

09 Obligaciones del sector público

*“Property rights are the rights people have in the resources they are entitled to control **after taxes, not before.**”*

Liam Murphy & Thomas Nagel

Esencia y sentido de los servicios públicos

Si la instauración de un nuevo Estado, que se haya puesto como objetivo una sociedad socialista o estructuras solidarias de algún nuevo cuño, es consecuencia de una violenta revolución, las condiciones de partida son siempre extremadamente difíciles, como pudo comprobarse en los estados soviéticos, en Cuba y Nicaragua. Pero también se acumulan innumerables obstáculos por el camino reformista.

La construcción de un sector público eficiente es una tarea que, en muchas regiones del mundo –y muy especialmente en los países en desarrollo– todavía debe ser encarada en su mayor parte por la fuerzas políticas con sentido progresista. Esto requiere enormes esfuerzos en materia educativa (no en el sentido de una transmisión de conocimientos enciclopédicos para aprender de memoria, sino de un aprendizaje de actitudes, conductas y valores básicos, comparar con Rey 2006: 208-221), formación profesional, combate contra el flagelo de la corrupción y constitución de una ética moderna y democrática para los empleados. Estas son tareas que no pueden ejecutarse en un santiamén. Las generaciones futuras deberán invertir largas décadas para superarlas.

En su forma típica, el servicio público abarca fundamentalmente las siguientes áreas: educación e investigación, atención extra-familiar de niños, minusválidos, personas necesitadas de cuidados, personas socialmente inestables, asistencia para la salud, infraestructura de transportes y comunicaciones, provisión de agua y energía, recolección de residuos, impartición de justicia y garantía de la seguridad pública, telecomunicaciones y servicios postales (Ringger 2008: 54-55). Los servicios públicos sufren desde hace alrededor de 30 años en casi todo el mundo presiones de privatización y desregulación. Como hemos visto en el ejemplo de Nueva Zelanda, esta evolución trae aparejada o bien un desmejoramiento de la calidad de los servicios o bien un encarecimiento intolerable para muchos presupuestos.

En los países de la OECD, el 25% de la totalidad de prestaciones económicas son producidas por los servicios públicos. En relación a la eficiencia, en los países altamente desarrollados no se distinguen diferencias entre empresas públicas y privadas (Denknetz 2007: 22f.). Las tesis neoliberales tampoco en este sentido resisten una comprobación empírica en este aspecto. La comparación entre el sistema de asistencia a la salud norteamericano (mayormente privado) y el europeo (mayormente público) justamente ofrece pruebas concluyentes, y éstas conciernen

a fin de cuentas probablemente al área más importante de la vida social: la preocupación por el bienestar físico y anímico de las personas. Además el servicio público es, al menos en una democracia, potencialmente transparente; el servicio privatizado, que está protegido por el secreto comercial, al contrario de lo que su definición indica, es turbio (Amin 2003: 43).

El servicio público como opción para regular los mercados laborales, es decir, la creación de empleo público razonablemente productivo, es, por otro lado, una herramienta de enorme utilidad para la preservación de un mínimo bienestar para sectores poblacionales de menores recursos. Le otorga al Ejecutivo la posibilidad de tomar medidas anticíclicas, que los privados no tienen a su disposición en medida apreciable o que ellos tampoco persiguen. Sobre todo, cuando en la economía se hacen palpables tendencias recesivas o hasta depresivas, el sector público puede demostrar sus capacidades también en este sentido. En la coyuntura contraria, o sea, en los buenos tiempos, este “colchón“ de trabajo puede ser –y hasta un cierto grado debe ser– aliviado a través de la reducción de empleo, mientras el sector cooperativo y el sector privado estén en condiciones de absorber a los trabajadores despedidos.

Por suerte no todos los Estados estarían inermes en manos “del capital global”, observa Krätke (en: Widerspruch 2006b: 173f.). La clásica tríada de las funciones del Estado – garantizar el derecho, cobrar los impuestos, financiar el bienestar social– de ninguna manera se habría diluido bajo los golpes del neoliberalismo y por eso no podría hablarse de una reducción del Estado. Esta comprobación corrobora la tesis de que los neoliberales no quieren destruir el Estado, sino refuncionalizarlo. Entretanto esto no excluye, que bajo su batuta muchas instituciones de política social se vean amenazadas gravemente en sus funciones, cuando no destruidas.

En algunos países centroeuropeos, el desarrollo técnico muestra además lo importante que es la expansión del transporte público. En Francia, Bélgica, los Países Bajos y Alemania, últimamente también en España e Italia, circulan trenes cada vez más rápidos; Suiza, pequeña en cuanto a su territorio, ha construido en el transcurso de los últimos 150 años la red de transporte público más densa y confortable a nivel mundial. En los países mencionados, como también en Austria, el Estado ha jugado un papel clave como iniciador y administrador en la construcción de redes de semejante eficiencia y, además, inofensivas para el medioambiente. Caminos parecidos transitó Japón, mientras que la evolución en los Estados Unidos fue muy diferente. Debido al fomento constante del transporte individual que obedece al dictado del lobby automotriz, la potencia mundial ha perdido considerable terreno en relación a los medios públicos de transporte. Desde hace casi un siglo, esa nación sufre congestiones de tránsito crónicas en sus calles y autopistas, que cada año reciben millones de nuevos autos adicionales y, en consecuencia, su población también presenta severos síntomas de estrés.

La vida, así deduce Hinkelammert (1994: 268) mirando de reojo a Cuba, sólo sería verdaderamente posible, si las necesidades básicas están satisfechas. Tomar en serio esta demanda y trasladarla a lo cotidiano o despreciarla en favor de preferencias individuales – esto es lo que hoy marcaría la diferencia entre socialismo y capitalismo. Ringger llegó a exponer su convicción (en una reunión del Denknetz el 24.5.2008 en Zurich) de que el abastecimiento básico de alimentos debería ser un servicio público. Sin embargo, esta propuesta debería referirse en primer lugar a países fuertemente subdesarrollados. También la

informática básica (Uruguay ha avanzado considerablemente en relación a esto en la escuela primaria) como determinados productos farmacéuticos, servicios de asistencia y de cuidado infantil deberían ser igualmente incluidos en sectores de asistencia social. A partir del proceso de democratización de la economía, en opinión de Ringger, todo esto, sin embargo, debería estar dirigido por los consumidores y no por los productores.

Economía y finanzas requieren regulación

En la vida económica y financiera deben existir reglas, caso contrario –como hemos experimentado suficientemente en los últimos años y décadas– es demasiado lo que puede salirse de control. Las preguntas más importantes son: qué, hasta dónde, por quién y bajo cuáles condiciones democráticas debe regularse. En el marco de este estudio seguramente estas amplias y complicadas preguntas no podrán ser respondidas en todos sus detalles, porque esto solo ocuparía varios tomos. En consecuencia me limitaré a señalar aquellos aspectos interesantes para nosotros –es decir, fundamentalmente la redistribución de la riqueza mediante una democratización del Estado, la política, la economía y las finanzas– cómo debería ser y funcionar la regulación, en que puntos fundamentales la regulación vigente es obsoleta y cómo debe ser mejorada.

En un extenso reportaje con redactores del *Neue Zürcher Zeitung* (NZZ, 5.9.2009), el Premio Nobel de Economía George Akerlof solicita sin rodeos “más regulaciones, especialmente en el sector financiero” y “reglas que prohíban en el futuro cualquier tipo de especulación y comercio con acciones que la gente no entienda”. Tampoco la agencia federal norteamericana encargada de la supervisión de los mercados financieros (SEC) “habría visto con suficiente claridad, que un capitalismo que funciona, necesita regulación eficiente”. Justamente los salarios de la rama bancaria serían un tema importante.

Este punto por cierto, sólo abordado tangencialmente en la mencionada entrevista, reviste para nosotros importancia capital. La ira, que se extendió entre la población de diversos países por los sueldos absolutamente exagerados de ejecutivos bancarios y que contribuyó repetidamente dando motivo a junta de firmas, iniciativas populares y manifestaciones, como también al surgimiento del movimiento Occupy Wall Street, no es, en primer lugar, una cuestión de envidia como se afirma todo el tiempo desde el lado interesado. En el punto neurálgico se ubica mucho más “la preocupación por la cohesión de una sociedad, por la comunidad y por la paz social”, como se subraya desde el campo evangélico (SEK 2007: 23, 26f.). Salarios desbordados para las máximas categorías pueden tener, como síntoma de condiciones poco democráticas, consecuencias altamente negativas en el clima social.

Si “la explosión salarial de los altos ejecutivos en los últimos años no tiene nada que ver con una disminución repentina de gente capaz, sino mucho más con el autoservicio de un grupo profesional”, y si para tal fin nada noble “por regla general se adjudican el 15% de la ganancia neta en concepto de bonos” (op.cit.: 35f.), entonces se plantean aquí preguntas, que esperan una urgente respuesta: ¿Bajo la invocación de qué derecho moral frente a clientes, ahorristas, inversores y accionistas –y ante las jugosas ganancias que el sector obtiene generalmente– se puede tomar semejante fortuna simplemente como botín a repartir entre los directivos privilegiados? ¿Cuánto menos justificado es semejante abuso en el caso de bancos o empresas

que tuvieron pérdidas o cuyo valor accionario se desplomó? ¿Qué otra cosa son estas prácticas sino pura depredación capitalista, tal como se expuso en el Capítulo 1 de este libro?

En el mencionado documento, la Unión de Iglesias Evangélicas de Suiza aconseja la toma de diversas medidas para la lucha contra tal estado de cosas. Aquí se enumeran de manera sucinta: publicación de salarios, tal como además se aconseja explícitamente desde la OECD y que posibilita un fortalecimiento de la confianza hacia las empresas y el Estado (op.cit.: 28f., 33f.), autolimitación voluntaria, elaboración de códigos de conducta específicos por actividad, restricción de márgenes salariales dentro de las empresas a como máximo de 40 a 1 (esto significa que el ejecutivo de salario más alto no debe ganar más de 40 veces lo que percibe el empleado de sueldo más bajo), restricción de márgenes salariales entre economía privada y pública a un máximo de 4 a 1 y fijación de salarios mínimos por encima de la línea de pobreza (op.cit.: 39-44). De la factibilidad de estas iniciativas y de posibles alternativas a ellas, nos ocuparemos en los capítulos siguientes.

En diferentes países y de muy diversos sectores se han hecho otras propuestas que definen la brecha salarial máxima, éticamente tolerable entre los sueldos máximos y mínimos. En el caso de Suiza, por ejemplo, se puede nombrar una iniciativa de los jóvenes socialistas que quisieron limitar esta diferencia a una relación de 12 a 1. El que conoce algo de la situación de los ingresos en muchas naciones europeas y latinoamericanas, calificaría esta propuesta probablemente como poco realista. En América Central y del Sur en muchos lugares, el sueldo mínimo se ubica de jure o de facto entre 100 y 300 dólares, en algunos países periféricos del Viejo Mundo en parte por debajo de 1.000 euros. Aun cuando mejorando semejantes salarios mínimos en pasos pequeños sucesivos a un nivel digno, resulta difícil imaginar que tanto administradores públicos y altos funcionarios como empresarios privados de posición altamente responsable se sientan suficientemente remunerados con un importe doce veces superior a estos montos.

Otro proyecto para una limitación salarial de validez general fue presentado al Parlamento por Susanne Leutenegger, una diputada nacional del mismo Partido Socialdemócrata de Suiza. De acuerdo a este planteo, el sueldo máximo en una empresa no podría exceder más de 20 veces el salario mínimo en ese mismo establecimiento. La diputada solicitaba también que esta “proporcionalidad” de los sueldos ejecutivos debería quedar establecida en las leyes sobre sociedades anónimas (Blick online, 27.4.2006). De esta forma ella abogó por una barrera a la misma altura que la canciller de Alemania, Angela Merkel, colocaría algo más tarde: ejecutivos no deberían ganar más de 20 veces de lo que percibe el empleado de ingreso más bajo (Spiegel, 12.12.2007). Años después pudo saberse que el estatal Banco Cantonal de Berna limitó el salario de su jefe más alto exactamente a 20 veces el sueldo más bajo (NZZaS, 3.1.2010). Los defensores de la “Economía del Bienestar Común” también consideran este límite máximo adecuado (2010: 38).

Thomas Minder, un empresario suizo que pasó a la historia en su país como promotor de una iniciativa popular contra los abusos a pesar de ser un capitalista convencido, postuló a su vez que el sueldo del jefe no debía exceder en 30 veces el salario mínimo de un empleado de la empresa de tiempo completo. “30 veces más que la señora de la limpieza es suficiente”, opinaba Minder categóricamente. Los ejecutivos además no debían obtener ni créditos ni

préstamos ni tampoco bonificaciones por adelantado. En caso de que la firma hiciera pérdidas o pocas ganancias o en caso de que se vendiera total o parcialmente, no se podrían pagar ningún tipo de bonos. Básicamente los CEO sólo debían recibir contratos anuales y las indemnizaciones de despido para los jefes –un precio al silencio, en la mayoría de los casos– debían ser erradicadas. Además los jefes empresarios no deberían permanecer en el puesto más de dos mandatos administrativos y la doble ocupación de funciones (CEO y presidente del Consejo de administración) debería estar prohibida (Blick online, op.cit.).

En el marco de un proyecto de investigación sobre el tema “salarios justos” que llevó a cabo la oficina de trabajo e investigación sobre ética de la Universidad de Zürich (NZZ, 15.12.2008), los académicos llegaron a la conclusión de que nadie puede producir un rendimiento 100 veces superior a otra persona y de que absolutamente nadie “necesita” tanto dinero para poder vivir dignamente. Nota bene: cien veces, por no hablar de mil o de todavía mucho más veces. Bastante parecidas fueron las conclusiones de aquellos académicos y sindicalistas que se unieron en la ya frecuentemente mencionada “Denknetz”: los ingresos individuales, que superen los 200.000 francos anuales netos (en aquel momento, casi equivalentes a dólares), no serían el resultado del trabajo propio sino que provendrían del abuso sobre otras personas. Porque las ganancias empresariales serían el resultado del trabajo concreto de personas concretas.

Al otro lado del Atlántico, el gobierno del presidente Barack Obama limitó los sueldos ejecutivos de siete firmas norteamericanas que en aquel entonces dependían de la ayuda estatal (Bank of America, Citigroup, AIG, General Motors y Chrysler) en 500.000 y, en el caso de empresas filiales de los dos grupos financieros, en 200.000 dólares (NZZ, 23.10.2009).

En uno de los puntos culminantes de la crisis financiera internacional, periodistas del FAZ (17.10.2008) le preguntaron a un banquero si él esperaba que los jefes de su sector se fueran corriendo por no poder aceptar el límite salarial de 500.000 euros impuesto por el Ministro de Finanzas Peer Steinbrück. Respuesta: “A pesar de que este importe es totalmente arbitrario, pienso que el intento es sensato. Esta cifra enciende una señal, produce un shock que puede ser terapéutico. Yo no creo que nadie renuncie por eso, muy por el contrario. Cuento con que más cuadros gerenciales de los que se presumen hoy den un buen ejemplo para restaurar la reputación del sector (...) Salarios fijos de entre 400.000 y un millón de euros me parecen adecuados. Sin embargo, en el futuro deberán representar nuevamente un mayor porcentaje en la remuneración general. Sería de ayuda un código de conducta internacional en la materia.”

En el espectro de estas opiniones y propuestas, la limitación de la diferencia salarial en una relación de 40 a 1 como la que postulan instancias de la iglesia evangélica en Suiza (SEK: 41) o –en una variante más restrictiva– de 30 a 1 parecen sensatas y también justas teniendo en cuenta la responsabilidad empresarial y administrativa que va unida a cargos altos y muy altos. Incluso eliminando cualquier posibilidad de ingresos adicionales como el pago de bonos y otros tipos de privilegios, existiría todavía una gran diferencia de ingreso. Pero al menos, una regulación de estas proporciones no podría ser descalificada como poco realista o hasta extremista. Porque queda fuera de toda duda que los círculos conservadores, privilegiados,

están justamente siempre al acecho para demonizar cualquier tipo de limitación a esos ingresos.

Si alguna vez se consiguiera crear relaciones más justas en la distribución de los ingresos, la transparencia de los ingresos –tal como fuera recomendado explícitamente por la OECD– será una condición ineludible. También en esto intervienen tanto los acérrimos enemigos de un cambio fundamental en las condiciones imperantes, como los opositores no conscientes, los que se aferran por pereza mental o terquedad al status quo. Tiran sobre la mesa siempre los mismos argumentos falaces de “envidia”, “Estado que injiere demasiado” y “defensa de la esfera privada” para denigrar a los defensores de un cambio radical en estas cuestiones.

Por una regulación duradera, que debería culminar en la limitación de ingresos recién mencionada, se han expresado últimamente cada vez más renombrados economistas, politólogos, sociólogos, juristas, políticos, representantes del movimiento sindical e iglesias. Según Menzel, por ejemplo, “para el Estado, ha surgido una necesidad de actuar de manera totalmente nueva, tanto en el marco nacional como en el internacional (...) Urgen además regulaciones absolutamente novedosas de la OMC y el FMI para el sector de inversiones directas, especialmente para el de prestaciones de servicios y para reglamentar los mercados financieros internacionales, en especial, el comercio de derivados.” (Menzel 1998: 125) Respecto de estos últimos, por el momento sólo existen algunos tímidos y limitados intentos de regulación.

Los teólogos ya varias veces mencionados aquí (Duchrow et al 2005: 183ff.) van todavía un paso importante más lejos. Ellos solicitan también una intervención estatal para impedir la formación de capital no productivo. Esto debería suceder mediante un fortalecimiento de los sistemas públicos de seguridad social a costa de los grandes fondos especulativos de inversión, que se alimentan de los sistemas privados de seguridad social, en especial, de los sistemas de seguros de vida. En manos de semejantes fondos se encontraba en 1992 ya más de la mitad de la totalidad del capital accionario de todas las empresas multinacionales de los Estados Unidos.

Los sistemas públicos de jubilación, en opinión de estos autores, deben basarse en el principio del pago directo, es decir, los importes asegurados (como en el antiguo procedimiento de retribución) deben ser todo el tiempo por lo menos tan altos como los pagos que el seguro debe realizar – justamente lo contrario de lo que ocurrió tanto en la mayoría de los países desarrollados como también en algunos países emergentes en el tren de la contrarrevolución neoliberal. Allá se dio impulso a la formación de capitales especulativos y además se derogó en algunos países el principio paritario que obligaba a los dueños del capital a pagar la mitad del aporte jubilatorio.

El significado central de la política impositiva

La política impositiva es un instrumento poderoso, si no el más importante, para la conformación de las relaciones sociales. Justamente por eso, a los ojos de las clases gobernantes desde Kazajistán hasta los Estados Unidos, tanto en Brasil como en Suiza, hasta hace pocos años “no era un tema”. Dentro de lo posible debía evitarse en los medios, salvo

que círculos derechistas requirieran una baja de impuestos, que podía ser “general” o servir sólo a los intereses de las clases adineradas y profesionales más altas.

El resultado de semejante constelación, que impera posiblemente en todo el planeta, es un enorme déficit de conocimiento en la población sobre el hecho de que la política impositiva debe ser un tema. Esta falta se agudiza, porque la mayoría de las personas sienten que las cuestiones de la política impositiva son asuntos áridos, en su mayoría, inentendibles, “que mejor se delegan a los expertos”. Uno está feliz cuando puede evitar enredarse con la oficina fiscal, cuando puede arreglárselas con los complicados formularios de la mayoría de los países o, de ser posible, cuando puede (supuestamente) engañar al fisco. También parecen jugar sensaciones de impotencia: de todas formas, los ricos hacen y deshacen a gusto y voluntad...

Pero como la política impositiva atañe a todos los ciudadanos, el Estado está obligado a fomentar el debate y la toma de conciencia sobre todo el arco temático. Ahora es bastante sabido que “el Estado” en casi todos los países del mundo es expresión de las relaciones económicas y financieras imperantes y que funciona en casi todas partes en interés de las clases dominantes (comparar con Hablützel 2011). Esta situación está formulada también en un estudio de la OECD (2011) bajo el título “Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising”. Esto es aplicable para América Latina y prácticamente todo el resto del Tercer Mundo tanto como para las denominadas sociedades altamente desarrolladas. En consecuencia, aquí hay que aplicar la energía y debe ser mediante trabajo político paciente, insistente y arduo.

El historiador británico Eric Hobsbawm es de la opinión de que el siglo XXI debería ser el siglo de la distribución de la riqueza, luego de que el siglo XX estaba marcado bajo el signo del crecimiento (citado en: Widerspruch 2007: 11). En otro pasaje explica en relación a esto: “El único método efectivo que conocemos es una redistribución a través del Estado y sus instituciones. Este es el motivo por el cual sigo considerando al Estado nacional como insustituible (...) sus obligaciones para con una redistribución son más importantes que nunca.” (Hobsbawm 2004: 112)

En la mayoría de los países industrializados, la diferencia entre los ingresos más altos y más bajos ha aumentado según la OECD. Evidentemente esto es el resultado de la política económica neoliberal. En el Norte de Europa, el coeficiente de Gini, importante indicador para medir la desigualdad, está actualmente entre 0.23 y 0.30; en la región del Mediterráneo se ubica claramente más alto y en la mayoría de los países de América Latina se encuentra por encima de 0.45 (NZZ, 22.10.2008). Para ilustrar esta funesta evolución al menos con una única, pero muy significativa información adicional: “Los empresarios, profesionales autónomos y adinerados de Alemania, de acuerdo a Die Zeit (Nr. 40/2004) deben pagar hoy en promedio sólo el 11% de sus ingresos, mientras que en 1960 era el 23%. La carga para los trabajadores, por el contrario, aumentó de poco menos del 16% (1960) a más del doble hoy (35%).” (Freystedt et al 2005: 62)

Según encuestas llevadas a cabo entre los feligreses, casi tres cuartos de los entrevistados están de acuerdo con la propuesta del SEK mencionada más arriba que limitaría las diferencias salariales a una relación de 40 a 1. Además, las autoridades más altas de la Iglesia

Evangélica de Suiza y la Conferencia Episcopal católica del mismo país están fundamentalmente de acuerdo en que las diferencias en los ingresos de ninguna manera deberían aumentar. (SEK 2007: 3).

Un Estado eficiente y comprometido con lo social

Los neoliberales, que desde hace tres décadas llevan la palabra en la política económica y financiera del mundo occidental, reclaman obstinadamente un Estado “flaco”, al que se le deberían suspender numerosas funciones importantes. ¿Pero para qué semejante “delgadez”? Seguramente no para debilitarlo, ya que deberá asumir muy decididamente a voluntad de los neoliberales aquellas funciones que son decisivas para garantizar su dominio: la consolidación de condiciones capitalistas, el fortalecimiento de fuerzas represivas, el debilitamiento de movimientos sociales, en especial, de los sindicatos y la izquierda en general. O sea, ¿un “Estado fuerte” después de todo?

En los países industrializados, la fórmula “Estado fuerte” significa en lo esencial que todas las instituciones públicas funcionen bien y de manera confiable. Esto es absolutamente compatible, como parece indicar el desarrollo en algunas de estas naciones, con estructuras democráticas duraderas y sólidamente legitimadas, aun cuando éstas se encuentren relativizadas por una base productiva principalmente capitalista. En cambio, en regiones menos desarrolladas económicamente, un “Estado fuerte” está generalmente más bien para mantener relaciones autoritarias o, en el mejor de los casos, populistas, en la política.

La clase dirigente de Brasil, por ejemplo, tomó medidas drásticas durante el único régimen militar (1964-1985) en época republicana para fortalecer su Estado de forma duradera. A pesar de toda la afinidad básica de los generales y grandes sectores de sus aliados en la población civil hacia los Estados Unidos, fortalecieron el Estado como agente de política económica en un sentido abarcador: no sólo como instancia reguladora, sino también empresarial para actuar de contrapeso frente a las corporaciones transnacionales que se expandían con vertiginosa rapidez en la economía local. Si se piensa en consorcios como Petrobras, el gigante minero Vale o los talleres aeronáuticos Embraer y en institutos de investigación como Embrapa, especializado en tecnología agropecuaria, todos ellos fundados por el Estado y administrados exitosamente por años, sólo puede calificarse esta estrategia como sensata.

Por otro lado, un Estado fuerte también puede despertar asociaciones con China, que conquista el mundo con su economía fuertemente monopolizada u oligopolizada, en parte dominada por el mismo Estado y, en todo caso, fuertemente controlada por él (NZZ, 30.10.2007; Wagenknecht 2011: 295f.). Incluso en los Estados Unidos, el país modelo del capitalismo, en los últimos tiempos se han estatizado, como hemos visto, repentinamente empresas y se han atado paquetes coyunturales que estrechan decisivamente el “curso natural” de la economía privada.

¿O acaso se entiende por fortalecimiento del sector público un caso como el de Finlandia, que según Die Zeit (18.1.2007 “¿Quién nos salva del capital?”) demuestra de manera impresionante que sociedades corporativas pueden brillar económicamente también en presencia de un Estado fuerte? Preguntando de otra forma: ¿Estado y economía de mercado

deben excluirse mutuamente de manera tan absoluta como los neoliberales afirman? ¿O será quizá, que a la larga la una sin el otro no puede prosperar, como parecen indicar las recientes evoluciones en Europa del Este, donde después de una etapa continua de apertura de mercado a voluntad de casi dos décadas obtienen ventaja “aquellos populistas, que se llenan la boca separándose de las recetas salvadoras neoliberales, ayudan al Estado a recuperar su antiguo poder y esplendor y quieren resolver la nueva cuestión social con el vago eslogan de la ‘comunidad nacional’?” (op.cit.)

Sea como sea, en la emergencia que se produjo después del crac de 2007/08, el Estado fue bienvenido como socorrista. “El descaro con el que los causantes de la crisis reclaman ahora subvenciones estatales para el ‘salvataje del sistema financiero’ es tan asombroso como la disposición estatal para satisfacer este reclamo. Para eso hay de pronto, como salidos de la galera, avales disponibles.” Y todo esto después de que a los ciudadanos se les predicara por años, “que aparentemente no hay dinero disponible cuando se trata de jubilaciones, educación y programas ocupacionales.” El colmo de la impertinencia con el que se impusieron estas exigencias ante la opinión pública, fue la aseveración de que sin subvenciones de este tipo se desplomaría el sistema financiero completo para perjuicio de toda la economía y de “la gente común”. Este chantaje, tomando a toda la sociedad de rehén en interés de bancos privados, debía infundir miedo, sensación de ausencia de alternativas y dar como resultado la obediencia – y ante el gobierno, fue ampliamente exitoso (Huffschmid en: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, Ausgabe 11/2008).

En varios países líderes tuvieron lugar numerosas estatizaciones: cientos de miles de millones de dineros públicos les fueron proporcionados en los Estados Unidos a la corporación de seguros más grande del mundo, AIG, y a las financieras hipotecarias semipúblicas Fannie Mae y Freddie Mac, en Alemania al Hypo Real Estate y diversos bancos provinciales y en Suiza al gigante bancario UBS como ayuda o garantía – cantidades inimaginables de dinero, que tarde o temprano generarán inflación. Pero de momento los bancos y empresas favorecidos pudieron acaparar en primera instancia los dineros cobrados, colocándolos en las cuentas a prueba de cualquier tormenta de los bancos centrales o invirtiendo en empréstitos estatales para cobrar los intereses –supuestamente– sin riesgo alguno. Pero con esto se ha postergado o hasta bloqueado la reactivación económica en los respectivos países.

Para los defensores de una sociedad solidaria un Estado “flaco” sólo puede ser fuerte, cuando está basado en estructuras democráticas modernas, es decir, construidas desde la base, cuando gracias a una alta conciencia del deber de los servidores del Estado funciona eficientemente y cuando los intereses de la política social se colocan en un primer plano en todos sus aspectos. O sea que el Estado –junto con la economía y el sector financiero, que son el corazón y los pulmones del sistema social– debe ser puesto al servicio de la comunidad en lugar de favorecer cualquier élite, oligarquía, lobby o cártel.