

Economía

Para comunicarte con esta sección:
economiecnt@gmail.com

Cuatro cuestiones en torno a las privatizaciones

El estudio de las privatizaciones puede realizarse desde diferentes ópticas. En las líneas que siguen a continuación vamos a exponerlo desde una perspectiva económica. Para ello trataremos de explicar en qué consisten las privatizaciones, con qué finalidad se acometen y, sobre todo, qué consecuencias tienen para la clase trabajadora en sus diferentes aspectos.

Jaime González Soriano*

¿Qué son las privatizaciones?

El término *privatización* puede ser entendido de dos maneras. La más común, y también la más restringida, se refiere a la venta de activos públicos, que implica la transferencia permanente del control sobre dichos activos a individuos o empresas privadas. Sin embargo, resulta interesante contemplar este fenómeno en un sentido más amplio. Porque, ¿qué es la subcontratación de tareas públicas sino una forma nueva de privatización?

Subcontratar (o *externalizar*, de acuerdo con el eufemismo que se ha puesto de moda) significa ceder, por parte del Estado, la realización completa de una actividad a una empresa privada. Dicha actividad puede ser un servicio público o una tarea administrativa, por lo que de este fenómeno hay múltiples ejemplos: se puede subcontratar desde la recogida de basuras a la gestión del pago de los subsidios de desempleo, pasando por los servicios de cafetería de universidades, estaciones de tren y hospitales públicos. La empresa concesionaria obtiene ingresos por cobrar al usuario del servicio, por cobrar a la Administración, o por ambas vías al mismo tiempo.

Privatización y subcontratación son, por tanto, dos caras de la misma moneda. Allí donde la venta de activos públicos no resulta rentable para el capital, se emplean técnicas de subcontratación para que las empresas concesionarias puedan ganar dinero. En todo caso, de aquí en adelante, vamos a utilizar el término *privatizaciones* para aludir a ambos fenómenos.

¿Para qué sirven las privatizaciones?

Todos los movimientos que realizan los empresarios y sus representantes en los aparatos estatales tienen un objetivo claro: aumentar la tasa de ganancia del capital. Pueden revestir sus propósitos con todo tipo de buenas palabras y con una retórica social más o menos compleja, y pueden asegurar que actúan en beneficio de los usuarios, de los consumidores, o incluso de los trabajadores. Pero no nos engañemos: su discurso a favor de la competencia, y sobre todo, de la limitación del papel del Estado, no responde más que a la lógica de acrecentar sus rentas y su patrimonio.

Las privatizaciones sirven a este objetivo de tres maneras:

- Facilitan nuevos espacios de los que extraer plusvalía. Con el paso a manos privadas de los servicios de telefonía, de las cajas de ahorro o de las líneas aéreas, los grupos empresariales encuentran nuevos empleados a los que expropiar una parte de su trabajo.
- Permiten reducir los costes laborales. En el Reino Unido, los procesos de privatización de diversas empresas públicas se llevaron a cabo con la intención específica de acabar con los colectivos sindicales más beligeran-

tes, con más poder y más proclives a solidarizarse con otros grupos de trabajadores. A esto nos referiremos a continuación.

- Acaban con la redistribución de la renta que pueda llevar a cabo el Estado. La privatización de los servicios públicos es un ataque directo contra el salario diferido que recibe la clase trabajadora. También a esto vamos

país concreto: el Reino Unido. El caso británico es especial porque en él se experimentó, de forma pionera, con la privatización de todo tipo de actividades públicas. La subcontratación de los servicios municipales, por ejemplo, que hoy está tan extendida por todo el mundo, tuvo su origen allí hace más de veinte años.

Todos los movimientos que realizan los empresarios y sus representantes en los aparatos estatales tienen un objetivo claro: aumentar la tasa de ganancia del capital

a aludir un poco más adelante.

¿Qué efectos tienen sobre los trabajadores?

Los tres objetivos señalados producen graves perjuicios a los trabajadores, tanto a los de las empresas privatizadas, como al conjunto de la clase obrera. Para ilustrar en qué medida producen daños, vamos a utilizar ejemplos de un

La llegada al poder de Margaret Thatcher en 1979 supuso una ruptura con la forma de hacer política que había tenido lugar en aquel país desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Una *ruptura* traumática, pero no radical, porque con *ruptura* no se pretende decir que en el Reino Unido se hubieran abolido las relaciones de producción capitalistas, y que That-

Privatización y microcréditos

La vorágine privatizadora no se detiene ni siquiera ante negocios con magros beneficios, porque incluso la venta de transportes rurales, tiendas de herramientas o de los comercios de las aldeas en Perú o Rusia es beneficiosa para el capital. Mientras las tiendas locales estaban en manos del Estado en la antigua URSS podían tener muchos empleados y vender a precios reducidos; pero una vez que pasan a manos privadas, son los nuevos dueños los que tienen que esforzarse en que el negocio salga adelante, dado que en realidad la tienda no es suya, sino de las entidades de crédito que han aportado los recursos para comprar la tienda y las existencias.

En este contexto, los microcréditos desempeñan un papel muy importante en el enraizamiento de las relaciones de producción capitalistas. Cuando se dice, por ejemplo, que las *pequeñas empresarias* de Costa de Marfil han hecho *floreecer* el sector privado en su país, sólo emerge una parte (interesada) de la realidad; lo que ha ocurrido en la práctica es que con sus nuevos trabajos en el sector textil, las marfileñas son explotadas por las entidades financieras que les prestan los microcréditos, entidades a las que tienen que devolver el importe de las máquinas de coser que han adquirido. Donde antes existía una sencilla economía agrícola se generan una serie de necesidades de consumo que acaban duplicando la carga de trabajo de estas mujeres, que a las ta-

reas de recolección y pastoreo tienen que añadir la fabricación de zapatillas. Y es muy revelador que se favorezca precisamente la concesión de microcréditos a mujeres, que, según los estudios, se esfuerzan más en devolverlos que los hombres. (Véase la sección de economía del *cnt* n° 329, de diciembre de 2006.)

Por supuesto, la puesta en marcha de un entramado de entidades capaces de conceder créditos y de exigir su reintegro es necesaria para que funcione adecuadamente este nuevo mecanismo de explotación. Por ello, se puede decir que la privatización de las actividades que antes llevaba a cabo el Estado a pequeña escala y la creación de bancos y entidades financieras que habiliten el endeudamiento son actividades complementarias, y vitales la una para la otra.

Bajo este prisma, la propuesta de venta de empresas públicas a sus trabajadores y su crítica adquiere una nueva dimensión. Los propios economistas neoliberales se resisten a que se transfiera a los empleados la propiedad de grandes complejos industriales, porque el mercado no tiene fuerza aún para *disciplinar* a los trabajadores. Sin embargo, de acuerdo con ellos, sí es recomendable vender los comercios y otras pequeñas empresas a sus empleados, o las granjas a los agricultores, convirtiéndolos indirectamente en peones a través de los precios de los insumos y de la financiación que se requiere para comprar los negocios.

cher las hubiera reimplantado. Lo que sucedió en aquel país tras la guerra fue que los sindicatos lograron cobrar, en cierta medida, el esfuerzo que realizaron las trabajadoras y los trabajadores durante la contienda, ya en el frente o en las fábricas. Los historiadores británicos coinciden en señalar que el riesgo de estallido revolucionario era muy elevado en las islas en 1945, así que la clase capitalista se vio obligada a ceder ciertas prerrogativas y ciertas parcelas de poder a los representantes de los trabajadores. Representantes, por otro lado, que realizaban efectivamente su labor: la escena sindical británica no estaba controlada por dirigentes burocratizados y cooptados por las esferas de poder, sino por sindicatos sectoriales autónomos y con distintos niveles de radicalización.

En este contexto maniobraban los sindicatos de mineros, de estibadores o de ferroviarios, los cuales no dudaban en plantear acciones colectivas cuando sus salarios se quedaban rezagados en relación a la inflación galopante que se experimentaba desde la década de 1970 o cuando se amenazaba con cerrar alguna explotación, planta o servicio. Amenaza de cierre que estaba presidida por una lógica clara: aquellas actividades públicas que fueran rentables deberían ser privatizadas, de acuerdo con el primer criterio presentado un poco más arriba; y aquellas otras que no generaran beneficios, deberían liquidarse.

En todo caso, Thatcher no podía enfrentarse con la clase trabajadora en conjunto al mismo tiempo, por lo que ella y sus colaboradores diseñaron un plan para echar abajo su resistencia. El enfrentamiento se conduciría de forma progresiva, evitando los conflictos generalizados. Los primeros en sufrir el disciplinamiento fueron los más peligrosos, a entender de Thatcher: los mineros. Desde comienzos de la década de 1980 se planteó el cierre de diversas minas; las negociaciones para minimizar el daño sobre los trabajadores fueron dinamitadas sistemáticamente por los directivos de la NCB, la empresa pública que controlaba las explotaciones. El gobierno dio orden al servicio secreto, el MI5, de controlar a los dirigentes sindicales, y una vez que el conflicto estalló, en 1984, de sabotear sus acciones y de recompensar a la minoría de esquiroleros que rompía la unidad de acción. Tras un año completo en huelga, los mineros se vieron obligados a volver al trabajo sin alcanzar ningún acuerdo, con decenas de compañeros detenidos y con pueblos enteros que se despoblaron cuando la actividad minera cesó en ellos.

Los estibadores, que habían apoyado la protesta de los mineros, colaborando en los piquetes y en el bloqueo del traslado del carbón, sucedieron a los mineros en la lucha. Con la venta de la Associated British Ports se eliminaron los potentes convenios colectivos que protegían a estos trabajadores. A raíz de la venta, los empleados dejaron de estar protegidos por unas cláusulas laborales comunes, y tuvieron que empezar a firmar contratos individuales. Se volvió a un sistema de trabajo en el que los capataces escogían, de madrugada, a sus cuadrillas entre los grupos de trabajadores desempleados; los capataces se dirigían entonces a las empresas de fletes, y ofrecían un precio por la descarga de un buque; el que menos cobraba era el elegido. Es decir, el sistema de trabajo en los puertos británicos retrocedió a como se hacía un siglo antes, en favor de la flexibilidad y el beneficio empresarial, y en detrimento de los salarios y las condiciones de trabajo de los estibadores.

El último ejemplo es el de British Railways (BR), la última gran privatización que acometió el sucesor de Thatcher, John Major. Con »

Economía

« una plantilla de más de 100.000 empleados, entre conductores, guardagujas, mecánicos, técnicos informáticos o revisores, los ferrocarriles se distinguían por reunir al mayor grupo de empleados públicos bajo un mismo convenio en una fecha tan tardía como 1995. Las directrices del gobierno fueron, una vez más, claras: los objetivos no eran recaudar la máxima cantidad de dinero por los activos que se vendían, ni garantizar la seguridad de los pasajeros o la regularidad del servicio, o promover la competencia, ni siquiera asegurar que las empresas heredadas obtuvieran beneficios de forma autónoma; el fin de la privatización de BR era romper la unidad de los trabajadores, acabar con sus derechos, con sus vacaciones pagadas, con sus contratos fijos, con sus bajas por enfermedad, con sus complementos por antigüedad u horas extra y con las normas de seguridad que los protegían. Y es lo que lograron el gobierno y el capital, como se refleja en la película de Ken Loach *La cuadrilla* (*The Navigators*), un documento sobresaliente de cómo afectan las privatizaciones a los empleados de las empresas que se traspasan al sector privado.

Por otro lado, recordemos que los procesos de privatización están dirigidos por un tercer vector: el de reducir los salarios indirectos y diferidos. De nuevo tenemos que retroceder al período convulso que sucedió a la Segunda Guerra Mundial. En aquel momento, en el Reino Unido, en Francia, en Escandinavia o en Nueva Zelanda se construyeron unos sistemas de protección social que configuraron lo que se dio en llamar el Estado de Bienestar. Al igual que sucedió con los derechos laborales, conseguir que existiera una sanidad o una educación públicas fue el resultado de una dura pelea entre los trabajadores, los aparatos estatales y el capital. La construcción de estos servicios no se hizo, sin embargo, a costa del empresariado: eran los trabajadores, a través de sus contribuciones a la seguridad social (abonadas en su nombre por los empresarios) y del pago de unos crecientes impuestos indirectos, los que sostenían financieramente en gran medida el *entramado del bienestar*.

La crisis de la década de 1970 volatilizó este esquema. El capital supera las crisis de su sistema reduciendo sus costes, y fundamentalmente los costes laborales. Para ello puede, como hemos visto, atacar a los trabajadores y a sus representantes, y reducir sus sueldos reales a través de una gran variedad de mecanismos, como la inflación, la reforma de los ordenamientos laborales, la flexibilización de contratos, de condiciones de trabajo o de jornadas; pero también puede actuar de una manera artera, negando viabilidad a los sistemas de pensiones públicos y proponiendo su liquidación, cerrando hospitales, escuelas y universidades públicas o terminando con la gratuidad o los precios subvencionados de transportes o museos. Y no podemos obviar que esta forma subrepticia de atajar la crisis no es sino otra técnica para reducir los salarios de los trabajadores.

Con miras a lograr este objetivo se difunde el problema de la crisis fiscal de los Estados. A raíz de la crisis del petróleo distintos países se declaran en bancarota, e inmediatamente recurren a entidades internacionales para cubrir los pagos a que tienen que hacer frente. Desde el FMI o el Banco Mundial se imponen las recetas que son de todos conocidas: recortar el gasto, vender los activos propiedad del Estado, reducir las plantillas de trabajadores públicos. Y, por extensión, reducir los impuestos, pero no cualquier clase de impuestos: los directos, los que gravan directamente a las rentas más altas. Desde los organismos internacionales se propone aumentar los impuestos indirectos (los que gravan el consumo y no discriminan a un consumidor rico de uno pobre), y minimizar o eliminar los que recaen sobre las empresas, y sobre todo las contribuciones que éstas realizan a los sistemas de se-

guridad social, lo que, insistimos, no es otra cosa que una reducción salarial para el conjunto de los trabajadores asalariados.

Como corolario de estos paquetes de medidas se sitúa la privatización de la sanidad, de la educación, de los transportes públicos y de los sistemas de pensiones. Y es que si con la privatización de las empresas públicas se mataban dos pájaros de un tiro (abrir nuevos es-

Los procesos de privatización están dirigidos por un tercer vector: el de reducir los salarios indirectos y diferidos

pacios para la generación de plusvalía y atacar al movimiento obrero), con la de los servicios públicos se liquidan tres: las dos citadas y la de los salarios indirecto y diferido.

¿Qué repercusiones tienen las privatizaciones sobre la clase trabajadora tomada desde otros puntos de vista?

Efectos sobre los usuarios. La privatización de las compañías del agua en el Reino Unido en 1990 produjo una subida del precio del agua de un 55% entre 1990 y 1994. Como consecuencia, el porcentaje de impagos entre los usuarios se disparó: en 1991 hubo 7.600 desconexiones por este motivo, 21.200 en 1992 y 18.000 en 1993. Mientras que en 1989 un 1% de los usuarios tenía atrasos en el pago, la cifra ascendía a un 9% de los abonados en 1994. Un informe del ente regulador del servicio revelaba que el 8% de las familias de Inglaterra y Gales (un millón y medio) tenían deudas, de menor o mayor cuantía, con las compañías del agua, y que 500.000 de ellas "se duchaban con menos frecuencia" y "tiraban menos de la cadena" por ese motivo; y que los que disponían de lavadora trataban de utilizarla con la mayor carga posible.

Para acabar con los impagos, las empresas del sector implantaron entre determinados usuarios un sistema de prepago: para hacer

Los procesos de privatización no mejoraron, sino que empeoraron, la posición del contribuyente en general, y de aquéllos que tenían menos ganancias en particular

uso del servicio había que comprar una tarjeta o unas monedas de plástico (*tokens*) que se introducían en el contador de cada casa y permitían que el agua saliera del grifo. El mecanismo disciplinatorio de los *tokens* se hizo extensivo a otros servicios en los que la subida de las tarifas había generado también problemas para el capital, como el de la electricidad y el teléfono.

El sistema de *tokens* obligó a los usuarios más pobres a reducir el consumo por debajo de sus necesidades, llegando a emerger un fenómeno de "pobreza de combustible" en el Reino Unido. El umbral que define a un individuo como *pobre* en este sentido consiste en que su factura de productos energéticos rebasa el 10% de su renta familiar; la pobreza no reside en que no pueda hacer frente a un gasto de esa magnitud, sino en que a partir de esa proporción se considera que la familia empezará a reducir su consumo por debajo de los estándares funcionales y sanitarios. En 1996, el gasto en energía representaba entre el 10% y el 20% de sus ingresos para cinco millones de hogares ingleses (el 8,5% de las familias), y entre el 20% y el 30% para otro 5%. Por aquel entonces, en dos millones de hogares británicos no se alcanzaba la temperatura de 18° centígrados que la OMS considera mínima en invierno para un hogar estándar.

El problema de fondo es que con una es-

tructura y un régimen de propiedad privada no se garantiza que haya menos arbitrariedad en los precios que en una empresa pública, ni que se comercialice un producto de más calidad, ni que haya una atención al cliente más atenta y cordial, sino justo lo contrario; el objetivo último de las empresas privadas, insistimos una vez más, es maximizar su rentabilidad, no ayudar, satisfacer o regalar nada al usuario. Y para

aumentar las ganancias es más fácil llevar a cabo prácticas colusivas, acordar unos precios mínimos con las empresas supuestamente rivales, absorber al contrincante para minimizar la competencia e incrementar los precios por encima de cualquier nivel de equilibrio que quiera inventar un economista ortodoxo.

Efectos sobre los contribuyentes. Massimo Florio, profesor de la Universidad de Milán, realizó en 2004 una investigación única sobre el impacto de las privatizaciones en usuarios y contribuyentes británicos. Es única porque su punto de partida es formal, ortodoxo y se atiene a todos los patrones de *seriedad* que exigen los popes de la economía académica: se basa en estudios econométricos. Esto significa que, en lugar de narrar y explicar acontecimientos y fenómenos, utiliza datos matemáticos para cuantificar el bienestar de las personas. O, en otras palabras, se basa en la idea de que para ilustrar lo que cientos de individuos pierden con un despido, un ERE o un traslado a otro puesto de trabajo se pueden utilizar *números*.

El estudio es valioso porque, a pesar de las limitaciones de su enfoque y de que, como reconoce Florio, adopta una interpretación de los hechos "prudente y optimista" en favor de las privatizaciones, deja muy mal parados los

de su venta, infravaloración estimada en otros 17.000 millones de libras. 22.000 millones de libras son más de 32.400 millones de euros.

Florio concluye que los procesos de privatización no mejoraron, sino que empeoraron, la posición del contribuyente en general, y de aquéllos que tenían menos ganancias en particular. Los beneficiarios de la venta de activos públicos fueron los comprendidos entre el 10% y el 20% más rico de la población, los compradores de las acciones infravaloradas, los que recibieron dividendos procedentes de las empresas privatizadas, los que se beneficiaron del reajuste regresivo de los precios de los bienes y servicios y de la discriminación en favor de determinados tipos de usuarios (los más ricos eran los que hacían más uso de los servicios rebajados de *British Telecom*, por ejemplo), los que como directivos vieron aumentar sus salarios y rendimientos no salariales por encima de los otros trabajadores, etc. En el otro lado de la balanza, los mayores perjudicados fue el 10%-20% más pobre de la población, que tuvo que pagar un precio más elevado y por anticipado por servicios públicos esenciales, que perdió su trabajo y que experimentó una mayor inseguridad laboral.

Pero la precariedad no es un factor cuantificable, y por eso nos hemos tenido que referir a ella en otros términos al principio de este artículo. En cualquier caso, dispongamos de datos cuantitativos, de cifras y de correlaciones, o simplemente de una narración de los hechos que refleje una realidad laboral que se hace más agresiva día a día, la clase obrera, ya como usuaria de servicios, ya como contribuyente, ya como empleada de una empresa des-nacionalizada, se vio atacada en conjunto por los procesos de privatización en el Reino Unido, por las transformaciones iniciadas por Thatcher y continuadas por Major y por Tony Blair. Unas transformaciones que se están extendiendo por el resto de Europa con unos años de retraso, y que cuando por fin nos alcanzan a nosotros tienen un aire más refinado, pero no menos devastador: lo vamos a poder comprobar en breve cuando madure completamente la privatización del transporte y de los sistemas de salud autonómicos. De hecho no es casual que el modelo seguido para la gestión de los nuevos hospitales de Madrid siga el ejemplo de la privatización del sistema sanitario británico.

Para profundizar:

- FLORIO, Massimo. *The Great Divestiture. Evaluating the Welfare Impact of the British Privatizations 1979-1997*. MIT, Massachusetts (EE.UU.), 2004.
- PARKER, David, et al.: "Lessons from Privatisation", en *Economic Affairs*, volumen 24, número 3, septiembre de 2004. Institute of Economic Affairs, Londres, 2004.
- VICKERS, John y YARROW, George (1988): *Un análisis económico de la privatización*. Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1991.

* Jaime González Soriano es politólogo.

Glosario

Plusvalía: Es la parte del valor que produce un asalariado con su trabajo por la cual no cobra, es decir, la que se apropia el capitalista. De ahí sale el beneficio empresarial.

Redistribución de la renta: Transferencia de bienes y de riqueza de unos sectores de la sociedad a otros, en general, con el objetivo de reducir algunas diferencias sociales.

Salario diferido: Es el que percibe el trabajador en los momentos en que no puede trabajar, incluyendo por tanto el subsidio

de desempleo, las bajas por enfermedad, las pensiones, etc.

Salario indirecto: Se refiere a los servicios y prestaciones sociales públicas que los trabajadores reciben de forma gratuita o, al menos, subvencionada. Por ejemplo, la educación y la sanidad públicas, los precios subvencionados por el Estado (como los transportes públicos), etc.

Tasa de ganancia: Expresa la ganancia que obtiene el capitalista por el capital invertido.