

¿PORQUÉ LLAMAMOS COMPETITIVIDAD A LO QUE ES FRÍA PRESIÓN HACIA LA REDUCCIÓN DE COSTES?

© Joaquim Vergés

Universitat Autònoma de Barcelona

Los costes de la ‘reducción de costes’ ¿quién los soporta?

La competencia entre empresas implica, ya se sabe, que unas dejan de producir al quedarse sin demandantes y cansarse sus propietarios de perder dinero, mientras las exitosas mejoran sus resultados. Y las personas que trabajaban en las empresas perdedoras pasan a la situación de parados. Es una consecuencia ineludible del mercado competitivo.

Cuando esta competencia empresarial es interna a un país, existe más o menos la posibilidad de instrumentar mecanismos de compensación para esas consecuencias negativas (redes de seguridad, *safety nets*), basados generalmente en impuestos y subsidios. Principalmente, los subsidios de paro, financiados por las correspondientes cotizaciones a la seguridad social, complementadas eventualmente con impuestos generales. De alguna manera, mejor o peor, más o menos justamente, los que salen ganando comparten así parte de sus ganancias con los que salen perdiendo.

Pero respecto al mismo tipo de consecuencias cuando la competencia es internacional tales mecanismos de compensación no existen. Ni siquiera en la Unión Europea los hay aún. Se ha creado un mercado único con una moneda común y un único banco central; pero nada más. No se han creado mecanismos compensatorios como por ejemplo algo parecido a un sistema de cobertura de paro a escala de la Unión Europea.

Puede argumentarse que las personas que se quedan sin empleo en Portugal debido a la competencia de empresas Alemanas pueden desplazarse de un país a otro. Pero no existe realmente tal movilidad de los trabajadores. Esto es sencillamente así, una cuestión de hecho. Si que existe total movilidad de mercancías; y de capitales; pero no –o solo marginalmente- de trabajadores de un estado a otro de la UE. (cierto que, además, todos vienen teniendo notables tasas de paro ¿dónde iban a ir los desempleados de cada uno de ellos? Los Fondos de Cohesión Europeos no son un mecanismo de compensación en el sentido anterior. Responde en realidad a las típicas características de la ‘asistencia social’. O, como máximo a las de los de los tradicionales fondos para el ‘empleo comunitario’ del presupuesto estatal español: subvencionar regiones deprimidas. Subvenciones que, por bien que se las considere justas, es un hecho observado –vista su larga permanencia- que no tienden apreciablemente a favorecer el que dichas áreas dejen de ser deprimidas.

En definitiva, la carrera de la competitividad a escala internacional –las empresas reduciendo al máximo sus costes- tiene unos costes. Y estos recaen en parte sobre los presupuestos públicos (subsidios de paro, programas de ayuda pública a un sector) y en parte sobre las personas directa o indirectamente afectadas por las reducciones de personal, los Expedientes de Regulación de Empleo, los incrementos de los ritmos de trabajo, y demás medidas que a las empresas les permiten ser más competitivas. En la gran mayoría de casos ser más competitiva significa, en este contexto de maratón mundial entre empresas, que una empresa pueda vender más barato y seguir teniendo beneficios con los

que retribuir a los accionistas; lo cual solo es posible reduciendo al máximo sus costes. En palabras del filósofo y periodista Josep Ramoneda ,

“... No nos engañemos, no hay que ser marxista para entender que competitividad significa optimización de la explotación. La clase obrera ya no es lo que era, distribuida entra la industria y los servicios, fraccionada en múltiples grupos de intereses y amenazada por ejércitos de reserva globales, ha perdido buena parte de su peso intimidatorio y de su capacidad política. (...) . Y es en nombre de la competitividad que se pide todo tipo de desregulación para que el trabajador sepa lo cerca que está la calle si decae su ánimo. ...” (El País, 5-5-09)

La competencia en el interior de las propias empresas

Es indiscutible que elevar el grado de competencia en un sector o en toda la economía tiene las bien sabidas ventajas productivas: ciertos bienes de consumo tienden a ser más baratos, y se acelera la aparición de novedades. Pero tiene también un reverso a veces amargo; aparte del paro. Tiende a fomentar el individualismo, pues la competencia se traslada como por osmosis de las empresas a las personas entre sí, como trabajadores/as actuales o futuros de esas empresas. La cooperación interpersonal, como valor, cae. Y se genera una presión en el interior de las empresas a que el valor referencial último en las relaciones personales –las verticales o jerárquicas, pero también las horizontales- pasa a ser la consecuencia monetaria de cualquier acción, opción, decisión.

Una variante visible y notoria de esta competencia interna la tenemos cuando una gran multinacional (pongamos del automóvil) anuncia que está estudiando a cual de sus diferentes plantas de diferentes países asignará la producción de un nuevo modelo. Significa, que esas diferentes fábricas tienen que competir entre sí con sus propuestas – básicamente de costes, pues la tecnología y el equipamiento productivo son básicamente iguales para todas las plantas- a presentar a la Dirección General del grupo para que decida.

Joaquim Vergés i Jaime
Bellaterra-Cerdanyola (Barcelona), Junio, 2010