidi franquista i de l'anomenada «memòria històrica» ha anat més enllà d'una denúncia tardana i sense conseqüències legals d'una postguerra terrible. En definitiva, la feble hegemonia «progre» d'aquests anys ha continuat basada en operacions cosmètiques, exemptes de qualsevol crítica social mínimament consistent.

Amb el vaixell de les polítiques del Govern socialista abandonat, potser es podria esperar que l'oposició hagués sorgit d'altres grups polítics. Tanmateix, en l'àmbit de la política partidista, i tret d'honorables i molt minoritàries excepcions, l'alineació de fons amb les polítiques del Govern ha estat manifesta en tots els casos en què altres partits han tingut alguna responsabilitat. Potser algú encara

vulgui apel·lar als sindicats, a les grans organitzacions majoritàries, com UGT o CCOO, que agrupen un segment important dels treballadors i que lògicament haurien d'estar interessades en la defensa dels drets socials. Però la capacitat de l'oposició sindical no ha estat gaire més gran. La prova més rotunda de la seva impotència és en l'escàs seguiment de la vaga de funcionaris de juny de 2010 i de la vaga general del 29 de setembre del mateix any. Les raons d'aquest fracàs són complexes i desborden en alguns aspectes la responsabilitat dels mateixos sindicats, però no són pocs els factors que sí que els toquen i que no es poden menystenir. El primer, i sens dubte el més rellevant, és l'enorme descrèdit social que tenen. La seva escassa activitat i la seva renúncia a practicar formes de pressió i de conflicte sostingudes en el temps han facilitat que fins i tot en una època de fort creixement econòmic com la de 1995-2007, el salari mitjà baixés en un 10% en termes reals. De fet, es podria dir que l'evolució del sindicalisme majoritari s'ha ajustat, des de la Transició, a un model representatiu dirigit a moderar la conflictivitat i a limitar el desenvolupament de les seves expressions més radicals. La institucionalització de les eleccions i de la representativitat sindicals —que beneficia les opcions majoritàries—, la generosa subvenció de l'Estat que per diverses partides suma uns quants milers de milions d'euros i la mateixa concepció del sindicat com a «empresa de serveis» (formació, vacances, cooperatives d'habitatge, fons de pensions, etc.) semblen orientar-los no a protegir i defensar l'assalariat sinó a garantir-ne l'específica integració en un mercat laboral cada vegada més atomitzat i precaritzat. L'últim tomb de la seva posició en la negociació de la reforma de les pensions el gener de 2011 manifesta amb tota claredat que se situen abans al costat dels aparells del Govern que al costat de la mobilització social.

D'altra banda, el sistema de representació en les empreses i la possibilitat d'«alliberar-se» han convertit el «sindicalisme» en una mena de carrera professional que poques vegades genera simpatia entre els companys de treball. Només així s'explica l'èxit dels arguments *neocons* en les campanyes per ensorrar el moviment sindical: les sucoses subvencions de l'Estat i la figura de l'alliberat, caricatu-

ritzada (sempre amb algun matís de realitat) com un «aprofitat que fa anys que no trepitja un centre de treball».

Però fins i tot quan el sindicalisme és honest i combatiu, sembla condemnat a ser la prerrogativa d'una minoria. Poc més del 10% dels treballadors amb residència a Espanya són afiliats. I aquesta afiliació es concentra principalment en els sectors tradicionals de la indústria, els transports i la funció pública, on encara hi ha grans centres de treball i capacitat de negociació col·lectiva. La immensa majoria dels treballadors de la hostaleria, el comerç, els serveis personals, les subcontractes de la construcció, la indústria i la funció pública senzillament ni coneixen el «fet sindical» ni en reconeixen la utilitat. I encara és pitjor la situació dels treballadors migrants que, en molts casos, no tenen drets de ciutadania o fan feines en sectors completament «informalitzats», subjectes a les normes més arbitràries d'explotació com és el cas, per exemple, dels treballadors domèstics. Per a aquests treballadors, caracteritzats per una alta mobilitat laboral, una forta atomització de les condicions de contractació i un fort aïllament laboral, l'organització sindical és senzillament una quimera. I ho continuarà sent mentre no apareguin experiments o assajos d'autoorganització laboral que es vertebrin sobre eixos (metropolitans?) que desbordin el sindicat sectorial i la secció sindical de centre de treball.

Sembla que les autoproclamades esquerres han renunciat a intervenir políticament en la crisi. Els temps vénen marcats per una espectacular i accelerada cursa cap a la dreta en la qual l'absència de projecte i d'oposició llença les velles esquerres comunistes a la més total de les inoperàncies, els partits socialistes a tornar-se campions del neoliberalisme, els verds a ser els millors paladins del *green capitalism*, i totes les dretes a una descarada exhibició d'imatges racistes i reaccionàries.

L'absència de projecte, d'oposició, de programa de reforma és fruit d'una llarga trajectòria de corrupció ètica i política, d'acumulació de derrotes i de rendició davant l'hegemonia neoliberal, però també té arrels en la pròpia capacitat de superar els fangars del reformisme d'esquerres del llarg segle XX.

La clau del programa de reformes polítiques que sintèticament rep el nom de socialdemocràcia es resumia en una simple tríada: feina, ciutadania i propietat pública. Primer, el lloc de treball és un dret, i el mitjà per excel·lència d'integració en la societat. La feina pot ser mortificant i embrutidora, però és també la principal font de dignitat social. Cal fer notar que en el marc del reformisme socialdemòcrata el treball assalariat no desapareix de l'horitzó dels desitjos futurs. Se'n redueixen els horaris, se'n milloren les condicions, augmenten els sous, però el treball és tant un dret com una obligació a la qual es deu tota «persona útil». Des d'aquesta perspectiva, la política econòmica ha d'estar encaminada a fer que aquest dret sigui, de debò, una realitat. Dit d'una altra manera, el principal objectiu del reformisme econòmic només pot ser la plena ocupació. I en aquest terreny no importa gaire que la feina real —a la fàbrica i a gran quantitat de llocs de treball de serveis— fos banal, moltes vegades inhumana, i gairebé sempre el producte del xantatge, tal i com es van encarregar d'assenyalar tota mena de moviments i lluites durant les dècades de 1960 i 1970. Aquestes crítiques mai no van arribar a fer forat en el dret del treball com a bandera de la majoria de l'esquerra, i com a part del sentit comú polític de la immensa majoria. Al capdavant, el vincle indissociable entre renda i ocupació per a tothom que no disposi de grans patrimonis és un fet tan evident com difícil d'esquivar. Lògicament, el reformisme històric ha provat de convertir el treball assalariat en una cosa gairebé irrenunciable.

Al seu torn, la ciutadania moderna, amb tots els drets associats a l'estat del benestar com la salut, l'educació, les pensions, etc., es pot entendre com una extensió del dret-deure del treball, en forma de drets socials. De fet, tots els drets socials estan encadenats, d'una manera o d'una altra, al treball: ja sigui mitjançant cotitzacions a una caixa específica (com la Seguretat Social), ja sigui per mecanismes redistributius convencionals a través d'una fiscalitat sobre la renda més o menys progressiva. Fins al punt que la bibliografia clàssica considera les prestacions socials com a part del sou, encara que es percebin de manera «indirecta». És evidentment aquí on entra l'Estat i la propietat pública. En la mesura que, durant aquestes dè-

cares, el marc exclusiu de les polítiques econòmiques era l'Estat, només podia ser l'Estat l'encarregat d'organitzar la provisió de les prestacions socials. La plena ocupació i els drets de ciutadania social es feien efectius per mediació de l'Estat i la seva capacitat d'articular els estímuls econòmics necessaris per sostenir el creixement econòmic (i per tant l'ocupació), alhora que construïa els ordres institucionals que permetien la universalització de l'educació, la salut i el dret a una renda mínima en els períodes de desocupació involuntària (atur, malaltia i vellesa). La propietat pública era la manera d'assegurar que les garanties a la reproducció social, que s'intentaven regular mitjançant els pactes de l'estat del benestar, poguessin tenir si més no un àmbit institucional propi i uns recursos mínims per ser efectives.

El problema de la tríada socialdemòcrata —i de retruc dels fonaments de l'esquerra moderna— és que ja no pot ser part d'un programa reformista ni tan sols acceptable quan l'ocupació es torna un bé escàs, l'Estat no és el marc exclusiu de decisió de les polítiques econòmiques, els àmbits de reproducció social es tornen nínxols de negoci i les estratègies de les elits econòmiques no aposten ja tant pel creixement econòmic com per la multiplicació del benefici per mitjans financers. En aquest context, la insistència en l'ocupació i la ciutadania, proclamada per bona part de l'esquerra com a objectiu de qualsevol sortida «progressiva» a la crisi, és pròpiament un element més en l'agreujament de les lògiques d'exclusió i d'afebliment polític del moment actual.

Pel que fa a l'ocupació, és del tot impossible continuar mantenint la ficció que la «dignitat del treball» a través del seu reconeixement legal (l'estatut de ciutadania) justifiqui la vella bateria de drets socials. Mai no s'insistirà prou que el «treball remunerat» només és una part, segurament ni tan sols majoritària, del treball socialment útil. La part grossa del treball domèstic, del treball de cuidar persones, del treball de formació, del treball creatiu (que normalment és col·lectiu i difús), del treball intel·lectual, etc., continua sent no remunerada. Alhora, si es considera en termes d'utilitat social, molts «llocs de treball» reconeguts i pagats són superflus, banals o senzilla-

ment nocius, com és el cas de les feines merament burocràtiques, de control, o directament d'aquelles feines especialitzades en l'organització de l'espòli de la riquesa social. La remuneració capitalista del treball no pot ser el criteri comptable del treball socialment útil, ja que només és el resultat del que en termes capitalistes genera ingressos monetaris, independentment de si provenen de la producció agroecològica i artesanal d'una cooperativa o del departament de «vendes» d'una fàbrica de mines antipersona.

Però fins i tot si s'admet que la plena ocupació continua sent un objectiu polític desitjable, caldrà reconèixer que cada vegada és menys viable en el marc de la fase actual del desenvolupament capitalista. La plena ocupació va desaparèixer del camp de les polítiques econòmiques la dècada de 1980, alhora que s'abandonaven les polítiques keynesianes. Les noves prioritats imposades sobre el control de la inflació i del dèficit públic volen dir estrictament això: que els interessos financers (o les «exigències» dels mercats) van abans que la creació d'ocupació. El que actualment anomenem polítiques d'ocupació no està dirigit a la creació d'ocupació, que en última instància depèn dels nivells de demanda i d'inversió. Són polítiques del que es coneix com a *workfare* (per oposició a *welfare*) encaminades a abaratir i a precaritzar les condicions de treball i a condicionar tot l'ajut o subsidi estatal a buscar feina, cosa que evidentment millora l'«ocupacionalitat» del treballador, o més ben dit, la capacitat que té tot contractador, o el conjunt de la classe empresarial, de fer xantatge als treballadors amb uns llocs de treball que hauríem de considerar senzillament merdosos. La paradoxa d'aquestes polítiques és que han creat mercats de treball infinitament més flexibles i desregulats que els dels anys setanta i vuitanta del segle XX, però els nivells de desocupació —cap al 10% fins i tot en èpoques de prosperitat— són molt més alts que en la pitjor de les recessions dels trenta anys que van de 1945 a 1973. Per això l'actual reforma laboral, que promet abaratir l'acomiadament i acabar amb l'eterna dualitat del mercat de treball espanyol, no va dirigida a crear ocupació sinó a convertir la feina en un recurs perfectament ajustat a les fluctuacions de la producció i la demanda.

En un graó més amunt de la discussió econòmica, els nous keynesians, estandards de la petita part decent que queda de l'antiga socialdemocràcia, podrien insistir en el fet que la prioritat del dret al treball només requereix tornar a l'època dels grans estímuls keynesians. Es tractaria senzillament d'acceptar una dinàmica expansiva de la despesa pública, retallar els beneficis empresarials a favor dels salaris i apostar fortament pel desenvolupament d'economies industrials competitives basades, novament, en creixements sostinguts de la productivitat. El punt feble d'aquesta argumentació és que no s'ajusta gens a la conjuntura del capitalisme actual. Quina mena d'ordenament polític internacional caldria per racionalitzar, d'una manera mitjanament justa, el gegantí excés de capacitat industrial que arrosseguen les economies capitalistes avançades? Podran els mercats de consum ampliar-se indefinidament, ni que incorporin els enormes blocs emergents de les classes mitjanes asiàtiques, per donar sortida a una quantitat creixent de productes industrials? Que potser l'actual deriva financera no és justament la solució o la manera de fugir d'aquesta mena de pressions? Però també, fins on i fins quan és possible mantenir un creixement industrial d'altres necessitats energètiques i materials en un món finit i vulnerable on ja es poden observar els primers símptomes d'una crisi ecològica a gran escala i a diferents nivells?

El capitalisme financeritzat de començament del segle XXI no és el capitalisme industrial dels segles XIX i XX. L'hegemonia de la renda financera ha revelat l'irreversible incompliment de la promesa progressiva del desenvolupament de les forces productives que en altres temps caracteritzava, i justificava, tota l'economia política clàssica.

Però si el dret al treball ha acabat degenerant en la subjecció a unes feines precàries i infrapagades, i fins i tot en un factor d'exclusió quan ja ni tan sols és possible garantir l'accés de tothom a unes condicions laborals lamentables, la insistència en la ciutadania i en l'Estat com a garants dels drets socials no resulta gaire millor. La reivindicació dels drets socials a través de l'articulació d'Estat i ciutadania ha entrat en una crisi definitiva. Els factors que conflueixen en aquesta conjuntura no són gaire difícils de reconèixer.

En primer lloc, l'Estat ja no és com abans un subjecte plenipotenenciari d'una gran quantitat de prerrogatives en matèria econòmica. De fet, a bona part de les regions del planeta, l'Estat ni tan sols constitueix el marc prioritari de decisió política. La limitació dels seus poders ve marcada per la globalització financera i l'hegemonia dels mercats. Durant les darreres dècades, la vigilància de les finances, a través dels seus principals gendarmes, FMI i BM —però també de la UE en el nostre cas—, ha proscriu tota forma d'expansió de la despesa pública i ha castigat el més petit símptoma d'inflació o de dèficit estatal a favor de les posicions dels creditors —gairebé sempre, és clar, els grans agents financers d'Occident. És això el que hi ha darretre la figura del «pla d'ajust», tan coneguda en el Sud global i ara també a Grècia, Irlanda i Portugal. Per als països europeus, la institucionalització del règim neoliberal ha suposat la delegació de bona part de les prerrogatives en matèria de política monetària en una entitat immune a tota mena de control polític, el Banc Central Europeu.

Paral·lelament, la desregulació financera i la imposició de la llibertat de moviments de capital a grans regions del planeta ha fet els estats molt més vulnerables a moviments d'inversió a curt termini i a atacs especulatiu de diferents tipus. La crisi del deute sobirà a Europa n'és una bona mostra. El nou marc de competència interterritorial arriba, com hem vist, a estats en altres temps potències i fa més fràgil la seva virtual autonomia davant dels fluxos financers a la recerca de col·locacions rendibles. I tanmateix, l'Estat continua sent la instància privilegiada a l'hora de garantir els drets de ciutadania segons criteris de nacionalitat. Però en un món en què les cadenes productives s'han deslocalitzat i fragmentat en una multitud de punts geogràfics, en què economies senceres s'han vist atacades i en molts casos destruïdes per tal de garantir els beneficis i les posicions dels grans bancs i corporacions occidentals, i en què de manera sistemàtica i calculada els països més rics recorren a mà d'obra barata del Sud global, pot encara l'Estat continuar sent el marc legítim de discriminació dels drets de ciutadania? La polarització dels mercats de treball occidentals entre les poblacions natives amb plens drets —tot i les retallades— de ciutadania i les poblacions «no nacionals»

amb diferents graus d'exclusió és prova evident de la hipocresia que s'amaga en aquesta problemàtica reivindicació de ciutadania.

Ara bé, ni que encara es pogués reivindicar l'estat nació com a possible garant del «benestar social» dels ciutadans, tal i com assenyalen les esquerres nacionalistes de diferents tonalitats, de fet toparia amb un escull més gran. El nou marc de *competència territorial* ha tingut una conseqüència encara poc valorada. En la mesura que la financerització dels comptes públics implica una creixent exposició del deute i una forta dependència dels agents financers globals, l'Estat s'ha vist obligat a convertir també els seus recursos patrimonials —inclosos els béns i serveis socials— en actius financers i moneda de canvi davant les elits econòmiques. La subordinació de l'Estat als interessos financers no és només el producte de la corrupció i d'una degeneració política cada vegada més antidemocràtica. És pròpiament una conseqüència de la seva posició estructural en el nou repartiment de funcions de l'economia global financeritzada.

### Les feines immediates

El problema no és l'ocupació. El problema no és com generar un nombre més gran de llocs de treball merdosos, mal pagats i cada vegada més a prop de la subordinació i l'explotació decimonòniques. El problema és que l'ocupació sigui, en última instància, l'únic mitjà legítim d'obtenir renda per a la immensa majoria.

La nova economia moral hauria d'apuntar directament al repartiment de la riquesa. I per això cal admetre: (1) que la riquesa avui és més gran que en qualsevol altra època històrica; (2) que es distribueix no segons criteris de mèrit laboral, sinó d'acord amb la capacitat d'apropiació financera de determinats agents econòmics; (3) que el treball assalariat sembla condemnat cada vegada més a quedar-se amb les engrunes o les restes de la voracitat financera, i (4) que una part substancial del treball socialment útil no té reconeixement econòmic de cap mena.

Dit això, si la qüestió és el repartiment de la riquesa i no la creació d'ocupació —el repartiment d'una abundància inimaginable fins fa poc i no pas l'escassetat de feina—, només ens queda articular els mitjans per fer-lo possible. L'operació hauria de ser simètrica i contrària a la que exerceixen els mecanismes d'extorsió i d'apropiació financera. N'hi hauria prou, si més no al començament, tal i com han assenyalat ja molts economistes competents, a gravar la circulació financera. Al cap i a la fi és la hipermobilitat del capital i l'enginyeria que permet convertir gairebé qualsevol cosa en un títol financer el que serveix de base per a la multiplicació dels beneficis financers. Fins i tot amb tipus impositius relativament baixos (inferiors al 0,01%) seria possible recaptar quantitats increïbles de diners. Naturalment, dins d'aquest nou programa fiscal caldria augmentar la imposició sobre els beneficis financers, la persecució de l'evasió fiscal, la pressió sobre els paradisos fiscals i la supressió de tota forma de desgravació associada a la inversió financera —tant si és habitatge com fons de pensions, societats d'inversió, etc.

Només amb l'aplicació parcial d'aquestes mesures es podria recaptar un fons suficient per aplicar una àmplia política de repartiment sota alguna forma de renda bàsica, és a dir, de salari universal no subjecte a cap contraprestació laboral. Davant l'actual model dominat per la figura del precari vuit-centseurista —recordem que el 40% dels assalariats cobra menys de 800 euros al mes—, la renda bàsica universal reconeix el valor productiu de tota existència social, des del treball de formació fins al treball domèstic. A diferència, per tant, d'un programa basat en la creació d'ocupació a tota costa, que tractaria de mercantilitzar, com ja es pretén, fins a l'última gota de l'activitat humana, sotmetent-la en última instància a la lògica del salari, la renda bàsica permetria el desenvolupament d'activitats socialment molt valuoses que mai no s'ajustaran ben bé a la forma del mercat i al xantatge del salari.

Evidentment la classe empresarial, especialment la classe empresarial espanyola —en bona part profundament estúpida i compromesa amb el model laboral hiperprecari— reacciona davant d'aquesta mena de propostes amb l'acusació que no animen la gent a

buscar feina, i per tant produeixen un augment de l'atur. I efectivament és així. Si aquest salari s'establís al voltant dels 800 euros, bona part dels treballadors i treballadores precaritzats preferirà dedicar-se a una altra activitat: centenars de milers de llocs de treball a l'hostaleria, als serveis de baixa qualificació i als sectors industrials desqualificats desapareixerien, o bé només s'ocuparien a canvi de salaris i condicions laborals molt millors. En qualsevol dels dos casos, els guanys socials serien substancials. Si els sous s'apugessin, les penúries de bona part de la població es veurien immediatament alleujades, i això només a costa d'una minva, potser no crucial, dels voluminosos beneficis empresarials. Si una part dels assalariats es retirés del mercat laboral ultraprecaritzat, podrien dedicar temps a la formació, a la cura de les persones pròximes, a feines cíviqes i polítiques, tasques culturals, etc. En aquest darrer cas, les formes de sociabilitat i convivència no només serien molt més amables i humanes, sinó que probablement la productivitat econòmica del treballador col·lectiu milloraria substancialment (formació, creativitat, cooperació). Fins i tot, doncs, des d'una perspectiva reformista, la renda bàsica és una bona solució. Però per això cal abandonar tots els clixés que consideren el treball remunerat —i totes les formes de patiment que suposa— l'única activitat socialment útil o valuosa.

Un programa de reforma fiscal dirigit a gravar la circulació i les rendes financeres, i alguna mena de distribució de l'estil d'una renda bàsica, no serien, però, suficients per invertir els mecanismes d'apropiació financera. Potser, si més no de moment, amb timidesa, alguns dels *think thanks* liberals més intel·ligents ja han llançat propostes de renda bàsica acompanyades de programes de privatització total de les garanties socials. No cal insistir que no serveix per a res tenir un pobre sou de supervivència si a més has de pagar (i molt) per l'educació, la salut, l'habitatge, estalviar per al futur, etc. Aquesta mena de renda mínima com a molt posaria un límit al col·lapse social que implica la contínua despossessió financera.

Les opcions es poden situar més enllà del debat entre la definitiva liquidació de l'estat del benestar per la via de la privatització dels mecanismes d'assignació social i la pobra línia de defensa que deixa

a la iniciativa de l'Estat el que encara queda d'aquestes garanties —cada vegada més associades a mecanismes privats de gestió. Sense que aquest tipus d'estratègia suposi abandonar la resistència contra les privatitzacions i la lluita pel sector «públic», es tractaria senzillament d'apostar per formes de propietat i de gestió que estiguessin directament en mans de la població. Formes de regulació i de control democràtic dels recursos i serveis que constitueixen la base de la vida social, i que sobretot permetin construir un marc d'autonomia davant de les dinàmiques predadores i de la dependència financera (en forma de deute) derivades de les formes privades i financeritzades de provisió de les garanties socials.

Desgraciadament, estem tan acostumats al debat de «públic» contra «privat» que resulta difícil reconèixer altres models institucionals d'organització i gestió de béns i de recursos. Tanmateix, la propietat i la regulació comunal dels recursos és probablement el sistema més provat d'organització econòmica que hagi existit al llarg de la història, i segurament també el més equitatiu. Bona part de les societats camperoles i indígenes encara mantenen sistemes d'explotació comunal d'alguns béns, ja siguin pastures, boscos, aigua o terres de conreu. La propietat i la gestió comunals exigeixen la participació d'una comunitat definida en l'organització i l'explotació d'un recurs que no pertany ni a l'Estat ni a cap agent privat, sinó que és comú i per tant de tothom.

La crítica clàssica del liberalisme a la gestió comunal sosté que una cosa que és de tothom i de ningú en particular, però que alhora és finita —com la pesca en una determinada zona marítima o les pastures d'una serralada— acabarà destruïda per l'acumulació de comportaments egoistes per part dels beneficiaris. Segles i fins i tot mil·lennis d'explotació comunal d'una infinitat de recursos a diferents àrees del planeta demostren justament el contrari. La suposada «tragèdia dels comuns» es pot convertir en la manera més estable i sostenible de gestió dels recursos, sempre i quan la comunitat que els gestiona i explota defineixi unes regles precises i clares d'ús, que en comptes d'excloure uns quants membres de la comunitat establexin formes d'aprofitament equitatiu i racional.

Es podria pensar que aquesta forma de propietat comunal no s'adapta a societats tan complexes com les actuals, però la veritat és que la ciència i bona part del coneixement que en aquests moments circula per les xarxes digitals forma part de la utilitat pública immaterial més gran que cap societat humana hagi conegut. Internet i les noves tecnologies de producció i reproducció de continguts digitals han permès l'accés potencial gairebé universal —n'hi ha prou amb un terminal d'ordinador— a qualsevol obra intel·lectual, alhora que han abaratit enormement els costos dels mitjans de producció i de distribució. Tan important és aquest recurs que bona part del futur de les nostres societats es debat al voltant dels seus models de gestió. Les lleis de propietat intel·lectual i industrial són, de fet, les formes modernes d'apropiació i d'espoli d'aquestes noves utilitats públiques del coneixement. Una mena de nous tancats, semblants als que en altres temps van acabar amb els comunals de les comunitats camperoles a Europa i els van prendre tot mitjà de vida que no fos el salari, i que ara s'acarnissa sobre les potències del patrimoni comú del coneixement i de la cultura.<sup>2</sup>

D'altra banda, l'enorme degradació ambiental del planeta, la destrucció d'ecosistemes sencers, l'aniquilació de boscos, costes, aigües continentals i recursos marins podria veure's radicalment frenada si se'ls tornés a un règim comunal. Igualment, podríem provar de reconduir les antigues garanties socials —en mans de l'Estat— cap a formes de propietat i de gestió comunals, competència directa

<sup>2</sup> Com tantes altres vegades, en aquesta baralla en torn a la regulació i les formes de propietat sobre el coneixement i la cultura, les indústries culturals i les societats de gestió de drets d'autor, igual que uns quants creadors, sostenen que els drets d'autor (o el *copyright* en el món anglosaxó) són imprescindibles per mantenir la creació. De què viurien els autors? I qui podria dedicar temps a la creació? Aquestes preguntes estan, però, expressament mal enfocades. La immensa majoria dels creadors d'obra intel·lectual no viuen dels drets d'autor: fan la feina ja sigui per vocació, ja sigui a través d'una altra activitat professional (com la docència, la recerca o el periodisme), ja sigui obtenint-ne rendes que no passen pel monopoli de la còpia (com fan els músics amb els concerts). El problema no és, per tant, de la creació, que sense proteccions monopolistes es panseix; el problema és de la indústria, obsoleta en les actuals condicions tècniques de producció i de distribució del coneixement; la qüestió més important és com aprofitar les potències i les possibilitats d'una utilitat pública intel·lectual en termes de democràcia i d'igualtat d'accés al coneixement.

de les comunitats d'usuaris i de treballadors organitzats mitjançant formes de democràcia directa gens utòpiques. Hospitals, escoles, universitats i un llarg etcètera d'institucions podrien governar-se, dotar-se i orientar-se millor si tots els subjectes socials implicats —i no els agents econòmics interessats a gestionar-los, que és com ara es vol introduir la «societat» en l'Estat— practiquessin una barreja de cooperació i control agonal dels interessos particulars de cada grup.

La propietat comunal, al revés que la propietat pública, impediria definitivament que l'Estat pogués tractar aquests recursos com a béns patrimonials, sempre susceptibles de vendre's en cas de necessitat. L'argument que el sector privat és més eficaç en la gestió de recursos escassos, sempre tan fals fins i tot en relació amb la propietat pública en aspectes clau com la sanitat i l'educació, resulta també ridícul en relació amb els béns naturals que precisament per ser privats registren un terrorífic pendent negatiu a tot el planeta. No caldria una gran imaginació institucional per assajar maneres diferents de gestió comunal i democràtica que acabessin amb els típics vicis de les formes de gestió pública o privada (el malbaratament, la corrupció, la visió a curt termini), alhora que aprofitessin els sabers experts (sempre necessaris en sistemes complexos) per tal de conservar, millorar i explotar aquests mateixos recursos.

L'última qüestió fonamental en la reinvençió d'un projecte de reforma toca altra vegada el gran mite de l'esquerra moderna i del programa socialdemòcrata: la posició de l'Estat. La propietat comunal és una manera de tornar poder a les poblacions i d'articular formes de democràcia i de gestió dels recursos que certament genera marcs institucionals però no pròpiament estatals. Tanmateix, la fiscalitat sobre les rendes financeres i molts dels mitjans que haurien de permetre la creació dels comunals o d'experiments de distribució de la renda de caràcter universal passen per un cert grau de concentració de les decisions, i sobretot per escales d'intervenció que desborden completament els marcs estatals i nacionals.

El repte és, doncs, Europa: l'organització a escala continental d'una fiscalitat sobre la circulació financera i les rendes del capital, la creació d'un pressupost comú i l'organització d'una renda bàsica

universal. L'escala de control dels mercats financers i dels fluxos especulatiu no pot ser més petita que la d'un continent. I el sotmetiment de les elits financeres i econòmiques exigeix un poder de regulació capaç d'actuar a escala global. Només així resultarà possible trencar l'altra lògica imposada per la globalització: la ferotge competència entre territoris i les regulacions frontereres que regulen de manera tan asimètrica els moviments de població. Evidentment, nosaltres criem que els mecanismes de distribució i reorganització dels drets socials haurien de superar el marc econòmic europeu i incloure també tots els països a l'òrbita econòmica de l'euro, començant per Turquia, el Magrib i bona part de l'Àfrica subsahariana.

## **A manera d'epíleg: emprenquem el gran repartiment**

Si d'alguna cosa serveix l'anàlisi de la crisi és per mostrar que no segueix el curs marcat per la necessitat econòmica. En la crisi no hi ha res dirigit per la necessitat: ni la reforma dels mercats laborals, ni les pensions, ni les mesures d'austeritat. La crisi està determinada, de dalt a baix, per decisions polítiques. I és en el camp de la política on es juga la partida del futur immediat.

La conjuntura encara és oberta. La lluita distributiva que han llançat les grans corporacions globals i les oligarquies locals en forma de rescats empresarials, privatitzacions, control de la despesa pública, atac als salaris, etc., no inaugurarà un model d'acumulació viable, però tampoc no es desplegarà sense obstacles. La insurrecció europea, ja encetada, mostra que el futur prefixat és molt lluny d'acomplir-se. Les revolucions d'Egipte i Tunísia, les vagues de França i Grècia, els *riots* de Roma, Milà o Londres, el deteriorament sense límits de la legitimitat de la classe política i el valor que bona part de la població dóna als sistemes públics de pensions i als drets socials no cediran en un futur immediat. Per molt que encara no haguem vist res comparable als monstres socials i polítics que segurament s'engendraran els pròxims anys, és previsible que un ci-

cle expansiu de lluites, d'indignació i fins i tot d'organització política mantingui i encara amplii el camp del possible.

I tanmateix, la conjuntura només continuarà oberta si som capaços d'admetre la senzilla moralitat d'aquests tres anys de xantatge social i econòmic, que «ja no val la pena esperar res, perquè no hi ha res ni ningú que es pugui esperar». Ni una ràpida sortida de la crisi, ni un sofisticat programa de reformes progressives, ni una «esquerra» en qui confiar com a mínim en la batalla del futur. Res de tot això sembla probable. Tot ha quedat senzillament a les nostres mans d'on, d'altra banda, mai no havia d'haver sortit. El que ensenya la podridura del sistema polític, la criminal fugida endavant de les elits financeres, el buit polític i l'absència d'alternativa, és que tot està per inventar, absolutament tot: els grans projectes de reforma, l'organització econòmica, la democràcia.

La nostra veritat, per tant, en què haurem d'insistir a cada pas, passa per no acceptar el xantatge d'una economia en crisi, d'una renda sempre associada al lloc de treball, així com tampoc cap forma de responsabilitat institucional amb l'actual organització de la producció i la distribució de la riquesa social. La nostra veritat és que la bona vida, la vida que val la pena de viure's, passa —si no exclusivament, sí en bona mesura— pel repartiment de la riquesa i la reinvençió de la democràcia.

En aquest camí només ens falta perdre la por, i conquerir l'alegria d'un món que encara ara, sota l'amenaça de l'inici d'una llarga decadència, és més ric que qualsevol dels precedents.



