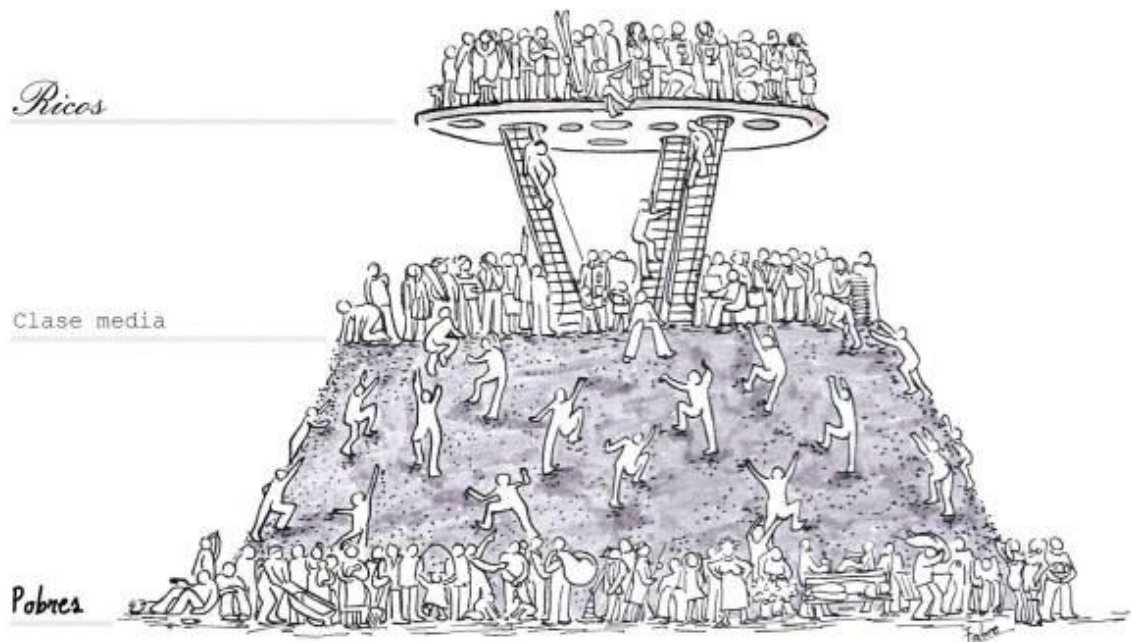


LAS CLASES MEDIAS

(I)

REFLEXIONES A NIVEL GLOBAL



¿CÓMO RECONSTRUIR LA CLASE MEDIA EN TIEMPOS DE GLOBALIZACIÓN Y ROBOTIZACIÓN?

BRUNO ESTRADA´(x)

19 DE SEPTIEMBRE DE 2017

La evolución dentro del contexto internacional indica que la recuperación de España no va por el camino adecuado para garantizar el bienestar presente y futuro de sus ciudadanos

La importancia creciente de la “economía emocional”

La ley de la oferta y la demanda ha muerto. Bueno, no en todos los mercados de bienes y servicios, pero sí en un número creciente de ellos. En todos los mercados en los cuales una ciega confianza de los consumidores sobre la supuesta calidad de los productos es lo que determina el precio que estamos dispuestos a pagar por ellos. En estos mercados los consumidores confían en que el precio es la señal más potente sobre la calidad de los bienes: “si es tan caro es que será bueno”.

Esto no es algo nuevo, numerosos economistas han resaltado desde hace bastantes años que en algunos mercados, en los cuales hay información asimétrica entre consumidores y vendedores (los vendedores saben lo que están vendiendo de verdad mientras que los consumidores no sabemos realmente lo que estamos comprando), los precios son fundamentales para que el consumidor se oriente sobre la calidad del bien.

Eso no quiere decir que la calidad de esos productos siempre esté en relación con su precio, ya que en la mayor parte de los casos los consumidores no estamos en disposición de acceder a esa información, o nos es muy costoso adquirirla. Cuando estamos dispuestos a pagar un precio elevado por la supuesta mayor calidad de un producto sin que tengamos una idea fehaciente de sus verdaderas características, en esos casos estamos hablando de los bienes superiores. La demanda de bienes superiores crece a pesar de que sus precios se incrementen, lo que pone en cuestión la ley de oferta y de demanda.

El ejemplo más utilizado es el del mercado de los coches de segunda mano. Si un vendedor de vehículos usados baja los precios de sus coches lo más probable es que venda menos, ya que la mayor parte de los posibles compradores pensará que la reducción de precios tiene que ver con una peor calidad de los coches ofertados.

Tal como indicó Joseph Stiglitz en su artículo *The causes and consequences of the dependence of quality on price*, publicado hace ya treinta años, en los mercados de bienes superiores la tradicional competitividad vía reducción de precios, y costes de producción, no es una garantía de que las empresas eliminen a los competidores con mayores precios y salarios y, por tanto, aumenten su cuota de mercado.

Para crear mercados de bienes superiores las empresas desarrollan innovadoras “tecnologías de comercialización” cuyo principal objetivo es crear valor emocional para sus productos, mediante la valorización de la marca, la creación de intangibles o la diferenciación del producto. Cuando un producto consigue “algo de valor de obra de arte” ello significa que los consumidores dejamos de tener criterios objetivos-rationales sobre la relación precio-calidad de dichos productos. Cuando el principal criterio para comprar un bien es subjetivo-emocional -“lo compro porque me gusta”-, los precios de venta, como en las obras de arte, se desconectan de los costes de producción.

Olvidando gran parte de la estúpida economía que nos enseñan

¿Qué ha cambiado en relación con los mercados de bienes superiores en los últimos treinta años, desde que Stiglitz escribiera dicho artículo?

El principal cambio ha sido el enorme volumen que han adquirido los mercados de bienes superiores en las sociedades desarrolladas. Ya no es algo propio de mercados marginales como el de coches usados, ocurre en multitud de bienes y servicios que consumimos habitualmente: lavadoras, coches, zapatos, vacaciones, formación, telefonía móvil, ropa, hostelería, restauración, etc. En las Sociedades de la Abundancia de los países desarrollados consumimos un porcentaje creciente de productos y servicios cuyos precios no vienen determinados por los costes de producción, sino por nuestra capacidad de gasto, y por la confianza emocional que depositamos en su supuesta calidad.

Resulta obvio que los mercados de bienes superiores no pueden crecer si de forma paralela no se incrementa el volumen de consumidores con una creciente demanda sofisticada, esto es, la clase media. A partir de los años cincuenta del siglo XX la clase media creció en la mayor parte de los países desarrollados gracias a que se produjo un reparto más equilibrado de la riqueza, en ello tuvieron un papel crucial los sindicatos. En las últimas dos décadas también se ha podido observar un notable incremento de la clase media en un número creciente de países emergentes: según un estudio del Credit Suisse la clase media china la conforman ya 109 millones de personas, mientras que la clase media de EE.UU. está compuesta por 92 millones. Ello ha permitido la creación de una robusta demanda sofisticada global, que en sus decisiones de consumo no se guía solo por el precio.

La evolución de las ventas de fideos instantáneos en China es un buen ejemplo de cómo los hábitos de consumo se modifican, de cómo la demanda se hace más sofisticada cuando mejora la riqueza de los ciudadanos de un país. Entre 2011 y 2015 el consumo de este producto de alimentación low cost –un paquete puede costar 40 céntimos de euro--, de escasa calidad y valor nutricional, se ha desplomado en un 25%, reduciéndose en 12.130 millones de euros, de forma paralela a la mejora de las condiciones de vida de decenas de millones de chinos.

La existencia de los mercados de bienes superiores también tiene efectos importantes en los mercados de trabajo, nos dice Stiglitz. En países con un elevado porcentaje de consumo de bienes superiores las bajadas de los salarios no reducen sustancialmente el desempleo, ya que el resultado de esas políticas será el empobrecimiento de la clase media y una consiguiente contracción de la demanda sofisticada, lo que generará más desempleo, principalmente en sectores cualificados. A la vez puede producirse un incremento de la importación de productos low cost para los nuevos consumidores empobrecidos. Es lo que ha sucedido en España.

Las políticas de devaluación salarial aplicadas a partir de mayo de 2010 han incrementado la desigualdad y la pobreza en España, la consecuencia del empobrecimiento global de la

sociedad española ha sido que la tasa de desempleo se ha mantenido por encima del 20% durante más de cinco años. Y las políticas que empobrecen a los trabajadores nacionales y reducen la demanda sofisticada nacional, terminan angostando la complejidad económica del país, esto es, disminuyen su capacidad de producción de bienes superiores y, por tanto, de mejorar su productividad por esta vía. Esto sucede en todos los países, excepto en el caso de economías muy dependientes de los mercados exteriores (de la demanda sofisticada de otros países), que no es el caso de nuestro país. Este es un proceso inverso al que impulsó Henry Ford hace 103 años cuando dobló el salario, hasta los 5 dólares la hora, de sus trabajadores de la planta de montaje de Michigan que fabricaban el famoso modelo T de Ford. Dicha subida salarial incrementó la demanda sofisticada entre sus propios trabajadores, permitiéndoles comprar los mismos coches que fabricaban.

Sindicatos más fuertes y modernos

En los países más desarrollados, los incrementos de productividad experimentados en los últimos años han tenido cada vez en menor medida como origen la automatización de las cadenas de producción industrial, debido a que la mayor parte de estos procesos industriales ya fueron mecanizados con anterioridad, o deslocalizados a países emergentes con salarios más bajos.

Es cierto que en los países desarrollados se está produciendo una notable mejora de la productividad de los servicios, debido en gran medida a la digitalización e informatización de muchos procesos productivos repetitivos, que hasta hace poco se consideraban propios y exclusivos del conocimiento racional de los seres humanos. Sin embargo, por ahora, los incrementos de la productividad de los servicios están siendo muy inferiores a los obtenidos hace unas décadas en la industria. Hay que tener en consideración que la mayor parte de las actividades de servicios suponen una actividad económica que requiere una profunda interacción humana (entre vendedor y comprador, entre alumno y profesor, entre enfermo y personal sanitario) por lo que los bruscos incrementos de la productividad en muchos casos pueden suponer un deterioro de la calidad del servicio ofrecido.

Lo más relevante en la actualidad en estos países es el nuevo tipo de “productividad emocional” generada en los mercados de bienes superiores, en la que es más importante vender caro que fabricar barato. Esta nueva “productividad emocional” depende de dos factores: 1) de la capacidad de las empresas para crear valores intangibles-emocionales en sus bienes y servicios; 2) del poder de mercado de esas mismas empresas en las cadenas globales de producción, para imponer precios baratos en el suministro de piezas y componentes estandarizados.

Una parte importante de los procesos de producción industrial de los bienes superiores se ha trasladado a los países emergentes, sin embargo, el grueso de su comercialización y, por tanto, del proceso de creación de valor sigue teniendo lugar en los países desarrollados. El caso del valor de Iphone es paradigmático: en 2009, con un precio de venta al público de 500 dólares, el valor de la producción que se retribuía a los fabricantes chinos de piezas y componentes era de tan solo de 7 dólares, un 1,5% del valor final del producto, mientras que EE.UU. se quedaba con el 64% del valor del teléfono, 320 dólares, donde apenas se producía nada físicamente del teléfono móvil. Es indudable que en esos bajos salarios influye el hecho de que los 280 millones de trabajadores afiliados a los sindicatos chinos no tienen derecho a la negociación colectiva. En China no hay sindicatos libres.

Esta nueva “productividad emocional” tiene unas características muy diferentes. En el pasado las inversiones de capital físico en “tecnologías de la producción” tenían como principal objetivo mecanizar los procesos productivos, de forma que los fuertes incrementos de productividad alcanzados permitían retener, durante un largo periodo de tiempo, las ventajas comparativas que se obtenían en los precios. Las empresas eran capaces de fabricar productos homogéneos a precios más bajos que sus competidores durante varios años, hasta que nuevas inversiones en “tecnologías de la producción” permitían mayores reducciones de costes. Sin embargo, en la actualidad gran parte de las inversiones de capital se concentran en “tecnologías de la comercialización” cuyo objetivo es crear confianza emocional del consumidor en el producto de forma que el precio deje de ser el elemento determinante de su competitividad.

Resulta evidente que es mucho más difícil retener por un largo tiempo la confianza emocional de los consumidores frente a las ventajas de costes que se obtenían en el pasado después de afrontar fuertes inversiones en capital físico para mecanizar los procesos productivos. Por tanto, las ventajas competitivas obtenidas mediante las “tecnologías de la comercialización” son mucho más efímeras y volátiles que las obtenidas en el pasado a través de las inversiones en “tecnologías de la producción”.

Asimismo para los trabajadores, y para sus sindicatos, resulta mucho más difícil disputar los incrementos de productividad en la actualidad, en procesos productivos muy segmentados y localizados en varios países, que en las grandes fábricas fordistas donde la mayor parte del proceso productivo estaba integrado verticalmente y donde la propia homogeneidad del trabajo incorporado al proceso productivo era mucho mayor.

No obstante, donde se ha conseguido (el caso de Suecia) los incrementos de los salarios reales han sido superiores a los de la productividad . En Suecia esto ha sucedido ¡!durante los últimos veinte años!!, sin que se haya visto afectada la competitividad de su economía, que durante la última década se ha mantenido entre los diez países más competitivos del mundo, según el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial de Davos.

Mientras que en España el resultado de que los crecimientos salariales hayan sido inferiores a la productividad durante las dos últimas décadas ha sido que se ha generado pobreza, desigualdad social y se ha favorecido un modelo productivo basado en el low cost. La posición española en el Índice de Competitividad Global en la última década ha estado entre el puesto 29 y el 42.

Es imprescindible reforzar el mermado poder de negociación de los sindicatos, pero no se trata solo de recuperar capacidad de negociación pérdida, sino de afrontar una profunda modernización de las relaciones laborales que democratice la empresa, con el objetivo de incrementar la participación, y corresponsabilidad, de los trabajadores en su gestión.

Los sindicatos, también en España, ya están afrontando estos cambios productivos mediante una rearticulación de su acción sindical, y de su estructura organizativa, de forma que les permita cubrir un universo laboral mucho más segmentado y diverso, fruto tanto de la creciente complejidad de nuestras sociedades como de la externalización productiva y dispersión geográfica de los procesos de creación de valor.

Asimismo, la robotización y digitalización de una parte creciente de los procesos productivos debe ser un estímulo para que los sindicatos pongan en valor la inteligencia emocional que los trabajadores aportamos al trabajo, cuya remuneración a menudo está infravalorada por parte

de las empresas. Las empresas, como el conjunto de nuestra sociedad, suelen reconocer en mucha mayor medida, sobre todo en términos retributivos, la inteligencia racional que ha sido validada a través de un sistema de formación reglado. De esta forma los sindicatos lograrán alcanzar un reparto más igualitario de la nueva “productividad emocional”.

Una política industrial que permita una nueva inserción de las empresas españolas en la globalización

Una política de extrema devaluación salarial, como la que ha vivido España durante los últimos años, genera negativas consecuencias en la capacidad de inserción de las empresas de un país en los procesos de globalización productiva y comercial existentes. No olvidemos que las cadenas globales de producción implican ya a más de 400 millones de trabajadores en todo el mundo.

El problema de las empresas españolas no es tanto una especialización en sectores con bajo valor añadido, sino que, independientemente de que en qué sector operen, tienen muchas dificultades para producir bienes superiores. No obstante, la creación por parte de las empresas de intangibles emocionales mediante la utilización de “tecnologías de la comercialización” es una condición necesaria, pero no suficiente, para incrementar de forma sostenible la productividad de las empresas de los países desarrollados.

Como hemos visto, debe ir acompañada de una política industrial moderna que incremente el poder de mercado de las empresas nacionales. Que les permita disputar los precios a los proveedores extranjeros de componentes homogéneos y estandarizados de los bienes superiores. Sin una adecuada política industrial, el “mantra” del fomento de la economía del conocimiento es una apuesta insuficiente para la mejora de las condiciones de vida del conjunto de la población en países medianos-pequeños como el nuestro.

Una moderna política industrial, cuyo objetivo debe ser que el valor añadido generado por las empresas españolas, gracias al desarrollo de las “tecnologías de la comercialización”, no se pierda, como el agua entre las manos. Que permita que las empresas españolas se enfrenten a la creciente capacidad que tienen cada vez más empresas de países emergentes para imponer sus precios en las cadenas globales de producción, debido a sus continuas mejoras en la innovación productiva y comercial que son propias de mercados muy dinámicos.

Un país con un elevado volumen de empresas capaces de crear bienes superiores, con una política industrial que facilite que esas empresas retengan su poder de mercado, y con unas relaciones laborales más democráticas y modernas, entrará en un círculo virtuoso que permitirá una mejora de las condiciones salariales del conjunto de sus trabajadores y de las condiciones de vida de sus ciudadanos.

Por el contrario, en un país cuya estructura productiva se caracterice por un creciente peso de empresas precio-acceptantes posicionadas en mercados low cost, en los que el elemento determinante de la competitividad sea el precio y que estén caracterizadas por un modelo autoritario de relaciones laborales donde se haya cercenado gran parte de la capacidad negociadora de los trabajadores, entrará en un círculo vicioso en el que se incrementará extraordinariamente la cantidad de trabajadores, y ciudadanos, pobres.

La creciente especialización productiva de las empresas españolas en aquellas partes de los procesos que menos complejidad incorporan, que menos productividad añaden, está haciendo

que estemos saliendo de la crisis asemejándonos cada vez más a los países emergentes y no al club de los países desarrollados, al que aún creemos pertenecer.

Una crisis internacional, como la vivida en 2007, significa también una alteración de las relaciones de poder, esto es, de la capacidad de imponer precios que hasta ese momento han tenido determinadas empresas y países. La evolución de nuestro país dentro del contexto internacional indica que la recuperación de España no va por el camino adecuado para garantizar el bienestar presente y futuro de sus ciudadanos. Como hemos visto, en los últimos veinte años la productividad en Suecia se ha incrementado en más de un 40%, y los salarios reales cerca de un 50%, mientras que en España el aumento de la productividad ha sido inferior al 20% en ese mismo periodo, y el de los salarios reales no ha llegado al 10%.

(x) Bruno Estrada. Este texto está publicado en Economistas Frente a la Crisis.

Economista y adjunto al SG de CCOO.

EL HURACÁN POLÍTICO QUE ESTÁ CAMBIANDO EL MUNDO: LA CLASE MEDIA

MOISÉS NAÍM (x)

23 SEP 2017

Los ciudadanos de rentas medias convulsionan la política. En los países ricos luchan por mantener su nivel de vida, mientras en las economías emergentes dan la batalla para acelerar sus progresos

¿Qué tienen en común un agricultor de Iowa, un diseñador gráfico de Chile, un jubilado de Reino Unido y un trabajador en una cadena de montaje de China? Dos cosas: son miembros de la clase media de su país y están furiosos con sus gobernantes. Sus desilusiones están transformando la política y provocando acontecimientos sorprendentes, como la elección de Donald Trump, el Brexit, la defenestración de presidentes y una oleada mundial de protestas callejeras.

En muchos países del mundo desarrollado, la clase media está rebelándose contra el estancamiento o incluso el empeoramiento de su nivel de vida. La globalización, la inmigración, la automatización, las desigualdades, los nacionalismos y el racismo abren oportunidades para aventureros de la política que venden malas ideas como si fueran buenas.

Por supuesto que también hubo ricos y pobres que votaron por Trump en Estados Unidos y por el Brexit en Reino Unido, y que muchas personas de clase media votaron en contra en ambos casos. Sin embargo, no cabe duda de que, en los países ricos, y especialmente en EE UU, quienes tienen rentas medias forman el segmento que más perjuicios económicos está sufriendo.

Pero estas convulsiones no solo suceden en los países ricos. La clase media de Brasil, Turquía, China o Chile comparte las angustias que acosan a sus pares de Norteamérica y Europa occidental. La paradoja es que en las últimas tres décadas, cientos de millones de personas en Asia, Latinoamérica y África han salido de la pobreza y hoy forman parte de la clase media más numerosa de la historia. Pero esas personas tampoco están satisfechas y están protestando en las urnas y en las calles.

En las elecciones y los referendos celebrados en Europa y Estados Unidos proliferan candidatos y programas que antes eran impensables

Investigadores y diversas instituciones como el Banco Mundial definen la clase media como una franja con unos límites de ingresos muy amplios por arriba y por abajo, que pueden ir de 11 a 110 dólares diarios. Y las convulsiones en este segmento de población no son nuevas. En 2011 escribí que “la principal causa de los conflictos que se avecinan no será el choque entre civilizaciones, sino la indignación generada por las expectativas frustradas de una clase media que está en declive en los países ricos, y en ascenso en los pobres”. “Es inevitable”, escribí, “que algunos políticos de los países desarrollados achaquen el declive económico de su clase media al despegue de otros países”. Y advertía de que la prosperidad no siempre significa más estabilidad política.

La dimensión y la velocidad de la expansión de las clases medias en el planeta han sido verdaderamente espectaculares. El economista Homi Kharas, experto en la clase media mundial, calcula en un reciente estudio que hoy pertenecen a ella 3.200 millones de personas,

es decir, el 42% de la población total. Cada año se incorporan 160 millones más. Al ritmo actual de crecimiento, de aquí a unos años, la mayor parte de la humanidad vivirá, por primera vez en la historia, en hogares de clase media o superior.

Esa expansión ha tenido distinto alcance en diferentes países. Mientras que en EE UU, Europa, Japón y otras economías avanzadas la clase media crece a un mero 0,5% anual, en China e India ese mercado aumenta a un ritmo anual del 6%. Si bien ha alcanzado una dimensión sin precedentes en países como Nigeria, Senegal, Perú y Chile, la expansión de la clase media es un fenómeno especialmente llamativo en Asia. Según Kharas, los 1.000 millones de personas que se van a incorporar a la clase media en los próximos años vivirán, en su inmensa mayoría (¡un 88%!), en Asia.

Las consecuencias económicas son tremendas. En los países en vías de desarrollo, el consumo está creciendo entre un 6% y un 10% anual, y ya constituye un tercio de la economía mundial

Las consecuencias políticas pueden ser igual de importantes. En Europa y en Estados Unidos son ya visibles en elecciones y referendos —Francia, Holanda, Reino Unido, Hungría, Polonia—, con la proliferación de candidatos y programas que antes eran impensables. Como escribió hace poco Bill Emmott, antiguo director de *The Economist*: “Vivimos en una era llena de turbulencias políticas. Sendos partidos con apenas un año de antigüedad se han hecho con el poder en Francia y en la enorme área metropolitana de Tokio. Un partido con menos de cinco años encabeza los sondeos en Italia. La Casa Blanca está ocupada por un neófito político, algo que causa un tremendo malestar entre los republicanos y los demócratas de toda la vida”.

Las turbulencias políticas también se hacen notar en países de rentas bajas y medias que están creciendo muy rápidamente. Cada vez que la clase media aumenta, sus expectativas y demandas lo hacen también. Unos actores sociales que están más conectados, que tienen más poder adquisitivo, tienen más educación e información, y son más conscientes de sus derechos, ejercen unas presiones inmensas sobre sus Gobiernos, que a menudo no tienen los recursos ni la capacidad institucional necesarios para responder a esas demandas.

Dichos países están empezando a mostrar fisuras similares a las de EE UU y Europa. En Chile —cuyos éxitos económicos lo han convertido hace tiempo en modelo para otras naciones y cuenta con una de las sociedades más estables de Latinoamérica— ha habido protestas violentas, abstención masiva en las urnas e incluso un asalto al Congreso porque los ciudadanos quieren expresar su decepción con un Gobierno que sienten que les ha fallado.

En China, los investigadores han observado que entre 2002 y 2011 se produjo una drástica caída de la confianza de la clase media en las instituciones legales, el Gobierno y la policía, a pesar de que fue un periodo de fuerte crecimiento y mejora de los programas sociales. El Gobierno chino está preocupado, sin duda. De hecho, muchos piensan que el vertiginoso crecimiento del país es un pilar fundamental de la estrategia de Pekín para aplacar a la clase media: ya que el Gobierno no se va a ofrecer una democracia constitucional, libertad de expresión y derechos humanos universales, al menos hará que tengas un mejor salario, o incluso que puedas enriquecerte. El riesgo es que una contracción económica prolongada podría desatar la agitación política que las autoridades tanto temen.

Los motivos del descontento en el mundo en desarrollo —a pesar de la mejora de los niveles de vida— son numerosos, pero sin duda el acceso a la información es un factor crucial. Las personas educadas e informadas son más difíciles de controlar. Es más, cuando miles de millones pueden ver en su teléfono móvil cómo viven los demás, hay muchas más

probabilidades de que se sientan insatisfechos con su situación. Seguramente piensan: “Trabajo tanto como ellos, así que también me lo merezco”. Ese “lo” pueden ser salarios más altos, sanidad más asequible, mejor educación para sus hijos, igualdad, mejores servicios públicos o libertad de expresión. Ahora bien, la “conectividad” barata y generalizada y la revolución de la información no son los dos únicos factores. También cuentan la urbanización, las migraciones, el aumento de las desigualdades, e incluso el nuevo entorno cultural y las expectativas sobre la corrupción, la autoridad y las jerarquías.

¿Qué va a pasar? El rechazo al “más de lo mismo” y los reajustes políticos están siendo inevitables: Donald Trump y el Brexit no son más que dos manifestaciones, espoleadas en parte por la revuelta de las clases medias en los países ricos. La furia de la clase media en los países pobres y de rentas medias también está en ebullición. Sus consecuencias son imprevisibles.

(x) Moisés Naím es columnista de El País y miembro Carnegie Endowment for International Peace. Su último libro es ‘El fin del poder’.

“Hay mucha amargura en las clases medias”

Heinz Bude (x)

28 JUN 2017

Los miedos no se subestiman, los miedos se aceptan y se les pone nombre. Porque miedos tenemos todos y cada vez mayores, los temores casi infinitos que han penetrado sigilosamente en las clases medias europeas. El miedo a la marginación social, a quedarse solo o a caer una vez alcanzada la meta. De los miedos que no nacen de circunstancias objetivas, sino del contacto con los otros, en una sociedad que exige cada vez más al individuo. Según Franklin D. Roosevelt —“el hombre que comprendió que abordar el miedo es la clave de la dicha pública”—: “No hay que tener miedo al miedo”.

PREGUNTA. Usted cree que los europeos nos hemos vuelto muy ansiosos. ¿Por qué ahora, en una época de relativa prosperidad?

RESPUESTA. En Alemania y en el resto de Europa mucha gente ha vivido un periodo de promesas: si trabajabas, tendrías un buen futuro; con esfuerzo y un poco de suerte, lo podías conseguir. Para quienes nacimos a mediados de los cincuenta, esa promesa funcionó. Igual no es la vida con la que habías soñado, pero no está mal. El problema es que para mucha gente ya no hay una promesa en la que creer. Cada persona está sola y es responsable de sí misma. Esa idea de promesa ha sido reemplazada por el miedo.

“MUCHA GENTE YA NO TIENE UNA PROMESA EN LA QUE CREER. CADA UNO ESTÁ SOLO Y ES RESPONSABLE DE SÍ MISMO”

P. ¿Miedo a qué?

R. A no ser el primero, a ser relegado. El problema es que las exigencias y los miedos cada vez están más extendidos. Ya no es solo el miedo a fracasar en el trabajo. Es también el de elegir a la pareja equivocada, a fallar como padre... Al individuo cada vez se le exige más. Ahora hay que tener inteligencia emocional, y hasta para morir hay que hacerlo bien. Se supone que tienes que saber aceptar la muerte y no temerla. El miedo te acompaña hasta el final. Los recursos que te han dejado tus padres, incluida la herencia intelectual, pueden ayudarte, pero no te garantizan que lo vayas a conseguir, que no vayas a caer en desgracia. Eso genera mucha ansiedad. No es suficiente tener una buena educación o unos buenos ingresos para tener estatus social, porque en cualquier momento puedes caer. En sociología, la cuestión del estatus se ha convertido en un gran tema.

P. ¿Y no siempre fue así?

R. Puede que a lo largo de la historia haya sido así, pero la diferencia es que ahora somos más conscientes. Además, observamos que esto afecta a gente cada vez más joven. Desde mediados del siglo XIX se estudia la filosofía del miedo, pero ahora es una característica presente en la mayoría de la gente. Tienes que vivir tu vida por ti mismo y elegir, ¿en función de qué? No hay nada, hay sentimiento de vacuidad muy extendido; es la nada.

P. En su libro habla del resentimiento social, dice que en las sociedades modernas y supuestamente meritocráticas debería estar superado.

R. Hay mucha amargura y resentimiento en nuestras clases medias. Gente que piensa que se merece más y que su experiencia no le importa a nadie. Por eso, cuando viene alguien y te

dice: estás amargado y yo sé por qué y te cuento la verdad, funciona. Por eso triunfa Trump, porque el populismo tiene una explicación emocional. La gente se pregunta: “¿Qué he hecho mal? Me he esforzado, hice lo que se supone que tenía que hacer y, sin embargo, me siento desplazado”.

P.Hablaba antes de la gente joven, de que cada vez son más conscientes de la angustia social, pero a ellos no les ha dado tiempo a amargarse, ni a decepcionarse.

R.Tienen miedo a fracasar. Es la subjetividad moderna. La idea de uno mismo con relación a los otros; los otros como tu infierno. Estás rodeado de gente que observa cómo vives tu vida según unos parámetros de meritocracia ampliada a muchos aspectos de la vida, con exigencias mucho mayores y más difusas. Yo lo llamo lost in perfection (atrapados en la perfección).

“NO ES SOLO EL MIEDO A FRACASAR EN EL TRABAJO, SINO TAMBIÉN A ELEGIR A LA PAREJA EQUIVOCADA”

P.Hay miedo a quedarse marginado, a no llegar. Pero ¿qué pasa cuando lo consigues, cuando alcanzas tu aspiración social?

R.Pues que sabes que hay muchos atrás que están esperando a que te equivoques. Aunque consigas tu objetivo, el miedo no te abandona.

P.Usted dice que una alternativa es optar por el conformismo.

R.Hay dos vías. Puedes refugiarte en la espiritualidad o en el conformismo, pero en realidad la idea de la ironía, de que puedes jugar a conformarte ya no funciona. Además, no son los caminos correctos porque hay una cierta verdad en el miedo, por eso no se debe esquivar. No se trata de agitar el miedo, pero sí de civilizarlo, de encontrar fórmulas y rituales, maneras de comunicarlo y normalizarlo. Si sientes que no estás solo con tus angustias, se crea una cierta solidaridad. Probablemente necesitemos nuevos vocablos para el miedo, más acordes con nuestro tiempo. Y también deberíamos empezar a reírnos otra vez, retomar la fórmula tradicional de lidiar con ello.

P.¿Qué papel juega el género en todo esto? Hay mucha literatura sobre lo mucho que se exige a las mujeres y la falta de autoestima que desarrollan porque sienten que no llegan.

R.Es que los sistemas que algún día se llamaron familias han cambiado y han sido reemplazados por una negociación permanente. Las mujeres no están dispuestas a adoptar roles tradicionales. Eso hace que haya que deliberar y alcanzar compromisos, y no es fácil. Y los hombres no son muy competentes a la hora de consensuar.

(x) Heinz Bude (Wuppertal, 1954). Reconocido sociólogo alemán, catedrático de Macrosociología de la Universidad de Kassel, autor de La sociedad del miedo (Herder)