

SÍNTOMAS DE LA EURONEGACIÓN¹

Un antiguo corredor de bolsa, hostigador del thatcherismo en las páginas de negocios de *The Guardian* y posteriormente editor de *The Observer*, Will Hutton, se ha ganado para sí mismo un puesto característico en Inglaterra como defensor del modelo del mercado social. Su libro best-seller de 1995, *The State We're In*, atrajo la simpatía del público en las postimerías del gobierno conservador. No sólo arremetía contra la corrupción y el fracaso social del gobierno, sino que lo ponía en relación con la oligarquía y la vetustez del sistema político británico integrado por la Cámara de los Lores, por prerrogativas reales, por *quangos*² no electos y por mayorías parlamentarias basadas en una proporción minoritaria del voto popular. Sin embargo, la crítica de Hutton no venía suscitada por ninguna animosidad socialista hacia el capitalismo. Apelaba en cambio a una Inglaterra democratizada para subsanar los estragos del thatcherismo, mediante la adopción de los valores y las instituciones del capitalismo «participativo» europeo.

El origen del término no proviene del léxico de las fuerzas políticas, ya sean éstas democristianas o socialdemócratas, sino de la filosofía de la gestión empresarial: en lugar de colocar los intereses de los accionistas por encima de los del resto, la propuesta participativa exigía dar a los intereses de la fuerza de trabajo y de la comunidad la importancia que se merecen. Desde la perspectiva de Hutton, el modelo no sólo promovía la negociación de beneficios sociales progresivos, sino que favorecía a las grandes empresas que operan en el mercado mundial basadas en una fuerza de trabajo altamente cualificada; a diferencia del capitalismo bursátil anglosajón, el cual da rienda suelta a la operación a corto plazo y al instinto gregario propio de los banqueros y de los gestores monetarios.

¹ Will HUTTON, *The World We're In*, Little Brown, Londres, 2002.

² El término *quango*, que corresponde a las siglas de *quasi-autonomous non-governmental organization*, se empezó a usar en el Reino Unido para referirse a organizaciones tales como la Equal Opportunities Commission o la Race Relations Board, que pese a ser instituidas y financiadas por el gobierno no dependen de ningún ministerio. Algunos *quangos* poseen funciones ejecutivas, mientras que otros son meramente consultivos. La práctica de poner demasiadas responsabilidades en manos de *quangos* ha sido criticada debido al hecho de que sus miembros son a menudo nombrados a dedo por el gobierno y no tienen la obligación de responder de sus actividades ante el electorado [N. de la T.].

Cuando Blair adoptó la expresión en un discurso «grabado» durante la campaña electoral de las elecciones de 1997, Hutton obviamente albergó esperanzas de que sus ideas fueran a llevarse a cabo. Desde *The Observer*, del que fue editor desde 1996 a 1998, brindó una crítica leal al rumbo del nuevo gobierno. Pero la propuesta participativa fue entendida por los líderes empresariales como si se tratase de la consigna para desencadenar la intervención gubernamental, y la anhelada invitación a participar en la Administración como consejero del Nuevo Laborismo nunca llegó. Hutton quedó encallado en el empeño por restaurar la gloria disipada del *Observer* mientras el filo de su editorial perdía fuerza con la esperanza de que Blair y Brown vieran la luz. Por supuesto, había muchos elementos del programa del gobierno que contaban con su aprobación: el Parlamento escocés, las tentativas de eliminar la mayoría de los privilegios hereditarios de la aristocracia, el apoyo a la intervención militar estadounidense en los Balcanes y las promesas de destinar más dinero a los servicios públicos. La crítica cauta y el diálogo con Anthony Giddens parecían la respuesta apropiada. (Hay otro editor, igualmente afín al Nuevo Laborismo, que adoptó una orientación más dinámica. Primero en *The Independent* y después en el *Daily Express*, las enérgicas campañas lanzadas por Rosie Boycott contra las leyes en materia de estupefacientes y del mísero tratamiento hacia los pensionistas de la tercera edad, parecieron cosechar mucho más éxito a la hora de desplazar a la opinión pública y, en menor grado, a la política del gobierno que los llamamientos taciturnos o las conversaciones telefónicas con Downing Street.)

En *The World We're In*, Hutton ahora se deshace de la mayoría de sus más tenaces inhibiciones e identifica a Blair y a Brown con los políticos que han sucumbido al «abrazo del oso» brindado por el neoliberalismo, o por el «conservadurismo estadounidense», como él lo llama en realidad erróneamente. Para Hutton, el proyecto que está «en el corazón de la tercera vía [del Nuevo Laborismo] es el intento de enlazar sistemas de valores incompatibles: el conservadurismo estadounidense y una socialdemocracia europea modernizada. Es un ejercicio condenado al fracaso».

Es necesario señalar que el «mundo» bajo análisis es principalmente el de los países avanzados, exceptuando a Japón, no hay ninguna entrada en el índice del libro para China, India o Rusia. El eje de la polémica en el texto es Europa *versus* América, un tema suficientemente interesante de por sí. Hutton sostiene que Estados Unidos y Europa representan dos civilizaciones que se contrastan muy marcadamente. Estados Unidos ofrece el triste espectáculo de una sociedad agudamente polarizada entre la riqueza —tres millones de millonarios y de habitantes de comunidades acorazadas— y la privación, con cerca de cincuenta millones de personas viviendo al límite o por debajo de la línea de pobreza. En medio se encuentran los estadounidenses de clase media y los pertenecientes a la clase obrera, cuyos ingresos han permanecido estancados durante casi tres décadas. Hutton verifica los signos más evidentes de la regresión social: los dos millones, la mayoría negros, de reclusos; las 50.000 muer-

tes bianuales causadas por armas de fuego; las políticas monetarias desorbitadas, etc. Él detecta un crecimiento peligroso del egoísmo y de la introversión: los estadounidenses pasan una media de 72 minutos diarios solos en sus vehículos y cuatro horas viendo la televisión.

No se muestra muy amable cuando denuncia que según el director general de la Salud Pública, el 61 por 100 de la población tiene exceso de peso o es obesa (podía haber aclarado que, ya sea en casa o en la escuela, los niños estadounidenses están sometidos a una insistente publicidad que les recomienda dulces de desayuno, golosina líquida y un surtido de comida rápida). Para ser la sociedad más rica del mundo, las estadísticas sanitarias estadounidenses están llenas de lamparones. Incluso en áreas de excelencia, como es la educación superior, por lo general son los retoños de la clase alta y media-alta quienes reciben los beneficios de la misma. Si bien el retrato de Estados Unidos plasmado por Hutton posee sus propios rasgos convencionales al emular los clásicos tropos europeos, también aporta evidencias que socavan el reverenciado mito estadounidense de una tierra de elevada movilidad social y con oportunidades al alcance de todo el mundo.

Apoyándose en el libro de Daniel Lazare *Frozen Republic*, Hutton argumenta que los defectos profundamente arraigados en el sistema político estadounidense se han puesto de acuerdo para debilitar las tradiciones liberal y progresista del país y para atrincherar el poder de las corporaciones y de los intereses particulares, haciendo de este modo extensible a Estados Unidos el enfoque crítico sobre la naturaleza del Estado que en su primer libro dirigió al Reino Unido. La constitución de finales del siglo XVIII encierra un concepto del Estado que siembra de obstáculos el camino a las fuerzas políticas progresistas, al mismo tiempo que permite a los conservadores apelar al sacro documento fundador para justificar las libertades de mercado. El sistema electoral protege a los dos partidos mayoritarios, erigiendo imponentes barreras a un tercer partido que desafíe el statu quo; igualmente, permite a los barrios ricos sustraerse a los problemas internos de la ciudad. La exoneración de los Political Action Comités permitió al gran capital fijar la agenda de ambos partidos. (Hutton podía haber añadido que la propia industria de radiodifusión tiene enormes intereses creados en estragar la reforma de financiación de las campañas, debido a los cuantiosos honorarios que recibe de los responsables de las mismas.)

Hutton mantiene que desde la década de 1980 los vicios del régimen político han permitido a Wall Street causar estragos en la base productiva del país, así como en su sistema de protección social. Los inversores institucionales que controlan aproximadamente la mitad del patrimonio de las compañías incrementaban sus expectativas sobre la tasa de beneficio exactamente en la medida en que reducían su horizonte temporal. La prioridad absoluta del «valor para el accionista» se reforzó mediante una ola de fusiones y adquisiciones, que para el caso de las compañías dema-

siado grandes como para ser incluidas en aquéllas se resolvió con el desembarco en sus puestos de dirección más altos. En la década de 1990, las instituciones traspasarían el 40 por 100 de sus carteras por año, en comparación con una tasa de transferencia de sólo el 12 por 100 para todo Wall Street en la década de 1960.

Las prácticas de «ingeniería financiera» permitieron a los inversores bancarios, a los especialistas en adquisiciones y a una nueva casta de altos directivos considerar las empresas como conjuntos de actividades más o menos contingentes que podían dividirse y recombinarse, de activos que podían ser desagregados y titularizados, de trabajadores que podían ser despedidos y reasignados y de *inputs* que podían pasar de ser suministrados internamente a ser provistos desde el exterior: todo para disparar el valor de aquéllas y eliminar costes. Economistas como Michael Jensen predicaron la doctrina de que lo primero y más importante era el deber de las empresas de repartir dividendos entre sus propietarios y de que, en segundo lugar, la presión espontánea de los mercados de capitales y el liderazgo de las corporaciones promoverían la única eficiencia que era importante: «las compañías [...] combinan trabajo y capital según los dictados de los precios en una red de contratos, por ejemplo, de trabajo y de adquisición de existencias, que pueden y deben disolverse en el instante en que esté disponible un contrato más óptimo en cualquier otro lugar». Contra esto, Hutton advierte que la ingeniería financiera destruirá la competencia productiva:

Si todos los contratos se pueden disolver en el acto y reorganizarse alrededor de una oferta mejor de precios, se trata simplemente de otra forma de decir que las organizaciones carecen de historia. Según esta concepción, las compañías tendrían que ser visualizadas como peripatéticas redes de acuerdos entre trabajadores, proveedores, acreedores y accionistas, en constante transformación. La fidelidad, el compromiso, la organización de las capacidades sociales y la capacidad de aprender con el tiempo no cuentan para nada.

No es un secreto que a medio y a largo plazo las fusiones no añaden valor para los accionistas de la empresa depredadora: quienes salen ganando son los victoriosos altos directivos y los accionistas de la compañía absorbida; pero (un detalle en el que Hutton no se detiene) las estructuras de los fondos de incentivos para los administradores premian las mejoras momentáneas y no penalizan los fracasos de las decisiones tomadas en grupo. Aunque hubiera estado bien contar con ejemplos más detallados –allí donde se dan, generalmente son gráficos y elocuentes–, el informe de Hutton de los estragos ocasionados por la ingeniería financiera es, por lo general, lúcido y convincente. Se encuentra anclado en lo que él considera como el triunfo del «conservadurismo» –concentrándose, sobre todo, en las enseñanzas de Hayek, Friedman y Strauss impartidas en la Universidad de Chicago– y en el «colapso del liberalismo», precipitado por el fracaso de los economistas liberales o de izquierdas para brin-

dar respuestas prácticas ante la amenaza de la hiperinflación. El «conservadurismo» sancionaba tanto la primacía del valor para los accionistas dentro de Estados Unidos como la afirmación unilateral de la primacía global del país como líder de los principios del libre mercado en todo el mundo; la amalgama contempla generosos subsidios estatales a las empresas estadounidenses, mediante los gastos militares y en educación.

La idea straussiana de un individuo moral autosuficiente y de un ciudadano virtuoso fomentaba la visión de que el Estado del bienestar degradaba a sus beneficiarios. El asalto conservador, señala Hutton, fue comandado por uno de los discípulos de Strauss, Newt Gingrich, y otros han sido quienes han terminado de embutirlo: Wolfowitz y Ashcroft. Elegido por una débil coalición minoritaria, Clinton capituló frente al asalto:

Las ambiciones de la tradición de Roosevelt-Kennedy-Johnson consistentes en remodelar el capitalismo y la sociedad estadounidenses alrededor de ideales más nobles fueron desechadas al completo. Formalmente, puede que Clinton haya ganado el poder, pero colpasó bajo la presión de estar gobernando en el interior de un consenso conservador con el que los demócratas no se midieron y al que no podían imponerse sin una coalición lo suficientemente sólida en la que apoyarse para hacer de contrapeso.

Hutton desprecia este comportamiento. Él considera que había, y hay, una alternativa, aunque ésta conlleve tradiciones y valores que han sido históricamente débiles en Estados Unidos. El mercado social y el capitalismo participativo de los Estados centrales de la Unión Europea representan para Hutton una alternativa coherente y de gran alcance que funciona bien para sus ciudadanos, aunque este éxito se haya visto momentáneamente oscurecido por los rigores de una ambiciosa (aunque necesaria) unión monetaria. Las instituciones europeas han sido moldeadas por una historia rica y conflictiva, por medio de la cual los europeos han aprendido a domar al poder descarnado de la riqueza y a afirmar las continuas necesidades de la sociedad. El legado de los periodos feudal y absolutista, transmitido por la Iglesia católica, deja un sólido sentido de las obligaciones de la riqueza y de los poderes frente a aquellos que se encuentran en posiciones menos favorecidas.

Mientras que la Revolución Americana adoptó la forma de una federación política desprovista de contrato social, la tradición de la Revolución Francesa, en la medida en que se articulaba por medio de la democracia social, pretendía dar una interpretación universal a la ideología paternalista del absolutismo. La centroderecha europea se aferra a su propia visión del contrato social: un régimen basado en el Estado del bienestar de la cuna a la tumba, con generosas prestaciones en salud y desempleo, complementado y apuntalado por la empresa participativa. El individualismo estadounidense se opone al ideal europeo de una esfera pública que abarca y se sostiene en «parques públicos, plazas públicas, televisión de propiedad pública, museos públicos, arte público, ciencia pública y transporte público».

En un capítulo central del libro, «Europe works», Hutton sintetiza los logros de tres empresas europeas –Volkswagen, Michelin y Nokia–, cuyo *modus operandi*, a su juicio, desafía todas las panaceas favoritas de la economía de mercado. A pesar de las onerosas cargas sociales, de la reducción de la semana laboral y de la elevada sindicalización, estas compañías están superando la producción y las ventas de sus rivales estadounidenses. Debido a que estas compañías no están inmersas en la ingeniería financiera, pueden persistir en el gasto en I + D, más de lo que lo hacen sus homólogas estadounidenses. Y gracias a que la titularidad de la propiedad es estable, no temen ser absorbidas o tener que adecuarse (dejando a un lado la apariencia) a la obtención de resultados a corto plazo. El mayor accionista de Volkswagen es el Estado de Baja Sajonia, con un 18,6 por 100 de participación y de representación en el consejo de administración de la compañía. (Por supuesto, los sindicatos también están representados; los trabajadores de Volkswagen trabajan 28 horas a la semana y perciben 23 libras la hora.) Michelin es una empresa familiar. Hasta hace poco, Nokia estaba constituida en el marco una ley finlandesa que reservaba auténticos derechos de voto a una minoría de acciones bajo el control de sus gestores.

En este análisis, la estructura participativa es el producto no sólo de un peculiar modelo de propiedad sino también de regulación pública. Hutton insiste:

La idea de que [estas compañías] son de algún modo socialistas es risible. Pese a ser empresas capitalistas, operan y se organizan de modo muy distinto al de sus competidoras estadounidenses, cada una de ellas encarna la sensibilidad europea de que su tarea es permanecer fieles al fin fundamental de la organización –en estos tres casos, hacer los mejores coches, neumáticos y teléfonos móviles, respectivamente–, y es la prosecución de estos fines, mediante la integración de todos sus participantes en el todo, lo que capacita a su organización para crecer de modo sostenible y obtener beneficios a lo largo del tiempo [...]. Quieren obtener beneficios y pueden ser muy sólidas. Y las organizaciones que dirigen son tan capaces de encontrar soluciones muy imaginativas, manipular mercados y presionar para conseguir tratamientos especiales como lo es cualquier otra empresa capitalista. Ésta es la naturaleza de la Bestia. Pero las estructuras y las culturas en las que operan les conducen hacia negocios constructivos alejándose de la ingeniería financiera.

Estas «estructuras y culturas» están blindadas por leyes corporativas y por «una red de instituciones de apoyo financiero que permiten que los intereses de toda la organización estén por encima del puro interés de los accionistas». En cada uno de estos países, la tradición nacional aporta un elemento de coordinación no mercantil: el mercado social en Alemania, el estatismo en Francia y la democracia social en Finlandia.

Hutton cierra el capítulo refutando la visión de que el «comportamiento indiferente» y el elevado desempleo de la década de 1990 han extenuado al modelo europeo; un «mito» que «arruina la seguridad en sí mismo» y «parece validar la crítica conservadora». El crecimiento europeo se vio necesariamente refrenado por la disciplina impuesta para dar credibilidad a la nueva moneda y la ralentización de Alemania se debió a los costes de la unificación. La comparación con el crecimiento del empleo en Estados Unidos, e incluso en Reino Unido, es engañosa; los trabajadores europeos valoran su tiempo libre y no envidian a sus homólogos estadounidenses, que bregan en los trabajos mal pagados tan fielmente expuestos por Barbara Ehrenreich en *Nickel y Dimed*.

Además, dice Hutton, el mito se rebate con las cifras: entre 1988 y 1995, el desempleo entre los hombres con edades comprendidas entre los 25 y 54 años fue del 11,9 por 100 en Estados Unidos, pero en Alemania, Italia y Francia fue del 11,7 por 100. Hasta el punto de que pese a la evolución adversa de estas cifras en Europa después de 1995, los estudios muestran que «la correlación entre el nivel de gasto social y de desempleo es nula». Europa se recuperará una vez que los rigores del lanzamiento del euro hayan pasado, siempre y cuando no sucumba a la ideología del «conservadurismo». Ya hay signos estimulantes de que el formidable motor del capitalismo europeo está recuperando la velocidad y que el desempleo es solamente un «subproducto a corto plazo» de las conmociones sufridas.

Hutton es, por lo general, mucho más afortunado con las empresas que con la economía. Ni él ni sus investigadores se han propuesto analizar los datos cardinales del funcionamiento comparado de las economías situadas a la cabeza de la OCDE; mucho menos componer el tipo de narración cualificada de sus desarrollos como la producida por Robert Brenner. *The World We're In* deja a los lectores en la ignorancia sobre rasgos decisivos del mundo (capitalista): las imposiciones de la competencia a menudo se describen como consecuencias de la ideología conservadora; se mantiene una obtusa euronegación ante evidencias aplastantes del fracaso social. Y aunque los gobiernos disfruten manipulando las cifras de desempleo, ésta no es una tarea para observadores independientes.

Las dotes críticas patentes en el análisis del capitalismo estadounidense traicionan al autor una vez que la mirada se gira hacia Europa. Nada nos dice de las tendencias actuales de la desigualdad económica y social en la Unión Europea; Hutton aparentemente desconoce el trabajo excepcional de Thomas Picketty, quien ha realizado un informe sobre el reciente crecimiento de la desigualdad tanto en Francia como en Estados Unidos. Las habituales estadísticas de las decenas de miles de estadounidenses víctimas de armas de fuego no se cotejan con las cifras parecidas de aquellos que sufren agresiones racistas en Alemania, Italia, Francia e Inglaterra. Por lamentables que indudablemente sean las tasas de homicidio en Estados Unidos –15.000 muertes al año aproximadamente–, se ven ampliamente superadas por las 40.000 muertes anuales en carretera. Las cifras

de muertes en carretera en Europa son equivalentes; considerablemente más altas si se incluye a los nuevos Estados miembros. Al mismo tiempo que se auscultan las revelaciones del director general de Salud Pública estadounidense sobre obesidad, no se ha dedicado ningún esfuerzo investigador similar al descubrimiento de los rasgos desagradables que posiblemente predominan en Europa.

Sólo en una observación pasajera de su conclusión, Hutton reconoce que la tasa de desempleo en Europa es efectivamente un problema atribuible a su juicio tan sólo a la inadecuación de la demanda. En septiembre de 2002, la tasa oficial de desempleo en la zona euro era de un 8,3 por 100, con un 9,8 por 100 en Alemania y un 9,0 por 100 en Francia; en comparación, en Estados Unidos es del 5,6 por 100. Si nos fijamos en el *empleo*, en lugar de en el desempleo, aflora un contraste más agudo. En Estados Unidos, Reino Unido, Holanda y Noruega, los niveles de empleo para aquéllos con una edad comprendida entre los 15 y los 64 años se situaban entre el 70 y el 80 por 100; en Italia, Francia, España y Alemania, estos niveles oscilaban entre el 55 y el 65 por 100. Las cifras de desempleo ofrecidas por Hutton, citadas anteriormente, únicamente son equivalentes entre Estados Unidos y Alemania si se excluye a las mujeres, a los hombres por debajo de los 25 años y a los hombres por encima de los 54. Precisamente las categorías donde el desempleo es más pronunciado. La tasa de empleo estadounidense está, a grandes rasgos, quince puntos por encima de la media europea, a pesar de que la población estudiante y la reclusa son considerablemente más elevadas. Aunque los empleados estadounidenses están habitualmente sometidos a muchas horas de trabajo y a míseras condiciones, la zona euro excluye a decenas de millones del trabajo; una franja de cuarenta millones de personas aproximadamente está condenada al desempleo o a la jubilación anticipada.

Cierto es que los subsidios de desempleo y las pensiones de jubilación son por lo general más generosos que en Estados Unidos, aunque éstos puedan estar sometidos a la fiscalización de los recursos económicos del solicitante y a medidas de supresión. Sin embargo, un buen número de personas entre las excluidas del empleo se sienten amargadas y frustradas: a medida que pierden el contacto con el mundo del trabajo se vuelven vulnerables a los demagogos de derecha y de extrema derecha; la mitad de los tres millones de desempleados franceses votaron a Le Pen en la primera ronda de las elecciones presidenciales. El fracaso de los gobiernos europeos continentales de centroizquierda a la hora de reducir el desempleo ha sido la causa más importante de sus recientes reveses electorales.

Hutton admite que las euroempresas han actuado despiadadamente en la reducción de los puestos de trabajo, pero no ve la responsabilidad que puedan tener aspectos intrínsecos del régimen social europeo, a pesar del hecho, no mencionado por él, de que la «cuña impositiva» sumada a los costes laborales alcanza entre el 45 y el 55 por 100 de los salarios. En Ale-

mania y Francia, sólo las pensiones contributivas absorben cerca del 19 por 100 del salario. Estas cargas sociales elevan los costes para los empleadores y constituyen considerables desincentivadores para algunos parados. En Alemania una pareja donde los dos miembros estén desempleados, si fluctúan entre el desempleo y el empleo a tiempo parcial, afrontan unos impuestos y una pérdida de beneficios que suman el 115 por 100 de lo que obtienen. Si se incorporan al empleo a jornada completa, contraen una deuda fiscal del 80 por 100. (Estos y otros de los datos citados provienen del Informe Económico 170, de mayo de 2002, preparado por la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión Europea.)

El aspecto más decepcionante de *The World We're In* descansa en la petición de que aceptemos el modelo social europeo como la única alternativa al «capitalismo anglosajón». En su trabajo sobre el capitalismo participativo se considera admisible no sólo la elevada exclusión laboral, sino el gobierno paternalista de las oligarquías bancarias y las grandes empresas familiares. El punto fuerte de Hutton, como era de esperar, consistía en la cascada de sugerencias ingeniosas más o menos plausibles destinadas a la mejora estructural del capitalismo de hoy; pero su último libro está muy desprovisto de propuestas para una reforma o una innovación institucional. En lo que concierne a Inglaterra, el imperativo es la adopción del euro; en la zona euro, simplemente se precisa de medidas para restablecer la demanda.

Después de salvarse por los pelos en las elecciones de septiembre de 2002, el gobierno alemán por fin acaricia la idea de incrementar sus recursos no a costa de gravar más el empleo, sino mediante la imposición de un impuesto sobre la riqueza. No se hace mención alguna en el libro a este planteamiento. Tampoco se presta atención al fracaso de la Unión Europea en la adopción de programas de desarrollo y de redistribución a escala continental más acertados e imaginativos. La PAC [Política Agraria Común] y los fondos de convergencia han obtenido ciertos resultados en algunos de los Estados más pequeños y periféricos, especialmente en Irlanda; pero estos programas son muy reducidos en comparación con la Seguridad Social estadounidense y con otros programas federales, que entre otras cosas redistribuyen la riqueza desde las regiones ricas a las pobres a una escala mucho mayor. Aun teniendo en cuenta la precaria concepción estadounidense de la esfera pública, los fondos públicos de los que son destinatarias sus universidades son más cuantiosos que los que reciben sus homólogas europeas.

La condena de Hutton del modelo estadounidense no deja de ser uno de los atractivos del libro; pero va acompañada de una tendencia a minimizar el peso del avance implacable de las prácticas y modelos «anglosajones» dentro de la propia Europa. Las bolsas de París y de Francfort solían manejar un volumen de capital equivalente sólo a un 50 por 100 del PNB; hoy en día este porcentaje ha aumentado hasta alcanzar casi el 100 por 100,

y los gobiernos de centroizquierda en Francia y Alemania han alimentado este proceso con privatizaciones y reformas del derecho de sociedades. Hutton cree que los valores europeos triunfarán sobre estas concesiones sustanciales al modelo bursátil. Simultáneamente insiste en que los principales intereses de Europa están orientados fundamentalmente hacia el beneficio (a largo plazo), y expone las amenazas al modelo «participativo» que provienen básicamente de la ideología y del sistema de valores del «conservadurismo estadounidense», y no del juego de la competencia intercapitalista. Hutton reconoce el anuncio reciente de la Volkswagen de que su objetivo será el «valor para el accionista» y que Nokia se ha transformado en una estructura corporativa más convencional. Pero no está seguro de que esto suponga un gran cambio.

La zona euro es, por supuesto, sobradamente amplia como para defender y expandir las conquistas sociales de sus pueblos; pero esto requeriría nuevas medidas e instituciones, muy diferentes de las que están ahora en discusión. El modelo social ha sido financiado casi exclusivamente por elevados gravámenes sobre el empleo, con el resultado tangiblemente contraproducente del desempleo y la desmoralización masiva. Los impuestos sobre el capital, de un alcance mucho mayor del previsto por el nuevo ministro de Trabajo alemán, podían empezar a atender el déficit inminente de los fondos sociales europeos, especialmente de aquéllos ligados a las pensiones y al envejecimiento de la sociedad. En lugar de duplicar prácticamente los impuestos sobre las nóminas, que ya absorben la quinta parte de los salarios, la Comisión podía establecer una europensión financiada por una exacción sobre las acciones a escala continental, fijada en un 10 por 100 de los beneficios anuales. Las participaciones resultantes podrían retenerse para rentas futuras y su capacidad de voto utilizada para dar peso a las instituciones participativas en cada región. (Ésta es, por supuesto, otra versión de la exacción de acciones propuesta por Meidner, que recomendé en la *NLR* 14.) Puede ser que el peligro perentorio de la inflación haya disuadido a Hutton de proponer nuevos impuestos, pero a diferencia de la mayoría de los otros gravámenes, una exacción sobre las acciones no se sustraería a la demanda.

Sería de esperar que un visionario del modelo participativo como Hutton fuera un manantial de ideas prácticas para liberar al capitalismo de su indisposición actual. En lugar de eso, confiamos en una línea Maginot que ya ha sido abierta en una veintena de lugares. Por mucho que uno pueda haberse figurado que Hutton habría abogado por la democratización de los inmensos fondos de pensiones y defendido la existencia de un proletariado accionista como el nuevo salvador de la sociedad que requiere su sistema participativo, Europa es meramente invitada a regresar al modelo de antaño.

El fallo de raíz del libro de Hutton es la ausencia de algún sentido despierto para advertir que estamos viviendo en medio de una crisis del capitalismo. En parte, ésta se debe a la dificultad para hacer aumentar las cifras

y a la tendencia a recurrir al fraude para garantizar que lo hagan. Pero cada crisis capitalista es también una crisis de las instituciones del mercado; la de hoy se está apoderando de ambos lados del Atlántico y afecta a la naturaleza y al funcionamiento de la banca, a la contabilidad, a la dirección de las empresas, al perfil de riesgo, a la regulación pública y al sistema impositivo, entre otros muchos aspectos. Como muestran los problemas de Vivendi, de ABB y de los bancos alemanes, esta crisis aflige a Europa no menos profundamente que a Estados Unidos. Dado el actual descrédito de muchas de las instituciones primordiales del capitalismo anglosajón, no parece muy probable que todo termine con una simple americanización de la economía europea. Pero incluso aquellos que aspiran nada más que a mantener las cosas como están –o estaban– tendrán que reconocer que las empresas y la elite bancaria europea están más comprometidas con el capitalismo que con el paternalismo. Ésta es, como diría Hutton, la naturaleza de la Bestia. Y el imperativo de la supervivencia llevará a las empresas y a las corporaciones punta del continente a reinventar el modelo europeo, deshaciéndose, si es necesario, de sus protecciones sociales con la ayuda de un capitalismo salvaje en los territorios del Este. Hay alternativas, pero no han sido exploradas por el Hutton de *The World We're In*.