

EL CAPITALISMO EN EL CAMBIO DE SIGLO: LA TEORÍA DE LA REGULACIÓN Y EL DESAFÍO DEL CAMBIO SOCIAL

Mi libro, *Regulación y crisis del capitalismo* fue escrito hace más de veinte años ¹. Tal vez la nueva edición da fe de la longevidad de las ideas que trataba de comunicar. Sin embargo, estas dos décadas no han sido muy benignas para todo aquel que intentara descifrar el desarrollo errático y a veces desconcertante de las sociedades contemporáneas. En este texto me gustaría determinar hasta qué punto las ideas contenidas en el libro han superado esta prueba y en qué medida es posible modificarlas o ampliarlas a fin de que estemos en condiciones de intentar comprender los dramas a los que asistimos y las esperanzas de renovación que abrigamos a medida que este siglo xx llega a su fin.

Regulación y crisis del capitalismo ha sido la fuente de inspiración de un enfoque de análisis de los fenómenos económicos que ha logrado una notable aceptación, toda vez que un amplio abanico de estudios y análisis se ha hecho eco de sus ideas y las ha desarrollado en muchas y diferentes direcciones. Debemos hablar de un enfoque antes que de una teoría. Lo que ha logrado aceptación no es un conjunto de conceptos completamente pulidos, sino un programa de investigación.

Cuando fueron elaboradas las posiciones defendidas en *Regulación y crisis del capitalismo*, ambiciosos estudios sinópticos resultaban ideológicamente atrayentes en tanto que interpretaciones del sistema económico. Resultaban intelectualmente seductores debido a su capacidad de aprehender el sistema económico como un todo. A partir de supuestos primeros principios, desarrollaban conceptos coherentes que reconciliaban micro y macroeconomía,

¹ Ésta es una versión corregida del posfacio a la nueva edición de Michel AGLIETTA, *Régulation et crises du capitalisme*, Odile Jacob, coll. Opus, octubre de 1997, aumentada con un nuevo posfacio. La primera edición en inglés fue traducida como *A Theory of Capitalist Regulation: The US Experience*, Londres, New Left Books, 1980; una nueva edición ha sido publicada en la editorial Verso en 1999. [Ed. cast.: *Regulación y crisis del capitalismo*, Madrid, Siglo XXI, 1979 (N. de la T.)]

fenómenos micro y macroscópicos. Todo lo cual, sin embargo, no podía determinarse sin un postulado de homogeneidad que daba a estas teorías, a pesar de su mutua contrariedad, una peculiar congruencia epistemológica.

En busca de la homogeneidad

La teoría neoclásica inspirada en el liberalismo, que viene a ser una representación del sistema como una economía pura en estado natural de equilibrio, lleva hasta la exasperación el postulado de homogeneidad. De hecho, no sólo el axioma de racionalidad asigna la misma identidad a todos los individuos que van en pos de sus objetivos mediante la definición de un modelo de comportamiento económico que puede aplicarse a cualquier dominio de la práctica social, sino que la caracterización de todo el sistema en tanto que equilibrio creado por una competencia perfecta supone que cada jugador es plenamente consciente de la red de sus relaciones con los demás jugadores y que esta red se presenta al individuo en forma de restricciones a la utilización de sus recursos.

El marxismo, en tanto que teoría económica, se basa en una radical separación que explica el capitalismo rechazando el postulado de homogeneidad. No sólo deja de concebirse el intercambio mercantil como una relación simétrica entre partes contratantes; además, la fuerza de trabajo es colocada a un lado de una división social básica que enfrenta a una clase de individuos con otra. No obstante, el enfoque marxista de la economía continúa siendo sólidamente homogéneo, toda vez que considera que el capitalismo se mueve de acuerdo a leyes generales que conducen a su derrocamiento, con independencia de la naturaleza de la sociedad en la que se desarrolla. Además, el derrocamiento del capitalismo anuncia la llegada de un sistema de planificación perfecta, transparente y homogénea.

El debate que se desencadenó en la década de 1930 acerca de las relativas virtudes de una economía de mercado y de una economía planificada culminó con la demostración de Oskar Lange de que competencia perfecta y planificación perfecta eran idénticas. Si el sistema económico es homogéneo, no puede haber una verdadera descentralización. Un equilibrio económico general es un sistema completamente centralizado, bien porque las características del sistema están en la cabeza de todos los individuos, que actúan como un único representante individual –la hipótesis de las expectativas racionales–, bien porque la coordinación de los planes individuales está gobernada por un planificador explícito o implícito –la omnisciente mano invisible en el modelo del equilibrio general de Léon Walras–.

El enigma de los cuantos económicos

En el pensamiento económico se han dado los primeros pasos contra el postulado de homogeneidad, pero tropiezan con formidables dificultades.

Allí donde entran en consideración los rasgos distintivos heterogéneos en el comportamiento de los actores microeconómicos, la coherencia de todo el sistema se convierte en un rompecabezas. Microeconomía y macroeconomía se tornan antagónicas porque ya no es posible postular un sistema de coordinación uniforme. Este estado de cosas no es exclusivo de la ciencia económica. Es sabido que en las ciencias físicas y en las ciencias de la vida, los fenómenos microscópicos y macroscópicos no pueden ser descritos con las mismas herramientas formales. Las regularidades macroscópicas tienen su propia autonomía. Sin embargo, en la ciencia económica la filosofía del individualismo metodológico cobra su mayor virulencia. Es tal el deseo de fundamentar la macroeconomía en principios microeconómicos, que la actitud más habitual suele consistir en pasar por alto tales obstáculos, perpetuando así el postulado de homogeneidad contra toda evidencia empírica. De este modo, la macroeconomía no es más que una microeconomía ampliada a tamaño normal gracias a la hipótesis de un agente representativo. Otro enfoque consiste sencillamente en negar cualquier pertinencia a la macroeconomía. Resulta evidente que este tipo de fundamentalismo económico tiene graves consecuencias para la política económica. Hemos vivido la paradoja de la osificación ideológica en el preciso momento en que el progreso teórico ha revelado la complejidad de las relaciones entre los ámbitos de observación de los fenómenos económicos. Pero este progreso ha corrompido para siempre la pureza de los grandes paradigmas.

De hecho, durante un cuarto de siglo, la exploración de esta complejidad ha producido una imagen desmenuzada de la ciencia económica. Una dimensión clave de la heterogeneidad de los fenómenos económicos tiene que ver con la información. Costosa, incompleta, desproporcionada y organizada en estructuras que distan de limitarse a los mercados, la información crea asimetrías desde la perspectiva de la influencia, dando a algunos operadores económicos el poder sobre otros. La información es procesada por intermediarios situados entre los ámbitos micro y macroeconómicos, organizaciones que no son de suyo agregaciones de agentes microeconómicos, sino conjuntos de relaciones no-mercantiles que contribuyen a crear consistencia dentro de la economía global.

Otra dimensión de esta complejidad es el descubrimiento de la importancia económica que han adquirido las externalidades, esto es, todo tipo de interdependencia no incorporada en los precios. Cuanto mayor es la importancia de las externalidades, tanto más los mercados mismos dejan de ser los únicos coordinadores, y más ambiguo y falible será el uso de un equilibrio de mercado para representar el sistema en su totalidad. Las externalidades han minado la dicotomía entre bienes públicos y privados, han acentuado el papel desempeñado por la acción colectiva en la consecución de la eficacia económica y han contribuido notablemente a la mejor comprensión del proceso de crecimiento.

En un mundo en el que la información es un problema y en el que las externalidades están cargadas de significado, no existe nada parecido a un equi-

libro general de competencia perfecta. Ni razón alguna por la cual la máxima competencia hubiera de ser la mejor forma posible de relación entre los agentes económicos, toda vez que la competencia en estos contextos comporta la adopción de estrategias de comportamiento cuyos efectos podrían ser social e inclusive individualmente perjudiciales. Éste es el entorno donde se presentan los problemas de la regulación. La teoría de la regulación se interesa por los procesos económicos heterogéneos en los cuales se entretienen necesidad y contingencia, la fuerza del pasado y la creación de lo nuevo. Se ocupa de problemas que surgen, se reproducen y después se extinguen bajo los efectos del desarrollo desigual inherente al capitalismo.

Acumulación y cohesión

Un modo de regulación es un conjunto de mediaciones que aseguran que las distorsiones creadas por la acumulación de capital se mantengan dentro de unos límites compatibles con la cohesión social dentro de cada nación. Esta compatibilidad siempre es observable en contextos específicos en momentos históricos específicos. La piedra de toque de todo análisis de los cambios experimentados por el capitalismo consiste en describir esta cohesión en sus manifestaciones locales. Implica asimismo la comprensión de por qué esa cohesión es un fenómeno efímero en la vida de las naciones, de por qué la eficacia de un modo de regulación siempre entra en declive. Y exige la inteligencia de los procesos que acontecen en tiempos de crisis, confusión y cambio de los modelos de comportamiento. Por último, supone la tentativa de percibir las semillas de un nuevo modo de regulación en medio mismo de la crisis que aqueja al viejo.

Comenzaré aquí volviendo sobre algunos conceptos fundamentales utilizados en *Regulación y crisis del capitalismo* con la intención de examinarlos a la luz de los desarrollos producidos en la teoría económica en los últimos veinte años. Presentaré después un resumen de las fuerzas responsables del gran despegue económico de la segunda posguerra, en el que incluiré la experiencia estadounidense así como la de Europa occidental. A continuación estudiaré la defunción del modo de regulación conocido como fordismo y los profundos cambios sociales de los últimos veinte años. Por último, indagaré en la cuestión abierta acerca del surgimiento de un nuevo modo de regulación, de la promesa de una nueva época de la sociedad salarial ².

Problemas teóricos

Si rechazamos el paradigma de la economía pura, tal y como lo establece la escuela de las expectativas racionales, surge el problema del tejido

² La «*société salariale*», es definida por Michel Aglietta como «una sociedad que se desarrolla bajo el impulso del capitalismo y en la que el trabajo asalariado –con diferencia la forma predominante de empleo– es a su vez la principal fuente de la demanda total. De donde se sigue que la compatibilidad entre costes e ingresos salariales ha de ser regulada mediante instituciones sociales». [N. del E.]

social. Las relaciones económicas no pueden existir fuera de un marco social. Resulta evidente que en las sociedades democráticas los individuos buscan sus propios objetivos dentro de los mercados, sometidos a un abanico de limitaciones que no se circunscriben a la mera escasez de recursos. Estas limitaciones incluyen la falta de conocimientos, las consideraciones morales y las restricciones institucionales y organizativas. Inclusive una formulación tan general se aparta enormemente de la economía pura. Nos referimos aquí a una teoría evolutiva del ámbito microeconómico en el que se dispone de una información imperfecta, un sistema en el que los procesos de aprendizaje y adaptación resultan esenciales. Surge entonces la cuestión de qué tipo de ámbito macroeconómico le es afín —una concepción del sistema global compatible con una representación del comportamiento individual que vaya más allá de la presuposición del deseo y de la capacidad del individuo para lograr el mejor acuerdo posible frente a un conjunto exógeno de limitaciones—.

De hecho, el individualismo no tiene que ver gran cosa con la lógica del utilitarismo. A diferencia de las pretensiones de una perspectiva instrumentalista, los fines no vienen dados exógenamente, como si se limitaran a formar parte integrante de los antecedentes sociales de las relaciones económicas. De suyo, los fines, y no sólo los medios empleados para su consecución, contribuyen a dar forma a las relaciones económicas y son influidos por tales relaciones. Destacados economistas del pasado nos entregan una sustanciosa contribución intelectual acerca del modo en que el comportamiento individual influye en el clima económico y viceversa. Joseph Schumpeter describe el individualismo en la figura del empresario. Los empresarios en nada se asemejan a autómatas en busca del máximo beneficio. Son innovadores. Adentrándose en lo desconocido, permiten a la sociedad reducir su dependencia de las estructuras existentes. Pero no lo hacen sin causar perjuicios sociales; son tan destructores como creadores. Keynes describe el entrelazamiento infernal entre el industrial y el financiero. Estos últimos no tienen la misma percepción del tiempo o la misma estimación de beneficio y, no obstante, están unidos por una red de compromisos financieros. La inevitabilidad del conflicto les une inexorablemente en un vínculo conflictivo. La relación queda predestinada por las relaciones de poder que se desprenden de este vínculo financiero —información asimétrica, como se denomina en el lenguaje aséptico de los economistas de hoy en día—. Keynes muestra que el desarrollo económico depende de cuál sea la fuerza dominante, el empresario o el financiero. Sin embargo, quién lleve las de ganar depende de la situación dominante.

De este modo, en una sociedad en la que impera el individualismo, los fines individuales cobran forma económica imponiéndose en la persecución de sus intereses. Éstos no expresan necesariamente metas colectivas cuando son formulados y modificados. Pero estos intereses entran en contacto unos con otros. Pueden ser mutuamente excluyentes o reforzarse mutuamente, dependiendo de la naturaleza de los lazos sociales que contribuyan a cambiar. Sin embargo, esos lazos funcionan principalmente

como vehículos para la formulación y la persecución de intereses individuales, porque la búsqueda feliz de estos intereses depende de la aceptación o del rechazo por parte de la sociedad del resultado de las acciones que suscitan. El tejido social aparece ante todo como una problema de pertenencia colectiva, que consiste en un sistema o sistemas en los cuales los intereses individuales son convalidados por los resultados que producen.

La división del trabajo, el dinero y la deuda

El enfoque de la regulación asigna un papel importante al dinero, que, desde la publicación de *Regulación y crisis del capitalismo*, se ha visto constantemente reafirmada. El dinero es el lazo social primordial en las economías de mercado ³.

Subrayemos la importancia de esta hipótesis. Significa que, lógica e históricamente, el dinero precede al intercambio. No puede haber una exposición más neta del contraste entre esta hipótesis y la de la economía pura, en la que se considera el dinero como un desarrollo del trueque. En la economía pura, el dinero es un medio de intercambio particular que nace de la coordinación espontánea entre individuos racionales. En el modelo del lazo social, el dinero es el eje colectivo central en la relación entre el individuo y la sociedad. Una relación entre dos individuos puede denominarse «comercial» porque se lleva a cabo mediante la institución del dinero. Los individuos no tienen que hacer compatibles sus intereses por vía del mecanismo de los precios antes de intercambiar efectivamente mercancías. Pueden expresar sus intereses independientemente y tal vez estos intereses entren en conflicto, ya que las acciones de los individuos deben respetar una restricción social, a saber, la necesidad de saldar en dinero sus deudas previas. De este modo, el dinero es la clave de la afiliación a la sociedad de mercado de individuos libres de perseguir sus propios fines sin tener que coordinar sus acciones mediante la determinación de los precios de equilibrio. La razón fundamental subyacente que da coherencia al sistema de intercambios mercantiles es la liquidación de las deudas, no la determinación de los precios.

Por más que el dinero sea el vínculo social básico en las economías de mercado y por más que de ello se desprenda que las acciones individuales son convalidadas por la obligación de liquidar las deudas, todavía nos es preciso saber por qué se concede tanta importancia a la deuda. El motivo es que la deuda es el tipo de relación entre el individuo y una sociedad que descansa sobre la división del trabajo. Los individuos que persi-

³ Esta concepción del dinero, que no está ausente de la obra de Karl Marx y que es también uno de los fundamentos de la economía keynesiana, fue mencionada explícitamente como parte de la definición misma de la economía de mercado por C. BENETTI y J. CARTELIER, *Marchands, salariats et capitalistes*, París, 1980. Una formulación compatible puede encontrarse en M. AGLIETTA y A. ORLÉAN, *La violence de la monnaie*, París, 1984.

güen sus propios fines no dejan de ser miembros de la sociedad, en la medida en que quedan comprendidos necesariamente en la división del trabajo. La división del trabajo crea endeudamientos recíprocos entre cada individuo y la sociedad en general. Para traducir sus metas en una actividad autónoma, los agentes económicos deben invertir o, dicho de otra manera, deben saber aprovechar recursos de la sociedad. De este modo, quedan endeudados con la comunidad y son responsables de los recursos que han tomado prestados. Pero la sociedad, por su parte, contrae una deuda con los individuos en la medida en que el uso que hacen de estos recursos contribuye a la reconstitución de la división del trabajo.

Lo que resulta más comprensible es cómo el dinero sirve de institución fundamental de toda economía de mercado. Cuando los individuos saldan su deuda, demuestran que han contribuido a la renovación de la división del trabajo. Pero sólo pueden hacerlo gracias a los ingresos percibidos mediante su actividad. Transfiriendo dinero a través de alguien que compra los frutos del trabajo individual de un particular, la sociedad ha dado al individuo aquello que cree que él o ella le han dado. Pero la aparente reciprocidad de esta relación es ilusoria, ya que la estimación que los individuos hacen de su propia inversión no habrá de ser necesariamente igual a la estimación que hace la sociedad cuando les paga. Esta disparidad se refleja en las deudas no pagadas, cuyo aplazamiento puede causar problemas. Por lo tanto, la sociedad puede existir en un estado de desequilibrio financiero. El estado de las cuentas individuales y el de los compromisos que acarrear bajo las reglas financieras vigentes crean el potencial de conflicto entre metas individuales y constricciones sociales.

En tanto que institución primordial del intercambio mercantil, el dinero es consustancial al valor. En efecto, el valor económico es el juicio anónimo dictado por la sociedad de mercado –todos los demás individuos– sobre el acto económico de cada individuo. Este juicio es ratificado por el sistema retributivo. Es la forma en la que las sociedades con economías autónomas recompensan la contribución de cada individuo a la reconstitución de la división del trabajo. El dinero, en tanto que operador del valor, es la institución reguladora por excelencia, porque el pago es prescriptivo. El dinero precede lógicamente a los intercambios, porque es la unidad en la que se determinan los precios. En tanto que norma social básica, emana de la soberanía. Es el templo de la fe común de los individuos en los mercados, porque su pertenencia a la sociedad se define a través del dinero. Así, pues, la economía no es pura, porque su fundamento mismo, el patrón monetario, es un factor extraño.

El capitalismo y las clases trabajadoras

¿Qué tienen que ver el dinero y la deuda con el capital y la fuerza de trabajo? Es indudable que el capitalismo, a los ojos tanto de Marx como

de Keynes, es un sistema económico monetario. Si los salarios crean división social, determinando el poder de una clase social sobre otra, ese poder es el poder del dinero. Para ser más precisos, es el poder de aquellos que detentan la prerrogativa de crear dinero con el fin de transformarlo en un medio de financiación; es el poder sobre aquellos cuyo único acceso al dinero consiste en la venta de su capacidad de trabajo. Este poder se ejerce con vistas a la acumulación. La transformación del dinero en capital significa la agudización del contraste entre los bienes producidos por la actividad de los individuos y el dinero mismo. Como dijo el propio Marx, «si consideramos las mercancías ordinarias, el dinero se presenta como la única encarnación adecuada de su valor». Pero el dinero que se acumula como capital es dinero que no se extingue con la liquidación de las deudas. La acumulación de capital es un lado de la ecuación, pero el otro lado es necesariamente el desarrollo del endeudamiento.

El intento de acumular dinero por mor de acumularlo como propósito de la actividad económica significa buscar el poder sobre otros, porque el dinero es la base del tejido social. Sin embargo, la acumulación de poder es un deseo ilimitado. Esto es lo que hace del capitalismo una fuerza que atraviesa la sociedad, una dinámica que se hace con el control de la división del trabajo para transformarla constantemente. Pero los capitalistas también forman parte de la división del trabajo. No pueden acumular el poder del dinero sin una inversión y, por lo tanto, sin contraer deudas y someterse al juicio de la sociedad. De ahí que la relación patrono-empleado sea una intensificación del vínculo entre el individuo y la sociedad, la reciprocidad ilusoria en la que hacíamos hincapié anteriormente. Marx dio cuenta de buena parte del aspecto antagónico de esta relación, situándola en el contexto de una implacable lucha de clases que tendría como consecuencia la desaparición del propio capitalismo. No obstante, es teóricamente posible modificar esta reciprocidad ilusoria dentro del capitalismo. Puede ser modificada si el dinamismo del capital mejora a su vez las condiciones de vida de la fuerza de trabajo y desarrolla una sociedad salarial. Ésta es la opción teórica que ha seguido el enfoque de la regulación y que este libro ha explorado al objeto de interpretar el desarrollo de la sociedad estadounidense como un modelo para las sociedades occidentales del siglo xx. Lo que implica una definición clara de la relación entre patrones y empleados.

Apostando por el futuro

La relación patrón-empleado es la separación que vuelve a un grupo de individuos libres incapaz de convertirse en productores privados dentro de la economía de mercado. La retirada de recursos de la sociedad por parte de los agentes de la economía de mercado convierte estos recursos en medios de producción autónoma de bienes. Los empleados son también individuos que persiguen sus propios fines, pero esa búsqueda está

sometida a la limitación de la privación de la propiedad. Su acceso al dinero se consigue mediante un contrato laboral por el cual venden un número de horas de trabajo a cambio de un salario o sueldo. La subordinación a los capitalistas se da en el terreno de la producción, que no es un lugar de intercambio. Lo cierto es que el contrato de trabajo autoriza a los capitalistas a tener bajo su control el trabajo de sus empleados. Las empresas son, por lo tanto, tipos específicos de organizaciones, ya que el poder jerárquico se ejerce en ellas para producir bienes con vistas a la acumulación de dinero.

Se desprende de aquí que la dicotomía del individuo y la sociedad no es percibida del mismo modo por los empleados que por los capitalistas. Colectivamente, los empleados tienen una posición común; la clave de su subsistencia es el trabajo bajo la autoridad de aquellos que detentan la propiedad de los medios de producción. Individualmente, los empleados son libres de alquilar su trabajo a cualquier capitalista. También son libres de gastar su paga como estimen conveniente. Por lo tanto, hay una doble movilidad que puede actuar como un regulador sobre la acumulación de capital: la movilidad de los empleados mismos, que es una fuente de desempleo, y la movilidad de sus hábitos de consumo.

Colectivamente, los capitalistas dependen del consumo de los empleados en el mercado para cumplir sus compromisos financieros y realizar su beneficio monetario. Individualmente, compiten por la acumulación de capital. El enriquecimiento capitalista es privado, en la medida en que las deudas contraídas por los capitalistas son apuestas de futuro que no son mutuamente compatibles, por las razones claramente identificadas por Schumpeter. Para acumular capital, cada capitalista intenta librarse de las limitaciones de la división del trabajo existente. Esto es lo que hace del capitalismo una fuerza dinámica favorable al cambio técnico que modifica drásticamente la división del trabajo. En la medida en que a la sociedad le lleva tiempo la convalidación o la invalidación de estas apuestas, la valoración del capital en un momento dado incluye un proceso específico de compra y venta de deudas y de derechos de propiedad capitalista. El capital propiedad de capitalistas individuales es evaluado en los mercados financieros. De suyo, esta estimación viene a ser una especulación acerca del futuro. Se compone de apuestas, colocadas por la comunidad financiera o, dicho de otra manera, por otros capitalistas, sobre el éxito o fracaso de las jugadas especulativas de cada capitalista individual. La estimación financiera del capital introduce la ambivalente solidaridad entre industriales y financieros a la que se refiere Keynes. La incoherencia de las apuestas de los capitalistas sobre la futura división del trabajo queda ilustrada por los problemas de solvencia que afectan a sus deudas. La dudas acerca de la solvencia provocan revisiones drásticas de estas valoraciones del capital, que desencadenan crisis financieras. Estas crisis son la expresión de la limitación monetaria, que revela la incoherencia de los intereses individuales cuando estos intereses cobran la forma de la acumulación de capital.

La importancia de la mediación

La idea esencial de *Regulación y crisis del capitalismo* es que el dinamismo del capital representa un enorme potencial productivo, que se presenta al mismo tiempo, sin embargo, como una fuerza ciega. No dispone de un mecanismo propio de autolimitación, ni se orienta en una dirección que le permitiera cumplir el sueño de los capitalistas de una acumulación perpetua. Dicho de otra manera, el capitalismo tiene la capacidad intrínseca de movilizar la energía humana y transformarla en crecimiento, pero no tiene la capacidad de convertir el choque de los intereses individuales en un sistema global coherente.

La forma abstracta del vínculo entre el individuo y la sociedad representada por la relación misma comprador-vendedor depende de la institución social básica del dinero. Pero una economía virtual que sólo constara de relaciones comprador-vendedor estaría regulada exclusivamente por el sistema de pagos, es decir, por un conjunto coherente de reglas monetarias y por una institución garante y fiduciaria de ese sistema. Esto mismo ya no es aplicable al capitalismo. Acabamos de ver que la estimación del capital presupone ya todo un sistema financiero. Además, la relación patrón-empleado es fundamentalmente jerárquica dentro de la empresa, aunque adopte el disfraz de un intercambio formalizado por el contrato de trabajo. En la medida en que se ve espoléada por el deseo ilimitado de acumular dinero, la gestión capitalista del proceso de producción puede degenerar en un poder capaz de destruir la fuerza de trabajo a la que ha sometido, como demuestra la trágica historia de la proletarización.

Para gestionar una fuerza productiva ordenada, a saber, una fuerza capaz de conservar el potencial de trabajo de que dispone, el capitalismo debe quedar encerrado en estructuras limitadoras. Tales estructuras no son el fruto del razonamiento capitalista o el resultado espontáneo de la competencia, antes bien, proceden de la creación de instituciones sociales, legitimadas por valores colectivos gracias a los cuales las sociedades obtienen su cohesión. Esta cohesión es el producto de interacciones sociales que cobran una diversidad de formas: conflictos, algunos de los cuales pueden llegar a ser violentos, debates que logran saltar al espacio político, asociaciones que dan fuerza colectiva a grupos de empleados y disposiciones legislativas que instituyen y engloban derechos sociales.

Dentro de sus propias filas, el capitalismo desata conflictos que destruyen su propio desarrollo. Pero también reúne fuerzas contrarias a su deseo de acumulación, fuerzas que logran canalizar su oposición en una mediación social. En un contexto histórico, es esta mediación la que hace efectiva la noción de sociedad salarial. Gracias a esta mediación, los procesos de acumulación capitalista pueden mejorar también las condiciones de vida de los empleados. El progreso técnico puede transformarse en progreso social. Por supuesto, no se trata más que de una

posibilidad; todo depende de la creación de mecanismos de mediación y de su eficacia como reguladores ⁴.

Contra la primacía del Estado o del mercado

El enfoque de la teoría de la regulación, por consiguiente, tiene que ver con numerosas perspectivas críticas de la ortodoxia que presenta al capitalismo como un desarrollo espontáneo y el progreso como el efecto directo y continuo del desarrollo técnico. Afirma la creencia en que los mecanismos de mercado deben ser complementados o suplantados por la acción colectiva. Esta acción se expresa en la mediación social. Pero el enfoque regulacionista se distingue de dos concepciones mutuamente contradictorias: en primer lugar, de la idea de que las reglas y las instituciones son productos de la convergencia de decisiones privadas; en segundo lugar, de la de que toda fuerza no mercantil que tiene un efecto global en el desarrollo de las economías capitalistas debe proceder del Estado.

En el enfoque de la teoría de la regulación, los mecanismos de mediación son auténticas estructuras intermediarias que modifican las relaciones en las que la tensión entre los individuos y la sociedad juegan un papel. Los mecanismos de mediación están presentes en el contexto de las acciones privadas. Por ejemplo, un industrial decidirá invertir sobre la base de las opiniones de la comunidad financiera, las líneas de crédito que su banquero está dispuesto a abrir y los incentivos fiscales aprovechables. Pero hay otros problemas que entran en consideración: el impacto de la inversión en la jerarquía social de la compañía y de los cambios que la nueva tecnología –en el caso de que intervenga– podría producir en la escala de salarios, en el *status* de las categorías de trabajadores y en las oportunidades de promoción. Este contexto es construido socialmente por una interpolación de mecanismos de mediación. Éstos tienen su propia inercia, perpetúan sus comportamientos rutinarios, pero también se desarrollan a diferentes ritmos, de tal suerte que la opinión de los mercados acerca del valor del capital se ve afectada por las intenciones de un industrial y se desarrollan con mayor rapidez y de forma más volátil que el cambio en la organización del trabajo exigida por la realización de estas intenciones. Sin embargo, el contexto global cambia efectivamente junto con los intereses colectivos activados por la interacción de las distintas voluntades dentro de estos mecanismos de mediación.

Desde otro punto de vista, esta mediación crea procesos globales que forman tipos de secuencias macroeconómicas. Por ejemplo, *Regulación y crisis del capitalismo* proporciona una copiosa demostración de los modos en los que la negociación colectiva modifica el desarrollo de las

⁴ En *Regulación y crisis del capitalismo*, escrito en un tiempo en que la expresión «mediación» no estaba verdaderamente acuñada en este sentido, se hace referencia a estos mecanismos como «formas estructurales» o «formas institucionales».

estructuras retributivas y de cómo la llegada de la gran empresa transformó el sistema de precios. En definitiva, toda esta estructura de mediación contribuye a dar forma al modo de regulación. La expectativa de vida de un modo de regulación equivale a la de la compatibilidad de los mecanismos de mediación que le dan coherencia. Este enfoque nos lleva a reflexionar acerca del papel de los mecanismos de mediación en la teoría de la regulación en comparación con el enfoque más general de la teoría económica institucional.

La cuestión de los mecanismos de mediación consiste en el paso de la microeconomía a la macroeconomía en una situación en la que los actores económicos y sus modelos de comportamiento son heterogéneos. El carácter insatisfactorio del concepto de maximización de la utilidad, en tanto que única meta universal en un marco de recursos limitados, impide la imaginación de la macroeconomía como una proyección basada en un individuo representativo. Por más que esta perspectiva persista en la teoría macroeconómica y pretenda representar el sistema partiendo de principios microeconómicos elementales, resulta incompatible con la nueva microeconomía.

El institucionalismo como minimalismo pragmático

Frente a este obstáculo insuperable en el estado actual del conocimiento en las ciencias sociales y en particular en la teoría económica, la posición pragmática consiste en la constatación de la separación entre los fenómenos micro y macroscópicos. La investigación y las proposiciones teóricas aplicables a los actores individuales no se consideran pertinentes para el estudio de los sistemas económicos. Hay que decir que este enfoque es muy común entre los científicos experimentales. De todos es sabido que algunas leyes físicas sólo poseen validez estadística, toda vez que es imposible dar cuenta de modelos observables a partir de una explicación completa de la interacción entre unidades físicas elementales. En terminos similares, sin ninguna intención de entrar en el debate filosófico entre holismo e individualismo en el estudio de lo que es una sociedad, podemos reconocer modelos macroeconómicos regulares. Hay, por lo tanto, un campo de estudio macroeconómico estrechamente ligado a la política económica. Consiste en el examen de las relaciones entre los factores globales implicados en estos modelos, en la identificación de las condiciones bajo las cuales permanecerán estables, en la elaboración de proyecciones y en el estudio de los efectos globales de las respuestas presupuestarias o monetarias.

La teoría económica institucional se muestra crítica con este enfoque minimalista. Reconoce la existencia de una multitud de reglas, acuerdos, costumbres y normas. Estudia su aparición, su efecto sobre los agentes económicos elementales y sus defectos. En comparación con la teoría microeconómica del individuo racional limitado por la escasez de recursos, la teoría económica institucional hace hincapié en una diversidad de rela-

ciones. Éstas crean sistemas de coordinación más o menos extensos entre los jugadores microeconómicos, favorecen determinados modelos de comportamiento, sellan acuerdos y combinan objetivos individuales en metas colectivas. Así, pues, las instituciones cumplen funciones de mediación.

Pero, en su floreciente desarrollo, la moderna teoría económica institucional, con su acusada tendencia evolutiva, no resuelve el problema de la coherencia macroeconómica. El problema consiste esencialmente en la percepción de que las instituciones son los productos de las interacciones comportamentales entre los agentes microeconómicos⁵. ¡Sin embargo, de acuerdo con esta definición, las luces de tráfico, las etiquetas de los productos, las normas del buen gusto, la seguridad social y los bancos centrales pueden tanto unos como otros denominarse instituciones! Los modos en los que las instituciones se acoplan, se ajustan, se organizan jerárquicamente, etc., para formar subsistemas no son tratados de forma sistemática. En efecto, este enfoque institucional arroja una luz muy importante sobre los factores colectivos que condicionan el comportamiento de los actores económicos individuales y por extensión sobre los cambios medioambientales producidos por la interacción de los jugadores que intentan suavizar las limitaciones. Pero no puede explicar la existencia, coherencia o incoherencia de los modelos macroeconómicos mediante este método.

Teoría de las convenciones

La teoría de las convenciones admite explícitamente la existencia de entidades colectivas que no son los resultados del comportamiento de individuos que actúan en condiciones de racionalidad limitada. Las entidades colectivas tienen una existencia propia, cuyo análisis hunde sus raíces en las ciencias cognitivas. Por consiguiente, la teoría de las convenciones ofrece una amplia variedad de modelos de estudio de las formas institucionales⁶. Pero la transición a la macroeconomía está prácticamente ausente. Ésta es la transición que la teoría de la regulación trata de establecer ligando los mecanismos de mediación a las relaciones fundamentales del capitalismo, a saber, el dinero y las relaciones patrono-empleado, tal y como las hemos definido previamente. No obstante, hay algunos puntos en común entre las teorías de la regulación y de las convenciones que concilian a estas teorías con respecto a la economía neoclásica evolutiva. Esta última considera las instituciones simplemente como contratos entre actores económicos. La teoría de las convenciones y la teoría de la regulación perciben explícitamente las instituciones como mecanismos de mediación. Las empresas son las organizaciones de coordinación entre

⁵ Un buen ejemplo de este enfoque puede encontrarse en A. SCHOTTER, *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge, 1981.

⁶ Algunos de los textos en los que se apoya la teoría de las convenciones aparecen en J. P. DUPUY *et al.*, eds., «L'économie des conventions», *Revue économique*, número especial (marzo de 1989). Véase también la obra colectiva editada por A. ORLÉAN, *Analyse économique des conventions*, París, 1994.

la micro y la macroeconomía, en la medida en que las normas de retribución, los flujos de bienes y dinero y las relaciones financieras están unidas en una estructura jerárquica en la cual se cierran tratos entre distintas categorías de interesados para reclamar el valor añadido producido colectivamente. La división conceptual de la empresa en la teoría económica neoclásica entre mercados de productos, trabajo y capital, esconde el aspecto esencial, a saber, la existencia de vínculos estructurales que no son mercados, vínculos sin los cuales la coherencia de conjunto del sistema económico resulta ininteligible.

Sin embargo, hay diferencias entre la teoría de las convenciones y la teoría de la regulación acerca del papel de los mecanismos de mediación como un medio para dar cuenta de modelos macroeconómicos: las diferencias son patentes en lo que respecta a la formación de las entidades colectivas a cuyo través actúan estos mecanismos de mediación. La teoría de las convenciones, al igual que las ideas de la nueva escuela austriaca inspirada en Friedrich von Hayek, tiende a comprender estos mecanismos como procesos espontáneos que surgen de la interacción dinámica de individuos que persiguen sus propios intereses. En cambio, la teoría de la regulación hace hincapié en el establecimiento y la búsqueda organizadas de intereses colectivos. La creación de instituciones es un acto esencialmente político, y la política nunca es una ocupación individualizada. La intervención del gobierno, las disputas industriales y la formalización de compromisos por parte del poder legislativo deben ser considerados al objeto de tener en cuenta los cambios en las instituciones así como para describir la estructura jerárquica de sus relaciones. El modo de regulación maneja la tensión entre la fuerza expansiva del capital y el principio democrático. Este principio es la fuente de los mecanismos de mediación que producen modelos macroeconómicos regulares en los cuales la acumulación de capital puede hacerse compatible con la cohesión social.

El advenimiento de la sociedad salarial

El siglo xx ha sido una época de convulsiones sociales a una escala excepcional⁷. En estos últimos años del siglo, cuando Europa es víctima del estancamiento económico, el pesimismo se ha puesto de moda entre algunos intelectuales. Repasando los acontecimientos clave del siglo xx, se deleitan recreándose en sus tragedias. Este nihilismo o, en el mejor de los casos, escepticismo, contempla la historia y la juzga absurda. Ya sea

⁷ *Regulación y crisis del capitalismo* describe cómo y por qué la sociedad salarial desarrollada en Estados Unidos ha servido para regular la acumulación de capital. En las páginas que siguen, estos resultados son generalizados en referencia a la experiencia de los países europeos, concediendo una atención especial a los mecanismos de mediación decisivos dentro del sistema de acumulación, a su importancia relativa en tanto que parte del modo de regulación y a su efecto sobre las preferencias individuales. Asimismo, se hace hincapié en la importancia de la nación como el crisol de instituciones que crea un mayor grado de cohesión social durante el período de crecimiento rápido.

que invoquen la maldición de la condición humana o el abismo vacío que se extiende más allá de la conquista de la libertad, estos pesimistas se mueven a sus anchas en una teoría metafísica en la que no hay lugar para la noción de progreso. Tal punto de vista no forma parte del enfoque de la regulación, que postula que el hilo que corre a través de la historia del siglo xx es el del advenimiento de la sociedad salarial.

Hemos indicado antes que el capitalismo es una fuerza movida por el deseo individual de acumular dinero. Esta fuerza es convertida en un dinamismo que transforma la división del trabajo. En la medida en que es intrínsecamente un creador y un destructor, el capitalismo sólo puede lograr progreso para la sociedad si una serie de mecanismos de mediación, dando forma a un modo de regulación, establecen una coherencia entre los desequilibrios inherentes al sistema capitalista. El efecto acumulativo de esta coherencia, una vez lograda, es la creación de un régimen de crecimiento.

El advenimiento de la sociedad salarial es el producto de los cambios en la relación patrono-empleado que se han verificado durante la primera mitad del siglo xx: la integración de la fuerza de trabajo en el proceso de circulación de la riqueza producida bajo el estímulo del capitalismo. Esta integración ha puesto limitaciones a la acumulación de capital que han dado un propósito colectivo a la búsqueda del interés, legitimando así a ambos lados de la dicotomía entre metas individuales y afiliación a la sociedad. Por un lado, las limitaciones a la acumulación del capital han abierto mercados creados por la integración de la fuerza de trabajo. Por otro lado, la subordinación de la fuerza de trabajo al proceso de producción ha quedado normalizada por la obtención de derechos sociales que dan acceso a los empleados a la riqueza que producen. Esta transformación histórica da lugar a la siguiente proposición: *los modos de regulación en la sociedad salarial son legítimos en la medida en que permiten el progreso social.*

La época de las grandes organizaciones y las jerarquías sociales estables

El debate político es indispensable en tanto que medio de transformación de las aspiraciones que resultan de las experiencias que los individuos atraviesan en situaciones económicas particulares, en objetivos sociales susceptibles de ser apoyados por amplios sectores de la población. Después de todo, la deliberación política, tanto si influye en la actividad legislativa como si da lugar a acuerdos entre las organizaciones que representan intereses recíprocamente contrarios y recíprocamente dependientes, siempre ha estado ligada a la creación de los principales mecanismos de mediación. En este sentido, se estaba en lo cierto cuando se decía que los derechos de los empleados en el puesto de trabajo, la negociación colectiva de la escala de salarios y la protección social son compromisos institucionalizados. No proceden del desarrollo espontáneo del capitalis-

mo, sino de una institucionalización de las relaciones entre patronos y empleados. El modo de regulación que estableció el sistema fordista, por el cual las limitaciones impuestas al capital se correspondían con el grado de integración de la fuerza de trabajo, fue fruto de la institucionalización de las relaciones económicas.

Desde el punto de vista capitalista, el siglo xx ha sido el siglo de la organización. El capitalismo basado en la organización impuesta en los sectores industrial y financiero se ha convertido en el principal motor de la acumulación, en sustitución de los empresarios individuales schumpeterianos. Asimismo, el capitalismo organizado ha estructurado en estratos jerárquicos a las masas empleadas en la industria, clasificándolos desde el obrero descualificado al ingeniero, reemplazando el mosaico de oficios que coexistían en las fábricas del siglo xix.

El capitalismo organizado se desarrolló desde finales del siglo xix y floreció después de la Segunda Guerra Mundial. Las grandes compañías, las instituciones públicas responsables de la administración de infraestructuras sociales tales como las escuelas, los equipamientos urbanos y los sistemas de transporte, las instituciones sociales y los intermediarios que intervienen en la circulación del capital –las grandes empresas y el sistema financiero– crecieron rápidamente a medida que el contrato salarial a tiempo completo fue convirtiéndose en la norma⁸. Todas estas organizaciones permitieron funcionar a los mercados a la par que ellas mismas operaban de acuerdo con su propia lógica: la de la organización. La forma de la organización que divide la fuerza de trabajo en estratos funcionales está predeterminada porque es eficaz en la sociedad salarial. Esta estratificación jerárquica reduce la incertidumbre acerca de los modelos de comportamiento que se esperan de aquellos que ocupan una posición en la estructura. Las organizaciones reconstruyen un sentido de pertenencia a la sociedad sobre las ruinas de las formas tradicionales de la vida social que el capitalismo destruye⁹.

La gran organización se integra mediante estratificación, porque el sistema de personal que acarrea es lo bastante vigoroso como para aguantar las sacudidas de la economía de mercado. En el modelo fordista, la incertidumbre quedaba relegada a los márgenes de la acumulación capitalista, a las pequeñas empresas de subcontratación, a la agricultura, a los pequeños comerciantes, a los países del Tercer Mundo, etc. De este modo, la gran organización legitimaba su crecimiento absorbiendo fuerza de tra-

⁸ En los países del mundo occidental, entre un 80 y un 95 por 100 de la población activa eran asalariados en 1970, en comparación con menos del 50 por 100 a principios del siglo xx.

⁹ Ésta es la razón de que nos topemos con un pesimismo exagerado en los enfoques sociológicos inspirados en Karl Polanyi. Aunque Polanyi proporciona un análisis admirable de los modos mediante los cuales el capitalismo destruye las formas de vida social heredadas de la época preindustrial, es indudable que infravalora la capacidad de recreación del tejido social que generan los conflictos sociales, siempre que logren desplazarse al ámbito de lo político, gracias al principio democrático que anima a los grupos políticos a expresar sus intereses comunes a través de canales colectivos.

bajo de las poblaciones no asalariadas de la periferia del capitalismo y dándoles la oportunidad de integrarse en la economía dominante. La transformación de las estructuras del empleo, que supuso la migración al empleo retribuido salarialmente y la estratificación de la fuerza de trabajo en categorías socio-profesionales, fue la fuerza motriz responsable del crecimiento posterior a la Segunda Guerra Mundial.

Creación de un régimen de crecimiento

La gran organización no sólo atrajo hacia sí nuevos estratos sociales. Les proporcionó también un marco y un código de afiliación: un salario estable, seguridad en el empleo, la perspectiva de ascender en un escalafón visible de sistemas de promoción y reglas que gobernaban estas posibilidades de ascenso. De tal forma que los empleados integrados en la organización eran capaces de dar un significado a sus aspiraciones persiguiendo el objetivo de la movilidad social¹⁰. Lo que explica que algunos sociólogos pudieran decir que la sociedad salarial estaba convirtiendo la lucha de clases en una lucha por el *status*. Estas aspiraciones atravesaron las barreras generacionales y formularon una poderosa exigencia a los centros de enseñanza, que se convirtieron en productores de capital humano luchando por la igualdad de oportunidades. De hecho, la enseñanza era un proceso de selección y las escuelas tuvieron que adaptarse a las limitaciones de la movilidad social que la jerarquía impuso para asegurar que las grandes organizaciones actuaran en favor de los intereses de la acumulación de capital. Esto es lo que realmente hacen los mecanismos de acumulación: facilitar compromisos aceptables entre fuerzas que son diametralmente contrarias pero están inextricablemente unidas.

Otra conclusión que se desprende de esta conexión entre los principales aparatos administrativos o de empresa es que los distintos mecanismos de mediación encajan entre sí para formar el armazón de un modo de regulación. Este ensamblaje no se produce automáticamente, porque cada una de estas organizaciones tiene su propia lógica, la integridad de sus propias estructuras que le hace perseverar en su papel social percibido. Lo que explica que la coherencia de un modo de regulación no se ajuste a ninguna ley preestablecida. Es una entidad histórica única que podemos denominar régimen de crecimiento. En cambio, los síntomas de agotamiento de un régimen de crecimiento, que anuncian un período de incertidumbre, crisis y cambios, deben endilgarse a disfunciones en la interacción entre los mecanismos de mediación.

No debemos olvidar nunca que en esta coherencia, que a la larga deriva en mal funcionamiento, los mecanismos de mediación soportan la tensión existente entre el individuo y la sociedad. La compatibilidad entre movilidad y seguridad proporcionada por la gran organización –mientras existe

¹⁰ M. PAGES *et al.*, *L'emprise de l'organisation*, París, 1981.

un modo de regulación coherente— refuerza el individualismo, toda vez que aquí interviene el principio jerárquico. Gracias a éste una acumulación de funciones queda articulada mediante un sistema de reglas. La autoridad ya no puede quedar legitimada por un figura simbólica meramente decorativa o por la invocación de un valor moral o una creencia religiosa transcendentales. La gran organización modifica considerablemente la naturaleza de nuestro sentido de la pertenencia. Somos ciudadanos provistos de todo tipo de tarjetas: el documento de identidad, la tarjeta de la seguridad social, las tarjetas de crédito. Podemos ingresar en todo tipo de asociaciones. En definitiva, pertenecemos a muchas cosas. Pero ninguna de estas afiliaciones implica ninguna implicación emocional particular. El ámbito de despliegue de la acción autónoma, impensable hace sólo unas décadas, ha pasado a estar al alcance de una multitud de individuos ¹¹.

El auge del individualismo, que liberó una cantidad prodigiosa de energía que las grandes organizaciones habían logrado aprovechar, se convirtió en oposición con los acontecimientos de 1968, que fueron vividos con mayor o menor intensidad en todo el mundo occidental. Aunque la gran organización suscita el individualismo, debe limitar a su vez ese individualismo para jugar su papel de mediación. La gran organización limita la movilidad y la innovación, porque la estabilidad de sus reglas constitutivas no le permite contener sino un margen limitado de flexibilidad en sus condiciones de funcionamiento. Por ejemplo, cuando las grandes compañías optan por una forma de progreso técnico e intentan controlar la marcha de ese progreso, aprovecharán las iniciativas de los empleados, pero las canalizarán a través de los mecanismos de la compañía. Estas limitaciones preservan el poder capitalista sobre el proceso de producción, pero este poder entra en conflicto con la creciente autonomía de los individuos. La búsqueda de una cultura de empresa apunta a redescubrir la implicación emocional para consolidar en los empleados el sentido de pertenencia a un tipo de organización puramente objetiva. El fracaso de esos esfuerzos en la década de 1970 es una de las razones del agotamiento de la productividad, del aumento de la presión inflacionista y del descenso de la tasa de crecimiento.

Los principios económicos de la regulación en el modelo fordista

La cualidad excepcional de este modo de regulación, que conoció su máxima coherencia durante la década de 1960, puede ilustrarse haciendo referencia a algunos hechos económicos característicos ¹². El núcleo del modo de regulación era la reconciliación entre rápidos incrementos de

¹¹ G. MENDEL, *54 millions d'individus sans appartenance*, París, 1983.

¹² *Regulación y crisis del capitalismo* analiza estos últimos en detalle en lo que respecta a Estados Unidos. Pueden generalizarse, con variantes que reflejan circunstancias nacionales específicas. Sin embargo, tales variantes no ponen en cuestión el hecho fundamental de que todos los países occidentales se beneficiaron de un régimen de crecimiento común.

productividad con el crecimiento de la renta real y la estabilidad en su distribución. Los salarios reales aumentaban regularmente porque iban unidos al crecimiento de la productividad. La división funcional de la renta entre salarios y beneficios permaneció estable, porque el aumento de los salarios monetarios estaba vinculado al índice de precios. Esto hizo compatible la mejora del nivel de vida de la mano de obra con la constancia de la tasa de beneficio y por ende con la acumulación uniforme de capital. Este conjunto de hechos característicos representa el proceso macroeconómico por el cual la fuerza de trabajo fue integrada en el capitalismo.

Al primer pilar del régimen de crecimiento, a saber, la distribución de la riqueza, vino a añadirse otro, que consistió en un mayor nivel de inversión, el aumento de la fuerza de trabajo, estructuras de empleo estable y una baja tasa de desempleo. La interacción positiva entre, por una parte, la distribución de la renta y, por otra, la inversión y la productividad, fue un resultado del dinamismo de la demanda. Gracias a una redistribución muy amplia de los frutos del aumento de la productividad entre la fuerza de trabajo, la demanda popular, basada en el consumo de masas de una sociedad urbana y suburbana, dio impulso y un sentido de dirección al progreso técnico. El resultado fue el crecimiento endógeno, como se lo denomina en la actualidad. El desarrollo a largo plazo de las demandas de consumo de los empleados aseguró un ritmo de progreso técnico rápido y muy uniforme. Cuanto más empinada era la curva de crecimiento a largo plazo, mayor era el progreso conseguido en el ámbito de la productividad. Estos rendimientos dinámicamente crecientes a escala macroeconómica compensan con creces el rendimiento marginal decreciente de las inversiones conforme aumentaba el stock de capital productivo. La dinámica de interacción entre la demanda de consumo y el progreso técnico ensanchó uniformemente los límites de la eficiencia técnica en el proceso productivo, impidiendo de tal forma toda reducción de las tasas de beneficio. Asimismo, creó nuevas actividades para absorber la fuerza de trabajo que con el crecimiento de la productividad se tornaba superflua.

Además del crecimiento autosostenido a largo plazo –que duró casi tres décadas–, otra notable propiedad del fordismo era el modo en el que el régimen de crecimiento podía amortiguar las fluctuaciones del ciclo económico. Tal es la eficiencia del mecanismo de regulación. A este respecto el acoplamiento coherente de las instituciones mediadoras jugó un papel decisivo. Ante todo, el alza uniforme de los salarios reales quedaba garantizada por la negociación salarial colectiva y por la expansión de las transferencias sociales, que servía de poderoso instrumento anticíclico. En caso de un descenso transitorio de las ventas, las grandes compañías podían prever que el curso de la demanda no sufriría cambios. En la medida en que trabajaban con una escala de tiempo más prolongada que la del ciclo comercial, invertían con la expectativa de un crecimiento futuro de la demanda por delante del déficit presente, sosteniendo así la demanda global.

El sistema financiero y sus estrechos vínculos con la política monetaria formaban una segunda línea de defensa para garantizar la durabilidad del cre-

cimiento. Dentro de un marco regulador que legislaba en su favor, los bancos podían administrar los tipos de interés a fin de proteger sus márgenes de beneficio. De ahí que compitieran unos con otros por las masas de crédito. El sistema crediticio era un mercado de compradores, con tipos de interés rígidos y una elevada elasticidad de la oferta. Esto permitía a las compañías invertir en crecimiento y en progreso técnico con un coste financiero mínimo, lo que creaba una elevado apalancamiento del endeudamiento sobre el capital propio de las compañías. Sin duda, esta función de oferta de crédito tendía a alimentar tensiones cíclicas. La marcha sostenida de la acumulación de capital provocó que la demanda superara a la oferta, creando presiones inflacionistas. No obstante, el modo en el que estas presiones fueron mitigadas, a saber, mediante el aumento de la productividad, explica la inflación galopante que perseguía a la época del fordismo.

Así, pues, la política monetaria iba encaminada principalmente a la evitación de los excesos inflacionistas. Su mayor problema consistía en limitar la liquidez de los bancos con medidas cuantitativas, que se veían endurecidas siempre que se generalizaban los signos de exceso de demanda: reservas obligatorias, límites a los préstamos concedidos por los bancos centrales, restricciones al crédito. Pese a todo, las recesiones que esta política monetaria pudiera haber provocado fueron completamente leves y efímeras, por los motivos expuestos anteriormente. La dinámica de la renta, la demanda y la inversión aseguraban que las ventas siempre se recuperarían.

Gobierno y nación

Las relaciones entre los gobiernos y las economías nacionales han sido siempre el motivo de una áspera disputa ideológica. El criterio dominante en la década de 1960 era que el crecimiento a largo plazo dependía sólo de la oferta y que la influencia macroeconómica del gobierno dependía únicamente de la demanda. De tal forma que el gobierno tenía que regular el ciclo económico para armonizarlo al máximo con la tendencia a largo plazo a fin de mantener el pleno empleo, haciendo uso de una combinación de medidas presupuestarias y monetarias. Ésta era, al menos, la idea anglosajona de una síntesis de las escuelas neoclásica y keynesiana. Sería atacada en la década de 1970 por los ultraliberales, que no encontraban razones para la intervención macroeconómica del Estado, y por los monetaristas, que no la contemplaban más allá de una mera estabilización nominal de los precios.

Indudablemente, ha habido otras historias económicas y otras culturas políticas en Europa. Los socialdemócratas escandinavos colocaron el Estado en el corazón del proceso de negociación colectiva, en tanto que tercero con funciones de mediación en un sistema centralizado de control de las rentas. La forma alemana de capitalismo del Estado del bienestar –la «economía social de mercado»– desarrolló una tradición de estrecha colaboración en la escala regional entre los sectores público, privado y cooperativo para crear el entorno técnico y humano que fomentara al máximo la competitividad de

las medianas y pequeñas empresas. En Francia, el papel del gobierno consistió en contrarrestar la división del movimiento sindical y las actitudes arcaicas de los patronos. El esfuerzo de renovación en Francia después de la Segunda Guerra Mundial fue conducido por una Administración central, que logró transformar la tradición mercantilista fundada por Jean-Baptiste Colbert en una fuerza de progreso, gracias a la renovación de las elites. El modelo francés de dirección estatal de la economía mantuvo una fuerte presencia pública en el sistema productivo y supuso un control estricto del sistema financiero. Así, pues, el uso de instituciones de mediación adquirió un color nacional, permitiendo el desarrollo de variedades nacionales del régimen de crecimiento fordista. El sistema monetario internacional autorizaba la coexistencia de estas variantes, toda vez que abría un espectro de posibilidades de autonomía nacional a la hora de elegir su modo de regulación. De hecho, la modesta contribución del comercio exterior al PIB en aquel período, el escaso nivel de integración financiera resultante de las restricciones a los movimientos internacionales de capital y la capacidad de devaluación de la moneda en un sistema de tipos de cambio fijos pero ajustables dejaba un cierto margen de maniobra para la formulación de la política económica. En aquellos años de posguerra, los gobiernos eran capaces de coordinar los distintos mecanismos de mediación. La política económica determinaba el modo de regulación macroeconómica. Hemos visto cómo afectaba esta coherencia a la relación entre progreso de la productividad, aumentos salariales, transferencias sociales y demanda interna. Así, pues, el eje central de esta coherencia era la suma total de salarios y sueldos en su doble papel de costes de producción para las empresas y de poder de gasto de los consumidores. De ahí que fuera posible hablar de una norma salarial nacional para describir brevemente este modo de regulación. El Estado hacía valer su responsabilidad en este ámbito estabilizando el ciclo económico nacional. De este modo, creaba una perspectiva cronológica para todos los agentes económicos y aumentaba la previsibilidad del clima con el cual los agentes privados concebían y acometían sus empresas.

Aparte de la coherencia macroeconómica, que es la herencia keynesiana reconocida por la tradición anglosajona durante el período de la regulación fordista, el enfoque de la regulación insiste en el carácter más estructural de las inversiones gubernamentales en las instituciones. Esta idea se nutre de las experiencias en Europa continental. Podemos caracterizar estas formas de inversión estatal por las metas que aspiran a conseguir: fortalecimiento de las bases de la producción colectiva; estímulo del progreso técnico; superación de los riesgos inherentes al sistema financiero y promoción de una distribución equitativa de la renta.

La base institucional

Hemos aludido ya a la importancia de la enseñanza en el surgimiento de la sociedad salarial. Esto mismo vale para la energía, los transportes y la planificación urbana. Todas estas inversiones resultan mucho más prove-

chosas para la sociedad que para un inversor privado, porque su valor colectivo completo no puede traducirse a un sistema de precios. Los recursos que es necesario reunir para financiar tal capital colectivo son ingentes y los períodos de amortización muy largos. Estos equipamientos infraestructurales son las bases sociales de la productividad.

La innovación tecnológica también depende de factores colectivos –investigación fundamental, conocimiento científico y cualificaciones– que producen menos rendimientos para un inversor privado que para la sociedad en su conjunto. Cuando el Estado se retira de este ámbito, desaparecen algunos de los factores colectivos que dan impulso al progreso técnico, reduciendo el ritmo de la innovación. Cuanto más disponibles están estos factores, más beneficiosos son sus efectos externos sobre la producción de bienes y servicios de mercado, fomentando una mayor diversidad. Este proceso es la causa fundamental de los rendimientos crecientes de la producción capitalista que preservan la estabilidad de la tasa de beneficio. La intervención estatal presenta distintas formas. Allí donde entran en juego factores puramente colectivos, factores que no son susceptibles de apropiación privada –conocimiento científico general–, el Estado se encarga de producirlos en laboratorios públicos. Allí donde los factores de innovación pueden ser producidos de forma privada –registros de investigación industrial– porque su utilización es una fuente de ingresos para aquellos que los producen, el Estado puede limitarse a fomentar la invención. Puede ofrecer incentivos fiscales, suavizar las normativas de patentes o implicarse directamente en asociaciones de laboratorios públicos y compañías privadas.

Anteriormente hemos indicado que el sistema financiero era un sistema de mediación capitalista. Supone la evaluación de las apuestas sobre la acumulación de beneficios futuros, redistribuyendo los riesgos a fin de ampliar el ámbito de su difusión y obteniendo e invirtiendo fondos procedentes de los ahorros del gran público. Pero la actividad financiera implica determinados riesgos que no pueden difundirse porque los mercados financieros son incompletos, porque el flujo de información es imperfecto y porque las actitudes ante un determinado riesgo son cambiantes. Esto tiene como resultado un efecto contagioso que produce modelos de comportamiento colectivo, generando olas de optimismo y pesimismo en el transcurso de las cuales los valores financieros pueden sufrir enormes fluctuaciones. Estos desbarajustes pueden desencadenar crisis financieras, cuyo coste social es con mucho más elevado que el coste que supone para los inversores privados. Ésta es una de las razones clave por las cuales los gobiernos intervienen en el sector financiero para prevenir en lo posible las crisis o para limitar al menos sus desastrosas consecuencias sociales.

Regular el sistema financiero

En el sistema de regulación fordista, por lo general los gobiernos nacionales fueron fuertemente intervencionistas en asuntos financieros. Crearon

reglas favorables a los sistemas de concentración bancaria, a menudo diferenciando entre los bancos y otras instituciones financieras. Controlaron los tipos de interés para impedir variaciones excesivas y concertaron acuerdos con sus respectivos bancos centrales para asegurarse de que los bancos comerciales en dificultades temporales tuvieran suficientes activos líquidos para garantizar los depósitos bancarios en todo momento.

El desarrollo de transferencias sociales crea riesgos morales¹³ similares a los riesgos financieros. De hecho, estas transferencias se inspiran en la solidaridad y en la necesidad de cubrir los riesgos sociales que no pueden difundirse. Por lo tanto, no están reguladas por pólizas de seguro privado sino por reglas sociales. El riesgo moral consiste en el hecho de que el sistema de protección social no tiene control sobre los costes sociales de los que es responsable. Administra una forma de solidaridad pasiva en la que se diluyen las responsabilidades. Los Estados han intentado resolver esta contradicción de muy distintas maneras, pero los principios de equidad que subyacen a estos sistemas de protección social proceden de una filosofía común. No puede existir una sociedad puramente individualista; debe haber una base común de solidaridad. Esta base común comprende ante todo las necesidades fundamentales de las que nadie debería carecer y que, por lo tanto, deben ser proporcionadas por sistemas públicos o garantizados públicamente. Implica asimismo la justicia social en forma de un sistema tributario que redistribuya la riqueza al mismo tiempo que mantiene la jerarquía de las rentas dentro de unos límites generalmente aceptados.

Así, pues, la equidad es una dimensión importante de la reconciliación de los intereses capitalistas con el progreso social en la sociedad salarial. Previniendo la exclusión, refuerza la ciudadanía y, por ende, la identificación con el sistema económico. Preservando la homogeneidad en la distribución de la renta, fomenta la adopción generalizada de estilos de vida modernos y, por tanto, el desarrollo de mercados de bienes de consumo de masas, precisamente el desarrollo que sirvió de motor principal a la acumulación capitalista.

La globalización del capitalismo y las crisis de la sociedad salarial

Cuando *Regulación y crisis del capitalismo* fue escrito, el sistema fordista acababa de empezar a funcionar mal. Considerando las cosas retrospectivamente veinte años después y dentro del marco teórico que presentamos aquí, podríamos atrevernos a proponer una forma de explicación de los numerosos cambios, sacudidas y convulsiones que marcaron las crisis de

¹³ Riesgo moral: traducción del término inglés *moral hazard*, que hace referencia a una situación en la que entre dos partes contratantes, una de ellas, al disponer de más información que la otra, tiene incentivos para obrar en detrimento de los intereses de esta última. [N. de la T.]

aquel período. A tal fin, debemos reconsiderar las dos caras contradictorias de las relaciones patrono-empleado que alumbraron la sociedad salarial.

Recordemos la hipótesis que subyace al enfoque de la regulación, a saber, que el capitalismo es una fuerza de cambio que carece de un principio regulador interno; este principio lo proporcionan un conjunto coherente de mecanismos de mediación social que orienta la acumulación de capital por la senda del progreso social. La capacidad que tienen estos mecanismos de mediación de absorber los efectos de cambio de modo compatible con la tasa de crecimiento global se ve limitada de dos maneras. En primer lugar, la eficacia de las organizaciones descansa completamente en la estabilidad de sus reglas internas, pero éstas no les dejan mucho juego a la hora de responder a las variaciones de las condiciones que gobiernan la acumulación del capital. En segundo lugar, los compromisos institucionalizados entre grupos de interés, ya sean contractuales o bien recogidos por la ley, sólo reducen la incertidumbre en virtud de su rigidez. Las causas del mal funcionamiento del régimen de crecimiento han de imputarse a las distorsiones entre los cambios desatados por el capitalismo y la impotencia de las instituciones existentes para hacerles frente en el marco del sistema de regulación macroeconómica establecido. Muchos de estos cambios se han producido en los últimos veinte o veinticinco años: la extensión de la sociedad salarial a medida que el capitalismo se difunde por todo el mundo, la globalización financiera, la revolución tecnológica y la renovación de los intereses individuales. Estas convulsiones afectan al empleo, a los estilos de vida de los empleados y a la substancia del progreso social en los países que con anterioridad eran los principales beneficiarios del crecimiento y del consumo de masas.

¿Qué es la globalización?

El término «globalización» se ha convertido en una palabra comodín para los periodistas, los políticos y el mundo de los negocios. Es el horizonte de todas nuestras esperanzas y la fuente de todos nuestros males. En la Europa continental se la responsabiliza de haber provocado el desempleo crónico. En los países anglosajones se la considera la causante de la caída de los salarios reales medios y del aumento espectacular de la disparidad de las rentas.

Estas preocupaciones son rechazadas por los economistas liberales que hacen hincapié en la primacía de la competitividad global. El libre comercio no es un juego de suma cero sino, por el contrario, una máquina de crecimiento. La aceleración del crecimiento global en la década de 1990, después de que la década anterior se caracterizara por el declive y el estancamiento en muchos países en vías de desarrollo, ha introducido a cientos de millones de personas en la era del consumo de masas.

La globalización significa, ante todo, la difusión del empleo remunerado que ha hecho posible la penetración del capitalismo en el corazón mismo de las

sociedades no occidentales. Esto ocurre porque la división internacional del trabajo ofrece perspectivas de beneficio. Pero la razón más importante estriba en que los costes de transferencia de los conocimientos tecnológicos actuales están cayendo bruscamente. Un abanico cada vez más amplio de actividades se ha visto provechosamente incluida en el intercambio internacional de trabajo más altamente cualificado en los países más desarrollados por trabajo menos cualificado en los países menos desarrollados. Este doble dinamismo, que ensancha y profundiza la división del trabajo, está estimulando el crecimiento de la productividad. En los países capitalistas más avanzados, el sector servicios está experimentando una revolución gracias al formidable aumento del trabajo intelectual con conceptos, símbolos y formas: consultoría técnica y financiera, diseño, *know-how*, información y comunicación. En los países en vías de desarrollo, la intensidad de la actividad capitalista está en aumento gracias a la producción de bienes de capital, al crecimiento de las industrias de procesamiento y a la expansión de los servicios financieros. Así, pues, la intensificación de la división internacional del trabajo equivale a un aumento de la productividad.

Hay otra dimensión de la división internacional del trabajo que parece contar con un futuro prometedor a principios del siglo XXI: se trata del intercambio entre generaciones. Los ahorros de la población activa envejecida de los países desarrollados se cambiarán por flujos de la renta futura percibida por la joven fuerza de trabajo de los nuevos países industrializados. Este tipo de integración se basa en sólidas tendencias demográficas. La edad media de la población de los países desarrollados ha de subir forzosamente a causa del descenso de la tasa de fertilidad entre las mujeres que aspiran a una mayor independencia y debido al aumento de la esperanza de vida. Además, la disminución de las tasas de nacimiento actualmente en curso en cada vez más regiones del mundo traerá consigo un relativo aumento porcentual de la fuerza de trabajo con respecto al conjunto de la población. La transferencia de ahorros que de aquí se desprende comenzó a cobrar verdadero impulso durante la década de 1990. Se trata de un factor clave de la marcha en pos de la globalización financiera, aunque este último fenómeno se remonta a mucho tiempo atrás.

Esta transformación de la división del trabajo a escala planetaria es una fuente de la acumulación capitalista que está nutriendo un nuevo régimen de crecimiento. Sin embargo, como ha ocurrido siempre en la historia del capitalismo, esta revolución tecnológica no dispone de la capacidad de autorregularse. Las políticas, las mentalidades y las instituciones que interfieren con los factores determinantes de la acumulación capitalista no se desarrollan a la misma velocidad que las técnicas, los métodos de trabajo y los mercados.

La dimensión europea

Así, pues, el nuevo sistema de acumulación en curso de consolidación no es aquel soñado por los teóricos del libre comercio: una economía global

unificada por el mercado. Aunque la política económica se ha desplazado hacia el liberalismo, no ha vuelto al capitalismo de la competencia del siglo XIX. No obstante, las instituciones del fordismo han tenido enormes dificultades de adaptación. Las regulaciones que demostraron su eficacia en la década de 1960 se han tornado en su mayor parte inadecuadas. Sin embargo, esto no niega el hecho de que el siglo XX haya visto el ascenso de las sociedades salariales. En estas sociedades, los derechos sociales son un elemento constituyente de la ciudadanía; son el cemento de la cohesión social. La organización del proceso de trabajo se convierte cada vez más en un proceso colectivo que depende de las inversiones en infraestructura y en las capacidades humanas. De tal forma que la globalización de la economía no está conduciendo ni a la desaparición de las naciones ni a un Estado minimalista. Pero la necesidad de formular principios de regulación que puedan orientar la acumulación del capital hacia una nueva época de las sociedades salariales exige cambios en numerosas instituciones. Es preciso que los Estados-nación redefinan qué derechos sociales son verdaderamente fundamentales y refuercen la bases sociales de su competitividad.

Las tasas de crecimiento y las tendencias del desempleo durante tres décadas indican que los cambios en los mecanismos de mediación social están planteando problemas más serios en Europa que en Estados Unidos. En este país no ha habido una disminución del crecimiento a largo plazo ni aumento del desempleo, y las opciones en política económica tampoco han experimentado cambios radicales. En cambio, en Europa han surgido divisiones discriminatorias. Gran Bretaña ha asistido al derrumbamiento del sistema de regulación, lo que ha tenido como resultado la aparición de la competencia en las relaciones industriales. Sin embargo, el modelo alemán de negociaciones y compromisos entre intereses organizados ha permanecido sin cambios. Tanto el crecimiento galopante de la desigualdad social en el modelo británico, que alcanza cifras similares a las estadounidenses, como el ascenso inexorable del desempleo en el modelo alemán subrayan las dificultades a las que se enfrentan las sociedades salariales que han experimentado el fordismo cuando intentan dotar a sus instituciones de la capacidad de creación de una nueva compatibilidad entre la acumulación de capital y el progreso social. Para una mejor comprensión de esta tensión, nos será útil la descripción de las numerosas formas que cobra la globalización del capital.

Integración económica

La globalización es una multiplicidad de procesos distintos pero interconectados. Presentándose a distintas velocidades, en secuencias específicas y en diferentes lugares con diversos grados de intensidad, estos procesos distan de ser coherentes. Hunden sus raíces en las principales áreas de cambio de la división internacional del trabajo, pero mediante su interacción con los modelos de regulación existentes crean diversos tipos de desbarajuste en los ámbitos económico, financiero y monetario.

La integración económica es un proceso que ha visto aumentar su campo de aplicación desde la década de 1960. La medida más obvia de su desarrollo la proporciona el hecho de que el comercio mundial ha venido creciendo a una tasa constantemente más rápida que el PIB mundial. Esta tendencia ha demostrado ser lo bastante sólida como para superar las crisis financieras y las sacudidas estructurales que han jalonado la historia de las últimas tres décadas. La integración económica generada por el comercio no ha sido homogénea. La creación de nuevas áreas económicas regionales, en las que los mayores aumentos se han registrado en el comercio exterior, ha sido una evolución particularmente notable en Europa, pero la tendencia no ha dejado intactas a Asia o al continente americano. Sin embargo, por más espectacular que resulte el crecimiento del comercio, ello no permite dar cuenta de los procesos que están transformando las condiciones que gobiernan la acumulación de capital. No explica de manera satisfactoria por qué ha sufrido un daño tan severo y duradero el equilibrio macroeconómico de los países de Europa. Para hacerlo, debemos dirigir nuestra atención a las formas de competencia a las que ha dado lugar el progreso técnico y que figuran en la división internacional del trabajo.

La competencia internacional se ha extendido a vastas áreas que habían estado a resguardo de ésta bajo el sistema fordista. Entre éstas se cuentan los transportes públicos, las comunicaciones, los sistemas de información, las redes de televisión, la distribución de energía y los servicios financieros. Esto supone un desplazamiento decisivo en la línea divisoria entre mercados y servicios públicos. La conmoción social ha tenido un efecto más profundo en los países en los que los servicios públicos eran proporcionados con éxito por monopolios nacionales públicos en los que la mano de obra disfrutaba de condiciones especiales de empleo. En los países en los que un alto porcentaje de la fuerza de trabajo ostentaba la condición de funcionarios públicos, el contrato laboral en los servicios públicos ha tenido por lo general una profunda influencia en los salarios y los precios del conjunto de la economía. De ahí que el impacto de la competencia esté causando una notable convulsión en esos países.

Esta convulsión se ve amplificada por el efecto del intercambio entre trabajo cualificado y no cualificado resultante de la expansión a escala mundial. La expansión de mercados para el consumo masivo de bienes y servicios en los nuevos países industrializados está creando una base productiva con bajos costes salariales respecto de los países más desarrollados. Sin embargo, gracias al bajo coste de la transferencia de la tecnología y a los rendimientos a escala dinámicamente crecientes, la productividad es elevada. El resultado es una distorsión de la estructura salarial en los países capitalistas avanzados, con una presión hacia arriba sobre el precio de las habilidades necesarias para la producción de bienes y servicios con alto valor añadido y una presión hacia abajo sobre el coste del trabajo en las industrias en las que hay competencia con manufacturas extranjeras.

Además de la creciente desigualdad cuantitativa, la distribución de la renta se ha visto afectada por la desaparición de las reglas que garantizaron su

estabilidad durante la época fordista. Cuantas más son las habilidades técnicas que pasan a estar a disposición de las compañías en todo el mundo, en mayor medida el coste de los diversos tipos de trabajo es determinado por la competencia a escala supranacional. Si los trabajadores especializados y los ingenieros ven determinada su renta en los mercados supranacionales, sus intereses se dividirán. La negociación colectiva, que solía mantener una estructura salarial estable a la par que un aumento uniforme de la renta real, ya no se ve secundada por un interés común en favor del desplazamiento al alza del conjunto de la escala salarial.

Debilitamiento de la negociación colectiva

La globalización de las grandes compañías ha socavado la estabilidad de las estructuras salariales. Mientras el intercambio de bienes constituyó la forma predominante de interdependencia internacional, era posible intercambiar la mano de obra de un país por la mano de obra de otro sin que el núcleo del sistema nacional de precios se viera significativamente afectado por tales transacciones exteriores. Cuando las empresas se convierten en redes integradas de fábricas ubicadas en todo el mundo, su competitividad no depende de un modo decisivo de la ventaja comparativa de un país determinado. Les interesa la rentabilidad global y la centralización de los flujos de tesorería generados, que constituyen medios para su toma de decisiones estratégicas sobre la acumulación de capital. En la medida en que los intereses de las multinacionales ya no coinciden con los de su país de origen, la negociación colectiva deja de ser el elemento central del sistema de regulación macroeconómica nacional.

Las normativas laborales, ligadas al equilibrio de pleno empleo, de suyo determinadas por la negociación colectiva plurianual, constituían el eje económico de las sociedades salariales durante la época fordista. Los ajustes cíclicos de las políticas económicas, las devaluaciones discrecionales y los controles del tipo de cambio bastaban para reconciliar la autonomía nacional de estas regulaciones con el comercio internacional. Por el contrario, la actual integración económica está obligando a las compañías a competir por los costes de la mano de obra, a convertir el empleo en la variable residual y a ajustar su rentabilidad a estrictas exigencias financieras. La integración financiera se ha convertido en la fuerza motriz de la globalización. Es en el ámbito financiero donde han aparecido algunas de las formas institucionales clave del nuevo régimen de crecimiento.

La naturaleza de la competencia internacional cambia en el momento en el que los intereses de las compañías dejan de coincidir con los de sus respectivos países de origen. La competitividad de las empresas depende de su habilidad para organizar los flujos de bienes, los factores de producción, los recursos técnicos y las finanzas a lo largo y ancho del mundo. La producción y distribución del valor económico que las corporaciones llevan a cabo ha empezado a desligarse del territorio de origen

de éstas. Dado que la coherencia del modo de regulación fordista reside en la relación entre productividad y distribución dentro de un contexto nacional, da la impresión de que las instituciones que controlaban estos ajustes se hallan inmersas en la confusión. De hecho, los salarios reales han quedado desligados de los aumentos de productividad, debilitando a los sindicatos y vaciando el contenido de la negociación colectiva.

La otra cara de la moneda es que la globalización de las empresas intensifica la competencia y, por consiguiente, la preponderancia de los intereses capitalistas en todo el tejido social de cada nación. «Lo que se mueve en la economía mundial pone a los factores que no se mueven bajo la presión de la competencia»¹⁴. El conjunto de mecanismos de mediación que mantenía el delicado equilibrio entre los intereses privados y la cohesión social se ha roto y esto ha permitido que los intereses privados de las multinacionales escapen del confinamiento. El capitalismo está embarcando a sociedades enteras, y a los individuos que viven en ellas, en la competencia sin verse ya sujeto a las restricciones que antes encauzaban el afán de acumulación de capital hacia el progreso social.

La apertura de los mercados financieros

A diferencia de la integración económica, que ha venido avanzando a un ritmo constante durante más de treinta años, la apertura de los mercados financieros supuso un cambio de régimen discontinuo provocado por la desregulación y la innovación financiera. Las finanzas, después de todo, constituyen un mecanismo de mediación clave en la regulación de la acumulación de capital.

Los intermediarios financieros configuran la estructura de activos y pasivos que permite que nazcan compromisos objetivos a partir de los esfuerzos idiosincrásicos de los empresarios. La lógica de las finanzas hace frente a la incertidumbre para crear un horizonte económico en el que los proyectos capitalistas puedan llevarse a cabo y para hacerse cargo de los riesgos específicos originados por la gran diversidad de apuestas empresariales. Esta mediación tiene tres funciones. La primera consiste en la producción y puesta en circulación de información. La lógica financiera se ve amenazada por círculos viciosos y procesos de autocumplimiento de expectativas, porque las finanzas producen información a partir de información. Este proceso siempre puede degenerar en mera especulación, desconectada del mundo real de la producción, y crear fenómenos perturbadores: burbujas especulativas, *sunspot equilibria*¹⁵, sobreapreciación cambiaria, expectativas heterogéneas y cambios de opinión.

¹⁴ A. BRENDER, en *L'impératif de solidarité. La France face à la mondialisation*, París, 1996.

¹⁵ Término de la teoría económica que hace referencia a un proceso dinámico de naturaleza tal que el equilibrio alcanzado por sus variables económicas depende de factores extraeconómicos que, por muy sofisticado que sea el aparato teórico utilizado, son de difícil o imposible predicción.

Estas perturbaciones tienen repercusiones en la segunda función, a saber, la valoración de los activos financieros que determinan la dirección hacia la que se orienta la acumulación y la asignación del ahorro a través de medios internos (auto-financiación) y externos (crédito y emisión de acciones). La calidad de las dos primeras funciones condiciona la tercera, que consiste en la supervisión de la utilización del ahorro. Esta tercera función constituye un medio para el ejercicio de los derechos de propiedad sobre las empresas. Puede llevarse a cabo bien de un modo centralizado, sobre la base de criterios acordados por los mercados financieros, o bien de forma descentralizada, a través de relaciones bilaterales entre empresas e intermediarios financieros.

Dado que estas tres funciones de las finanzas no son independientes entre sí, es el tipo de combinación entre ellas lo que define el régimen financiero de regulación macroeconómica. Durante el período fordista, la acumulación articulada a escala nacional se veía respaldada por la movilización del ahorro interno, gracias a la competencia entre intermediarios dentro de un oligopolio. Esta competencia se encontraba contenida y dirigida por un conjunto detallado de reglas que regían las actividades y condiciones de mercado. El estricto control de los movimientos internacionales de capital aumentaba la coherencia de este sistema.

La apertura de los mercados financieros fue el resultado de la crisis del fordismo, conjugada con la intensificación de la integración económica. Esto desencadenó una abrupta transformación del sistema financiero, seguida de la lenta aparición de nuevas formas de regulación macroeconómica. La discordancia subsiguiente produjo las crisis bancarias y los cataclismos en el seno de los mercados financieros que salpicaron las décadas de 1980 y 1990 ¹⁶.

Existen numerosos nexos entre la apertura de los mercados financieros y la integración económica. Todos ellos afectan a las tres funciones del sistema financiero descritas más arriba. La crisis del fordismo se tradujo en una ralentización económica cuya gravedad varió de un país desarrollado a otro, dando lugar a diferencias entre países en lo que respecta al tipo de alteración que experimentó el equilibrio entre el ahorro y la inversión. Estados Unidos, por ejemplo, se convirtió en un deudor neto y Japón en un acreedor neto, una polarización que se fue agudizando cada vez más con el paso del tiempo. No obstante, la globalización de las empresas condujo a la movilización de los recursos financieros internacionales. Estas fuerzas desencadenaron el desmantelamiento del control sobre los movimientos de capital ejercido país por país. Como consecuencia, hemos asistido al inicio de una desconexión entre el ahorro interno y las inversiones nacionales.

¹⁶ Para una definición de los sistemas financieros y una descripción de los rasgos característicos de las distintas crisis, véase M. AGLIETTA, *Macroéconomie financière*, París, 1995, caps. 4, 5.

El auge del inversor institucional

Esta desconexión constituye una de las causas de la diversificación internacional de la riqueza financiera, pero no es la única. La otra poderosa fuerza procede de la transformación del ahorro mismo. El declive relativo del ahorro en forma de depósitos bancarios y el prodigioso auge del ahorro institucionalizado ha conducido a una demanda de mayores rendimientos entre los ahorradores. Los inversores institucionales se han convertido en los instrumentos de la diversificación de la riqueza financiera. Pero la gestión de carteras plantea exigencias muy distintas de las que plantean los bancos en términos de transparencia de la información, habilidad para la gestión del riesgo, valoración de los activos financieros por parte de los mercados y formas de control propietario de las empresas.

El sistema financiero basado en los mercados de capitales, con su predominio de los inversores institucionales, ha sustituido, por consiguiente, al sistema financiero dirigido por los oligopolios bancarios. El nuevo sistema ha cambiado de forma decisiva las restricciones a la acumulación de capital, al transformar el modo en el que se ejerce el control propietario. La antigua forma de control gerencial aceptaba pactos salariales basados en la distribución estable del valor añadido de las empresas. La estabilidad a largo plazo de la acumulación constituía el objetivo de la patronal. Los inversores institucionales con participación en una compañía insisten, por el contrario, en los criterios de rendimiento tal y como los calculan los mercados financieros. Fuerzan a las empresas a maximizar el valor de su capital a corto plazo, bajo la constante amenaza de fusiones hostiles y de *leveraged buy-outs*¹⁷. Esta forma de gestión de empresas genera una obsesión por reducir los costes salariales y por deshacerse de puestos de trabajo a fin de aumentar los precios de las acciones sin pensar demasiado en el futuro desarrollo.

Otra característica del sistema financiero basado en los mercados de capitales se deriva de la innovación en la gestión del riesgo. El enorme incremento en el volumen de operaciones bursátiles y el extraordinario *boom* de los productos derivados constituyen en su integridad los frutos de esta revolución. En lugar de estar exclusivamente gestionados por los bancos, que conservan sus títulos hasta que éstos vencen, los riesgos asociados al nuevo sistema financiero que estamos analizando se dividen en componentes elementales. Éstos se formalizan a través de instrumentos financieros que los hacen negociables –en otras palabras, redistribuibles entre todos aquellos que puedan beneficiarse de su compra–. Un gran número de segmentos de mercado interdependientes se han combinado para sentar las bases de un mercado al por mayor de liquidez global. En él se intercambian monedas, se reorganizan los perfiles de tiempo y riesgo de las carteras y se eliminan las barreras entre actividades bancarias y no bancarias. Estas innovaciones microeconómicas tienen efectos macroeconómicos espectaculares. Se está

¹⁷ Compra de todas las acciones de una compañía mediante un endeudamiento estratégico. [N. de la T.]

tejiendo una compleja red de interdependencia financiera entre países a través del arbitraje de los tipos de interés, a través de la especulación monetaria y de las posiciones de deudor y acreedor internacionales. Esta configuración financiera se va extendiendo gradualmente por todo el mundo a medida que los nuevos países capitalistas hacen convertibles sus monedas y desregulan sus sistemas financieros. Éste es el mecanismo de mediación dominante en la instauración del nuevo régimen de crecimiento.

Progreso técnico, individualismo excesivo y crisis de identidad

La globalización de la economía dista mucho de ser la única transformación profunda que han experimentado las sociedades salariales. Éstas se ven también sujetas a las fuerzas del individualismo que azotan el tejido social y amenazan con desintegrarlo. El individualismo puede desarrollarse en sociedades en las que el principal lazo social es el dinero. Sólo bajo el capitalismo puede este fenómeno convertirse tanto en una fuerza que determina las ambiciones individuales como en una pauta de comportamiento generalizada. Esto es así porque, bajo el capitalismo, el dinero pasa a ser algo más que el mero criterio en función del cual se juzga la posición de cada persona en la división del trabajo. El dinero se convierte en una forma de riqueza codiciada por sí misma, no a causa de algún tipo de ansia patológica, sino como prueba del reconocimiento social otorgado a los individuos. Integrando a la población asalariada cualificada y no cualificada en la circulación de la riqueza, habida cuenta que sus ingresos exceden los niveles necesarios para la mera perpetuación de los estilos de vida existentes, la sociedad salarial ha dado un fuerte impulso al individualismo.

Todos somos perfectamente conscientes de hasta qué punto la generalización del trabajo asalariado durante el *boom* de posguerra contribuyó a la autonomía financiera de los individuos. Somos también conscientes de hasta qué punto transformó la naturaleza de la familia, al permitir que las aspiraciones individuales se satisficieran fuera de las restricciones de la unidad familiar. Aunque parte de la dinámica de la demanda de consumo se generó gracias a los esfuerzos por mejorar las condiciones de vida de la familia como grupo, la transformación de los estilos de vida desvió otra parte de este dinamismo hacia la satisfacción de los deseos individuales.

No obstante, el individualismo intensifica de hecho la contradicción inherente a la relación entre el individuo y la sociedad. Hay una cara positiva y una negativa en el individualismo¹⁸. La cara positiva consiste en la emancipación con respecto a las trabas de un sistema de fidelidad social, con respecto a la subordinación personal, a la lealtad y a la observancia de los rituales legitimados por un orden simbólico. Esta emancipación

¹⁸ J. P. FITOUSSI y P. ROSANVALLON hacen referencia a un individualismo positivo y a un individualismo negativo en *Le nouvel âge des inégalités*, Paris, 1996.

sirve de llave del comportamiento económico racional, puesto que abre la puerta a la persecución, a través de medios monetarios, de los objetivos individuales que denominamos intereses. A su vez, sostiene la dinámica de la demanda efectiva, dado que genera una constante diversificación de la oferta, una innovación que las empresas capitalistas pueden aprovechar para renovar las bases de la rentabilidad de su inversión.

El aspecto negativo del individualismo, sin embargo, reside en que hace que la pertenencia a la sociedad, en otras palabras, la legitimación de los actos individuales, se deba reclamar constantemente. Las exigencias individualistas, llevadas al extremo, tienden a disolver el tejido social del cual tales exigencias obtienen su validez. O dicho de otro modo, el impacto de la globalización sobre las organizaciones hace que los individuos se sientan inseguros acerca de su identidad dentro de la sociedad y destruye los lazos de solidaridad que en otro tiempo permitían la expresión colectiva de las experiencias individuales. El individualismo constituye, pues, una fuerza negativa en tanto que es el resultado del fracaso de los mecanismos de mediación a la hora de producir cohesión social.

El fordismo venía a proporcionar, más o menos, las condiciones bajo las cuales los individuos podían competir por hacer valer sus aspiraciones individuales con la legítima convicción de que estaban contribuyendo al progreso social. Estas condiciones eran visibles en las luchas jerárquicas en el seno de las grandes organizaciones. Reconciliaban las posibilidades de ascenso social, limitadas por restricciones estructurales pero nada desdeñables, con la estabilidad de una jerarquía de estratos sociales basada en la categoría profesional. Esto se reflejaba en una estructura de la renta que se desarrolló lentamente, abriéndose hasta principios de la década de 1960 para cerrarse después. La integración de los individuos, proceso en cuyo seno se libraban estas luchas jerárquicas, quedaba garantizada por el aumento constante de los salarios reales de cada individuo, la baja tasa de paro y la brevedad de los períodos de desempleo.

De la crisis a la revolución tecnológica

Cuando, en Estados Unidos, perdió fuerza el *boom* de productividad basado en la producción en masa, se desencadenó la crisis del fordismo. En el transcurso de esta crisis, el esfuerzo realizado por las empresas para detener la caída de la productividad dio lugar a innovaciones que exploraron nuevas áreas tecnológicas. Algunos observadores ven en la introducción y en el subsiguiente uso generalizado de los ordenadores una tercera revolución industrial, porque creen que la tecnología de la información, que ha contribuido a su manera a la promoción de la división internacional del trabajo, está también transformando la organización del proceso de trabajo. Esto se puede comprobar en las investigaciones sobre inteligencia artificial, en los estudios sobre genética humana, desencadenados por los costes sociales del aumento de la esperanza de vida, en los retos relativos a

la degradación de la biosfera, en la ambición de explorar el espacio y en la revolución de la cadena alimentaria por parte de la ingeniería genética.

Allí donde el capitalismo conquista estas nuevas áreas del conocimiento, desarrolla un sistema compartimentado para incorporar la nueva actividad a sus estructuras: diseño del producto, diseño gráfico, información, comunicación. Las consecuencias son drásticas para la jerarquía de cualificaciones heredada de la fase de la producción en masa. La capacidad productiva del trabajo colectivo desempeñado a través de la cooperación por equipos altamente cualificados no puede medirse siguiendo una pauta común en la que la contribución de cada individuo se identifica por separado. Empero, una sola equivocación por parte de un miembro del equipo puede tener la más grave de las consecuencias para unos procesos de producción que se muestran extremadamente vulnerables ante los fallos o accidentes. Esto supone que la productividad marginal individual del trabajo pierde toda significación, al igual que el principio de «cada cual según su trabajo». Desde otro punto de vista, las aplicaciones de la nueva tecnología son variables y, por consiguiente, inciertas, de modo que están lejos de conducir al desarrollo sistemático del tipo de surtidos de productos que se produjo a raíz de la invención de la electricidad o del automóvil. El hecho es que las actuales normas de la vida social, las diversas formas de resistencia cultural y las instituciones públicas no están en sintonía con las posibilidades de progreso técnico de hoy en día.

La desaparición del nexo entre los ingresos individuales y la productividad marginal del trabajo, así como la incertidumbre que envuelve el destino de las empresas que se embarcan en la innovación, están conduciendo a la desintegración de las escalas salariales. Estas indeterminaciones en la acumulación de capital están también provocando amplias y abruptas fluctuaciones en la demanda de mano de obra. El resultado es una individualización de los modelos de carrera profesional. Empleados que han recibido una formación inicial idéntica pueden tener niveles salariales y carreras profesionales completamente diferentes, dependiendo de las compañías o del tipo de actividades colectivas a los que la fortuna o el infortunio les hayan llevado.

La incertidumbre del empleado

Bajo el impacto del cambio tecnológico, las reglas económicas básicas que regían el funcionamiento interno de las empresas han quedado anuladas, dado que la movilidad del capital ha introducido la competencia entre sistemas sociales, es decir, entre el conjunto de instituciones y derechos a partir de los cuales se regulaban nacionalmente las relaciones patrono-empleado. Por otro lado, la remoción de las reglas internas de las empresas ha desestabilizado la jerarquía socio-profesional. La desaparición de las normas que habían contribuido a estabilizar las luchas de categoría, así como las oleadas de reestructuración que han provocado despidos entre categorías de empleados anteriormente protegidas, han sembrado la incer-

tidumbre acerca de lo que deparará el futuro. Cada vez hay más empleados que no pueden encontrar su lugar en la división del trabajo. La destrucción de las identidades funcionales produce individuos sin ningún sentido de pertenencia, individuos para los cuales la cuestión de la identidad social representa un problema. He aquí una medida de la intensidad del malestar que se ha apoderado de las sociedades salariales en estos tiempos difíciles. El principio mismo de integración de la mano de obra en la estructura de las empresas, la fuerza progresista que había detrás del *boom* de posguerra, se ve ahora amenazado. Este malestar corroe la psique del individuo cuando la energía que solía canalizarse hacia el trabajo se convierte en miedo ante un futuro imprevisible.

Esta profunda crisis de identidad conduce a un fraccionamiento de las desigualdades, que ya no se estratifican en función de las pautas habituales, y a reivindicaciones colectivas de las cuales el proceso político ya no puede hacerse cargo. Produce también una disminución general de la solidaridad. El resultado es una pérdida de legitimidad entre los sindicatos y los partidos políticos, que ya no pueden describir claramente el tejido social como un espacio en el que cabe gestionar los conflictos y llegar a compromisos.

La fragmentación de las desigualdades está penetrando todos los estratos socio-profesionales. Las cualificaciones, la antigüedad o la responsabilidad jerárquica ya no garantizan una posición reconocida en las organizaciones. Un mosaico de destinos individuales se va configurando a medida que cambios imprevisibles sumergen a una persona en el desempleo, a otra en el trabajo precario y a otra más en un trabajo por debajo de sus cualificaciones. El estado de desamparo social se refleja en la sensación de que estas desigualdades anárquicas no constituyen los efectos pasajeros de una reestructuración de la división del trabajo a la luz del progreso técnico y de la competencia global. Se perciben como síntomas crónicos de la exclusión, en otras palabras, del retroceso a una forma de capitalismo en la que la integración de la fuerza de trabajo ya no está en el orden del día. Esta erosión profunda y sostenida de los mecanismos de mediación social de la época fordista ha dejado su huella en la economía de numerosas formas diferentes.

Los síntomas económicos de la crisis

La caída espectacular de las tasas de crecimiento y el aumento inexorable del desempleo constituyen los síntomas más evidentes de la crisis para la población europea. Este doble fenómeno es el resultado de un debilitamiento de la dinámica que en otro tiempo impulsaba la acumulación de capital, a saber, la conservación de un equilibrio entre el progreso técnico y la expansión y diversificación de la demanda de consumo. Este dinamismo había sostenido tanto la progresión constante de los salarios reales como la redistribución del trabajo entre los diversos ámbitos de la actividad económica.

El efecto combinado de la ralentización de la productividad y de la demanda final en los países occidentales fue lo suficientemente espectacular como para minar las relaciones industriales que se habían desarrollado a lo largo del *boom*. En Estados Unidos, el liberalismo económico debilitó los sindicatos y el proceso de negociación colectiva de forma concluyente, descentralizó la fijación de los salarios y creó una competencia ferocísima en el mercado laboral entre los que buscaban trabajo. Se ha consolidado una tasa de crecimiento basada en incrementos muy pequeños de la productividad del trabajo. Muchos estratos sociales han visto deteriorarse sus niveles de vida. Se precisan dos o tres fuentes de ingresos para que las familias puedan mantener un estilo de vida que anteriormente se costeaba con un único salario. El crecimiento proporcionado por los pequeños incrementos de productividad absorbió un 55 por 100 del aumento de la fuerza de trabajo, en otras palabras, ¡un incremento neto de 40 millones de puestos de trabajo entre 1971 y 1993!

Al mismo tiempo, la estructura del empleo se ha transformado, en parte debido a una oleada muy importante de inmigración y a las deficiencias del sistema educativo. La competencia de esta nueva fuerza de trabajo no cualificada y no sindicada en el seno de los mercados laborales descentralizados ha llevado a la creación de una inmensa cantidad de puestos de trabajo precarios y mal pagados en los sectores no industriales. El resultado de esta dramática reconfiguración de la estructura del empleo se traduce en un mosaico anárquico de disparidades, con una individualización extrema de las estructuras salariales, y diferencias en el salario y en las condiciones laborales entre empleados con la misma cualificación en el mismo puesto de trabajo.

En Europa, el régimen de crecimiento ha experimentado un debilitamiento mucho más grave. Parece haber dos razones principales que explican esta diferencia. En primer lugar, las relaciones industriales en Europa están más rígidamente estructuradas por mecanismos de mediación contractuales y la influencia directa del mercado en la regulación de los salarios resulta más débil. En particular, el sistema de protección social es considerablemente más fuerte. Durante varios años después de que el crecimiento hubiera empezado a ralentizarse, estos mecanismos de mediación defendieron las ayudas sociales de aquellos a quienes anteriormente les habían sido concedidas. Se desarrolló una dicotomía en el seno de la fuerza de trabajo. En la década de 1970, un «mercado laboral interno» protegía los mecanismos de negociación existentes y su corolario, la estabilidad organizativa de las compañías. Allí donde los altos costes salariales constituían una traba para el empleo, las empresas recurrían al «mercado externo», cargando su problema sobre las espaldas de una mano de obra no protegida por convenios colectivos. A partir de la década de 1980 y en diferentes momentos, dependiendo del estado de sus respectivas economías, todos los países sufrieron las repercusiones de las estrategias por medio de las cuales las empresas intentaron librarse de las obligaciones derivadas de los antiguos convenios salariales, que se habían convertido

en losas sobre sus cabezas en el contexto de la competencia internacional. Cuanto más encarnizada fue la protesta contra este ataque a los costes de la mano de obra, más grave fue su impacto sobre el empleo.

Europa contra el mundo

En segundo lugar, los países de Europa continental tenían que dar una respuesta a la globalización de las empresas para salvaguardar la construcción europea. La solución que se adoptó, después de que Europa hubiera corrido el riesgo de permanecer a la espera hasta mediados de la década de 1980, consistió en avanzar hacia la integración económica y financiera (el proyecto de Mercado Común), para proceder después a la integración monetaria (el proyecto de Unión Monetaria Europea). Por consiguiente, el modo de regulación basado en una fuerte autonomía nacional que había garantizado la prosperidad de posguerra se desestabilizó por completo y la iniciativa política que podría haber instaurado nuevos mecanismos de mediación para un mercado plenamente integrado no llegó cuando era preciso. El resultado fue un vacío en el contenido de la negociación colectiva. El sistema de normativas laborales nacionales que imperó durante la época fordista se ha visto sustituido por una normativa monetaria europea ¹⁹.

El criterio monetario se está imponiendo. En lugar de unos sistemas de precios nacionales relativamente autónomos, armonizados entre sí a través de las variaciones de los tipos de cambio, el objetivo –cuando menos en Francia– es un conjunto de sistemas de precios nacionales homogéneos sujetos a la restricción de los tipos de cambio fijos. Se pretende que los salarios se conviertan una vez más en el «capital variable» del que hablara Karl Marx. Puesto que la fuerza de trabajo es menos móvil que las empresas, su precio tiene que ajustarse a las restricciones financieras. Esta necesidad de flexibilidad salarial se vuelve tanto más imperiosa por cuanto que los gobiernos europeos se han demostrado incapaces de coordinar sus políticas macroeconómicas, pese a su deseo manifiesto de crear una unión monetaria. La contradicción entre el respeto de los objetivos monetarios y la persistencia de antiguos procedimientos de negociación salarial ha producido el peor de los resultados posibles: presión sobre los salarios y desempleo masivo crónico.

En ausencia de una gestión política, el desmantelamiento parcial de las instituciones establecidas desencadenado a raíz de las dificultades macroeconómicas, y el hecho de que no hayan sido sustituidas por otros sistemas colectivos que ligen los ingresos a la productividad, ha exacerbado el problema planteado por la necesidad de flexibilidad salarial. El resultado ha sido una prisa obscena por eliminar los obstáculos al despido por motivos económicos, por minar el salario mínimo sancionado por la ley

¹⁹ R. BOYER, «D'une série de National Labour Standards à un European Monetary Standard», *Recherches économiques de Louvain* 59, 1-2 (1993).

de algunos países, por acabar con la indexación de los salarios, por adoptar una individualización extrema y arbitraria de los salarios, tanto de los trabajadores cualificados como de los no cualificados, que suprimiría toda relación entre retribución y productividad, y por hacer el sistema de subsidios de desempleo cada vez más restrictivo. La reconfiguración de las estructuras salariales forma parte, por consiguiente, de la agenda oculta del proceso de construcción europea y constituye un terreno de enfrentamiento y no de colaboración entre gobiernos.

El Estado y la deuda

La otra dimensión central de la prolongada crisis que afecta a las sociedades salariales es un resultado de las constricciones financieras. Éstas son un producto directo del mal funcionamiento del antiguo modo de regulación. A resultas del debilitamiento de la relación dinámica que ligaba productividad, ingresos y empleo, el valor añadido a partir del cual se recaudaban las transferencias sociales ha crecido más lentamente desde la década de 1970. Al mismo tiempo, las transferencias que las reglas sociales vigentes exigen han aumentado mucho más abruptamente a medida que ha crecido el desempleo. Esto supuso que todos los países, cada cual a su propio ritmo, incurrieran en déficits presupuestarios e incrementaran la *ratio* entre deuda pública y PIB. La búsqueda de medios de financiación de esta deuda fue uno de los motivos principales, junto con la globalización de las empresas y la hecatombe provocada por la crisis del petróleo en los mercados monetarios internacionales, para la transformación de los sistemas financieros. La deuda se ha convertido una vez más en el factor predominante de la política económica. La deuda supone la obligación de liquidarla. Crea una situación de rivalidad potencial entre deudores y acreedores, una situación en la que el dinero desempeña un papel de intermediario.

En la década de 1970, el debate sobre la doctrina monetaria estaba en plena ebullición. Pero, en la práctica, la política monetaria favorecía al deudor siempre y cuando el sistema de finanzas estrictamente reguladas estuviera todavía en vigor. A fin de salvaguardar el crecimiento en la medida de lo posible, las autoridades monetarias dieron muchísimo margen al crédito bancario, mitigando los efectos de la inflación sobre los tipos nominales de interés. La subsiguiente disminución de los tipos efectivos de interés desencadenó una revuelta entre los acreedores, ansiosos por preservar el valor efectivo de sus activos financieros. Las innovaciones financieras empezaron a proliferar a iniciativa de los agentes financieros, que ofrecían instrumentos de inversión eficaces para combatir la inflación, obligando a los principales bancos comerciales a seguir el ejemplo.

Las otras dos fuerzas del cambio en la estructura financiera fueron la necesidad de los gobiernos de financiar la deuda pública a través de medios no inflacionistas y el reciclaje de los réditos petrolíferos. Esta situación derivó en la creación de nuevos mercados financieros en los

que los tipos de interés se hicieron mucho más sensibles a las variaciones de la tasa de inflación. A finales de la década de 1970, el desarrollo internacional de estos mercados había creado ya una red de interdependencia financiera que provocaba desajustes en las variaciones de los tipos de cambio. Se desarrolló un círculo vicioso entre la devaluación de determinadas monedas y la aceleración de la inflación de otros países, entre el aumento del valor de determinadas monedas y la pérdida de competitividad de otros países. Estos desajustes macroeconómicos obligaron a un cambio radical en las políticas monetarias. Puesto que el dólar estadounidense constituye una moneda clave en el sistema monetario internacional, hay que atribuir a la crisis global de confianza en el dólar de finales de la década de 1970 las dudas generalizadas que se suscitaron acerca de la capacidad de las autoridades monetarias de resolver situaciones de antagonismo financiero. Al fomentar una huida general hacia la inflación, estos antagonismos pusieron en peligro las bases monetarias del capitalismo. Había llegado la hora de restablecer la disciplina monetaria.

Defender al acreedor

Tal y como imponía la lógica, fue la Reserva Federal de Estados Unidos la que, cambiando radicalmente su política monetaria a principios de la década de 1980, hizo que la balanza de la restricción monetaria empezara a inclinarse a favor de los intereses de los acreedores. Este cambio de rumbo súbito e inesperado provocó la insolvencia de una serie de deudores soberanos en los países en vías de desarrollo. Hizo también que otros países occidentales compitieran entre sí por diseñar las políticas monetarias más restrictivas. Los tipos de interés se dispararon, la recesión se extendió por todo el mundo y la tasa de desempleo alcanzó cotas desconocidas desde la Segunda Guerra Mundial. Aceptando costes sociales de transición exorbitantes, el refuerzo de la austeridad monetaria había conseguido, hacia mediados de la década de 1980, vencer la inflación. Pero había hecho mucho más que eso. Había transformado las reglas del sistema financiero, abriendo la puerta a la liberalización de los mercados financieros.

La estabilización de la inflación en niveles bajos y el mantenimiento de altos tipos de interés incrementó extremadamente el coste de la deuda. La deuda pública se hizo sumamente onerosa y las obligaciones del servicio de la deuda perpetuaron los déficits presupuestarios. Los altos tipos de interés estimularon la inversión financiera con perspectivas de alto rendimiento a corto plazo. Y, de este modo, el flujo de crédito hacia las inversiones productivas que acarreaban riesgos industriales se vio prácticamente interrumpido, en beneficio de la especulación sobre los precios de los instrumentos existentes de riqueza privada –acciones, mercado inmobiliario, terrenos edificables, etc.–. Las economías capitalistas, redescubriendo con ello las características de la época eduardiana, volvieron a hacerse sensibles a los ciclos crediticios y al precio de los valores inmobiliarios. Allí donde el valor nominal de base está garantizado por una

tasa de inflación baja y estable, las variaciones de los tipos de interés marcan el tono de los ajustes macroeconómicos. Las tensiones que han surgido en relación con la liquidación de las deudas están también afectando el ritmo de la producción y de la inversión, que se está haciendo más irregular. Estas fluctuaciones están teniendo lugar en el contexto de constantes pagos de deudas empresariales, pero también de deudas contraídas por los gobiernos. El gasto en protección social, juzgado contrario al imperativo de rigor financiero, tiene que recortarse. La doble vigilancia de los mercados financieros y de los bancos centrales ha reducido los medios de financiación de los servicios públicos. La impotencia de la acción política se ha conjugado con el problema del individualismo, amenazando seriamente la cohesión del tejido social.

Hacia una nueva era de la sociedad salarial

Las sociedades salariales del mundo desarrollado están intentando arrosar el triple desafío de la globalización del capitalismo, la desintegración de la identidad social y el retraimiento del Estado. He tratado de mostrar cómo estos tres males están íntimamente interconectados. Lo mismo cabe decir de las tendencias alentadoras, las iniciativas y las aspiraciones que podrían producir nuevos mecanismos de mediación capaces de redefinir el sistema de regulación. Éstas aparecen más visiblemente en algunos países occidentales que en otros.

El hecho de que varios tipos de sociedad salarial pudieran coexistir con el fordismo da fe de la diversidad de los modos de regulación. Éstos son conjuntos coherentes de mecanismos de mediación y no un sistema estándar universal de sintonización aplicable en todos los mercados. El tipo de sistema de regulación depende de los mecanismos de mediación dominantes. Durante el fordismo, cabía distinguir, por ejemplo, una forma anglosajona de capitalismo, en la que los mercados y el Estado interactuaban dentro de un marco de políticas económicas activas, y un tipo de capitalismo denominado renano, en el que los intereses colectivos se organizaban y los compromisos sociales se negociaban y se demostraban capaces de compatibilizar la acumulación de capital y el progreso social.

La globalización, los cambios técnicos externos al campo de la producción en masa y la proliferación del individualismo tuvieron diferentes impactos en los distintos tipos de sociedad salarial. En las versiones anglosajonas, la incompatibilidad de estas tendencias con el fordismo se manifestó de un modo más temprano en forma de contradicciones que el mercado intensificaba –inflación e innovaciones financieras– y para las cuales se prescribieron drásticos remedios monetarios: las convulsiones monetarias sufridas bajo Paul Volcker en Estados Unidos y bajo Margaret Thatcher en el Reino Unido en 1979. El declive de la industria manufacturera y el desarrollo del sector servicios fueron muy rápidos. La polarización entre los empleos precarios sin perspectivas de movili-

dad social y los empleos ultravalorados en los mundos de las finanzas y de las empresas multinacionales se agudizó.

Las mayorías parlamentarias adoptaron un liberalismo económico intransigente que deterioró la posición económica de empleados que anteriormente habían disfrutado de una protección sancionada por un estatuto legal. La excesiva desregulación de los servicios públicos en Estados Unidos y la precipitación con la que se acometieron las privatizaciones en el Reino Unido operaron cambios radicales en la estructura de las relaciones industriales. Una vez más, estas relaciones se hicieron sumamente competitivas, dando lugar a tasas de desempleo con violentas fluctuaciones en función de los cambios del ciclo comercial. En Estados Unidos, la demanda de mano de obra se vio sometida a extremas variaciones con cada cambio cíclico. En el Reino Unido, el ciclo comercial afectó principalmente a la oferta de mano de obra, ya que la tasa de actividad de la población se había hecho mucho más sensible a las fluctuaciones económicas. La característica esencial de este tipo de regulación de la mano de obra reside en la gran rotación de personal en los puestos de trabajo. En Estados Unidos, el desempleo no constituía un paso en el camino hacia la exclusión, pero las desigualdades en los ingresos y en los niveles educativos eran tales que la promesa de ascenso social, la esencia del sueño americano, empezó a ser puesto en serio peligro.

La segmentación del mercado laboral

En Europa, los convenios negociados entre intereses colectivos organizados desempeñan un papel mucho más importante en el funcionamiento de los mercados. Los derechos sociales afectan profundamente a los costes salariales. El dominio de un núcleo duro de accionistas principales, la presencia de empleados en los consejos de administración de las empresas o el control de las mismas por parte de su propia junta directiva generan diversos modelos empresariales. La continuidad a largo plazo de la empresa, la estabilidad de las reglas que rigen su funcionamiento y el sostenimiento de la competitividad constituyen objetivos perseguidos por quienes detentan el poder económico en esta forma de capitalismo. El estilo de gestión de personal que de aquí se deriva favorece la existencia de un mercado laboral «interno» en el seno de las firmas, protegido de la competencia del mercado «externo». Esta segmentación constituye una parte integrante del capitalismo organizado que floreció en la época fordista. He aquí la causa principal de lo que se ha dado en denominar la rigidez del mercado laboral europeo.

Por más que sirviera de base de un círculo virtuoso a condición de que el crecimiento fuera firme y constante, esta segmentación estuvo en la raíz de la degradación de la estructura del empleo que tuvo lugar bajo el impacto de la transformación radical del régimen de crecimiento. Uno de los factores de segmentación fue sin duda el de las cualificaciones forma-

les. Por ello, el continuo aumento del desempleo en Francia durante las décadas de 1970 y 1980 afectó fundamentalmente a la mano de obra no cualificada. Además, la existencia de mercados laborales internos produjo un fenómeno de histéresis: los efectos iban a la zaga de sus causas. Las negociaciones salariales no dependen del nivel total de desempleo, sino de su variación. Los términos de la negociación no dependen, de hecho, de la competencia potencial de la cola de desempleados, ya que la segmentación ha eliminado esta cuestión, sino de la amenaza a los puestos de trabajo existentes. Siempre que el desempleo sea estable, con independencia de los niveles que alcance, cabe aumentar el salario de los «empleados de la casa». Cuando esto sucede, las empresas tienen que despedir a otros trabajadores para reducir sus gastos de nómina. Una vez que el desempleo golpea, una vez que una persona en Francia se encuentra en el mercado laboral «externo», las probabilidades de encontrar otro puesto de trabajo en tres meses son entre cuatro y cinco veces menores que en Estados Unidos. Cuando los periodos de desempleo se prolongan, con el deterioro adjunto de la capacidad de trabajo y la desmoralización asociada, la segmentación del mercado laboral condena a las personas a la exclusión. La tentativa de acabar con esta exclusión a través de múltiples formas de asistencia, con frecuencia so capa de incentivos a la contratación, acabó encallando en el escollo de déficits públicos descomunales.

El problema del futuro de las sociedades salariales avanzadas es el siguiente: los factores que, tal y como hemos analizado, sumieron al sistema fordista en la crisis eran suficientemente poderosos como para sentar las bases de un nuevo sistema de acumulación. Este sistema ha adoptado del capitalismo anglosajón el énfasis en la competencia, el control de las empresas por parte de los accionistas institucionales, y la sanción del beneficio y del valor en el mercado como criterios clave del éxito. Pero este tipo de capitalismo no es menos dependiente de las sociedades salariales en su conjunto, por más que las empresas y las instituciones financieras estén menos ligadas a cualquier nación particular. En las sociedades salariales, la legitimidad del capitalismo reside en el progreso social que su dinamismo sustenta. La crisis del fordismo detuvo e incluso invirtió el progreso social en los países de Europa continental en los que había florecido más pródigamente. Pero el capitalismo de mercado, aunque se combine con políticas económicas diseñadas para mantener un alto nivel de empleo, no puede justificar su existencia en ausencia de una adecuada regulación de las desigualdades sociales. ¿Será posible que las contradicciones inherentes a las sociedades europeas se resuelvan, que los enormes cambios que se requieren para permitir que Europa se beneficie del nuevo régimen de crecimiento lleguen a realizarse y que surja un modo de regulación capaz de reconciliar el capitalismo de mercado con un principio renovado de solidaridad?

Sin pretender responder a una cuestión tan vasta, podemos afirmar que coincide con la renovación del proyecto socialdemócrata para Europa. ¿En qué términos explicar este proyecto? De acuerdo con la teoría de la regulación, es preciso identificar los mecanismos de mediación social

que, combinados, constituirán el modo de regulación necesario. Estos mecanismos deben ser tales que funcionen en conjunto para dirigir la acumulación de capital hacia una redistribución de la renta que restablezca la solidaridad. Cabe avanzar algunas propuestas, propuestas que tienen profundas implicaciones y que tal vez ayuden a analizar la desaparición del fordismo, así como las nuevas fuentes del crecimiento.

Dirección de empresas, ahorro institucional y redistribución de la renta

Dado el problema arriba expuesto, los mecanismos de mediación viables son aquellos que reconcilian eficiencia e igualdad. Cuando la población envejece, una dimensión crucial de la igualdad es la del trato justo de las diferentes generaciones. Pero esto constituye asimismo una fuente de poder financiero a través del ahorro institucional. Sin lugar a dudas, cabe identificar a los inversores institucionales como los mediadores más importantes en el nuevo régimen de crecimiento. Todavía resulta preciso hacer hincapié en las implicaciones políticas asociadas al ahorro institucional.

En la lógica del capitalismo anglosajón, el papel de los inversores institucionales se considera desde un punto de vista individualista y puramente financiero. Estas entidades administran privadamente un fondo formado por ahorros individuales. Los fondos de inversión son numerosos y la competencia entre ellos es feroz. Los criterios de rendimiento son relativos, puesto que el objetivo de cada fondo es producir un rendimiento medio mejor que el de sus competidores. Los fondos de pensiones se han transformado en una estructura de carteras en la que imperan las acciones, porque su rendimiento a largo plazo es superior al de otros activos financieros. Dado que el ahorro institucional ha venido avanzando con mayor rapidez que cualquier otra forma de ahorro, estos intermediarios han adquirido intereses en las empresas, lo cual les insta a ejercer influencia, aunque sea de forma pasiva, en la estrategia empresarial. Imponen el criterio de rentabilidad financiera. Insisten en la transparencia de la información, la supresión de la corrupción y la prevención del abuso de información privilegiada. No dudan en vender bloques de acciones y reinvertir en compañías rivales. En resumen, son los agentes de la disciplina de mercado, puesto que aseguran que la única preocupación de las empresas sea la rentabilidad del capital.

Pero esta idea resulta inadecuada. No incorpora la dimensión financiera de las relaciones industriales. Lejos de ser exclusivamente los intermediarios del ahorro individual, los inversores institucionales son también los agentes potenciales de los empleados titulares de acciones. La pregunta completa, entonces, es quién detenta en último término las acciones de las empresas como resultado de este mecanismo mediador. Lo que puede surgir a través de la mediación de los inversores institucionales es un capita-

lismo de fondos individuales consolidados, la propiedad socializada de las empresas. Si se da respaldo político a este desarrollo, puede conducir a una sociedad salarial muy diferente de la del capitalismo de mercado al estilo anglosajón, al mismo tiempo que se abandonan los modelos europeos de capitalismo corporativo que marcaron la época fordista.

Si los sindicatos quieren recuperar la capacidad de influir en la distribución de la renta, tienen que darse cuenta de que la batalla que hay que librar y ganar es la batalla por el control del accionariado de las compañías. El desarrollo de los fondos de los empleados constituirá el mecanismo de mediación primordial que permitirá que el capitalismo de Europa continental siga distinguiéndose de la variedad anglosajona de capitalismo.

La primacía de los fondos de pensiones

De hecho, la conversión del ahorro en derechos de propiedad sobre las empresas implica una transformación decisiva en la forma de gestión de éstas. Las empresas están controladas en cada vez menor medida por su propia organización de acuerdo con la organización verticalmente integrada y burocráticamente gestionada del fordismo y en cada vez mayor medida por los fondos de pensiones. Estos fondos imponen criterios desde el punto de vista de los rendimientos financieros que determinan la naturaleza de las inversiones y la distribución del valor añadido por la compañía. Los fondos de pensiones anglosajones, acuciados por la competencia y por las exigencias puramente financieras de sus clientes, exhortan a las compañías a conseguir un rendimiento muy alto –en torno al 15 por 100– de sus propios fondos. Puesto que este nivel de rendimiento es considerablemente más alto que el tipo efectivo de interés a largo plazo ajustado por el riesgo, ello queda reflejado en el tremendo aumento de los valores bursátiles. A fin de ajustarse a esta restricción financiera, las empresas invierten principalmente en tecnología de la información para minimizar el coste de la mano de obra no cualificada a través del control de calidad y de los procesos *on-line*. De este modo, las pautas de ahorro individual se están convirtiendo en el principal motor de la distribución de la renta a través del control del comportamiento de las empresas por parte de los inversores institucionales.

Así pues, existen principios de regulación actualmente compartidos por todas las sociedades salariales: el papel predominante del lazo financiero, en otras palabras, del reparto de los beneficios y de la participación accionarial, en las desigualdades de renta; el hecho de que la compañía supranacional y multi-producto haya sustituido al ramo o sector industrial de la economía nacional como unidad dentro de la cual se aplican las reglas de distribución de la renta; y la primacía del uso lucrativo de los fondos propios de la compañía, dictada por la globalización financiera, en lugar de la participación negociada en los frutos de los incrementos de productividad con arreglo a las normativas nacionales que rigen las subidas de los salarios reales.

En este modo de regulación, la gestión empresarial resulta decisiva. El desarrollo de una fuerza de trabajo propietaria de acciones que asuma el control de los fondos de pensiones podría llegar a alterar el equilibrio entre los intereses de los ahorradores y los de los trabajadores. Esto sería muy conveniente para los sindicatos de Europa continental. Su historia les conmina a trascender los intereses corporativos de cada ramo aislado y a hacerse eco de las necesidades de toda la fuerza de trabajo. En los fondos de empleados encontrarían el mecanismo de mediación a través del cual influir en las reglas de la rentabilidad. En lugar de un rendimiento máximo a corto plazo, podrían exigir una tasa de rentabilidad garantizada a largo plazo para una propiedad estable de los activos de la empresa, protegiendo la gestión empresarial frente a absorciones hostiles. Con mayores perspectivas de estabilidad económica, las empresas podrían recuperar espacio de maniobra para negociar contratos de productividad con sus empleados, que incluirían disposiciones para ligar los salarios reales a los aumentos de productividad y ajustes en la jornada laboral. La apertura de este campo de oportunidades en el continente europeo tendría la ventaja de acelerar el advenimiento de una negociación colectiva supranacional en aquellas empresas cuyas actividades estuvieran extendidas por todo el territorio cubierto por la unión monetaria. Después de estos malos tiempos, en los que se están destruyendo las estructuras nacionales de negociación colectiva, puede llegar una fase más esperanzadora, en la que quepa emprender la reorganización de las relaciones industriales a escala europea conforme a las necesidades de las propias empresas.

Gobierno, inversión social y regulación macroeconómica

Para valorar la globalización del capital, debemos primero reconocer que las empresas ya no son las principales generadoras de integración social en el seno de una nación. Las empresas crean competencia entre los factores colectivos nacionales de productividad: el nivel educativo general, la base científica del progreso técnico y los equipamientos infraestructurales de cada país. Aumentar la base colectiva del crecimiento de la productividad con el objeto de vender a un alto precio los frutos de una mano de obra costosa constituye la única solución aceptable para las sociedades salariales desarrolladas. Es el único modo de persuadir a las empresas interesadas en la rentabilidad global de abrir plantas que generen altas cotas de valor añadido. Pero, en la medida en que las empresas que explotan las fuentes colectivas de la productividad para la acumulación de capital apenas participan en su creación, una gran carga de responsabilidad recae sobre los gobiernos. La reforma del Estado, de sus objetivos y de sus medios para la acción, al objeto de que se convierta en un inversor en las fuerzas vivas de la productividad, resulta esencial si la nación quiere recuperar su papel de cuna de los valores comunes de la cohesión social. En este sentido, no existe contradicción alguna entre la competencia entre naciones dentro de la estructura competitiva global y la mejora de los niveles de vida nacionales.

Si se quiere superar la separación entre trabajo, desempleo e inactividad, es preciso encontrar un mecanismo que concilie el reconocimiento social con la idea de plena actividad a lo largo de toda la vida laboral de una persona. Esto implica cambios organizativos considerables, del tipo de los ya explorados en Holanda y en los países escandinavos. Dado que la vinculación de los empleados con la empresa se debilita con la globalización del capitalismo, hay que aceptar que las empresas no constituyen el único lugar en el que se pueden adquirir y mantener las habilidades profesionales. En la época fordista, el sistema educativo, además de determinar el nivel educativo general, establecía la jerarquía de cualificaciones formales que constituían la llave de la contratación y de los niveles de partida en las empresas y definían las posibilidades de ascenso durante la vida laboral de un empleado. El sistema educativo debe implicarse mucho más en la formación del capital humano a lo largo de toda la vida laboral de los individuos. El Estado inversor es aquel que proporciona a los empleados los medios para adquirir habilidades evolutivas y móviles –en otras palabras, habilidades trasladables de una compañía a otra a través de un sistema de retorno periódico a un proceso formal de aprendizaje–.

Éste es el primer aspecto de la reducción de las horas de trabajo que deberíamos considerar –a saber, una reducción del conjunto de la vida laboral del individuo con el objeto de intensificar los factores de productividad que él o ella encarna–. Esta cuestión básica debe convertirse en un componente esencial del contrato social en el seno de las naciones, aunque se deba dar asimismo cabida a un abanico muy amplio de formas en las que este principio pueda ponerse en práctica.

Hacia una fuerza de trabajo móvil

Los individuos con una menor dependencia con respecto a las compañías particulares para la adquisición de habilidades específicas pueden sacar partido de la tendencia a organizar los procesos de producción de un modo más flexible, reconciliando tamaño y diversidad. Tal y como hemos visto, la empresa fordista disponía de una estructura vertical que servía de sostén de una jerarquía funcional. Inversamente, la movilidad del capital alienta a las compañías a adoptar una estructura en red. Favorece una mezcla sutil de cooperación y competencia entre unidades pertenecientes a la misma empresa. Modifica los tipos de incentivos ofrecidos a los empleados. Menos ligados a una empresa particular, los empleados tenderán en su mayoría a buscar contratos de trabajo que no penalicen su movilidad. El desarrollo de habilidades negociables constituye pues un recurso fundamental. Pero también lo son la disponibilidad de información más amplia y precisa acerca de futuros puestos de trabajo potenciales y una jornada laboral que permita al individuo buscar un nuevo empleo mientras trabaja en su actual ocupación, sin tener que pasar por un período de desempleo.

El aspecto relacional del trabajo debería poder funcionar también en el ámbito de los servicios socialmente útiles en las regiones y comunidades locales. Los servicios colectivos e individuales se están volviendo una cuestión social de primer orden en las actuales sociedades salariales. Es indispensable que el Estado asuma aquí el papel de entidad planificadora, ya que la población dependerá cada vez en mayor medida de la fiabilidad y calidad de las tupidas redes de servicios que configuran nuestro entorno vital. Corresponde a las autoridades regionales y locales, con la ayuda del gobierno central, desarrollar combinaciones de financiación pública y privada a fin de estimular una demanda latente que contiene un enorme potencial de creación de empleo.

No cabe seguir eliminando el compromiso del Estado con la formación, la conservación y la renovación de los recursos humanos de la ideología del Estado minimalista que hizo furor en la década de 1980. El Estado inversor es el aliado natural del progreso técnico. Los gérmenes del crecimiento anidan en la capacidad creativa del trabajo intelectual. Pero formar los factores de la innovación constituye una empresa colectiva, dado que los beneficios sociales que se obtienen a partir de esta inversión son mayores que el beneficio privado que de ella se deriva. El vigor del Estado en los ámbitos de la educación, la investigación y la infraestructura social, lejos de excluir la inversión privada, de hecho la complementa. Se trata de un *input* que intensifica el crecimiento. Sin embargo, esto significa ineluctablemente que los gobiernos tienen que invertir con vistas a mejorar la empleabilidad del conjunto de la población, en lugar de hacerlo con el propósito de crear puestos de trabajo en sectores competitivos específicos. La tecnología de la información, después de todo, ha conducido a la economía de mercado hacia áreas consideradas hasta el momento no comerciales. Y, por consiguiente, ya no se exige al Estado que suministre, directamente o a través de compañías intermediarias, transportes, telecomunicaciones, servicio postal y eléctrico, servicios de mantenimiento en el ámbito municipal, etc. La concentración del gasto presupuestario en inversiones con efectos externos de amplio alcance constituye uno de los principales aspectos de la nueva economía mixta.

Un nuevo enfoque del papel del Estado

Si el Estado quisiera concentrar sus actividades en el desarrollo de los factores colectivos de productividad, tendrían que introducirse modificaciones en las prácticas presupuestarias. Ni la contabilidad pública ni los procedimientos parlamentarios favorecen la inversión. La amortización es un elemento inherente a cualquier tipo de capital. Pero esta idea no está presente en los principios de la contabilidad pública. Asimismo, no cabe hacer inversión alguna sin un cálculo de los beneficios que ésta es susceptible de producir. Quienes realizan pronósticos analíticos y cálculos económicos públicos deberían salir de las torres de marfil de la ciencia económica y aportar su punto de vista al debate político. No puede haber

inversión en los factores de crecimiento más básicos sin una perspectiva clara a largo plazo. Hay que proteger la inversión en investigación y los recursos destinados a la educación superior de los caprichos del ciclo económico por medio de leyes que establezcan programas a largo plazo.

La asunción por parte del Estado de la responsabilidad de mantener la tasa de progreso técnico constituye la vía para influir en el crecimiento a largo plazo. Pero el crecimiento de creación continua también es importante. Implica responsabilizarse políticamente de aplicar las medidas anticíclicas que el monetarismo había rechazado. El primer motivo para ello se deriva de los propios factores de crecimiento. Allí donde el progreso técnico está principalmente ligado a la experiencia de trabajadores que aumentan gradualmente la productividad de sus equipos a medida que trabajan conjuntamente en el proceso productivo, las recesiones tienen efectos negativos en las pautas de crecimiento, porque disminuyen la empleabilidad de los trabajadores en paro, especialmente si son de larga duración y la recuperación resulta lenta, tal y como ha sucedido en Europa. Por consiguiente, las políticas estructurales diseñadas con el objeto de aumentar la calidad y la flexibilidad de los puestos de trabajo no pueden funcionar independientemente de las políticas macroeconómicas diseñadas para estimular el crecimiento. Si las medidas estructurales se toman en un contexto de estancamiento y si las políticas macroeconómicas mantienen un carácter neutral o restrictivo, el incremento de la movilidad de la mano de obra no sirve más que para convertir un desempleo estructural en desempleo keynesiano. Las medidas estructurales no contribuyen al aumento de la productividad o del crecimiento.

Un segundo motivo para una política anticíclica activa tiene que ver con la deflación en un entorno financiero globalizado. La doctrina monetarista racionalizó la política monetaria de la década de 1970 en un momento en el que los sistemas financieros dirigidos presentaban signos evidentes de mal funcionamiento. La elasticidad extrema de la oferta de crédito bancario y la indexación generalizada de salarios y precios en las economías nacionales dejaba la iniciativa en manos de los deudores. Las políticas monetarias consistían por lo general en reducir la liquidez de los bancos limitando la oferta monetaria desde los bancos centrales. Esta forma de enfocar la cuestión se racionalizó tomando como referencia la idea de un nivel de equilibrio «natural» de la tasa de desempleo tal y como quedaba expresado en la curva vertical a largo plazo de Phillips. Dado que el crecimiento a largo plazo no dependía de la inflación, no correspondía a la política monetaria responder a las convulsiones reales y, por lo tanto, el empleo no debía ser considerado como uno de sus objetivos.

El error cometido por los gobiernos de Europa, a diferencia del de Estados Unidos, consistió en adoptar esta doctrina como un axioma, cuando su grado de veracidad dependía de un conjunto muy específico de circunstancias financieras. Recordemos que A. W. Phillips demostró una relación inversa a largo plazo entre el aumento de los salarios monetarios y el desem-

pleo²⁰. Esta relación era particularmente nítida durante el medio siglo anterior a la Primera Guerra Mundial. Desde el punto de vista de los ajustes financieros, las condiciones de aquel período tienen una relevancia considerablemente mayor para nosotros que aquellas que imperaban hace veinte años. Aquella era una época de globalización financiera, de competencia internacional y de transformaciones en la división del trabajo derivadas de la segunda revolución industrial. En las estructuras económicas de aquel período, los propios mercados financieros contenían mecanismos para la corrección de las subidas en los precios nominales, lo que lograban estableciendo tipos de interés a largo plazo. No había lugar para una tendencia inflacionista sostenida en forma de espiral de precios autoperpetuable. Pero este tipo de economía se muestra vulnerable ante las convulsiones internacionales, que desestabilizan la relación a corto plazo entre la inflación y el desempleo. Una de las razones para esta inestabilidad reside en el comportamiento de los agentes económicos cuando la inflación se aproxima a cero.

Equilibrio y desempleo

Durante los períodos en los que la inflación es muy baja, lo común es que muchos de los precios de las compañías individuales desciendan. Pero algunos precios monetarios clave están fijados por acuerdos o por los dictados de la lógica. Los salarios monetarios no bajan espontáneamente, ni tampoco los tipos nominales de interés se hacen negativos. Esto significa que las compañías, bajo la presión de sus competidores y forzadas a rebajar sus precios monetarios, se ven obligadas a responder al severo descenso de sus márgenes de beneficio recortando la plantilla de trabajadores y reduciendo sus deudas. El resultado neto de estos ajustes es que el desempleo se hace sensible al nivel general de precios, en una situación de equilibrio con una inflación muy baja. Corresponde a los bancos centrales evitar este tipo de equilibrio ineficaz y, por consiguiente, buscar el equilibrio entre inflación y desempleo que mejor estimule el crecimiento constante a largo plazo.

Un tercer motivo para involucrar de lleno a las autoridades monetarias en la regulación macroeconómica es el interés en la estabilidad de los sistemas financieros. En una estructura financiera globalizada, los precios de los activos financieros están sujetos a importantes fluctuaciones. Las pautas de comportamiento de los operadores financieros pueden verse afectadas en cualquier momento por un estallido de especulación frenética. Resulta ilusorio creer que la regulación y supervisión prudencial de las instituciones bastarán para sostener a los bancos si los mercados financieros son inestables y el ciclo económico es considerable. Los bancos frágiles debilitarán a su vez la eficacia macroeconómica de la política monetaria. Pueden neutralizar el efecto de una reducción precautoria de los tipos de

²⁰ El estudio original de PHILLIPS cubría la relación entre la inflación salarial y el desempleo durante casi un siglo, «The Relationship Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the UK, 1861-1957», *Economica* (noviembre de 1958).

interés oficiales no reflejando la reducción en los tipos de interés al que prestan dinero. Pueden contrarrestar el efecto de un incremento de la oferta monetaria destruyendo parte del dinero en un esfuerzo por reducir sus deudas. Y, por consiguiente, en los sistemas financieros globalizados, los bancos centrales no pueden separar la política monetaria de la política prudencial. Una de sus responsabilidades consiste en asegurar que las oleadas especulativas en los mercados de activos financieros no adquieran proporciones peligrosas, como sucedió a finales de la década de 1980.

Declaración de derechos sociales y reforma fiscal

Los principios de regulación sugeridos hasta el momento resultan compatibles con la globalización de las economías, la primacía de la competencia de mercado y la movilidad de la mano de obra, porque entran en juego antes que el sistema de precios y afectan al equilibrio económico global. Antes de que se introduzca el sistema de precios en la ecuación, son las instituciones las que influyen en el control de las empresas y en la empleabilidad de la fuerza de trabajo. Por lo que se refiere al plano global de la regulación, regido por la política macroeconómica, queda justificado por la existencia de equilibrios múltiples y por la incapacidad de los ajustes de mercado para alcanzar un equilibrio satisfactorio de forma espontánea.

Estos principios, sin embargo, no pueden resolver por sí mismos los problemas derivados de la ampliación de las desigualdades y de la disminución de la solidaridad que se viven desde los inicios de la década de 1980. La solidaridad no queda garantizada por las pólizas de seguros comerciales. Constituye un conjunto de reglas a través de las cuales una nación se hace cargo de los riesgos que amenazan la vida en sociedad. De acuerdo con esta lógica solidaria, el fundamento esencial de la solidaridad reside en la imposibilidad de una sociedad puramente individualista. La democracia no puede tener ni vitalidad ni un carácter activo a no ser que la preocupación por la *res publica* esté incorporada en las aspiraciones de la población. Esto supone una calidad y una variedad en la interacción social a través de la cual los individuos alcanzan la libertad efectiva, y esta calidad depende de la pertenencia universal a la sociedad. Éste es el motivo por el cual la verdadera libertad en el seno de una sociedad se mide en relación con los recursos de sus miembros más pobres. Una sociedad extremadamente desigual, consumida por los excesos del individualismo, corre el riesgo de dejarse llevar hacia el totalitarismo. La tentación totalitaria procede de la violencia endémica y de una pérdida de implicación en el proceso democrático. Esta tendencia puede constituir un desarrollo insidioso que esperemos no conduzca finalmente a la implantación de un régimen totalitario. La marginalización de los grupos minoritarios, las ideologías segregacionistas, la afirmación agresiva de los derechos de las minorías étnicas o culturales, las revueltas fiscales y la denigración sistemática del Estado bajo cierta indigna bandera libertaria son algunos de los síntomas de una democracia enferma.

Salvar la ciudadanía

En los principales países occidentales, estas enfermedades se desarrollaron con el ocaso del modo de regulación fordista. La desintegración del tejido conectivo social se produjo a la vez que el capitalismo iba liberándose de toda restricción. Ya va siendo hora de que la discusión política recupere parte de su antiguo vigor para emprender la redefinición de los principios de justicia social, tras años de abierta hostilidad o indiferencia hacia tales principios en nombre del liberalismo económico. Instaurar un concepto compartido de justicia social y asegurar que se incorpora a los derechos que el Estado debe hacer que se respeten, significa volver a dotar de sentido la noción de ciudadanía.

En la época fordista, los derechos sociales se formularon sobre una base de solidaridad laboral. Se desarrollaron con la negociación colectiva y se hicieron efectivos a través de un sistema cada vez más complejo e inescrutable de transferencias sociales. El elemento redistributivo, diseñado con el fin de corregir las desigualdades inherentes a las luchas de categoría, se combinaba con mecanismos que proporcionaban protección contra el riesgo, cuya financiación acarrea impuestos no redistributivos, sobre todo en Francia. El mal funcionamiento de la estructura de regulación provocó un torrente de llamamientos urgentes a la acción para mitigar los efectos del aumento del desempleo y para financiar el incremento vertiginoso de los costes sanitarios. Las respuestas a estas exigencias, que supusieron un nuevo gasto tras otro, incrementaron la presión fiscal, pero hicieron asimismo que la población dejara de tener presente la necesidad de pagar impuestos. De aquí que la redefinición de los derechos sociales suponga un compromiso a favor de la rehabilitación del principio tributario. Cabría juzgar la cohesión de una sociedad en función de su aceptación de los impuestos por lo que deberían ser, a saber, el compromiso recíproco entre el ciudadano y la nación de proporcionar trabajo altamente productivo a cambio de una buena calidad de vida. Así es como puede reactivarse el progreso social en armonía con unos principios reguladores que deben fortalecer la nación de tal forma que ésta pueda sacar provecho de las oportunidades ofrecidas por el capitalismo global.

Resulta imposible renovar el compromiso recíproco entre el individuo y la sociedad a menos que exista un imperativo moral que distinga claramente los derechos morales de una forma puramente pasiva de solidaridad. En cierta medida, es un derecho a la pertenencia, el derecho a no verse excluido, el que debe convertirse en el valor supremo, así como en el núcleo del debate político. Verse libre de la exclusión debe convertirse en el derecho mínimo contenido en el contrato social y, por consiguiente, en el imperativo catorgórico para el Estado. Sin embargo, este objetivo, que debería estar en el corazón de cualquier nueva versión del proyecto socialdemócrata, resulta difícil de alcanzar, dado que las transformaciones del proceso de trabajo han dividido la sociedad salarial en tres grupos de interés: los que se benefician de la modernidad tecnológica y de la globalización, aquellos cuyas posiciones económicas se ven todavía protegidas por ley o gracias a su clientela y los que se ven inmersos en la exclusión. El último de estos grupos seguirá siendo ine-

vitablemente una minoría sin ninguna influencia económica. Por consiguiente, resulta imposible que una política para la promoción de la solidaridad provenga de la interacción de las fuerzas económicas. El impulso para una política tal no puede llegar de los grupos de interés laborales que promovieron el desarrollo de los derechos sociales en el transcurso de la época fordista.

Democracia y solidaridad

La reafirmación de la solidaridad depende, hoy en día, de la rehabilitación de la política como principal agente de cohesión social. Es preciso redescubrir el significado de democracia en su esencia misma: la solidaridad como valor colectivo sin el cual el individuo no puede desarrollarse. Éste es el único modo de compatibilizar el imperativo de cohesión social con la apertura de las sociedades salariales a la globalización. Un enfoque de estas características evita el tipo de búsqueda de identidad que, pese a crear valores colectivos, se muestra propenso a caer en las trampas del populismo y del nacionalismo.

Si el proyecto político logra reafirmar la necesidad de solidaridad, los recursos económicos requeridos para su aplicación conducirán, especialmente en Francia, a la iniciación de un proceso de reforma fiscal radical y a una redefinición de los derechos sociales. Al final de este proceso, el Estado del bienestar habrá sido reconstituido por completo.

Las sociedades salariales de hoy en día se caracterizan por un debilitamiento del vínculo entre el salario y la productividad marginal *per capita* del trabajo, pero también por el mantenimiento de la consideración del trabajo como criterio supremo de integración en la sociedad. Por consiguiente, la lucha contra la exclusión social implica aumentar la demanda de mano de obra al mismo tiempo que se procura incrementar la empleabilidad de la oferta de mano de obra. Implica asimismo definir y lograr la aceptación del principio de igualdad en la distribución de la renta, de modo que los empleados reciban una parte justa y razonable del total del valor añadido. La regulación adecuada del reparto en salarios y beneficios depende del vigor de la demanda y del ritmo de la inversión. Los gobiernos pueden impulsar estos dos aspectos de la distribución de la renta a través de la estructura tributaria y de la redistribución fiscal.

Cuando se realiza una comparación por país entre la estructura del gasto presupuestario y el sistema tributario con la ayuda de las estadísticas de la OCDE, salen a la luz dos características. Francia y Alemania dedican sumas mucho menores a la inversión pública que Estados Unidos y Japón, pero asignan porcentajes mayores a las transferencias sociales y al gasto administrativo. Estos dos países europeos obtienen una suma especialmente pequeña de su recaudación fiscal de los impuestos sobre el capital, que representan el 12 por 100 y el 13 por 100 respectivamente de todos los impuestos recaudados, frente al casi 30 por 100 de Estados Unidos y Japón. En términos más generales, en todos los países anglosajones, en los

que existe una aceptación generalizada en todos los estratos sociales del capitalismo y de la primacía del mercado, la presión fiscal sobre el capital es mucho mayor que en el continente europeo. Esta presión se ve compensada de diferentes maneras –a través de impuestos sobre el consumo de menor cuantía en Estados Unidos e incluso en Japón o a través de impuestos sobre la renta más reducidos en el Reino Unido y en Australia–.

Reformar el sistema tributario

Estas grandes disparidades subrayan el hecho de que los sistemas tributarios no están esculpidos en lápidas de piedra. Las reformas ambiciosas son posibles si están guiadas por una clara orientación solidaria. Por lo que se refiere a Francia y Alemania, urge como prioridad intentar reducir las cargas fiscales para la financiación del Estado del bienestar impuestas sobre los salarios de los trabajadores no cualificados. Los modestos prolegómenos emprendidos a este respecto durante estos pocos últimos años deberían desarrollarse a mayor profundidad. Pero suceda lo que suceda en otros sentidos, no debemos caer en la trampa de los demagogos, reduciendo la presión fiscal en su totalidad. Tal y como hemos visto anteriormente, los gobiernos tienen un papel crucial que desempeñar en el nuevo régimen de crecimiento. Necesitan recursos sustanciosos para recuperar algo de espacio de maniobra, al mismo tiempo que se enfrentan a los niveles excesivamente altos de deuda pública.

No existe ningún remedio milagroso que vaya a reconfigurar la estructura tributaria de tal modo que las actividades con productos de rendimiento marginal más bajo se conviertan en empresas lucrativas. Sin duda será preciso aumentar la presión fiscal sobre el capital en los países en los que es excesivamente leve, como es el caso de Francia. El gobierno francés debe desechar el precepto según el cual los impuestos sobre la renta están subordinados a consideraciones demográficas a través de un sistema de desgravaciones fiscales por el número de hijos. Todo ingreso individual, con independencia de su origen, debe ser gravable. Si se elimina la maraña de ayudas concedidas a determinadas categorías de personas, será posible aumentar la recaudación procedente del impuesto sobre la renta, al mismo tiempo que se impide que los tipos marginales se vuelvan excesivos en los estratos más altos. De paso, la transparencia resultante de una reforma fiscal acertada formaría parte de una política nacional de solidaridad que redefiniría el espectro de derechos sociales.

Ya va siendo hora de que parte del volumen de obligaciones impuesto sobre los salarios bajos se transfiera al abanico más amplio posible de impuestos de otro tipo. Al sustituir la cotización a la seguridad social establecida en función del salario por un impuesto universal para la financiación del Estado del bienestar y por impuestos sobre el valor añadido, se puede dar un impulso a la defensa de la solidaridad y de la lucha contra la exclusión. Si los impuestos sobre los salarios se reemplazan por impuestos sobre el consumo más elevados, los empleados, víctimas de la competen-

cia internacional, podrán participar de los beneficios que la población en su conjunto obtiene de esta competencia a través de la importación de bienes de consumo. Basta con gravar los artículos básicos con impuestos más bajos para combatir todo miedo a que una medida tal pueda demostrarse en último término contraria al objetivo de la redistribución de la riqueza.

La lógica basada en emplear la tributación para sufragar las pensiones no contributivas es un resultado del modo en el que se han desarrollado las sociedades salariales modernas. La filosofía política que considera la solidaridad como un atributo de la ciudadanía está sustituyendo al concepto de solidaridad social basado en categorías laborales, que se ha visto socavado a causa de la destrucción del tejido corporativo bajo el impacto del progreso técnico y de la globalización. La conclusión es que los derechos sociales no deben nunca más tomar la envilecedora forma de limosnas estatales y que la ayuda que actualmente se concede a las empresas debería centrarse en las personas. Francia es con toda seguridad el país que más uso ha hecho de los incentivos al empleo, rociando a las empresas con distintos subsidios a lo largo de la década de 1980. Este método formaba parte de una extensión del fordismo, basado en la premisa de que la empresa constituía todavía un vehículo de integración social. El gobierno francés se obstinó en mantener este enfoque en el mismo momento en el que las compañías estaban desechando la mano de obra no cualificada y minimizando su arraigo territorial. Difícilmente cabe sorprenderse, entonces, de que tales ayudas apenas dieran resultados. Más grave es la ciega adhesión a esta práctica por parte de este mismo gobierno a lo largo de la década de 1990. Sus ilusiones, no obstante, han acabado por desvanecerse. Las trampas del empleo y de la pobreza que este imponente despliegue de políticas asistenciales crea están siendo denunciadas desde todos los flancos. Ha llegado la hora de un proyecto político para una reforma radical del sistema redistributivo. Se trataría de instaurar una renta mínima garantizada que proveyera a los individuos de los recursos económicos de los cuales depende el ejercicio de sus derechos inalienables. Éste es un mecanismo diseñado para combinar eficacia económica y justicia social.

Una renta mínima garantizada

Los economistas han hecho con frecuencia este tipo de propuesta ²¹. La ventaja de una renta mínima garantizada reside en que ésta parte de una

²¹ Resulta malicioso presentar al economista de derechas Milton Friedman como el inventor de esta propuesta. Fue L. Stoléru quien la expuso en Francia con el mismo espíritu, es decir, desde una perspectiva liberal en la que la redistribución desempeñaba un papel estrictamente limitado. La idea fue incorporada a un enfoque totalmente diferente por P. van Parijs y por toda una escuela poskeynesiana para la cual el desarrollo de la productividad colectiva lleva a una completa separación entre ingresos y trabajo (véase VAN PARIJS, *Sauver la solidarité*, Paris, 1995). Una renta garantizada es la conclusión lógica de una hipótesis según la cual el trabajo ya no constituye una forma de socialización de los individuos. Nosotros, por el contrario, creemos que el trabajo todavía es el principal medio de integración social y suscribimos el enfoque pragmático recientemente expuesto por F. BOURGUIGNON y P. A. CHIAPPORI, *Fiscalité et redistribution*, Notes de la Fondation Saint-Simon, Paris, 1997.

comprensión universal de la tributación como incentivo al trabajo en lugar de como elemento disuasorio. Dado que esta renta se concede a toda persona en edad laboral, evita toda discriminación entre los que disfrutan de ayudas y los que no. Dado que esta renta se conserva con independencia de que el individuo tenga o no trabajo, no crea una trampa de la pobreza. Por último, esta renta constituye una ayuda a los individuos y no a las empresas. Corrige las desigualdades derivadas de los enormes diferenciales salariales y posibilita la contratación de trabajadores poco cualificados con una productividad marginal limitada.

Este mecanismo redistributivo consiste en determinar el monto de una transferencia fija independiente de los recursos económicos de los que cada cual dispone. Al mismo tiempo, se establece un tipo impositivo estándar, que se deduce en origen de todo tipo de ingreso. Por último, se introduce un elemento de tributación progresiva en forma de impuesto adicional sobre las rentas altas. El tipo impositivo medio se fija de modo que asegure un equilibrio neto entre ingresos y gastos. La renta mínima puede entonces sustituir a las transferencias sociales existentes –en Francia, ayudas por los hijos y subsidio a la vivienda– cuya suma no llegue a la renta mínima; en los casos en los que tales ayudas sobrepasen la renta mínima, se seguirá pagando el monto excedente de la ayuda. Al haber para la misma cuantía de cualquier tipo de ingreso idéntica carga fiscal, cabe conectar este mecanismo con los impuestos sociales universales, las cotizaciones a la seguridad social y los vestigios que aún quedan de ayudas por los hijos.

Así pues, las condiciones están servidas para un debate político. El verdadero reto no consiste sin duda en dismantelar el Estado del bienestar, ni siquiera en mermar sus ayudas. Por el contrario, hay una necesidad particularmente acuciante de cohesión social. El objeto del debate político es inventar un medio para dar expresión a los derechos sociales de la población, de forma que el nuevo régimen de crecimiento pueda poner nuevamente a las sociedades salariales sobre la senda del progreso social.

Traducido con la autorización de Eurostat.