

# EUROPA: EL CONTRASTE ENTRE DOS DECADAS

Luis Angel ROJO (\*)

1

**K**EYNES combatió, en los años veinte, la nostalgia de muchos de sus compatriotas insistiendo en que las condiciones anteriores a la primera guerra mundial se habían ido para no volver, y en que el capitalismo competitivo y flexible y la era del *laissez faire* habían quedado atrás para siempre. Los institucionalistas americanos señalaban que el capitalismo había entrado en una etapa organizativa en la que no cabía encontrar tendencias automáticas al equilibrio, sino tensiones conflictivas entre grupos que utilizaban poderes negociadores dispares en defensa de sus intereses. La importancia del mercado y el papel desempeñado por la flexibilidad de los precios en la coordinación de las actividades económicas se habían reducido en la nueva etapa; y, como escribió Keynes en 1925, citando a Commons, se había registrado «una disminución de la libertad individual bajo la presión de las sanciones gubernamentales, pero como consecuencia, sobre todo, de las sanciones económicas resultantes de las acciones concertadas —secretas, semi-públicas o públicas— de asociaciones, corporaciones, sindicatos y otros movimientos colectivos de fabricantes, comerciantes, trabajadores, agricultores y banqueros» (1).

Keynes pensaba que, en las nuevas circunstancias, la políti-

ca económica del viejo individualismo carecía de sentido; se necesitaba, en su opinión, una «dirección consciente» de la economía que mantuviese el sistema en funcionamiento como un «capitalismo razonable» y que buscase la estabilidad social ofreciendo un marco adecuado al proceso cambiante de compromisos entre los diversos grupos. Su modelo, formulado en la *Teoría General* (1936), se proponía ofrecer la base analítica de una política económica orientada a proporcionar un elemento fundamental de ese marco: el mantenimiento de un nivel alto y estable de empleo, en economías sometidas a fuertes dosis de incertidumbre en relación con el futuro y a rigideces que dificultaban los ajustes a través de los precios.

El nuevo capitalismo se caracterizaba por el poder creciente del Estado y por la proliferación de grupos organizados de intereses, frecuentemente asimétricos y con poder desigual, que negociaban entre sí y trataban de presionar sobre el Estado en busca de ventajas relativas concedidas a través de regulaciones, intervenciones, subvenciones y protecciones.

Su origen remontaba a las últimas décadas del siglo XIX, con la formación de grupos sectoriales, tanto más eficaces y estables cuanto menor fuera el número de miembros beneficiarios, y, sobre todo, con el desarrollo

de las organizaciones de trabajadores, que buscaban no sólo un mayor poder de negociación salarial sino también la intervención del Estado en las relaciones laborales, y que estimularon la creación de asociaciones patronales.

Pero fue la primera guerra mundial la ocasión del primer afianzamiento de estos elementos organizativos. Por una parte, los Estados se vieron obligados a atender las demandas de grupos organizados —especialmente de los sindicatos— y pactar con ellos para que no resultase dañado el esfuerzo bélico; podría hablarse de un «corporativismo de guerra». Por otra parte, la guerra condujo a una ampliación de la actuación y las intervenciones de los Estados. John Dewey escribió: «Aunque muchas agencias especiales de control público decaigan con la desaparición del esfuerzo bélico, el movimiento nunca retrocederá» (2). Y la advertencia resultó profética. Aquellos acuerdos e intervenciones se presentaban con carácter temporal, excepcional; pero esbozaron un sistema que, en los años siguientes, con la democracia de masas, las dificultades económicas del período comprendido entre las dos guerras mundiales y el fantasma de la revolución proletaria, tentó a numerosos gobiernos, tanto democráticos como autoritarios, en busca de una cooperación entre grupos y entre clases sociales que permitiese superar los problemas de la depresión y afrontar la modernización de economías y sociedades.

Los años treinta presenciaron, en efecto, los esfuerzos de numerosos países europeos de dimensión modesta que buscaron acuerdos de cooperación entre los grandes grupos organizados



y llegaron, entre 1935 y 1938, a treguas sociales que les permitieran acometer políticas económicas experimentales y acomodar las tensiones de la crisis sin echar por la borda las libertades, la democracia y el capitalismo (3).

Estos países pequeños tenían economías abiertas y altamente especializadas que los hacían muy sensibles a la crisis internacional. Eran, por lo demás, países con izquierdas moderadas y derechas dispuestas al pacto; países con líneas divisorias por razones religiosas, lingüísticas, etc., que habían acostumbrado a los partidos políticos a buscar acuerdos limitados y parciales. Estas condiciones favorecían la colaboración social y política.

La estrategia y el contenido de esos pactos variaron de un país a otro, dependiendo de las circunstancias de cada uno de ellos. En los países nórdicos, los socialdemócratas reformistas, ligados a sindicatos fuertes y centralizados, formaron coaliciones con los intereses agrarios y, desde ellas, buscaron compromisos con la derecha que les permitieran abordar políticas de obras públicas, ayudas a la agricultura y aumentos en los programas de bienestar en un clima de paz social. En otros países, como Bélgica, Holanda y Suiza, se mantuvieron en el poder partidos del centro y de la derecha y prevalecieron, por tanto, políticas económicas más ortodoxas; pero también en ellos se modificaron las relaciones entre los partidos políticos y entre los sindicatos y las asociaciones patronales y se reforzó la cooperación entre los grupos sociales. Tales esfuerzos de colaboración pactada fueron, en general, más importantes por su significación

que por los resultados de las políticas económicas aplicadas, ya fueran éstas de orientación liberal, ya otorgaran un papel más importante a las intervenciones del Estado.

En los países europeos de mayor dimensión económica, las cosas sucedieron de otro modo. Los intentos de articular una colaboración entre los grupos sociales fracasaron pronto, como en el caso de Francia, donde los empresarios liberales no eran fuertes, o no llegaron a cuajar, como ocurrió en Inglaterra, donde dominaban las ideas liberales del mundo de las finanzas y los sindicatos, muy numerosos y escasamente centralizados, no se sentían inclinados a pactar con quienes consideraban sus enemigos de clase. En Alemania e Italia, en fin, los sistemas autoritarios estimularon un «corporativismo estatal» —que la España de Franco adoptaría poco después—, creado desde arriba y dirigido a integrar los grupos de intereses y a suplantar la negociación libre y las formas de representación democrática.

La segunda guerra mundial trajo consigo un nuevo avance del poder del Estado y de los elementos organizativos del capitalismo europeo. Y la ampliación del primero y el fortalecimiento de los últimos habían de perdurar en la paz, tras la amarga experiencia de los años treinta y los sacrificios de la guerra.

Los gobiernos europeos hubieron de afrontar los problemas de la reconstrucción y la normalización de sus economías; y, superada esa etapa, aspiraron a desarrollar unas políticas capaces de mantener niveles altos y estables de empleo y de impulsar el bienestar social en un clima de estabilidad moneta-

ria y de creciente apertura al exterior.

Europa participó activamente en la creación del orden económico internacional de la segunda posguerra, basado en los principios de libertad económica y no discriminación; y el éxito de aquel proyecto, articulado cuando aún estaban abiertas las heridas de la guerra, superó pronto todas las expectativas. Desde comienzos de la década de los cincuenta, el comercio mundial se adentró en un proceso de expansión que iba a multiplicar por cinco su volumen en los treinta años siguientes; y, a partir de la declaración de la convertibilidad externa de las monedas europeas en 1958, los movimientos internacionales de capitales se desarrollaron con extraordinaria rapidez y condujeron a una integración creciente de los mercados financieros nacionales. Este despliegue del comercio y las finanzas internacionales favoreció el crecimiento económico mundial al tiempo que aumentaba el grado de interdependencia de los países. Las economías nacionales se hicieron más sensibles a las perturbaciones exteriores, lo cual les imponía unas mayores exigencias de flexibilidad si habían de adaptarse a esas perturbaciones sin graves tensiones. Y esto, que era cierto para el conjunto mundial, aún lo era más para las economías europeas, cuyo proceso de apertura se vio estimulado por los procesos de integración.

Los gobiernos europeos se proponían desarrollar, sin embargo, políticas de pleno empleo y programas sociales que se extendieran más allá de la seguridad social y que llevaran la política distributiva a ámbitos tan variados como los merca-



## CAPITALISMO CORPORATIVO

Quizás los términos más utilizados para referirse a los sistemas económicos vigentes en Occidente sean los de calificarlos como formas del *capitalismo corporativo*. Por capitalismo corporativo debe entenderse un sistema económico caracterizado por la proliferación de grupos organizados de intereses, desiguales y frecuentemente asimétricos, que negocian entre sí y tratan de presionar sobre el Estado en busca de ventajas relativas concedidas por múltiples vías: regulaciones, intervenciones, subvenciones y protecciones; al tiempo que el Estado trata de resolver los conflictos entre esos grupos y coordinar sus acciones en un intento continuo de imponer una dirección a la economía.

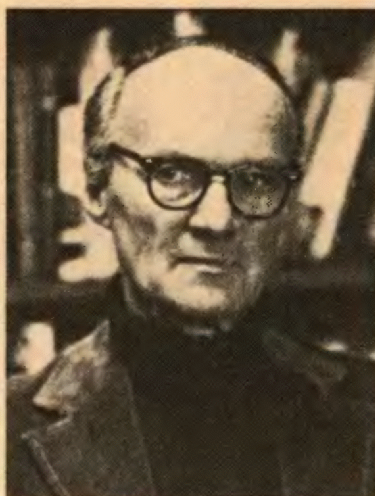
El capitalismo corporativo no es un sistema económico improvisado. Cuenta con una larga historia que se inició en los últimos años del siglo XIX mediante la organización de grupos de intereses sectoriales que pretendían defender y aumentar su participación en la renta y riqueza nacionales. Cada grupo buscaba sus ventajas distributivas a costa de otros grupos y de los agentes económicos no organizados, y con frecuente indiferencia respecto a la prosperidad del conjunto. Las decisiones de esos grupos, sus compromisos y sus influencias fueron sustituyendo a los mecanismos del mercado, haciendo más laboriosos y lentos los ajustes de los precios y reduciendo así su papel de coordinar las decisiones económicas. Esta penetración en la vida y decisiones económicas de los grupos de interés se intensifica durante la primera guerra mundial, al extender —como se indica en el texto del artículo— sus pactos con el Estado para lograr fines bélicos. Esa forma de entender la política económica se afianza definitivamente en los años de la primera postguerra mundial.

¿Cómo contemplaron y juzgaron ese capitalismo corporativo los economistas? Los primeros en señalar su importancia fueron los institucionalistas americanos, que creyeron que el capitalismo había entrado en una etapa nueva —lejana y distinta del *laissez-faire*—, una etapa corporativa u organizativa que legitimaba las intervenciones del Estado para mantener el funcionamiento del sistema económico, entendido por ellos como un «capitalismo razonable» al que el timón estatal le dotaba de una «dirección consciente». La mejor expresión de ese juicio se realizaría por John R. Commons en su *Institutional Economics* (1932). Para Commons, la política económica no podía olvidar esa presencia de los grupos de interés si quería conseguir, por un proceso cambiante de compromisos con esos diversos grupos en cada sociedad, el mejor funcionamiento del sistema económico que, en todo caso, daría lugar a un capitalismo reformado y más eficiente.

J. M. Keynes conoció ese enfoque de la política económica de los institucionalistas americanos y le ofreció el res-

paldo de su autoridad. Las intervenciones del Estado en ese nuevo capitalismo eran para Keynes inevitables y convenientes a la vez, porque el sistema económico carecía de la flexibilidad de precios necesaria para lograr —por sí mismo— la estabilidad de la economía. Esa actitud intervencionista de Keynes, predicando un capitalismo mixto orientado por la intervención del Estado, encontraría su base definitiva con la política de pleno empleo que se derivó de su *General Theory* (1936).

Las economías mixtas de la segunda postguerra aceptarían mayoritariamente las intervenciones públicas derivadas de la política keynesiana de pleno empleo, cuyo éxito demandaba, como condición, de los grupos de interés —y principalmente de los sindicatos— un decidido apoyo. Además de esa política interna



TIBOR SCITOVSKY

basada en la intervención del Estado, propia de un capitalismo corporativo, existió otra política: la exterior, de concepción bien diferente. En efecto, como describiría más tarde el *Informe Brandt*, la prosperidad mundial de la segunda postguerra se basaría en dos sistemas de políticas:

\* Un sistema de relaciones económicas internacionales inspirado en los principios de libertad y no discriminación, sistema que inspiró e impulsó la presión de Estados Unidos, y que defendería la organización económica internacional de la postguerra y la política practicada por los distintos países.

\* Un sistema de políticas nacionales que, aunque atribuyesen a la iniciativa privada la asignación de recursos, reconocían una importancia creciente al Estado —de acuerdo con los distintos grupos económicos— para conseguir niveles de empleo elevados sin desequilibrios monetarios.

Esa política económica pactada que —como indica expresivamente el *Informe Brandt*— entronizaba a Adam Smith

en el ámbito exterior y a Keynes en la política interna, es la que está en el fondo de las actuaciones nacionales de los principales países occidentales en la larga etapa de prosperidad que domina el período 1940-1968. Es en esa etapa en la que el capitalismo corporativo vive sus mejores años. Circunstancias excepcionales e irrepetibles animaron el desarrollo económico en esa fase (relación real de intercambio favorable a los países industriales, tecnología, disponibilidad de población) haciendo posible la compatibilidad de los dos sistemas de políticas definidos en la postguerra.

Una voz poco escuchada advirtió de los peligros de ese sistema económico, generalmente alabado en estos años, que era el capitalismo corporativo: la de J. A. Schumpeter. En el último de sus trabajos, que no llegó a concluir del todo —*La marcha hacia el socialismo*—, y que constituyó su discurso a la «American Economic Association» en 1945, Schumpeter afirmaba que ese capitalismo mixto había perdido las virtudes que le definían por las regulaciones e intervenciones permanentes del Estado, que frenaban los ajustes, cambios e innovación de las empresas. Las intervenciones públicas, invariable acompañante del capitalismo corporativo, habían producido un nuevo sistema económico inaceptable —el capitalismo corporativo o capitalismo mixto— cuya decadencia predecía Schumpeter.

La pérdida de flexibilidad del sistema económico iba, en efecto, a convertirse en un defecto capital de las distintas economías a partir de los años setenta, pues los factores de la crisis iban a demandar las adaptaciones internas de las economías para superarlos. Esos cambios demandados por la crisis no estaba en condiciones de realizarlos el capitalismo corporativo disponible. Esta negación a los cambios del capitalismo corporativo anclaba a las economías a la crisis y agravaba sus consecuencias. Esta vez quien habló en nombre de los economistas fue Tibor Scitovsky, para afirmar la necesidad de recobrar la más importante virtud del capitalismo, sacrificada en su versión corporativa: la flexibilidad. Hay que confesar —afirmaba Scitovsky— que el capitalismo no ha sido nunca una forma atractiva de organización social. Sin embargo, su inigualada flexibilidad constituye una virtud muchas veces probada. Flexibilidad para explotar oportunidades, para absorber choques, para adaptarse a los cambios en las circunstancias. Esa es la virtud de la que ha prescindido el capitalismo corporativo. Restaurar esa flexibilidad, perdida a causa del capitalismo corporativo, constituiría la gran reforma necesaria en el momento actual. Esa reforma del sistema económico se encuentra detrás de todas las propuestas vigentes para superar la crisis actual. Una reforma bien difícil de realizar, porque se enfrenta con costumbres e instituciones arraigadas por el capitalismo corporativo a lo largo de muchos años.



dos de trabajo, la vivienda y la educación. Se aspiraba a establecer una democracia económica a través de políticas que pusieran a los individuos al abrigo de las penalidades resultantes del libre juego de las fuerzas del mercado; se trataba de ofrecer a los ciudadanos una protección frente a la enfermedad, la invalidez, la vejez y el desempleo; se pretendía hacer de una renta y un consumo razonables un derecho incondicional de los individuos; se intentaba reducir la desigualdad mediante programas públicos de amplia cobertura, generosos en sus beneficios y en las condiciones exigidas para convertirse en beneficiarios; y se extendía la política social a ámbitos múltiples, con un conflicto continuo sobre el papel relativo que debería concederse al mercado y a la política en los procesos distributivos —aunque con un retroceso persistente, de hecho, en el papel asignado al mercado y con un optimismo sistemático sobre la relación entre los beneficios y los costes sociales de las regulaciones y las intervenciones.

Tan ambiciosos programas podían conducir, sin duda, a conflictos entre los objetivos propuestos en economías crecientemente abiertas e interdependientes, pero se confiaba en que los problemas serían solubles y se pensaba, además, que, en contra de lo que habían afirmado los liberales clásicos, la mayor igualdad y la protección social a los ciudadanos apoyarían la eficacia; es decir, se creía que la construcción del Estado de Bienestar sería positiva para el avance de la productividad y para el crecimiento económico (4).

La prioridad otorgada a los distintos objetivos variaba, desde luego, de un país a otro, y

varió también en cada uno de ellos con el paso del tiempo. Países como Alemania, Austria y Suiza han mostrado siempre una preocupación especial por la estabilidad de los precios; los países escandinavos, por el contrario, prestaron, desde un principio, mayor atención al mantenimiento del pleno empleo y a las políticas redistributivas; y países como Holanda, cuyo interés se había centrado en la estabilidad monetaria y la competitividad exterior durante el primer período de la posguerra, registraron una alteración de sus prioridades cuando, en la década de los años sesenta, los vientos redistributivos barrieron Europa y conmovieron sociedades tan centradas en sus procesos de industrialización y crecimiento como lo habían sido Francia e Italia en los años anteriores.

En todo caso, se aceptaba que los gobiernos europeos no podrían desarrollar políticas con objetivos tan complejos sin contar con la colaboración de los grupos organizados de intereses y, muy especialmente, con la actuación moderada y responsable de los sindicatos. Se buscaba un compromiso —un tratado de paz, se decía— que, por una parte, reconociera la fuerza política del trabajo y sus aspiraciones económicas y, por otra, permitiera el mantenimiento de los beneficios y la determinación de la inversión por la iniciativa privada e hiciera compatibles los altos niveles de empleo con la estabilidad monetaria interior y exterior. Y Europa pareció encontrar el compromiso buscado, al menos hasta bien avanzados los años sesenta.

Las formas que podía adoptar esa colaboración habían de ser tan distintas como lo eran las peculiaridades relevantes de

cada país. En Francia y, aún más, en Italia, los sindicatos eran débiles y estaban divididos, los convenios colectivos nacionales de salarios apenas existían y la posición de los patronos era dominante en las negociaciones desarrolladas en las empresas; de modo que, aunque la debilidad institucional de los mercados de trabajo respectivos no ofrecía cauces propicios a la colaboración, los gobiernos no tenían que preocuparse por ello (5). En el extremo opuesto, los países nórdicos —Suecia, Noruega, Finlandia y Dinamarca—, así como Alemania, Austria y Holanda, tenían sindicatos fuertes, bien organizados y centralizados, que negociaban convenios salariales de ámbito nacional con patronales fuertes; en consecuencia, los gobiernos correspondientes podían esperar de las organizaciones del mercado de trabajo una consideración de los efectos macroeconómicos de su conducta y la aceptación de una «responsabilidad compartida» en relación con los objetivos de la política económica (6). Gran Bretaña, por su parte, disponía de sindicatos fuertes, pero muy numerosos y poco centralizados; las negociaciones salariales presentaban una gran dispersión por industrias e incluso por plantas y, en éstas, el poder de los representantes de los trabajadores (*shop stewards*) era fuerte y autónomo; así que los gobiernos británicos, tanto conservadores como laboristas, hubieron de afrontar las dificultades que la estructura de las relaciones laborales suponía para una colaboración continuada.

Esta colaboración se vio facilitada, en algunos casos, por la permanencia en el poder de los partidos socialdemócratas, que tenían la confianza de los sindi-



catos —el ejemplo clásico del período es Suecia—; pero la experiencia de otros países —como la de los laboristas británicos entre 1964 y 1970, por una parte, y la de Alemania y Austria, por otra— mostraron que la existencia de un gobierno socialista en el poder no era condición necesaria ni suficiente para lograr los compromisos deseados. La conjunción de federaciones patronales fuertes, altos grados de sindicación y sindicatos bien organizados y centralizados tendía a facilitar la existencia de convenios salariales de ámbito nacional, que favorecían, a su vez, la colaboración. Esta podía desarrollarse en el marco de instituciones relativamente formalizadas —como sucedía en Austria, Holanda y Noruega— o sin ellas; y tales instituciones podían buscar un consenso a través de acuerdos tripartitos que incluyeran al gobierno —Holanda, Noruega— o mediante convenios entre patronales y sindicatos recelosos de la participación del gobierno en sus negociaciones —Austria. En ausencia de instituciones formales de colaboración, los gobiernos podían aplicar políticas de rentas intermitentes o duraderas y de rigor variable, que habitualmente se referían sólo a los salarios monetarios, a veces se extendían a los precios y, en ocasiones, pretendían ser operaciones de ingeniería social con un ámbito distributivo muy amplio. Pero con marcos formales de cooperación o sin ellos, con o sin políticas de rentas, casos tan variados como los de Alemania, Austria, Suiza, Suecia y Holanda mostraban que el éxito de la colaboración dependía de la moderación de los protagonistas de las relaciones laborales, es decir, de su asentimiento previo a la política económica y de su

deseo de facilitar el logro de sus objetivos. Al mismo tiempo, los hechos también probaban que esos buenos deseos resultaban inútiles si los gobiernos no practicaban políticas disciplinadas de demanda, sin las cuales las diferentes formas de acuerdos y políticas de rentas estaban condenadas al fracaso. La moderación de los grupos organizados y la disciplina de las políticas variaban de un país a otro, por causas muy complejas, de modo que los éxitos no eran fácilmente exportables. Y tampoco lo eran las instituciones, aunque sólo fuera porque unas mismas denominaciones —Concertación Económica, Comités Económicos y Sociales, Comisiones de Rentas y Precios, etc.— podían ocultar contenidos muy dispares, que iban desde formas efectivas de colaboración hasta poco más que ornamentaciones retóricas de una programación burocrática de la economía.

Las condiciones eran variadas y también lo eran los problemas; pero, en conjunto, los países europeos consiguieron resultados muy satisfactorios a lo largo de los años cincuenta y durante casi toda la década de los años sesenta. Su tasa conjunta de crecimiento acumulativo fue cercana al 5 por 100 anual y la tasa conjunta de paro se mantuvo en torno al 2,7 por 100 de la población activa. La inflación media fue sólo del 3,7 por 100, aunque los ritmos de avance de los salarios fueron vivos en bastantes países, porque la evolución de los costes del trabajo por unidad de producto se vio favorecida por los fuertes incrementos de productividad resultantes de una inversión bruta que representaba un 22 por 100 del PIB conjunto y porque, además, las restricciones procedentes del

sector exterior actuaron con firmeza sobre unas economías crecientemente abiertas a un orden internacional cada vez más competitivo y con tipos de cambio fijos. Súmese a ello, para numerosos países, el efecto de la fuerte inmigración de trabajadores meridionales desde mediados de los años cincuenta, que aumentaron el potencial de crecimiento y moderaron la tensión de los mercados laborales en aquéllos. Al comenzar los años setenta, los inmigrantes representaban un 7 por 100 de la población activa conjunta de los principales países receptores (7).

Al mismo tiempo, el peso del sector público aumentó considerablemente en las sociedades europeas. El gasto público total, que representaba un 26 por 100 del PIB conjunto a comienzos de los años cincuenta, llegaba al 31 por 100 en 1960 y se aproximaba al 38 por 100 al concluir la década de los años sesenta. Su componente más dinámico eran las transferencias, cuyo porcentaje sobre el PIB conjunto pasó del 9 por 100, en los primeros años cincuenta, al 10 por 100 en 1960 y alcanzó casi un 15 por 100 al finalizar los años sesenta. El rápido crecimiento de estas cifras no proporciona, sin embargo, una idea adecuada de la fuerte ampliación del papel del Estado en las economías europeas durante el período, por medio de regulaciones e intervenciones, subvenciones e impuestos y ampliaciones de los servicios públicos. En la década de los años sesenta, el empleo total de los países europeos avanzó a una tasa media acumulativa anual del 0,28 por 100; pero el empleo del sector público —excluidas las empresas públicas— lo hizo al 2,4 por 100.

Puede decirse que, en con-



junto, la estabilidad económica en Europa, hasta muy avanzados los años sesenta, fue acompañada por una política social cara y por unos salarios reales en rápido crecimiento. Tanto aquélla como éstos fueron posibles por la intensa expansión del período. Al mismo tiempo, los grupos de intereses aumentaron sus grados de organización y tecnificación para tratar con unos gobiernos cada vez más relevantes como fuentes de intervención y de posibles subvenciones.

Pocos se mostraban contrarios, a mediados de los años sesenta, a ese crecimiento del sector público y a los rasgos generales de la evolución de las economías europeas en pleno período de expansión. Más abundantes eran quienes creían, con Galbraith, que las economías opulentas —y muchas de las europeas ya merecían tal calificativo— mostraban desequilibrios por una insuficiente oferta de bienes públicos, y que las nuevas economías industriales deberían aumentar considerablemente sus grados de organización, de modo que los poderes de los diversos grupos de intereses quedaran compensados y sus aspiraciones se vieran voluntariamente sometidas a los requerimientos de la economía nacional.

De hecho, la evolución de las sociedades industriales en el largo período de la expansión posbélica había llevado a numerosos autores de uno y otro lado del Atlántico al convencimiento de que dichas sociedades estaban sometidas a un proceso de convergencia impulsado por las exigencias de la tecnología y la racionalidad económica en el industrialismo avanzado (8). Parecía que las políticas de pleno

empleo, el desarrollo del Estado de Bienestar y la colaboración de trabajadores y empresarios garantizaban la estabilidad y el dinamismo de las economías industriales y estaban conduciendo a sociedades más ricas, con mayor movilidad social, más igualitarias y culturalmente homogéneas; estaban llevando a sociedades con una reducción continua del potencial de conflicto, en las que la acción colectiva inspirada en la solidaridad de clase retrocedía ante la basada en los intereses particulares de grupo. La lógica del industrialismo enfrentaba a estas sociedades con sus posibilidades de políticas efectivas frente a las alternativas «utópicas» —el socialismo, el capitalismo individualista—; las hacía converger hacia un *industrialismo pluralista* en el que se hacía patente «el fin de las ideologías» (9).

La hipótesis de la convergencia de las sociedades industriales avanzadas era, sin embargo, hija del período de expansión económica y respondía, por tanto, a un optimismo excesivo. Eran exageradas sus afirmaciones sobre la reducción de las desigualdades y de los elementos de división y de conflicto en esas sociedades; como era exagerado el grado de estabilidad que atribuían a un sistema en el que las economías seguían siendo básicamente capitalistas pero, por una parte, los grupos organizados de intereses trataban de mejorar sus posiciones a costa de un deterioro continuo de las fuerzas del mercado y, por otra, los partidos políticos alentaban la escalada de las demandas de esos grupos en la puja de las promesas electorales y los gobiernos trataban de mantenerse en el poder concediendo subvenciones, privilegios y pro-

tecciones cuyos costes eran soportados por la comunidad a través de mayores impuestos, alzas de precios, inflación y distorsiones y entorpecimientos de los mecanismos económicos. El sistema también planteaba, en fin, problemas de representación política. En el industrialismo pluralista, los grupos de intereses se organizan de un modo crecientemente burocrático y centralizado para obtener ventajas del sistema; el Estado condiciona la táctica y la estrategia de esos grupos a través de sus intervenciones; la continua negociación con los grupos organizados tiende a hacer que los distintos departamentos del gobierno acaben por adoptar los puntos de vista y defender los intereses de los grupos con los que negocian, y esas presiones reducen la autonomía y los elementos diferenciales de las políticas efectivamente desarrolladas por los distintos partidos. Todo ello hace que las sociedades aparezcan crecientemente burocratizadas, que las economías se hagan más rígidas, que las políticas se muestren ajenas a los ojos de los ciudadanos y que éstos sientan que el sistema ha perdido capacidad efectiva de representación y participación ciudadana (10). En Europa persistían, en resumen, más fuentes de tensiones y conflictos que las percibidas por quienes anunciaban el fin de las ideologías.

## 2

Este potencial de problemas iba a comenzar a activarse en la segunda mitad de los años sesenta e iba a desplegar todas sus dificultades en los años setenta, cuando un brusco cambio de circunstancias puso fin al período de expansión económi-



ca y enfrentó a las sociedades europeas con un conjunto de retos graves.

Los últimos años de la década de los sesenta se vieron conmovidos por nuevos e imprevisibles movimientos colectivos que se identificaban no por referencia a la división del trabajo sino por criterios biológicos o culturales (generación, sexo, grupos étnicos) o por temas de conflicto (ecología, derechos civiles, etc.); y que adoptaban formas no convencionales de lucha social frente a unas sociedades a las que denunciaban como escleróticas, poco democráticas y perpetuadoras de desigualdades y desequilibrios (11). Y estas sociedades vivieron, además, una intensa agitación laboral que se vio estimulada por aquellos movimientos, pero que tenía motivaciones propias.

La primera parte de la década de los años sesenta se había caracterizado por una fuerte tasa de avance de la economía mundial, reforzada, en Europa, por los efectos derivados de la creación del Mercado Común. Ello había llevado a aceleraciones salariales que los gobiernos habían intentado atajar con políticas de rentas y con la inflexión de la demanda de 1966-1967. Los empresarios, por su parte, enfrentados con una competencia exterior creciente, trataron de contener los costes laborales e introdujeron políticas de reorganización industrial y de racionalización del trabajo. Pero los trabajadores exigían el mantenimiento del pleno empleo y una seguridad mayor en sus puestos de trabajo, reducciones de la jornada laboral, aumentos de salarios reales y un mayor igualitarismo en las retribuciones; además, querían verse libres de la erosión que a sus rentas reales

disponibles para el gasto imponían los aumentos de impuestos resultantes del rápido crecimiento de los gastos públicos. Todos estos factores contribuyeron a la agitación de 1968-1969.

Las oleadas de huelgas alcanzaron su máxima intensidad en Francia —alentadas por el éxito de la rebelión estudiantil en arrancar concesiones del gobierno— y en Italia; es decir, en dos países con mercados de trabajo pobremente institucionalizados y con sindicatos débiles. La agitación surgió en las bases y sólo después trataron de controlarla los sindicatos, que se reorganizaron y fortalecieron a partir de aquellos conflictos. Pero la inquietud laboral barrió toda Europa, conduciendo a explosiones de salarios monetarios de variada intensidad, fuertes avances de los salarios reales, descensos de las tasas de beneficio y aceleraciones de la inflación —todo ello envuelto en la permisividad creada por la expansión monetaria que, desde los Estados Unidos, se extendió a los demás países industriales, con la aquiescencia tácita de éstos, en los primeros años setenta. Además, la tensión laboral llevó a la introducción de limitaciones, más o menos drásticas, a la libertad de despido tanto en casos individuales como por razones económicas no disciplinarias; en general, tales limitaciones aparecieron, primero, en los convenios colectivos y fueron recogidas, después, en la legislación —así, en Alemania, en 1969; en Italia y Suecia, en 1970; en Francia, en 1973; en Inglaterra, en 1971 y 1975 (12).

Los empresarios y los gobiernos, sorprendidos por la profundidad de las insatisfacciones reveladas, adoptaron posiciones propicias a las concesiones ante

aquel cambio brusco e imprevisible en las condiciones sociales. Los empresarios moderaron su resistencia en las negociaciones salariales confiando, quizás, en que las políticas económicas les permitirían absorber los aumentos registrados en los costes laborales y restarían importancia a la pérdida de autonomía en la regulación de sus plantillas. Los gobiernos, por su parte, se mostraron dispuestos a conceder importantes aumentos en los programas de gastos públicos —que habían alcanzado el 39 por 100 del PIB conjunto europeo en 1973— y contemplaron con aprensión la evolución de los costes y los precios, sin atreverse a adoptar medidas restrictivas de demanda que pudieran agravar la situación de las empresas y exacerbar el descontento a través del desempleo. El clima de colaboración social del período de expansión se había roto y se pensaba que no convenía crear nuevas tensiones hasta que se restablecieran unas condiciones de mayor calma. Entre tanto, la demanda europea de trabajo había comenzado a dar muestras de estancamiento y los mercados laborales registraban una mayor segmentación y una menor movilidad.

El potencial de conflicto que esta pérdida creciente de flexibilidad entrañaba para unas economías nacionales abiertas y fuertemente interdependientes iba a ponerse de manifiesto a lo largo de los años setenta, a medida que los países europeos se vieron sometidos al impacto de una compleja serie de perturbaciones: las derivadas de la ruptura del orden monetario internacional forjado en Bretton Woods; las resultantes del encarecimiento del petróleo y de otros productos primarios, que



imponía un fuerte deterioro a las relaciones reales de intercambio de los países europeos, reducía sus rentas disponibles para retribuir los factores de producción nacionales y los sometía a un debilitamiento de la demanda mundial de bienes y servicios y a fuertes impulsos alcistas de los precios; las perturbaciones ocasionadas por los desplazamientos en la estructura de la demanda de bienes y servicios y por las modificaciones en las técnicas de producción más eficientes, como consecuencia de las variaciones registradas en los precios y los costes relativos y como resultado de los avances tecnológicos; y las perturbaciones derivadas, en fin, de alteraciones sustanciales en el esquema internacional de ventajas comparativas que habían favorecido, primero, a Japón y, más tarde, a un conjunto de países de nueva industrialización, cuyos bienes venían a aumentar fuertemente la competencia en sectores tradicionales de la producción europea que empleaban importantes volúmenes de mano de obra.

No cabe minimizar los costes sociales y políticos resultantes de los ajustes que estos cambios tendían a imponer a los países negativamente afectados por ellos; pero también habían de ser graves las consecuencias de una resistencia a esos ajustes en países que habían optado por un orden económico basado en la interdependencia. La senda de oro había de llevar a la aceptación del cambio y, al mismo tiempo, a la moderación de su impacto social y político; es decir, había de conducir a un equilibrio entre la flexibilidad económica y la estabilidad social y política, de modo que no resultaran obstaculizados los ajustes

requeridos por la eficacia ni se vieran dañadas la solidez del tejido social y la legitimidad del sistema político. Pero esa estrategia óptima tendió a eludir a la generalidad de los países europeos en los años setenta.

Los eludió porque los países europeos tuvieron que enfrentarse, de un modo súbito, con un conjunto de impactos importantes que actuaban simultáneamente, reforzaban mutuamente sus efectos y quebraban las líneas de expansión a las que se habían habituado las sociedades tras varias décadas de prosperidad. Gobernantes y gobernados se resistían a aceptar que el cambio de circunstancias era profundo y duradero. Además, esas perturbaciones se registraron en un clima aún afectado por las tensiones sociales vividas al final de la década anterior y en los primeros años setenta. Y así, los gobiernos europeos, con una generalidad compatible con una gradación muy significativa en sus tácticas y actitudes, tendieron a adentrarse en políticas más preocupadas por evitar o moderar los costes sociales de los ajustes económicos que por asegurar la efectividad de estos últimos; políticas que, bien porque se pensaba que las perturbaciones eran transitorias y pasarían pronto, bien porque no se apreciaba adecuadamente su profundidad y se confiaba en exceso en el éxito de complejas operaciones de ingeniería social, creían posible el logro de adaptaciones económicas paulatinas, apoyadas en la colaboración de los grandes grupos sociales, sin ejercer grandes presiones e incluso en un contexto apuntalado con intervenciones y con la aportación de recursos públicos.

La respuesta de las economías europeas ante los retos plantea-

dos había de orientarse a contener y doblegar los impulsos inflacionistas y los desequilibrios exteriores que aquellos impactos habían generado; a adaptar los salarios reales a los requerimientos de un avance más lento de la productividad y del deterioro registrado en las relaciones reales de intercambio con el resto del mundo para contener así la caída de las tasas de beneficio, la contracción de la demanda de inversión y el retroceso del empleo; y a facilitar, en fin, las adaptaciones de la estructura productiva impuestas por las variaciones registradas en los precios y los costes relativos y en el esquema internacional de ventajas comparativas.

Incluso una política temprana y decidida, inspirada en estos criterios, hubiera encontrado grandes dificultades y hubiera tardado en conseguir sus objetivos, porque la realidad es abundante en inercias, las rigideces institucionales y sociales eran muy importantes y las estructuras productivas no pueden cambiarse como una decoración de teatro. Pero la política generalmente seguida, lenta en su percepción de la dimensión de los problemas, reacia a subordinar las actuaciones a corto plazo al horizonte a medio plazo que requerían las dificultades planteadas e inclinada a apoyarse en la trama rígida de las instituciones del capitalismo organizativo —y a reforzar su rigidez al apoyarse en ella—, impuso una fuerte demora a la superación de los problemas y aumentó seguramente los costes sociales del proceso.

El tema más urgente, tras el encarecimiento del petróleo y de otros productos primarios en 1973-74, era el acelerado crecimiento de los costes y los precios, que reflejaba la resistencia



de los distintos grupos socio-económicos a aceptar una reducción de sus ingresos reales como consecuencia de las pérdidas impuestas por el empeoramiento de la relación real de intercambio. Las ganancias nominales por hora trabajada, que habían avanzado con rapidez en los primeros años setenta, aceleraron su crecimiento en 1974 y 1975 hasta alcanzar tasas medias del 16 y el 24 por 100, respectivamente, en el conjunto de las manufacturas europeas; y las correspondientes ganancias reales por hora trabajada crecieron un 3,8 y un 7,1 por 100 en esos mismos años. De modo que la evolución de los salarios y de las contribuciones a la seguridad social, en vez de adaptarse a las nuevas circunstancias, impulsaba al alza los costes unitarios del trabajo y los precios, conducía a un descenso de los beneficios empresariales y amenazaba con dañar seriamente al empleo.

Sin embargo, los gobiernos se resistían, en general, a adoptar políticas restrictivas de demanda que tuvieran la intensidad y la persistencia adecuadas para frenar el proceso. La situación contenía ya elementos contractivos, y su reforzamiento con tales políticas podía generar aumentos rápidos de las tasas de paro que los gobiernos, comprometidos con el objetivo del pleno empleo, querían evitar. En consecuencia, Europa vivió la proliferación de políticas orientadas a moderar y diluir en el tiempo los efectos negativos de los impactos recibidos y a proteger el empleo; y presenció también los esfuerzos de numerosos gobiernos por articular a los grandes grupos sociales en alguna forma de política de rentas en los años centrales de la década de los setenta.

La decisión española de subvencionar los precios interiores de la energía y la concesión, en Suecia, de créditos baratos para financiar acumulaciones de existencias que evitaran los despidos son dos ejemplos de políticas costosas y, a la larga, insostenibles dirigidas a moderar el efecto de los impactos registrados. Pero en casi todas partes se tendió a conceder subvenciones y protecciones a los sectores y las empresas más adversamente afectados, a introducir procedimientos de despido que frenaran o retrasaran los ajustes de plantillas, a limitar las horas extraordinarias y a estimular las reducciones de jornada y las jubilaciones anticipadas. Estas políticas, costosas para el erario público, sólo podían ocultar transitoriamente el debilitamiento de la demanda de trabajo; y sólo podían hacerlo creando un dualismo creciente en el mercado laboral en perjuicio de las oportunidades y condiciones de empleo de las mujeres y, sobre todo, de los jóvenes (13). A los trabajadores extranjeros les tocó, por lo demás, la peor parte del ajuste inmediato: su vuelta o reenvío a los países de origen llevó a registrar en estos últimos un paro que se había generado en los países receptores de la emigración.

Las actitudes de los gobiernos respecto a la utilización de las políticas restrictivas de demanda para combatir la inflación variaban considerablemente de un país a otro; y también variaba el grado de respaldo que las sociedades respectivas estaban dispuestas a prestar a tales políticas.

Alemania y Suiza son los dos ejemplos europeos de gobiernos que no estuvieron dispuestos a renunciar a políticas mone-

tarias disciplinadas para atajar la inflación y que no tuvieron que preocuparse en exceso por la reacción de las fuerzas sociales ante esas políticas. En ninguno de los dos países existían instituciones formales de colaboración social, aunque en ambos se practicaran procesos de intercambio de información y de consultas con los grandes grupos organizados sobre las políticas económicas; y, en esos marcos flexibles, los sindicatos alemanes, fuertes pero no muy centralizados, asintieron a la política restrictiva del Bundesbank y los débiles sindicatos suizos prestaron su colaboración a la política inspirada por las grandes empresas industriales, preocupadas por su competitividad en los mercados de exportación (14). A esa similitud de actitudes contribuyeron, sin duda, la firme voluntad de las autoridades de llevar adelante la disciplina monetaria y el hecho de que, en ambos países, pero especialmente en Suiza, los trabajadores extranjeros habían de servir de yunque a tales políticas.

Las coincidencias entre los dos países no fueron, sin embargo, plenas en los años setenta. Suiza llevó la disciplina económica tanto al ámbito monetario como al fiscal, sin otras reservas que las derivadas del deseo de impedir que el franco se apreciara en exceso respecto del marco. Alemania, en cambio, intentó políticas más complejas que, por una parte, combatieran la inflación por los cauces monetarios y, por otra, ofrecieran un aliento moderado a la actividad por la vía fiscal; y, más adelante, entre 1976 y 1978, cuando su tasa de inflación había descendido ya al 4 por 100, se mostró dispuesta, bajo la presión americana y las recomendaciones de la OCDE,



a adoptar políticas algo más expansivas que la permitieran actuar, junto con Japón, como locomotora —en la expresión entonces al uso— que tirase de las economías industriales.

Austria y Holanda utilizaron las políticas de rentas para contener los costes y los precios y obtener así un margen de holgura que les permitiera aplicar políticas expansivas limitadas por la voluntad de mantener sus monedas ligadas al marco alemán. Austria había desarrollado, desde los últimos años cincuenta, el sistema más completo y centralizado de instituciones de colaboración social —en torno a la Comisión Paritaria—; la política de rentas era el resultado de la cooperación duradera de los grandes grupos organizados de intereses: sindicatos, patronos y agricultores, cuyas actitudes eran también decisivas en la elaboración de la política económica general (15). Estos mecanismos de colaboración permitieron frenar la espiral de costes y precios en los años centrales de la década de los setenta, mientras se instrumentaba una política fiscal expansiva y una política monetaria acomodante. En Holanda, las instituciones de la política de rentas habían quebrado en los años sesenta, de modo que el gobierno hubo de intervenir para frenar las alzas de salarios ante el fracaso de las partes negociadoras en llegar a acuerdos en 1975 y 1976; paralelamente, los beneficios del gas natural sirvieron de base a una política fiscal expansiva acompañada de una evolución monetaria holgada (16). Ambos países tenían, sin embargo, economías muy abiertas, altamente relacionadas con Alemania; y el deseo de mantener sus monedas ligadas al marco los llevó a

sustituir sus políticas expansivas por otras más disciplinadas desde 1977. Esto les permitió acabar la década con unas tasas de inflación, medidas por los precios al consumo, del orden del 4 por 100, cercanas a las de Alemania y Suiza.

Los demás países europeos sufrieron presiones salariales más intensas y persistentes, y practicaron políticas de demanda más expansivas o más acomodantes. En consecuencia, sus tasas medias anuales de inflación, en el período 1973-79, fueron más altas que las registradas en los cuatro países anteriores: se situaron entre el 8,5 y el 10 por 100 en Bélgica, Noruega y Suecia; entre el 10,5 y el 13 por 100 en Francia, Dinamarca y Finlandia, y por encima del 15 por 100 en el resto. Aquellos que trataron de integrarse en el área de estabilidad cambiaria de la «serpiente monetaria europea», dominada por la disciplina alemana, renunciaron pronto (Gran Bretaña, Italia), optaron por retirarse al cabo de algún tiempo (Francia), se defendieron con devaluaciones hasta abandonar finalmente (Suecia, Noruega) o se mantuvieron al precio de depreciaciones reiteradas de sus monedas (Dinamarca). Un caso especial fue Bélgica, que defendió la paridad del franco a costa de pérdidas de competitividad y de un empeoramiento intenso de su balanza de pagos por cuenta corriente a lo largo de los años setenta, para acabar aceptando fuertes devaluaciones a comienzos de la década siguiente. Ninguna de estas economías disponía de unas políticas disciplinadas de demanda y de una moderación salarial que la permitieran mantenerse, de modo estable, en el área del marco.

Muchos de estos países bus-

caron el apoyo de los grandes grupos organizados de intereses —básicamente, de los sindicatos— a lo que se denominaba una «política salarial socialmente responsable». Los gobiernos estaban dispuestos a propiciar ese apoyo con concesiones; se trataba de suscitar acuerdos que moderasen las pretensiones de los distintos grupos sociales y las hiciesen coherentes con lo que podían ofrecer unas economías dañadas, sin adentrarse en desequilibrios insostenibles; se pensaba que si se conseguía tal moderación, las políticas de demanda podrían mantener una tónica no restrictiva que permitiera atender al problema del empleo.

La referencia a tales políticas la proporcionaban, como es natural, los países con un mejor comportamiento de las rentas y los precios, tuvieran instituciones formales de colaboración social (Austria) o no las tuvieran. Esa colaboración podía intentarse con la organización existente de los grupos de intereses —fortalecido el *status* de éstos por una participación mayor en la formulación y la ejecución de la política económica— o tratando de robustecer tal organización a través de medidas encaminadas a favorecer la concentración y la centralización de los sindicatos y de las confederaciones de empresarios —como hicieron Gran Bretaña y Francia—; y los acuerdos buscados podían ser tripartitos o bipartitos, es decir, con o sin la participación formal de los gobiernos —aunque estuvieran condicionados siempre por éstos.

El éxito de estos esfuerzos dependía, en buena medida, del grado de concentración de los grandes grupos sociales, de la



relación entre el partido político en el poder y los sindicatos, de la voluntad de cooperación de éstos y de su capacidad para asegurar el respeto de las bases a los acuerdos negociados. Y este conjunto de circunstancias no se mostró, a menudo, propicio a la concertación. Así, Francia, con una tradición de dirección burocrática de la economía y con sindicatos escindidos por razones ideológicas y poco dispuestos a la colaboración, hubo de limitar su política de precios y rentas a controles de los primeros y a normas orientadoras del crecimiento de los salarios, cuya aceptación se trató de propiciar con medidas tales como la absorción de parte de las contribuciones a la seguridad social por el presupuesto público. Tampoco en Italia fueron fáciles las relaciones entre un Estado débil y unos sindicatos que eran reacios a concluir acuerdos y que encontraban difícil desplazar el poder de negociación a las confederaciones ante la resistencia de los consejos de trabajadores de las plantas, nacidos de las movilizaciones de 1968-1972; y cuando mejoró el clima en 1977-1978, el «compromiso histórico» alcanzado se hundió al año siguiente. En Gran Bretaña, la política restrictiva de demanda del gobierno conservador no consiguió contener la explosión salarial en los primeros años de la década; y cuando Heath fue a unas elecciones generales, en febrero de 1974, con la pregunta: «¿Quién gobierna Gran Bretaña?», las perdió. El gobierno laborista trató de lograr un «contrato social» que funcionase en los años siguientes, pero hubo de afrontar, especialmente desde 1977, las dificultades planteadas por unos sindicatos suspicaces, fragmentados y poco centralizados, hasta la derrota

laborista en las elecciones de 1979 (17).

La política de concertación de intereses conoció mejores oportunidades en países de menor dimensión económica y con elevado grado de apertura al resto del mundo, como los nórdicos. Esas condiciones les hacían más vulnerables a los cambios exteriores y facilitaban los acuerdos cooperativos (18); por otra parte, la estructura de los grandes grupos favorecía una cooperación que, como ya vimos, tenía una tradición que se remontaba a los años treinta. En España, la concertación se vio facilitada, a partir de 1977, por la disposición inicial de los partidos políticos y los grandes grupos sociales a cooperar a la consolidación de la joven democracia mediante acuerdos orientados a paliar los graves desequilibrios que el país había acumulado durante el período de transición política.

Una línea de la sociología política vio en esta generalización de las políticas de concertación de intereses, en los años setenta, el paso desde el industrialismo pluralista dominante en las sociedades capitalistas durante las dos décadas anteriores a una forma de gobernación, que denominaron *neo-corporatista*, en la que los acuerdos entre el gobierno y los grandes grupos sociales tendían a suplantar a la representación parlamentaria en el diseño, la discusión y la aprobación de las políticas socioeconómicas. El desarrollo de los grupos sociales organizados —con los sindicatos y las asociaciones empresariales en posiciones dominantes—, el intervencionismo de unos Estados cada vez más poderosos y las promesas electorales de los partidos políticos habían estimulado las demandas de los grupos de intereses; los

mecanismos equilibradores de esas demandas habían sido desbordados —se decía— y, en las condiciones difíciles de los años sesenta, los gobiernos se habían deslizado hacia un proceso de negociación continua con los grupos dominantes como sistema para contener y regular los conflictos socioeconómicos. En muchas sociedades capitalistas industriales —concluían los teóricos del neo-corporatismo— se había registrado una reasignación de papeles entre los gobiernos, los partidos políticos y los grupos de intereses; a estos últimos se les había reconocido un *status* político, se les había dado participación en la elaboración de la política económica a cambio de asumir responsabilidades en su instrumentación y en su cumplimiento por parte de sus miembros; y, de este modo, se había hecho más borrosa la demarcación entre el sector público y los intereses privados, entre el Estado y la sociedad civil, en oposición a los principios de la teoría política liberal (19). El fenómeno no era nuevo, pero se había reforzado y generalizado en la Europa de los años setenta.

Algunos consideraban que el industrialismo pluralista había quedado atrás de modo irreversible y que el neo-corporatismo se configuraba como un elemento estable y permanente de las sociedades capitalistas avanzadas; otros señalaban, en cambio, que las tendencias neo-corporatistas se habían desarrollado en momentos de graves dificultades económicas y ligadas a los esfuerzos por articular políticas de rentas, y que había razones para esperar que la llegada de nuevos problemas introdujese nuevas alteraciones en la relación entre grupos, parti-



dos y gobiernos (20). En cualquier caso, los teóricos del neo-corporatismo no ofrecían un conjunto de hipótesis fuertes y empíricamente operativas. Podían describir un conjunto de rasgos básicos del neo-corporatismo, así como las experiencias de este o aquel país; pero no proponían un conjunto de indicadores capaces de acotar inequívocamente un contexto social histórico como ámbito de contrastación de sus hipótesis o capaces de proporcionar, al menos, una ordenación de los diversos países por su «grado de corporatismo» (21).

Los dos casos que se han propuesto como ejemplos máximos de las ventajas del neo-corporatismo, a partir de la experiencia de los años setenta, son Austria y Suiza. Ahora bien, Austria es un país con un sector público muy amplio, una seguridad social potente, sindicatos fuertes y centralizados, instituciones formales de cooperación entre los grandes grupos sociales y políticas económicas centralizadas, intervencionistas y con ambiciones en el ámbito de la programación industrial; Suiza, por el contrario, tiene un sector público muy reducido y sindicatos débiles, las relaciones entre los grupos organizados de intereses son informales y descentralizadas, el sistema de bienestar es predominantemente privado, la política económica es liberal y el gobierno dispone de escasos medios para intervenir en la economía. Los rasgos comunes que los teóricos del neo-corporatismo detectan bajo características tan distintas, y aun opuestas, son unos Estados relativamente pasivos frente a los grandes grupos de intereses, unos gobiernos carentes de autonomía, unos parlamentos reducidos a la

impotencia y una gran concentración de poder en manos de unos dirigentes —sindicales, en Austria; empresariales, en Suiza— que controlan las decisiones estratégicas, teniendo en cuenta la actitud de la parte más débil (22).

Estos rasgos señalados como comunes son, ciertamente, poco atractivos y, además, no sugieren sistemas imitables o reproducibles. Afirmar que las sociedades que responden con lucidez, flexibilidad y prontitud a las dificultades, tienen éxito, no es decir mucho. Lo interesante es encontrar elementos generalizadores que permitan afirmar algo sobre las razones por las que Austria y Suiza tuvieron éxito en los años setenta, Suecia y Bélgica, cercanas, respectivamente, a aquéllas, no lo tuvieron y si lo tuvo Alemania, una economía de gran dimensión donde las relaciones entre el Estado y los grandes grupos organizados eran muy distintas de las existentes en Austria, de un lado, y en Suiza, de otro. Los teóricos del neo-corporatismo tienen poco que decir al respecto.

Sin embargo, si renunciamos a buscar explicaciones últimas en las singularidades históricas nacionales y echamos mano de la navaja de Occam, cabe proponer dos afirmaciones generales. La primera se limita a señalar que fue rasgo común a los países que consiguieron mejores resultados relativos en el período la práctica temprana de políticas estrictas de demanda. Estas políticas se decidieron de modo autónomo en Alemania y Suiza —salvadas las dimensiones relativas de sus economías— y se transmitieron a Austria y Holanda, como hemos visto, a través de la relación firme de sus monedas con el marco y de las po-

líticas monetarias inspiradas en la voluntad de mantener esa relación. Un factor importante del éxito de Austria lo señalan, sin duda, estas palabras del Gobernador de su banco central: «La política monetaria austríaca se hace en Frankfurt» (23). La segunda afirmación destaca que las concertaciones de intereses que tuvieron éxito, cualesquiera que fueran los marcos institucionales o las formas más sutiles de colaboración que las hicieron posibles, no requirieron compensaciones de los gobiernos que fueran contradictorias con las necesidades de ajuste.

En sentido contrario, se puede decir que el escaso éxito de las políticas basadas en la concertación de intereses, incluso en países donde la estructura de los grupos organizados y las instituciones de colaboración parecían favorecer la obtención de resultados positivos, estuvo relacionado con la resistencia a aplicar políticas disciplinadas de demanda —e incluso con el desarrollo de políticas de signo expansivo— y con las cesiones de los gobiernos ante compensaciones requeridas por los grupos de intereses para concluir acuerdos de colaboración.

Las compensaciones solicitadas de los gobiernos eran muy diversas y variaban en cada caso. Una lista indicativa incluiría la concesión de una mayor protección institucional a los sindicatos, la indiciación total o parcial de los salarios monetarios, la aplicación de controles de precios, la introducción de fuertes consideraciones igualitarias en las negociaciones salariales, reducciones de impuestos, aumentos de los beneficios sociales tanto para los trabajadores activos empleados como para los parados y la clases pasivas, com-



pensaciones no pecuniarias relativas a las condiciones de trabajo y a la participación de los trabajadores en la dirección de las empresas, ayudas a sectores en crisis y, en ocasiones, en fin, mayores gastos públicos para combatir el paro (24).

Ahora bien, estas compensaciones contradecían, a menudo, las líneas de evolución deseables. La indiciación salarial constituía un obstáculo para la reducción de la inflación, la moderación de los salarios reales y la instrumentación de depreciaciones cambiarias efectivas. Las negociaciones salariales de ámbito nacional chocaban, con frecuencia, en la uniformidad de las condiciones pactadas, con la diversidad de situaciones en que se encontraban las empresas; y cuando sus elementos de rigidez se veían reforzados por la introducción de consideraciones igualitarias en los incrementos salariales, generaban tensiones entre los diversos grupos de trabajadores y alentaban deslizamientos de salarios que debilitaban la moderación pactada, en su caso, en los convenios nacionales. Las reducciones de impuestos no siempre conseguían compensaciones adecuadas en términos de contenciones de los salarios y, en todo caso, conducían, como los aumentos de los gastos, a ampliar los ya voluminosos y crecientes déficit públicos. En fin, los controles de precios, las normas orientadas a frenar los despidos y las subvenciones encaminadas a sostener empresas y sectores en crisis dificultaban las adaptaciones ineludibles y conducían, a medio plazo, a un agravamiento general de los problemas.

No cabe extrañarse de que acuerdos de concertación que incorporasen este tipo de com-

pensaciones no ayudaran a superar las dificultades planteadas. Se requería una mayor flexibilidad de las economías y los acuerdos concluidos tendían, a menudo, más a generar rigideces adicionales que a reducir las existentes. No cabe duda de que muchos de esos elementos de rigidez eran vistos como factores de seguridad y bienestar por unos u otros grupos de la sociedad; sin embargo, el paso del tiempo y la evolución de los problemas fueron mostrando que la falta de flexibilidad y el retraso en los ajustes alejaban el momento en que las economías pudieran reanudar un crecimiento normal y aumentaban y prolongaban en el tiempo los costes sociales que pretendían moderar.

Así que, al concluir la década de los años setenta, comenzó a observarse un cambio bastante generalizado de las políticas económicas europeas. Por una parte, Alemania, decepcionada con la política algo más expansiva que, bajo presiones y recomendaciones externas, había seguido en 1976-78, decidió abandonar cualquier estrategia compleja y adoptó políticas más restrictivas que, a partir de 1979, iban a difundir elementos de disciplina a través del Sistema Monetario Europeo. Por otra parte, países que habían intentado articular, trabajosamente, consensos mediante negociaciones y compensaciones pasaron a pensar que muchos ajustes no eran negociables y que no había muchas compensaciones que ofrecer. En Gran Bretaña, el gobierno conservador de la Sra. Thatcher rechazó la estrategia de concertación afirmando que, en las condiciones existentes, sólo era posible «un contrato con el realismo»; pero el aspecto radi-

cal y llamativo de esa actitud no puede ocultar el hecho de que el mismo camino han tendido a seguir, desde entonces, otros muchos gobiernos europeos, conservadores o socialistas, con mayor o menor decisión, con resonancia política o sin ella y aceptando grados diversos de tensión con sindicatos procedentes, a veces, de su misma área política.

La década estaba acabando, en Europa, sin que la tasa media de inflación se hubiera situado por debajo del 9 por 100, y las expectativas inflacionistas continuaban estando muy arraigadas; los salarios monetarios brutos por hora trabajada aun avanzaban, en promedio, a un ritmo cercano al 12 por 100, aunque el paro conjunto afectaba ya al 6 por 100 de la población activa; numerosos países seguían registrando fuertes déficit de balanza de pagos por cuenta corriente y engrosando sus deudas exteriores; los gastos públicos habían aumentado su porcentaje medio sobre el PIB casi siete puntos desde 1973 —impulsados por factores tanto cíclicos como estructurales— hasta situarse por encima del 45 por 100, y el déficit público conjunto superaba el 3 por 100 del PIB a pesar de que la presión fiscal se había elevado unos cuatro puntos en el período; y las adaptaciones productivas a las nuevas circunstancias continuaban pendientes en muchos casos, aunque el empleo industrial retrocedía con firmeza. No puede extrañar el cansancio y el desencanto con las estrategias de política económica que, practicadas durante varios años, habían conducido a tales resultados.

A todo ello vinieron a sumarse, en 1979, dos hechos exte-



riores importantes: la adopción de una política monetaria estrictamente anti-inflacionista en Estados Unidos, en el otoño de dicho año, y un nuevo encarecimiento de los precios del petróleo. El primero venía a reducir los márgenes de maniobra de las políticas económicas en los demás países industriales; el segundo reproducía los desequilibrios de 1974 y replanteaba necesidades de respuesta y adaptación cuando no se habían completado aún las derivadas del impacto anterior.

### 3

El cambio registrado en las políticas económicas de la generación de los países europeos, al concluir la década de los años setenta, modificaba la estrategia de las políticas macroeconómicas y buscaba una reducción de las incertidumbres que rodeaban a los agentes económicos, un reforzamiento de los incentivos y una mejora de la rentabilidad de las economías, una flexibilidad mayor de los mercados y una aceleración de los ajustes productivos pendientes.

Las políticas macroeconómicas de los años setenta habían confiado a las políticas de rentas y de concertación de intereses la reducción de la inflación, mientras se intentaba alentar la actividad y combatir el paro con las políticas de demanda a corto plazo. Incluso Alemania, ejemplo principal de los países que habían optado pronto por la restricción monetaria para corregir la inflación, se había dejado tentar durante algún tiempo —como vimos— por actuaciones más expansivas cuando consideró doblegado el impulso alcista de los precios.

Tales políticas habían conducido, sin embargo, a resultados decepcionantes. Las reflexiones sobre la experiencia reciente parecían mostrar que la inflación sólo podía reducirse con políticas persistentes de restricción de la demanda, que las actuaciones expansivas con objetivos a corto plazo sólo conseguían resultados muy limitados y transitorios sobre la actividad y el empleo con costes muy fuertes en términos de inflación y que, en última instancia, los países con mejor ejecutoria en el terreno de los precios y el tipo de cambio tendían a cosechar también los mejores resultados en términos de producción y de empleo.

Se pensaba, en consecuencia, que la reducción de la inflación era la base más sólida para reanudar un crecimiento sostenido; que el descenso de la inflación había de ser la tarea de unas programaciones financieras a medio plazo, estables y previsibles, y que éstas habían de incorporar no sólo una política monetaria restrictiva, anunciada y firme, sino también un esfuerzo por reducir los déficit públicos que, al aumentar la credibilidad de aquélla, ayudase a reducir las expectativas inflacionistas, los tipos de interés nominales y reales y los grados de incertidumbre de la economía.

«Muchos consideran que no hay nada que esperar de la gama de instrumentos utilizables para actuar sobre la evolución de las rentas nominales», comentaba la OCDE en diciembre de 1980 (25). En todo caso, se había registrado una reasignación de papeles dentro de la estrategia macroeconómica: al consenso reflexivo y, en su caso, a las políticas de rentas se confiaba ahora no la reducción de

la inflación —esa era la tarea de las políticas de demanda— sino una contribución al saneamiento y a la eventual recuperación de las economías a través de la moderación de los costes reales de producción y de la mejora consiguiente en el excedente y la rentabilidad de las empresas.

De acuerdo con esta estrategia, los países europeos no facilitaron una acomodación monetaria al alza de precios y costes resultante del segundo encarecimiento del petróleo, o bien lo hicieron en medida mucho menor que en 1973-74. Algunos de ellos definieron y publicaron objetivos de política monetaria en términos de las tasas de crecimiento de alguna de sus magnitudes monetarias que juzgaban relevante para regular la demanda nominal de bienes y servicios; y las tasas propuestas fueron, en general, descendentes en los años sucesivos. Otros centraron su disciplina monetaria en la práctica de políticas de moneda fuerte, bien ligando directamente sus monedas al marco alemán, bien participando en el Sistema Monetario Europeo, que vino a operar como un área del marco. El rigor con el que aplicaron las políticas monetarias restrictivas varió, sin embargo, considerablemente, de un país a otro. Sólo cuatro de ellos —Alemania, Holanda, Austria y Suiza— consiguieron mantener sus tasas de inflación en la zona del 4,5 al 5,5 por 100 en el difícil período de 1980-83; y éstos fueron también los únicos países que mostraron una fortaleza cambiaria, en el área europea, durante la primera mitad de los años ochenta. Todas las demás monedas registraron depreciaciones en relación con las de los países mencionados.

Las dificultades fueron mayo-



res en el ámbito fiscal. Los esfuerzos por contener los déficit públicos hubieron de enfrentarse, por una parte, con el aumento en el componente cíclico de éstos resultante de la recesión provocada por el impacto energético y por las políticas practicadas; y, por otra parte, con el crecimiento de los costes ocasionados por la financiación de los déficit en unas condiciones de tipos de interés elevados, que reflejaban tanto el signo de las políticas europeas como los efectos irradiados al resto del mundo por la combinación de una política monetaria restrictiva y una política fiscal expansiva en Estados Unidos. Alemania, Gran Bretaña, Dinamarca y Suecia fueron los únicos países europeos que consiguieron reducir el porcentaje del déficit público sobre el PIB en la primera mitad de los años ochenta; los demás lucharon, con mayor o menor voluntad, por contener el componente estructural de sus gastos —a pesar de lo cual, el porcentaje de los gastos públicos totales se situaba en torno al 51 por 100 y el déficit público alcanzaba el 5 por 100 del PIB conjunto europeo a mediados de la década.

Aun aceptando ritmos distintos en los diversos países, e incluso desviaciones considerables en algunos de ellos, puede hablarse de una convergencia de las políticas económicas de los países europeos, en la primera parte de los años ochenta, en torno a la nueva estrategia macroeconómica. El único caso de preferencia expresa por una alternativa de expansión para alentar la demanda interna y el empleo fue el de Francia, en 1981-1982; pero esta política llevó, antes de dos años, a una crisis del sector exterior, sin las compen-

saciones internas esperadas, que obligó al gobierno socialista a modificar bruscamente su rumbo.

La conjunción de políticas monetarias y fiscales de carácter restrictivo (26), los vientos del mismo signo procedentes de Estados Unidos y los efectos mecánicos resultantes del nuevo encarecimiento del petróleo sumieron a las economías europeas en una seria recesión que redujo la tasa de crecimiento real de su PIB conjunto al 0,8 por 100 medio anual en el período 1979-83 —frente al 2,4 por 100 en 1973-79—, impuso un retroceso del empleo y lanzó la tasa de paro desde el 6 por 100 registrado al concluir los años setenta hasta el 10,3 por 100 en 1983.

En estas condiciones de debilidad de los mercados, las tasas de inflación de los precios y de crecimiento de los salarios nominales brutos por persona —y por hora trabajada— descendieron apreciablemente; y también lo hicieron las tasas de avance de los salarios reales y de los costes unitarios del trabajo, nominales y reales; en consecuencia, y apoyándose en la reducción del empleo, los excedentes y los tipos de rentabilidad empresariales iniciaron una recuperación en Europa hacia 1982. Esta evolución común fue, sin embargo, compatible con experiencias diversas en los distintos países, pues también eran diversas las situaciones iniciales y el rigor de las políticas aplicadas.

La tónica restrictiva de las políticas de demanda cedió algo desde 1983 y las economías europeas iniciaron un lento proceso de recuperación impulsado, primero, en 1983-84, por los efectos de la reactivación de la economía americana, reforzados

por la intensa apreciación del dólar, y, más tarde, por un fortalecimiento de las demandas internas —alentadas, en un principio, por el consumo privado y, después, por la inversión. Sin embargo, las tasas de inflación continuaron descendiendo y, aunque el empleo inició un avance débil en algunos países, la tasa de paro, en el conjunto de Europa, siguió su evolución ascendente hasta situarse en el 11 por 100 de la población activa en 1985. El paro se había convertido en uno de los primeros problemas políticos de Europa y en el más resistente de sus problemas económicos.

A pesar de ello, los gobiernos europeos —incluso los de los países que ya habían conseguido un saneamiento considerable de sus economías— se resistían a estimular la demanda agregada mediante políticas más expansivas; y han seguido resistiéndose cuando la depreciación del dólar y el hundimiento de los precios del petróleo les han ofrecido mayores márgenes de maniobra. Aspiran a lograr la recuperación del empleo sin alientos monetarios y fiscales, y en un marco de mayor flexibilidad económica.

#### 4

La tasa de paro europea es alta en sí misma —afecta a más de diecinueve millones de personas— y aún lo es más cuando se la compara con las existentes en las otras áreas industriales: 7,3 y 2,5 por 100 en Estados Unidos y Japón, respectivamente, en 1985. Además, el paro europeo está determinado por el estancamiento del empleo total entre 1972 y 1985, en tanto que la ocupación ha au-



mentado un 25 por 100 en Estados Unidos y un 11 por 100 en Japón durante el mismo período. Finalmente, el paro europeo aparece asociado a la contracción del empleo en la industria, que ha descendido más de un 19 por 100 en Europa mientras avanzaba un 3,5 por 100 en Estados Unidos y un 6 por 100 en Japón durante el período indicado. Desde el punto de vista del empleo —se ha dicho—, «la crisis, referida a las grandes áreas industriales, más parece europea que mundial» (27).

Y no sólo desde la perspectiva del empleo. Tanto la Comisión de la CEE como la OCDE vienen señalando el retroceso relativo de Europa en los sectores industriales en expansión, ligados a las nuevas tecnologías, y su mejor situación en sectores tradicionales donde la demanda es débil y es más intensa la competencia internacional. «En caso de continuar las tendencias de los últimos años —concluía un informe reciente de la OCDE—, Europa podría convertirse, crecientemente, en una suministradora neta al resto del mundo de alimentos, materias primas y manufacturas de baja tecnología, sectores en los que, sin embargo, la competencia de los países en proceso de industrialización puede hacerse cada vez más dura» (28).

En efecto, no sólo ha sido más débil la inversión bruta en capital fijo industrial en Europa que en Japón y Estados Unidos durante los últimos quince años, sino que esa debilidad relativa ha sido especialmente notoria en los sectores de demanda fuerte y tecnología avanzada (material eléctrico y electrónico, informática, equipos de oficina, instrumentos de precisión, productos químico-farmacéuticos). Estos sec-

tores han crecido menos en Europa que en las otras áreas industriales y también en ellos ha descendido el empleo, a diferencia de lo ocurrido en Estados Unidos y Japón. La penetración en Europa de las importaciones correspondientes a tales sectores ha sido fuerte y creciente, y la participación de los productos europeos en los mercados mundiales de esos bienes ha sido declinante. Europa ha tendido a replegarse sobre productos de demanda débil, tecnología modesta y contenido bajo en valor añadido (minerales no metálicos, siderurgia, manufacturas metálicas, textiles, vestidos, cuero y calzado, papel, alimentos) y ha orientado una proporción creciente de sus ventas a países no industrializados —especialmente, a los países exportadores de petróleo. Todo ello ofrece un cuadro sintomático de retraso industrial (29).

La industria manufacturera ha perdido, en todas partes, el papel impulsor del crecimiento del empleo que tuvo en el pasado —aunque Europa sea la única área industrial donde la ocupación en la industria ha descendido en los términos que hemos visto— (30); pero los servicios han venido a sustituirla como generadores de puestos de trabajo en los últimos años. La expansión ha afectado a toda la gama de servicios, pero ha sido especialmente intensa en los servicios intermedios y a empresas (publicidad, agencias de empleo, contabilidad, asesoramientos legales, técnicos y científicos, finanzas, seguros, comercio), que son, por otra parte, los servicios que proporcionan empleos de mejor calidad. El avance de las técnicas de computación e información y la competencia creciente han llevado a

muchas empresas de gran dimensión a buscar economías de especialización y gran escala en la compra a otras empresas de servicios que aparecían integrados, antes, en sus propias organizaciones; y el desarrollo de esas unidades de servicios especializados ha favorecido su uso por empresas medias y pequeñas. Esta ampliación formal del sector de servicios ha proporcionado una mayor flexibilidad a las empresas industriales en un mundo con mayores grados de incertidumbre (31). También se han desarrollado, al mismo tiempo, otros sectores de servicios propicios a absorber cambios en la división del trabajo y a aprovechar las oportunidades ofrecidas por el mercado laboral en períodos de debilidad (autoempleo, trabajo a tiempo parcial, etc.).

En conjunto, los servicios han crecido más que las manufacturas y que los productos interiores brutos, en volumen, en las grandes áreas industriales del mundo, y han sido los mayores generadores de empleo desde comienzos de los años setenta. El empleo de los servicios ha aumentado un 29 por 100 en Estados Unidos y un 23 por 100 en Japón entre 1973 y 1983; incluso en Europa, donde su crecimiento no ha sido tan intenso, ha aumentado un 17 por 100 en el mismo período.

Puede decirse, en resumen, que en Estados Unidos y Japón el empleo industrial ha avanzado modestamente desde los primeros años setenta, pero la fuerte expansión de la ocupación en los servicios ha permitido que las tasas de paro se mantuvieran a niveles relativamente bajos. En Europa, por el contrario, el crecimiento, más modesto, del empleo en los ser-



vicios no ha sido capaz de compensar la reducción intensa de la ocupación en la industria —y, en menor medida, en el sector primario— desde comienzos de la década pasada. Cabe añadir, en fin, que el lento avance relativo del empleo total en Europa no es un fenómeno reciente: la tasa media anual de crecimiento del empleo ya fue bastante más baja en Europa (0,6 por 100) que en Estados Unidos (1,5 por 100) —para no hablar del Japón (3,3 por 100)— en el período 1960-73, sin que pudiera explicarse tal comportamiento relativo a partir de diferencias en los ritmos de expansión de los productos respectivos.

La descripción de los hechos no sustituye, sin embargo, a su explicación. Y las causas del paro europeo no son fáciles de determinar.

Las políticas desinflationistas practicadas en los años ochenta han contribuido, sin duda, al aumento del paro, pero ni los menos simpatizantes con esas políticas niegan que una parte importante del desempleo acumulado en Europa se deba a otras causas (32). Los distintos intentos de estimar la tasa de paro no aceleradora de la inflación (NAIRU) en los países europeos coinciden en encontrar —en medio de sus disparidades e imprecisiones— valores altos para dicha tasa y, además, valores crecientes con el paso del tiempo (33) —lo cual indicaría los límites de una política expansiva de demanda para combatir el desempleo.

El factor más relevante para explicar la generación de paro en Europa por razones distintas de la insuficiencia de demanda es el fuerte aumento de los costes laborales reales por persona

empleada a lo largo de los años setenta, es decir, en un período de grave deterioro de las relaciones reales de intercambio y de caída en los ritmos de avance de la productividad. La elevación de las contribuciones a la seguridad social, el rápido ajuste de los salarios nominales a los aumentos de los precios al consumo y su resistencia a la moderación ante los avances del paro determinaron una tasa media de crecimiento anual del coste laboral real por persona empleada (34) del 3,8 por 100 en el período 1970-1979, muy superior al crecimiento correspondiente de la productividad. La necesidad de financiar el rápido aumento de los costes de la seguridad social, la uniformidad de las condiciones pactadas en los convenios nacionales y los deslizamientos de salarios que inducían, las cláusulas de indicación, los salarios mínimos, las dificultades y los costes de los despidos y las políticas de subvenciones y de protección a los sectores en dificultades son algunos de los factores que condicionaron aquellos resultados. Y también condicionaron la reducción de los diferenciales interindustriales de salarios y, en general, la tendencia al cierre del abanico de salarios relativos (35).

El encarecimiento del coste laboral real por persona empleada condujo, en Europa, a cambios en la estructura de la demanda, a contracciones de la oferta, a una obsolescencia acelerada de partes del capital productivo y —con la ayuda de las dificultades de despido— a cierres de plantas y empresas, todo ello en perjuicio, especialmente, de las piezas de capital productivo, empresas y sectores con mayor intensidad relativa de mano de obra y a costa de la demanda de

trabajo; la compresión consiguiente de los excedentes empresariales desalentó, por su parte, las nuevas inversiones y éstas tendieron, en todo caso, a sustituir trabajo por capital; la reducción de los diferenciales de salarios dificultó la movilidad del trabajo y el desarrollo de los servicios se vio frenado tanto por el deterioro industrial como por la rigidez de la estructura de salarios —en perjuicio, principalmente, del empleo femenino y juvenil. El autoempleo y los contratos a tiempo parcial ofrecieron una válvula de escape —especialmente relevante en el sector de servicios— que alimentó un área de empleo a medio camino de la «economía sumergida», cuyo florecimiento era, a un mismo tiempo, una denuncia del entramado de rigideces legales existentes y un alivio al problema efectivo del paro.

Los procesos indicados de reducción de la demanda de trabajo actúan con retrasos apreciables. Pero, además, los efectos de la segunda elevación de los precios del petróleo y las políticas desinflationistas de los primeros años ochenta indujeron a las empresas a acentuar los ajustes de sus plantillas. Aunque la debilidad del mercado de trabajo redujo el ritmo medio de crecimiento anual del coste laboral real por persona, en Europa, a un 1 por 100 entre 1979 y 1984 —con tasas medias anuales negativas en países como Holanda, Suecia, Dinamarca y España—, las empresas buscaron una reducción de los costes reales unitarios del trabajo mediante un descenso del empleo. Así, mientras en Estados Unidos el crecimiento medio anual del coste laboral real por persona a la tasa del 0,6 por 100 en el período 1970-1984 se mantu-



vo ajustado al ritmo de avance de la productividad, en beneficio del empleo, en Europa aquel crecimiento alcanzó el 2,8 por 100 anual, excedió ampliamente al ritmo de avance de la productividad en la primera parte del período y el ajuste entre ambas tasas sólo se produjo, ya entrados los años ochenta, mediante un rápido crecimiento de la productividad observada, resultante de una fuerte destrucción de empleo.

No cabe duda de que en los últimos tiempos y, en especial, desde el descenso de los precios del petróleo, los márgenes para una política más expansiva de demanda han aumentado en algunos países europeos —principalmente, en Alemania. Sin embargo, el problema de la falta de flexibilidad de las economías europeas continúa siendo una preocupación dominante a la que, por una parte, se atribuye la lentitud del proceso de recuperación y la persistencia de tasas elevadas de paro, y en la que se sustentan, por otra parte, los temores que han venido frenando cualquier intento de hacer más expansivas las políticas económicas.

Los elementos de rigidez de las economías europeas no han aumentado durante los últimos años; los existentes son el resultado de un largo proceso que se acentuó y culminó, como vimos, en los últimos años sesenta y los dos primeros tercios de la década de los setenta. El sentimiento de su presión y de sus efectos negativos ha aumentado, sin embargo, con el paso de los años y, de modo especial, a la vista del contraste entre la vigorosa recuperación de la economía americana en 1983-1984 y el lento avance de las economías europeas, y entre el

intenso crecimiento del empleo en Estados Unidos, a lo largo de más de dos décadas, y su estancamiento en Europa. Se ha denunciado la esclerosis de las economías europeas frente al dinamismo de la economía americana; y ese sentimiento y esas denuncias se han avivado en un contexto de incertidumbre alimentada por las amplias fluctuaciones del precio del petróleo, los movimientos del dólar, las innovaciones tecnológicas y una competencia internacional creciente.

Las economías industriales han experimentado un cambio —que muchos juzgan permanente— hacia unas condiciones menos estables y predecibles que las que dominaron el largo período de expansión de la posguerra; y las empresas han sentido la necesidad de adaptarse a esas nuevas condiciones adquiriendo una flexibilidad que las permita responder con presteza a los cambios de los mercados. La búsqueda de estructuras más flexibles ha llevado a las empresas a formas de organización con menor rigidez jerárquica y burocrática, más capaces de generar innovaciones, de remodelarse con facilidad ante variaciones en las circunstancias y de estimular la iniciativa de sus componentes; las grandes organizaciones tratan de comportarse como si estuvieran formadas por una serie de unidades de menor tamaño y las empresas de dimensión media y pequeña parecen encontrar nuevos ímpetus como más adecuadas para atender segmentos pequeños y especializados de demanda con técnicas de producción flexibles (36).

Desde esa actitud, los empresarios han pedido, en todas partes, tanto una mayor flexibilidad

en las relaciones laborales y en las normas que las enmarcan como un menor grado de intervención de los gobiernos en la vida económica, de modo que se vean estimulados las iniciativas innovadoras y el espíritu de empresa. Han insistido en que las nuevas condiciones económicas requieren que el capital y el trabajo encuentren formas de colaboración que permitan crear fondos de riesgos compartidos —con participación del trabajo en las decisiones de la empresa, salarios con participación en beneficios que reduzcan el coste fijo del trabajo y estimulen las iniciativas, etc.—; han subrayado que las rigideces en cuanto a las condiciones de despido, la organización del trabajo dentro de la empresa o los diferenciales de salarios desalientan el empleo, y han solicitado de los gobiernos que reduzcan sus intervenciones y el peso de los costes sociales característicos del Estado de Bienestar. Lo peculiar de las actitudes empresariales europeas, en relación con las americanas, ha sido su concepción más estrecha del tema de la flexibilidad, la menor intensidad de las transformaciones en la organización de las empresas y la concentración de sus demandas en los problemas de rigidez del mercado de trabajo.

Los gobiernos europeos, por su parte, han sido sensibles al tema de la flexibilización de las economías en los años ochenta y, desde posiciones políticas diversas, han presionado en favor de la moderación salarial; han apoyado e impulsado la reducción de las restricciones al despido, el desarrollo de formas flexibles de contratación laboral y la desindiciación de los salarios; han favorecido la «desregulación» o liberalización de deter-



## EUROESCLEROSIS

¿Qué causas han producido los malos resultados conseguidos por las economías europeas en los frentes decisivos del desarrollo y del empleo? ¿Qué diferencia a las economías europeas de las de Estados Unidos y Japón para que éstas las superen manifiestamente con sus mejores cifras de ocupación y crecimiento de sus producciones? Un diagnóstico de esos males económicos de Europa es calificarlos como síntomas de una enfermedad compleja: la Euroesclerosis. Hebert Giersch (1985), director del Instituto de Economía Mundial de Kiel, afirma que esa enfermedad tiene un doble significado:

1) Los intérpretes de la vida económica tienen un comportamiento rígido y no toleran ajustes rápidos y costosos. Reclaman del Estado, cuando no exigen, ayudas en casos de dificultad y las obtienen. Esas ayudas, en vez de utilizarse para reajustar sus actividades a los datos de la crisis, han sido consideradas por la mayor parte de sus perceptores como medios para proteger sus actividades y como precedentes para nuevas peticiones. Las medidas que pudieran haberse justificado como ayudas a las industrias nacientes se han convertido en protecciones de las viejas industrias. Este tipo de política industrial es, prácticamente, una consecuencia última de la política intervencionista del Estado en favor del pleno empleo, que ha tendido a entenderse, cada vez más, como una garantía de la permanencia de la estructura industrial y una defensa de los puestos de trabajo existentes.

2) La extensión creciente de industrias y áreas con problemas, en las que

las fuerzas de la innovación y el cambio han ido debilitándose y no han logrado superar los obstáculos opuestos a su modernización por la existencia de múltiples rigideces, entre las que las rigideces del mercado de trabajo han alcanzado importancia dominante.

La Euroesclerosis —afirma Giersch— se fue acentuando desde el comienzo de la crisis por la coincidencia de los desfavorables impactos exteriores (multiplicación de los precios de la energía y materias primas) e internos (explosión salarial) que actuaron sobre unas economías que experimentaban ya grandes presiones sobre los costes. La suma de esos factores redujo de manera inevitable los beneficios empresariales, afectando a las inversiones y a la competitividad de los productos europeos. La caída del empleo fue una consecuencia obligada y final de ese proceso, convirtiendo así al paro crónico en el principal problema europeo.

Es en este último mal del paro derivado de la Euroesclerosis en el que se ha concentrado la atención pública y los análisis de políticos y economistas. Aunque haya tardado en reconocerse con generalidad, es hoy evidente que el comportamiento del mercado de trabajo es uno de los factores decisivos que está detrás del desempleo. La propia Comisión de la CEE lo reconoció rotundamente en su informe de 1984: «la rigidez impuesta por la legislación explica la falta de respuestas de los mercados a los datos de la crisis. Son múltiples las causas de esa rigidez: los sistemas de negociación colectiva de salarios; los costes no salariales; los niveles

del salario mínimo; los impuestos que gravan las rentas del trabajo; las normas que regulan la concentración y despido de trabajadores; la rigidez de la jornada laboral; las normas que regulan el funcionamiento de los sindicatos y el derecho a la huelga; los programas de pensiones; el mercado de la vivienda y la formación profesional y la enseñanza». Todos esos factores adversos dan cuenta de su presencia —con mayor o menor intensidad— en todos los países europeos, y todos ellos han limitado —directa o indirectamente— las posibilidades de empleo de sus poblaciones.

Por otra parte, además de esos mercados rígidos e intervenidos de trabajo, debe contabilizarse también la expansión de gastos, ingresos y déficit públicos que, en muchos casos, financian y perpetúan la Euroesclerosis.

La propia CEE ha tenido que ajustar el ritmo de integración de las distintas economías al compás marcado por los proteccionismos de los sistemas nacionales que se incorporaban a ella. Como consecuencia, la zona europea registra unos niveles de costes y precios relativos elevados, de los que Giersch ofrece un muestrario representativo para el sector de transporte. Así, por ejemplo, se calcula que los servicios de transportes intraeuropeos cuestan un 30 por 100 más que en Estados Unidos; el transporte aéreo es de un 80 a un 90 por 100 más caro en Europa que en Estados Unidos y las tarifas se fijan al nivel de los ingresos necesarios para las líneas aéreas de coste más elevado.

Acabar con la Euroesclerosis no es una tarea sencilla, porque en sociedades democráticas los remedios deben venir por la convicción del público de la necesidad de esos remedios. La convicción que hay que conseguir —afirma Giersch— es que el público demande un bien público que interese a *todos* y no sólo a grupos de intereses particulares. Ese bien público es la apertura a la competencia en el mercado de productos y de factores y la apertura a la iniciativa innovadora empresarial. Una apertura cuyo significado económico coincide básicamente con una mayor libertad.

A esa mayor libertad económica tiene que añadirse —como remedio de la Euroesclerosis— un sector público de menores y, sobre todo, de mejores dimensiones, financiado por impuestos con menores costes en términos de incentivos y eficacia que los actuales.

Si pudiera conseguirse que esas mayores cotas de libertad y flexibilidad económicas, con un sector público más equilibrado y mejor dimensionado, operaran en unas sociedades con un nivel de actividad económica más elevado, el mal de la Euroesclerosis podría comenzar a remediarse.



SEDE DE LA CEE EN BRUSELAS



minados sectores; han desarrollado políticas de ajuste productivo e incluso se han mostrado dispuestos a privatizar empresas públicas, rentables o con pérdidas; en fin, han rehusado entrar en acuerdos con grupos de intereses que implicaran concesiones opuestas a las políticas de ajuste y de mayor flexibilidad económica.

El sesgo liberal de las políticas practicadas ha sido, sin embargo, moderado. En ningún momento se han puesto en cuestión los fundamentos del Estado de Bienestar ni el papel preponderante de los gobiernos en la vida económica. Se han discutido la efectividad de los actuales mecanismos redistributivos así como los costes y la viabilidad financiera de los diversos sistemas de seguridad social, y se han introducido reformas orientadas a contener el crecimiento de unos gastos sociales que, en su configuración actual, amenazan con sumir a las finanzas públicas de muchos países en situaciones imposibles a medio plazo como resultado de la simple dinámica demográfica. Sin embargo, sólo la realidad de las cifras y sus consecuencias para las economías irán abriendo paso a reformas más profundas de unos sistemas que, en medio de muchas inconsistencias, cuentan con el apoyo de los ciudadanos y son el fruto de una larga historia de luchas sociales. Seguramente serán los trabajadores más jóvenes quienes acaben exigiendo las reformas. Por el momento, en ningún país europeo se ha reducido la proporción de las transferencias sociales sobre los PIB respectivos.

Tampoco lo ha hecho la proporción correspondiente a los gastos públicos totales, situada en el 51 por 100 para el conjun-

to de Europa y por encima del 55 por 100 en Suecia, Holanda, Dinamarca, Irlanda, Italia y Bélgica. En ningún momento ha entrado en crisis la posición dominante de los gobiernos en la vida económica de los países europeos. Las políticas de concertación de los años setenta no fueron —como a veces se ha dicho— expresión de la debilidad de los gobiernos ante las exigencias de las sociedades, sino estrategias de gobiernos poderosos para reducir los costes políticos de los ajustes necesarios. Hoy, la concertación está en baja, pero el poder económico de los gobiernos continúa intacto —o reforzado por un largo período de dificultades que ha debilitado al sector privado. Las críticas a la interferencia de los gobiernos con la libre iniciativa individual y los mecanismos del mercado seguirán encontrando la resistencia de políticos y funcionarios reacios a la pérdida de poder y dispuestos a evitarla con una apelación a los «intereses públicos».

Tampoco, en fin, han dejado de actuar los gobiernos, en el ámbito europeo, como cauces de visiones nacionalistas que, entorpeciendo la creación de un mercado interior unificado en las áreas afectadas por los procesos de integración, han constituido un lastre para la economía de Europa y, especialmente, para su avance en los sectores de alta tecnología.

A pesar de la modestia de las políticas europeas de orientación liberal, los sindicatos las han interpretado como un retroceso social que les obliga a adoptar posiciones defensivas. Pero, en realidad, no son esas políticas, sino la evolución general de los acontecimientos, lo que ha planteado

graves problemas de adaptación a los sindicatos europeos.

Por una parte, la persistencia de las dificultades económicas ha llevado a los gobiernos —según hemos visto— a presionar a los sindicatos para obtener de éstos comportamientos moderados sin compensaciones; a pedirles que aceptasen restricciones hoy en aras de beneficios para toda la sociedad en el futuro; y los dirigentes sindicales han encontrado cada vez más difícil transmitir esos requerimientos a sus bases. Los acuerdos neocorporatistas, que habían acosado a los sindicatos europeos a desempeñar un papel político de excepcional importancia, han conocido su hora baja en los años ochenta.

Por otra parte, los sindicatos no han encontrado respuestas al problema del paro y, entre tanto, el temor al desempleo ha tendido a resquebrajar la solidaridad de los trabajadores en el ámbito nacional y a aumentar la disposición de éstos a hacer concesiones en las negociaciones con sus empresas para asegurar su supervivencia y, con ella, el mantenimiento de los puestos de trabajo. En el seno de sus empresas, los trabajadores han ofrecido una mayor disciplina y una voluntad de restringir las huelgas y de someter los conflictos a sistemas de arbitraje; han aceptado moderaciones y diversificaciones salariales y formas más flexibles de contratación y organización del trabajo; y todo ello lo han hecho, con frecuencia, violando los términos de acuerdos de ámbito nacional. Los dirigentes sindicales se han visto tachados de excesivamente radicales por sectores de sus bases, se han encontrado, a menudo, con que éstas no les seguían en las huel-



gas y se han enfrentado, sobre todo, con bajas muy importantes de la sindicación en casi todos los países europeos.

Finalmente, los sindicatos han contemplado, con desconcierto, el despliegue de la «economía sumergida» en muchos sectores, el descenso de la proporción de trabajadores industriales, el crecimiento del empleo en los servicios y el desarrollo de nuevas tecnologías que afectan considerablemente a las condiciones de trabajo. Los sectores tradicionales están en retroceso, y de ellos procedía el proletariado fabril que ha constituido la base del movimiento sindical europeo durante muchas décadas; los nuevos empleos tienden a generarse en el sector terciario, cuyos trabajadores se caracterizan por una visión menos ideológica, más instrumental y utilitaria de la acción sindical (37); y una buena parte de los puestos de trabajo creados lo han sido con contratos temporales y de trabajo a tiempo parcial y en programas de tiempos flexibles de trabajo, tradicionalmente rechazados por los sindicatos.

Hay quienes piensan que los sindicatos europeos están viviendo, bajo la presión de las circunstancias, una fase baja que no es meramente coyuntural, sino que se inserta en un proceso de decadencia a largo plazo — fruto de sus propios logros sociales en el pasado— del que sólo los sacaron transitoriamente los gobiernos en sus esfuerzos por ordenar la respuesta a los impactos económicos adversos de los años setenta. Seguramente esta interpretación resultará errónea, siempre que los sindicatos se muestren capaces de adaptarse a las nuevas condiciones. Pero también es probablemente equivocada la opinión de quie-

nes prevén un recrudecimiento de la agresividad sindical tan pronto como las economías europeas entren plenamente en una nueva fase de expansión.

Todo parece indicar que las economías europeas van a continuar viviendo con menos estabilidad y más incertidumbre que en el pasado, aunque mejoren sus ritmos de actividad en los próximos años. En consecuencia, las empresas seguirán buscando mayores grados de flexibilidad que les permitan reducir los riesgos y los costes de ajuste ante cambios eventuales de los mercados en un contexto de competitividad, innovaciones y posibles impactos en el nivel macroeconómico. Menores grados de flexibilidad acarrearán menores inversiones, menos crecimiento y un ritmo más bajo de creación de empleo. Continuarán, por tanto, las presiones en favor del mercado, de la moderación sindical, de la reducción de las rigideces en el mercado de trabajo y de la revisión de las intervenciones estatales; e incluso adquirirán más fuerza los impulsos orientados a crear un mercado interior efectivo en el seno de la CEE que favorezca el dinamismo europeo y que, con la cooperación de los gobiernos, facilite el desarrollo de los sectores de tecnología avanzada. Los objetivos nunca podrán ser la vuelta al *laissez faire* o el dismantelamiento de las redes de seguridad existentes, sino el hallazgo de un nuevo equilibrio entre seguridad e incentivos y la revisión crítica de las intervenciones públicas.

Denunciar esta evolución como un simple desplazamiento —agresivo en unos casos, vergonzante, en otros— hacia posiciones conservadoras es, creo yo, una expresión de pereza

mental: equivale a rehuir toda reflexión sobre la experiencia europea de los veinte últimos años y a ignorar los problemas de Europa en el contexto de los cambios profundos que han acaecido en la economía mundial. Si lo que se añora es la marea alta del intervencionismo, esa hora parece haber pasado para bastante tiempo; y lo ha hecho bajo la presión de la realidad. Habrá quienes prefieran otros sistemas; pero, en el orden capitalista y de interdependencia creciente que viven las economías occidentales, un aumento de la incertidumbre requiere mayores grados de flexibilidad. La historia reciente ha probado que no hay políticas de concertación que, si entorpecen los ajustes y aumentan los elementos de rigidez, favorezcan el crecimiento y la generación de empleo. Las sociedades europeas no ponen en cuestión, por otra parte, los avances sociales verdaderos de las últimas décadas; pero se preguntan si su organización institucional es la más adecuada para conservarlos en el mundo actual y si la posición omnipresente del Estado es necesaria y conveniente en términos de beneficios y costes sociales.

Por lo demás, las invocaciones a la libertad, el mercado y la flexibilidad no pueden utilizarse a modo de conjuros. Se defienden en la confianza de que desatarán fuerzas cuyos efectos netos resultarán positivos a medio y largo plazo; pero la consolidación de esta tendencia requerirá que las economías empiecen a registrar resultados favorables en períodos más cortos. Y para ello es necesario que las economías europeas, a medida que resuelvan sus problemas monetarios y financieros,



estén dispuestas a utilizar los márgenes de holgura de que dispongan para hacer algo más expansivas sus políticas de demanda. La libertad y la flexibilidad no bastan para resolver los problemas que tienen planteados las economías europeas en el corto plazo; funcionan mejor con un nivel de actividad económica más alto (38), y el movimiento que las favorece podría retroceder si las economías europeas no apoyaran sus efectos positivos con niveles de demanda compatibles con la estabilidad monetaria.

#### NOTAS

(\*) El autor agradece a Pilar L'Hotellerie y a José Luis Malo de Molina su ayuda en la reunión del material estadístico que subyace a este trabajo.

(1) J. M. KEYNES, *Am I a Liberal?* (1926), *Collected Writings*, IX, pág. 304.

(2) Citado por Paul JOHNSON, *Modern Times. The World from the Twenties to the Eighties*, Harper Colophon Books, 1985, página 17.

(3) Peter J. KATZENSTEIN, *Small States in World Markets*, Cornell University Press, 1985, cap. IV.

(4) Cfr. Gosta ESPING-ANDERSEN y Walter KORPI, «Social Policy as Class Politics in Post-War Capitalism: Scandinavia, Austria, and Germany», en *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, John H. GOLDTHORPE (ed.), Clarendon Press, 1984, páginas 179-208.

(5) Cfr. R. J. FLANAGAN, D. W. SOSKICE y LI. ULLMAN, *Unionism, Economic Stabilization and Incomes Policies: European Experience*, The Brookings Institution, Washington, 1983.

(6) Lars CALMFORS, *The Roles of Stabilization Policy and Wage Setting for Macroeconomic Stability: The Experience of Economics with Centralized Bargaining*, Institute for International Economic Studies, Stockholm, Seminar Papers, n.º 286, página 2.

(7) Franco BERNABE, «The Labour Market and Unemployment», en Andrea BOLTHO (ed.), *The European Economy: Growth and Crisis*, Oxford University Press, 1982, págs. 165-169.

(8) Cfr. Clark KERR, John T. DUNLOP, Frederick H. HARBISON y Charles A. MYERS, *Industrialism and Industrial Man*, Harvard University Press, 1973, 2.ª ed., Penguin, London.

(9) Cfr., sobre la crisis de esta posición, John H. GOLDTHORPE, «The End of Convergence: Corporatism and Dualist Tendencies in Modern Western Societies», en *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, op. cit., págs. 314-343.

(10) Cfr. Alessandro PIZZORNO, «Interests and Parties in Pluralism», en *Organizing Interests in Western Europe*, Suzanne D. Berger, ed., Cambridge University Press, 1981, págs. 247-284; y Philippe C. SCHMITTER, «Interest Intermediation and Regime Governability in Contemporary Western Europe and North America», *ibid.*, págs. 285-327.

(11) Cfr. John H. GOLDTHORPE, «The End of Convergence...», op. cit.

(12) Cfr. Franco BERNABE, «The Labour Market and Unemployment», loc. cit.; y John GENNARD, *La sécurité de l'Emploi et les Relations Professionnelles*, OCDE, 1979.

(13) Cfr. Michael J. PIORE, «Dualism in the Labour Market», *Revue Economique*, vol. 29, n.º 1, Janvier, 1978, págs. 26-48; y Franco BERNABE, «The Labour Market and Unemployment», loc. cit., págs. 177-179. El paro de los trabajadores menores de 25 años pasó del 30 a más del 45 por 100 del paro total de los países de la CEE entre 1972 y 1977.

(14) Cfr. Fritz W. SCHARPF, «Economic and Institutional Constraints of Full Employment Strategies: Sweden, Austria and West Germany, 1973-1982», en John H. GOLDTHORPE (ed.), *Order and Conflict in Contem-*



porary Capitalism, op. cit., págs. 256-290, y Peter J. KATZENSTEIN, *Corporatism and Change: Austria, Switzerland and the Politics of Industry*, Cornell University Press, 1984.

(15) Cfr. Peter J. KATZENSTEIN, *Corporatism and Change: Austria, Switzerland and the Politics of Industry*, op. cit.; Bernd MARIN, «Austria: The Paradigm Case of Liberal Corporation», en Wyn GRANT, *The Political Economy of Corporatism*, Macmillan, London, 1985, págs. 89-125; y Helmut FRICH, «Stabilization Policy in Austria, 1970-1980», en Marcello de CECCO (ed.), *International Economic Adjustment: The Small Countries in the European Monetary System*, B. Blackwell, Oxford, 1983, págs. 117-140.

(16) Cfr. Godert POSTHUMUS, «The Netherlands: Financial-Economic Adjustment Policies in the 70's», en Marcello de CECCO (ed.), *International Economic Adjustment: Small Countries in the European Monetary System*, op. cit., págs. 74-98.

(17) Cfr. Marino REGINI, «The Conditions for Political Exchange: How Concertation Emerged and Collapsed in Italy and Great Britain», en J. H. GOLDTHORPE (ed.), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, op. cit., págs. 124-142.

(18) Peter J. KATZENSTEIN, *Small States in World Markets*, op. cit., págs. 93-98.

(19) Cfr. Suzanne BERGER, «Introduction», en Suzanne BERGER (ed.), *Organizing Interest in Western Europe*, Cambridge University Press, 1981, págs. 1-23, y Ph. C. SCHMITTER, «Interest Intermediation and Regime Governability in Contemporary Western Europe and North America», *ibid.*, págs. 285-327.

(20) S. BERGER, *Organizing Interest in Western Europe*, op. cit., «Introduction».

(21) G. LEHMBRUCH, «Neo-corporatism in Comparative Perspective», en G. LEHMBRUCH y C. SCHMITTER (eds.), *Patterns of Corporatist Policy-Making*, Sage, Modern Politics Series, vol. 7, 1982, págs. 1-29.

(22) Peter J. KATZENSTEIN, *Small States in World Markets*, op. cit., págs. 126-127, y *Corporatism and Change...*, op. cit., págs. 66-69.

(23) Citado por P. J. KATZENSTEIN, *Small States in World Markets*, op. cit., pág. 204.

(24) Cfr. FLANAGAN, SOSKICE y ULMAN, *Unionism, Economic Stabilization and Incomes Policies: European Experience*, op. cit., págs. 663-664.

(25) OCDE, *Perspectives Economiques*, diciembre, 1980, pág. 11.

(26) Cfr. sobre la interconexión y el reforzamiento mutuo de estas políticas en el periodo, Jean Claude CHOURAQUI y Robert W. R. PRICE, «Medium-Term Financial Strategy: The Coordination of Fiscal and Monetary Policies», OCDE, *Economic Studies*, n.º 2, Spring, 1984, págs. 8-49.

(27) *Economie Européenne*, n.º 25, septiembre 1985, pág. 4.

(28) OCDE, *Economic Outlook*, junio 1985.

(29) Cfr. *Economie Européenne*, n.º 25, loc. cit., cap. 1.

(30) La proporción del empleo en la industria manufacturera sobre el empleo total ha descendido tanto en Estados Unidos como en Europa entre 1960 y 1985: del 25,5 al 18,1 por 100 en Estados Unidos y del 27,3 al 24,3 por 100 en Europa. En Ja-

pón, la proporción ha avanzado 2,5 puntos porcentuales en el periodo.

(31) Pascal PETIT, *Slow Growth and the Service Economy*, St. Martin's Press, New York, 1986, págs. 132-133 y 141-142.

(32) Cfr., por ejemplo, los estudios recogidos en O. BLANCHARD, R. DORNBUSCH y R. LAYARD (eds.), *Restoring Europe's Prosperity*, Centre for European Policy Studies, The MIT Press, 1986, págs. 12-13.

(33) Por ejemplo, G. JOHNSON y R. LAYARD estiman la tasa de paro a partir de la cual se aceleraría la inflación en la CEE en un 7,2 por 100 de la población activa en 1983, con un aumento de 5,8 puntos porcentuales respecto de su valor en 1973 (*The natural rate of unemployment: explanation and policy*, Center for Labour Economics, London School of Economics, Working Paper, n.º 206, 1985).

(34) Coste laboral por persona empleada, dividido por el deflactor del precio del PIB.

(35) Cfr. OCDE, Working Paper, n.º 1 of the Economic Policy Committee: *Labour Market Flexibility*, enero 1985.

(36) Cfr. Michael J. PIORE, «On Economic Flexibility: A Critique of Reagan's Labor Policy», *Challenge*, marzo-abril 1986, págs. 48-54.

(37) Cfr. Guido BAGLIONI y Ettore SANTI, *L'Europa Sindacale agli inizi degli anni '80*, Centro di Studi Sociali e Sindacali, Bologna, 1982, pág. 25.

(38) OCDE, *Labour Market Flexibility*, Report by a high-level group of experts to the General Secretary, 1986, pág. 8.