

Financiarización y regresión social: la economía de los EE.UU. durante los años noventa

Ignacio Álvarez Peralta y Luis Buendía García
Doctorandos en el Programa de Economía Internacional y Desarrollo, Departamento
de Economía Aplicada I, Facultad de Ciencias Económicas, UCM.

nachoalvarezperalta@yahoo.es

luisbuendia@eresmas.com

1.- Las claves del crecimiento económico norteamericano: burbuja financiera, endeudamiento externo y nuevas tecnologías.

A mediados de la década de los noventa, desde el ámbito académico y periodístico anglosajón se acuña el término *Nueva Economía* para designar el particular proceso de acumulación de capital que estaba viviendo la economía norteamericana. Dicho término pretendía recoger una conceptualización global del modelo de crecimiento que se desplegaba en EE.UU. en ese momento.

El paradigma de la *Nueva Economía*, amplificado de forma claramente interesada, concebía la nueva fase de crecimiento económico abierta en EE.UU. a comienzos de la década de los noventa, como una sucesión ilimitada de beneficios y logros económicos para el conjunto de la población norteamericana. Así, al tiempo que se sucedía de forma ininterrumpida toda una secuencia de éxitos económicos, no existía –según este paradigma teórico– ningún macroagregado que empañara la buena marcha de la economía. Los catequistas de la *Nueva Economía* (David Schulman, Abby Cohen, Ralph Acampora, etc.), negaban, una vez más en la historia del pensamiento económico, el carácter cíclico del desarrollo económico capitalista, planteando la posibilidad de que la principal economía del planeta hubiese iniciado “definitivamente” el camino del crecimiento sostenido y estable.

Los “logros” económicos sobre los que se ha fundamentado el razonamiento teórico de base de este paradigma académico, son sin duda innegables. Tras la recesión sufrida en 1989, la economía de los EE.UU. ha experimentado más de nueve años de crecimiento económico ininterrumpido, convirtiéndose así este auge en la fase de crecimiento más larga desde la II Guerra Mundial y situando al país como locomotora de la economía

mundial. Se han alcanzado además tasas de crecimiento muy significativas (entre 1990-1995 la economía norteamericana creció al 2,4%, para pasar a hacerlo al 4,1% entre 1995-2000¹), al tiempo que se incrementaba la productividad del trabajo (1,2 % entre 1990-1995, y 2,3% entre 1995-2000), crecía el stock de capital (2,9% entre 1990-2000), se producía el impresionante despliegue de las llamadas tecnologías de la información y la comunicación, se creaban 2,2 millones de empleos netos a lo largo de la década (reduciéndose el desempleo de casi el 10% al 4,4%) y se mantenían en niveles muy reducidos la inflación y el déficit público (alcanzándose un superávit fiscal del 2% del PIB).

Ahora bien, a lo largo de estas líneas trataremos de verificar la incapacidad del paradigma teórico de la *Nueva Economía* para conceptualizar y comprender el funcionamiento integral de la economía norteamericana durante esta década. Nuestra intención no es tanto el recordar los “costes” asociados a los “logros” planteados por dicho paradigma, sino el confirmar que el desarrollo del esquema de acumulación de la economía de los EE.UU. durante este periodo, ha sido posible gracias a condiciones particulares derivadas tanto de su posición internacional como de un notable proceso interno de regresión social.

Tal y como han señalado numerosos autores², el destacado proceso de recuperación y crecimiento vivido por la economía norteamericana durante los años noventa, se ha apoyado, entre otras cosas, en una palanca económica clave: la posibilidad de un endeudamiento masivo en condiciones muy favorables.

El mantenimiento de una creciente burbuja financiera en Wall Street a lo largo de la década de los noventa, que responde tanto al proceso de financiarización interno como a la llegada masiva de capitales financieros provenientes del ahorro europeo y japonés, así como del reciclaje de petrodólares, ha posibilitado unos niveles de crédito muy laxos a las empresas y a los hogares norteamericanos.

Este incremento de la burbuja financiera, utilizada como palanca del crecimiento, se llevó hasta niveles desorbitados a lo largo de esta década. Baste recordar, como muestra de este desahogado proceso especulativo que, durante más de cuarenta años (desde la II Guerra Mundial hasta mediados de los años ochenta), el índice Dow Jones, no superó en ningún momento los 1.000 puntos, para pasar a superar los 11.000 puntos a finales de los años noventa. El proceso especulativo fue aún mayor en el mercado de empresas de nuevas

¹ Brenner, R. (2003): pag.72.

² Véanse en este sentido Brenner, R. (2003), Palazuelos, E. (2003) y Chesnais, F. (2001).

tecnologías (en la primavera de 1996, Yahoo alcanzó una cotización bursátil equivalente a la suma de Boeing y General Motors³, siendo ésta la tónica general de las empresas del Nasdaq).

Así, al tiempo que se producía un importante desplazamiento de capitales desde actividades industriales hacia el ámbito financiero fruto de este proceso de especulación, el abultado déficit comercial exigía entradas crecientes de capital para ser financiado (tomando éstas la forma de adquisición de deuda pública y privada, de compra de acciones y de entradas de IED). Estas tendencias económicas han terminado por reforzar un contexto de profunda financiarización de la economía norteamericana, entendiéndose por ello “el proceso económico mediante el cual toda la dinámica productiva general pasa a gravitar en torno a las necesidades y exigencias que dicta el capital financiero nacional e internacional”⁴.

La economía estadounidense ha alcanzado de este modo un nivel de endeudamiento global muy elevado. El endeudamiento global interno de los diferentes agentes (incluyendo en este endeudamiento el del Estado Federal, el de los estados y ciudades, el de los trabajadores y el de las empresas) suponía en 1980 un 146% del PIB norteamericano; pues bien, dicho endeudamiento ascendía ya a más del 250% del PIB a finales de los años 90⁵. Resulta especialmente significativo además el grado de endeudamiento externo, cuya cifra supera los 2,5 billones de dólares, superior a la suma de la deuda externa de todos los países subdesarrollados (suponiendo más de un tercio del PIB norteamericano).

Es en este contexto financiero, de “divorcio” creciente entre las cotizaciones bursátiles y los fundamentos de las empresas, y de plena disponibilidad de crédito en condiciones favorables para empresas y trabajadores, donde hay que situar el proceso de acumulación de capital vivido por los EE.UU. a lo largo de la década. El endeudamiento ha actuado así de soporte de la demanda privada, de forma que, debido al respaldo patrimonial que ofrecían los “efectos riqueza”⁶ generados por la burbuja bursátil para la concesión de préstamos, el consumo y la inversión han podido ser muy superiores a la disponibilidad real de gasto de la economía. Robert Brenner plantea cómo “al posibilitar un gran aumento

³ Palazuelos, E. (2003): pag.84.

⁴ Medialdea, B. (2003): pag. 32.

⁵ *Statistic Abstract of the United States*, pag. 99.

⁶ Debe señalarse aquí, tal y como plantea Palazuelos, que el 50% de las familias norteamericanas posee acciones, y que el 70% de la riqueza de los hogares norteamericanos está mantenida en forma de títulos financieros (acciones, fondos de inversión, fondos de pensiones...), siendo al mismo tiempo cierto que el 85% de las acciones está en manos del 10% de la población y que el 30% de éstas lo concentra un 0,5% de los individuos.

del endeudamiento familiar y la caída del ahorro de los hogares, la exorbitante subida de los mercados bursátiles permitió un notable incremento del consumo personal, lo que ayudó a mantener la expansión”⁷. De hecho, el crecimiento del consumo entre 1990-2000 ha sido del 3,9% anual, muy superior al crecimiento experimentado por el ingreso personal medio del país.

Pero la hipertrofia de la burbuja bursátil no sólo permitió este fuerte crecimiento del consumo privado, sino que también ha permitido un significativo incremento en las tasas de inversión empresarial (al posibilitar tanto el aludido endeudamiento como una importante reducción de los costes del capital mediante la emisión de acciones). Es por ello que el particular despliegue durante esta década de todo el racimo tecnológico correspondiente a las tecnologías de la información y la comunicación, ha de entenderse en una gran medida vinculado al papel de “arrastre” del crédito tanto sobre el consumo privado como sobre la inversión.

Las principales innovaciones tecnológicas aplicadas en el ámbito empresarial a lo largo de la década de los noventa, habían sido ya desarrolladas en el complejo militar-industrial durante los años ochenta. De hecho, las tasas medias de crecimiento de los gastos en I+D caerán desde el 4,5% anual del periodo 1979-89, al 0,7% durante el periodo de 1992 a 1996. Así, es precisamente el papel que en los años noventa la financiación juega sobre el consumo como motor de las ventas, y, con ello, de las expectativas empresariales y de la inversión, lo que impulsará el formidable desarrollo de estas tecnologías durante este periodo.

Este espectacular despliegue de todo un nuevo racimo tecnológico (industria informática, microelectrónica, telecomunicaciones, biotecnología, nuevos materiales...), redundará en un significativo incremento de la tasa de productividad laboral, pasando ésta del 1,2% anual entre 1990-95, al 2,3 % entre 1995 y 2000. Además, en la medida en que este incremento de la productividad laboral se ha visto acompañado de un estancamiento, cuando no recorte, de los salarios reales, se ha producido una caída en los costes laborales unitarios, lo que ha espoleado, junto al tirón del consumo privado, los beneficios empresariales y una redistribución de rentas a favor del capital. Al crecimiento de la productividad laboral también ha contribuido de forma muy significativa la profunda reorganización de los métodos de gestión empresarial, en particular la especialización flexible de la producción.

⁷ Brenner, R. (2003): pag.212.

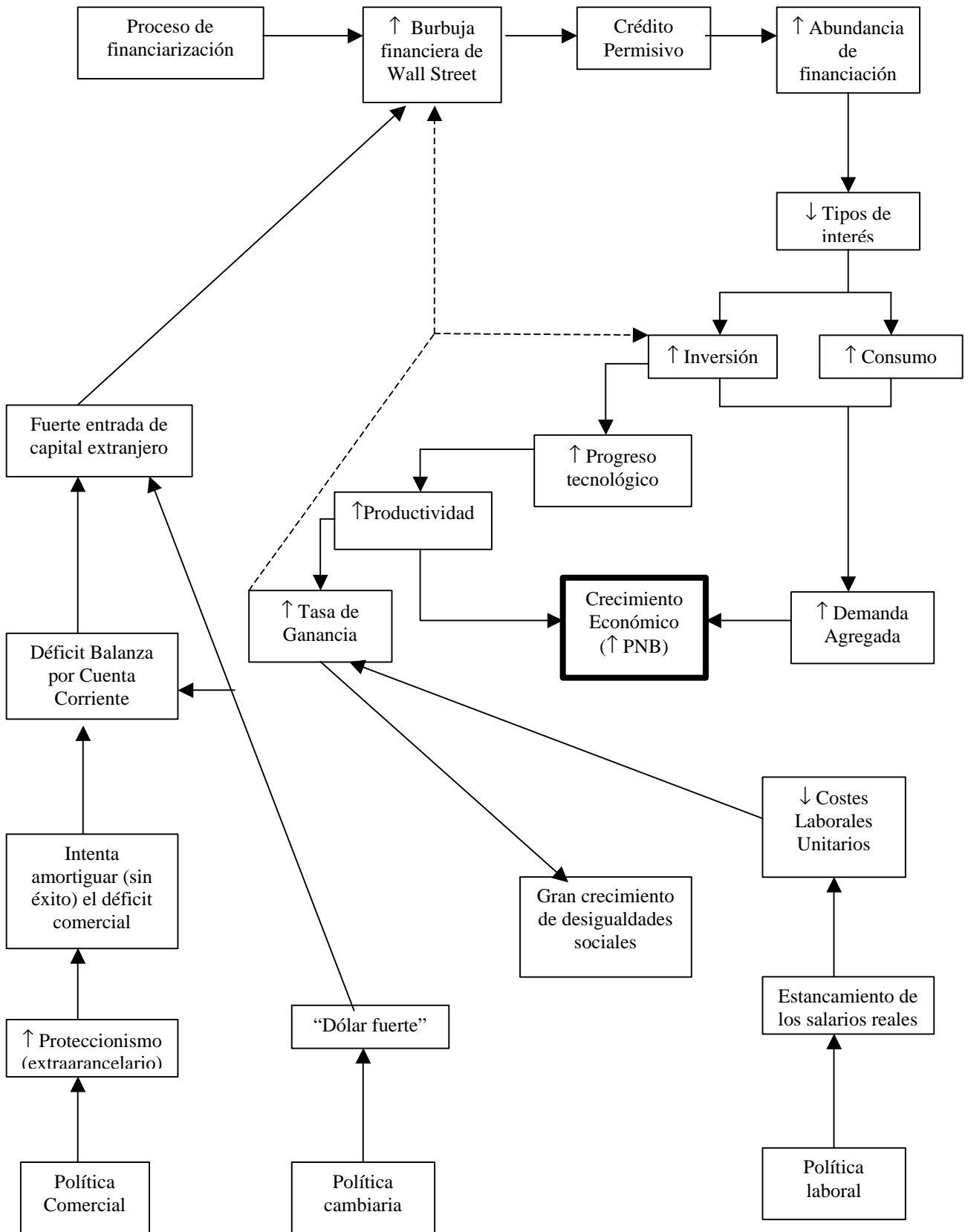
De hecho, los diferentes estudios acerca de la evolución de la tasa de ganancia, como variable clave al tiempo que indicativa del proceso de acumulación de capital de la economía norteamericana, coinciden en señalar (a pesar de los diferentes niveles contrastados según la definición que se haga de tasa de ganancia) un aumento porcentual del 4-5% en dicha tasa para el periodo de 1990 a 1997⁸.

Es decir, durante este periodo de tiempo, en la economía de los EE.UU. se ha configurado un entorno económico en el que tanto las entradas masivas de capitales fruto de las necesidades de financiación del déficit comercial, como la propia huida de capitales del ámbito productivo al financiero, han posibilitado que el crédito ejerza el mencionado papel de “arrastre” sobre el resto de la demanda agregada, tanto sobre la inversión, como, especialmente, sobre el consumo privado (equivalente al 70% del PIB norteamericano). Se ha generado así un “círculo virtuoso” para ciertos macroagregados según el cual la profundidad y respaldo del mercado bursátil financiaba la implementación de las nuevas tecnologías, lo que posibilitaba el crecimiento sostenido de la productividad y del PIB, actuando este crecimiento a su vez de fundamento económico que anclaba la estabilidad monetaria de la economía, cerrándose el círculo así al avalar esta estabilidad el proceso de especulación bursátil.

Además, durante esta década, la Administración Clinton ha practicado una serie de medidas de política económica encaminadas a reforzar y apuntalar este “círculo virtuoso”. Por un lado, la política comercial crecientemente proteccionista trató en vano de amortiguar el ingente déficit comercial. Por otro lado, la política cambiaria se movía en un precario equilibrio: se mantenía un “dólar fuerte” para atraer capitales extranjeros con la finalidad de poder financiar el déficit comercial y el crecimiento, pero eso redundaba al tiempo en un aumento de dicho déficit vía encarecimiento de las exportaciones. En tercer lugar, se ha practicado una durísima política laboral contra las conquistas históricas del trabajo, en un intento por ganar competitividad internacional, mejorar la productividad y reforzar los incrementos de las ganancias empresariales. Finalmente, la política de intervencionismo internacional ha tratado de garantizar que la difícil posición deudora del país no se vea cuestionada en términos económicos, garantizándose la hegemonía del dólar como moneda internacional de reserva y, con ello, la afluencia de capitales a Wall Street.

⁸ Brenner (2003): pag. 268; Dumenil y Levy (2002): pag. 18 ; Palazuelos (2000): pag. 319.

FUNCIONAMIENTO DE LA ECONOMÍA DE LOS EE.UU. DURANTE LOS AÑOS 90



2.- Pinchazo de la burbuja financiera, salida de capitales y crisis económica:

El “círculo virtuoso” aludido anteriormente entre financiarización, innovación tecnológica, aumento de la productividad, crecimiento del PIB y estabilidad monetaria, era, no obstante, un “círculo virtuoso” que se desarrolló a lo largo de la década de los noventa sobre la base de dos características: en primer lugar, su relativa vulnerabilidad; y en segundo lugar, la realidad de que dicho círculo se mantenía operativo gracias a todo un proceso de regresión laboral y social.

Analicemos ahora la primera de estas características, para pasar posteriormente a la segunda.

La aludida vulnerabilidad sobre la que se ha desarrollado el proceso de acumulación de capital en EE.UU. durante los años noventa, se materializó básicamente en tres aspectos: las frágiles posiciones financieras de los diferentes agentes económicos, el déficit de la balanza por cuenta corriente y la tendencia a la sobreinversión empresarial.

A lo largo de la década de los noventa, los hogares norteamericanos multiplicaron por 3,5 su nivel de endeudamiento, al tiempo que el ahorro doméstico, que en 1992 se situaba en el 6,5% del PIB, descendía hasta ser prácticamente nulo⁹. Además, la riqueza financiera de las familias fue pasando a lo largo de toda la década desde depósitos bancarios y activos de renta fija a activos de mayor riesgo (básicamente acciones). Ratios como el del valor del pasivo familiar con relación al ingreso personal disponible experimentaban un claro empeoramiento. Del mismo modo, las empresas iniciaron un fuerte incremento en sus niveles de endeudamiento (desde el 35 hasta el 47% del PIB), materializándose dicho incremento tanto en préstamos y créditos, como en emisiones de bonos y obligaciones.

Este empeoramiento de las posiciones financieras de empresas y trabajadores parecía estar respaldado no obstante por los “efectos riqueza” derivados de la burbuja bursátil. Ahora bien, la vulnerabilidad, como posteriormente se comprobó, era manifiesta, pues el exagerado endeudamiento acumulado durante este periodo no podía ser respaldado exclusivamente por el movimiento alcista de unas acciones disociadas de los fundamentos reales de las empresas.

Un segundo aspecto en el que se materializaba el carácter vulnerable de este proceso de acumulación y financiarización era el relativo al sector exterior. Con un déficit por cuenta corriente del 5% del PIB (que ha crecido en los últimos años además a una tasa del 10% anual), “es necesario tener entradas de por lo menos 2.000 millones de dólares por día hábil, lo que equivale al 76% de la balanza de transacciones corrientes del mundo. Esta

⁹ Palazuelos, E. (2003): pag.80.

situación es difícilmente sostenible, incluso a corto plazo”¹⁰, como se pondrá de manifiesto a partir de la primavera de 2001, con el pinchazo de la burbuja financiera.

Finalmente, y en tercer lugar, la dinámica económica de la que se derivó finalmente una mayor vulnerabilidad para el esquema de acumulación norteamericano surgió del propio corazón productivo del sistema. Como señala Palazuelos, la incorporación de las nuevas tecnologías al tejido industrial norteamericano, estaba suponiendo aumentos significativos de la productividad laboral, pero de una forma ciertamente dual: mientras que los sectores manufactureros (y, dentro de éstos, especialmente los de bienes de capital), iban incorporando crecimientos de productividad muy significativos, en el sector servicios ésta no aumentaba. Esta terciarización de la economía será a la postre determinante para explicar la evolución de la tasa de ganancia.

Además, esta dualidad del tejido industrial norteamericano, se ha visto atravesada por una tendencia de la inversión empresarial a una rápida obsolescencia. Así, a partir de 1993-94 se comienza a producir un rápido ascenso en la tasa de acumulación (entendida como inversión/capital fijo), de forma que mientras que la inversión fija crecía a una media del 10%, el stock de capital lo hacía a un 3,1%, poniendo de manifiesto un rápido aumento de la obsolescencia tecnológica¹¹. Esto era especialmente cierto para el caso del “núcleo informático”, que absorbía alrededor del 40% de las nuevas inversiones.

Esta dualidad de la productividad así como la rápida obsolescencia tecnológica de las inversiones, se han situado finalmente en la base de la propia tendencia secular a la sobreinversión empresarial en el seno del capitalismo, propiciando conjuntamente una caída de la eficiencia de las inversiones empresariales, de forma que el crecimiento de las mismas generará a partir de 1998-99 un crecimiento de la producción mucho menor. De esta manera, “transcurrida una fase de madurez, el aumento de la tasa de acumulación no genera nuevos incrementos de la tasa de beneficio, apareciendo así el fenómeno de sobreinversión que castiga a la rentabilidad empresarial”¹².

Esta sobreinversión empresarial desencadenará, ya desde 1997, una caída del 4-5% en la tasa de beneficio de las empresas no financieras y, con ello, el cortocircuito del esquema de acumulación. Así, en la primavera de 2001, y ante la constatación por parte de los inversores del tremendo divorcio entre las cotizaciones bursátiles y la declinante

¹⁰ Clairmont, F. (2003): pag. 14.

¹¹ Palazuelos, E. (2003): pags. 81-82.

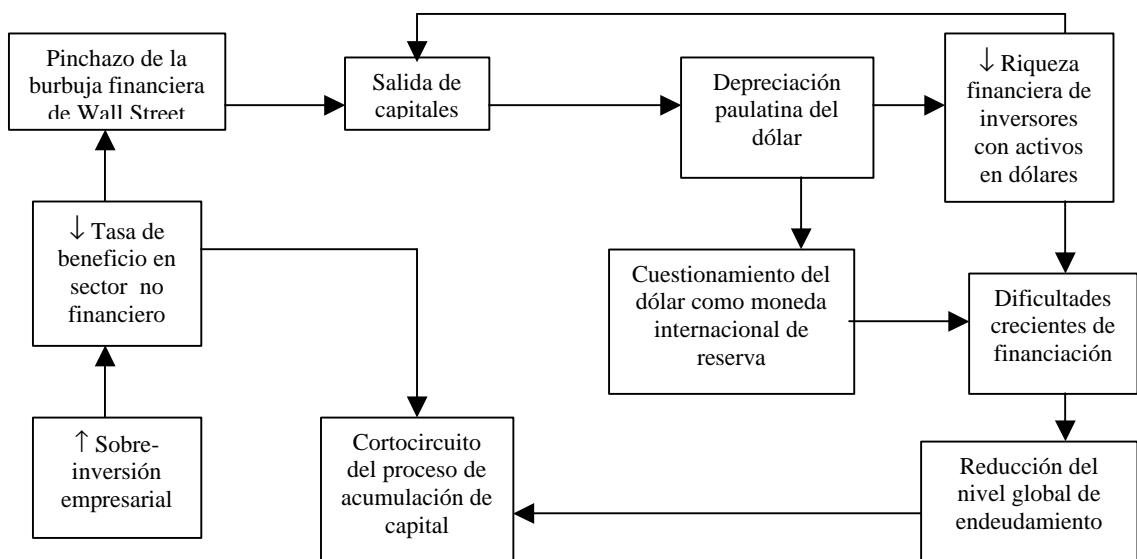
¹² Palazuelos, E. (2003): pag. 82.

rentabilidad real de las empresas (especialmente en el mercado tecnológico Nasdaq), se produce el pinchazo de la burbuja financiera.

Este pinchazo determinará que, a partir de estas fechas, los inversores extranjeros comiencen a deshacer sus posiciones en Wall Street, produciéndose una incipiente salida de capitales del país (o, de forma más precisa, una menor entrada de éstos) durante los años 2002 y 2003. Esta salida de capitales redundará en una paulatina depreciación del dólar, lo que retroalimentará la caída en el valor de la riqueza financiera mantenida por los inversores internacionales en Wall Street y con ello la salida de capitales. Así, esta salida de capitales asociada al pinchazo de la burbuja financiera explicará las recientes dificultades experimentadas por la economía norteamericana para mantener los niveles globales de crédito, redundando dicha crisis bursátil en el propio desarrollo de la crisis productiva.

Se vuelve con ello a poner de manifiesto cómo las crisis financieras y bursátiles no son más que la manifestación, en el plano financiero, de las crecientes dificultades de valorización del capital en el ámbito productivo así como de las contradicciones inherentes al modo de acumulación capitalista. Dicha manifestación, tanto en el proceso de gestación de la burbuja financiera como en su proceso de derrumbe, presentaba vínculos determinantes con la dinámica productiva real.

CRACK BURSÁTIL, SALIDA DE CAPITALES Y CRISIS ECONÓMICA



3.- Financiarización económica y regresión social: el poder de las finanzas

La crisis de rentabilidad que vivió el sistema capitalista durante la década de los setenta, fruto de las dificultades de valorización del capital en el seno del modelo de acumulación fordista de posguerra, determinó la vuelta a la hegemonía del capital financiero tras el espejismo keynesiano. Las políticas de ajuste estructural desarrolladas a escala mundial desde entonces (estabilización monetaria, aumento de los tipos de interés, liberalización, desregulación y privatización), han constituido la expresión más visible del llamado “golpe de Estado” de las finanzas, en un intento por evitar la caída tendencial de la tasa de ganancia.

El nuevo periodo abierto en estas últimas décadas con la vuelta del capital-dinero al poder, se ha caracterizado, en lo que al plano financiero se refiere, por dos aspectos clave: por una huída masiva de capitales desde la esfera productiva hacia la financiera (dada la mayor rentabilidad de ésta), reforzándose la aparente “desvinculación” entre ambas esferas; y, en segundo lugar y como consecuencia del poder de la actividad financiera, en el hecho de que son las prioridades del capital-dinero las que dominan la trayectoria general de la acumulación.

En este contexto de financiarización de la economía mundial se ha producido además el surgimiento de los llamados “inversores institucionales”, nuevos agentes que proporcionan una nueva organización al capital financiero. Estos agentes han pasado a cobrar un peso fundamental en la economía norteamericana y, en general, en todas las economías de la OCDE, si bien es cierto que el corazón financiero del sistema económico sigue reposando en el sector bancario.

Estos nuevos inversores institucionales (fondos de pensiones, fondos de inversión y compañías de seguros) surgidos de la matriz neoliberal jugarán un papel clave, junto a la banca tradicional, en la determinación de las principales variables económicas y empresariales durante los años noventa en EE.UU. En el año 1996, en los EE.UU. el valor de los activos de los fondos de pensiones fue de 4.752 billones de dólares (el 62% del PIB), al tiempo que el de los fondos de inversión colectiva era de 3.539 billones de dólares (46% del PIB) y el de las compañías de seguros se fijó en 3.052 billones de dólares (30% del PIB). Entre los tres fondos, detentaban el equivalente financiero al 138% del PIB norteamericano. En este mismo año, algo más del 50% de las acciones del país estaban en manos de los inversores institucionales (de las cuales, la mitad las concentraban a su vez los fondos de pensiones).

El surgimiento de esta nueva arquitectura financiera en el plano institucional, no supone cambios significativos en el secular objetivo rentista del capital financiero, que no

es otro que su capacidad para prosperar a partir de la apropiación del valor creado en el seno de la producción sin comprometerse con ésta. Lo que sí encontramos, no obstante, como novedad es la magnitud del dominio financiero, que, reeditando el periodo de 1890-1929, lleva a que los objetivos del capital productivo, así como los del conjunto del movimiento económico, queden supeditados a dicho carácter rentista. Así, plantea Chesnais que “la Bolsa ha dejado de ser, después de mucho tiempo, un mercado de títulos que permitía a las empresas obtener capitales para financiar sus proyectos de desarrollo, convirtiéndose en el principal mecanismo que los inversores utilizan para someter a las empresas a sus exigencias de rentabilidad”¹³.

Como consecuencia de este proceso de financiarización de la economía mundial en general, y de la norteamericana en particular, se han desencadenado entre otros muchos, dos efectos económicos: el aumento de la fragilidad financiera y del riesgo sistémico de la economía mundial, y un incremento notable en la regresión social y laboral. El primero de estos aspectos no es objeto de este trabajo, por lo que nos concentraremos en el segundo de ellos.

Los vínculos teóricos que permiten relacionar una profundización en el proceso de financiarización de la economía mundial, con un incremento en la regresión social son vínculos ciertamente diferentes en función de qué realidades geográficas tomemos como unidades de análisis. Distinguimos dos casos: el de las economías subdesarrolladas que han recibido importantes flujos de capitales financieros a lo largo de los años noventa (México, Brasil, Argentina, el sudeste asiático...) y el de las economías de la OCDE (dentro de las cuales ocupa un papel central la economía norteamericana).

En el caso de los llamados “mercados emergentes” (el desarrollo de Brasil durante los años noventa resulta paradigmático en este sentido¹⁴), la exigencia que impone el capital internacional de altos tipos de interés, moneda apreciada, cuentas públicas saneadas e inexistencia de déficit en la balanza de pagos, conlleva de hecho mantener ritmos de crecimiento muy bajos, junto con altas tasas de desempleo y creciente precarización laboral y polarización social. Además, dicho capital financiero impone toda una lógica de “ajuste fondomonetarista permanente” que haga rentable su llegada a un determinado país frente a otros posibles destinos geográficos, lo cual se traduce en privatizaciones masivas, liberalización indiscriminada y desreglamentación económica (especialmente de los mercados de trabajo, suprimiéndose las conquistas históricas sindicales).

¹³ Chesnais, F. y Plihon, D. (coord.) (2003): pag.47.

¹⁴ Véase Medialdea, B. (2003): pags. 15-60.

Los vínculos causales que relacionan la profundización en el proceso de financiarización de la economía norteamericana con un incremento en la regresión social del país, son ciertamente diferentes a los anteriormente apuntados. Así, partiendo de la constatación de que durante el periodo objeto de nuestro estudio, la economía norteamericana ha vivido un notable proceso de crecimiento económico y de creación de empleo, ¿qué vías han sido las que han explicado el notable deterioro económico, social y laboral sufrido por los trabajadores norteamericanos durante los años noventa?

Al analizar el papel jugado por los inversores institucionales (y en particular por los fondos de pensiones) en la economía norteamericana con relación a la posición económica y social de los trabajadores del país, M. Aglietta¹⁵ plantea la posibilidad de que un nuevo “contrato social” esté en gestación entre capital y trabajo. Según el famoso economista, en este nuevo “régimen patrimonial” en el que parecería haber entrado la economía de los EE.UU., y dada la importancia que los inversores institucionales tienen en el gobierno de las empresas como instancia primordial de regulación, los trabajadores (que son quienes mantienen su ahorro en dichos fondos) pasarían a convertirse en una suerte de “accionistas-asalariados” de dichas empresas, delegando tanto la fructificación de su ahorro como el ejercicio del poder emanado de sus títulos de propiedad en los gestores de dichos fondos¹⁶.

Desde nuestro punto de vista, el proceso de financiarización de la economía norteamericana conlleva precisamente todo lo contrario: la negación de toda posibilidad de “contrato social” entre capital y trabajo (si es que alguna vez lo hubo) en el seno de una economía en la que se viene desarrollando, desde hace ya más de dos décadas, un ataque directo y frontal contra las condiciones de vida de los trabajadores. Distinguimos seguidamente seis vías por las cuales dicho proceso de financiarización económica ha derivado en una notable regresión social, para pasar posteriormente a ilustrar dicha regresión.

a) *Corporate governance*: el gobierno de la empresa que los inversores institucionales llevan a cabo como dueños de partes significativas y crecientes del capital social de las grandes empresas industriales y de servicios, ha determinado una cierta alteración en los

¹⁵ Véase Aglietta, M (1998): *Le capitalisme de demain*, Notes de la Fondation Sint-Simon, n° 101, noviembre, París.

¹⁶ Como recuerda Claude Serfati, “habría que recordar que la idea de transformar al trabajador en rentista – para procurar su felicidad– es tan vieja como el capitalismo. Marx ya señalaba que a) la caja de ahorros es la cadena de oro con la que el gobierno mantiene sujetos a una gran parte de los obreros [...] No se produce solamente una escisión entre la parte de la clase obrera que participa en el ahorro y aquella que no participa: los obreros ponen de esta forma en manos de sus enemigos armas que sirven para conservar la sociedad que les oprime; b) el dinero refluye hacia el Banco Nacional, que se lo presta de nuevo a los capitalistas, y entre ambos se reparten el beneficio”, en Serfati, C. (2003): pag. 67.

objetivos de los consejos de administración. El *corporate governance*, que “aparece como la codificación administrativa de una práctica donde el capital-dinero concentrado logra subordinar, para su beneficio, a fracciones cada vez más importantes del aparato productivo (industrial o de servicios) tanto a escala nacional como internacional”¹⁷, ha sido capaz de matizar el objetivo tradicional de la gestión empresarial. Así, la exigencia de la rentabilidad financiera a corto plazo de los fondos propios invertidos pasa a constituirse en referente central de toda gestión, materializándose dicha exigencia en la necesidad de aumentar por todos los medios el valor que tienen las acciones de la empresa en Bolsa.

Para alcanzar este objetivo, las empresas se han dotado de nuevos métodos de gestión, entre los que destaca el EVA (*economic value added*), cuya definición, sumamente simple y lógica, certifica la exigencia de un beneficio accionarial mínimo garantizado: el EVA describe el resultado económico de la empresa una vez que se ha remunerado al conjunto de capitales invertidos, recursos ajenos y fondos propios, de forma que un EVA positivo significa que la dirección de la empresa ha creado valor neto para los accionistas. Este método queda además habitualmente reforzado con el vínculo de la dirección de la empresa a los intereses de los accionistas mediante la remuneración de aquella con *stock options*.

Para incrementar al máximo su valor accionarial las empresas ponen en marcha diversas políticas que redundan todas ellas en un deterioro de las condiciones generales del trabajo:

- **Fusiones y adquisiciones:** en este caso la creación de valor se produce explotando las sinergias entre las empresas que se fusionan y aprovechando las economías de escala. Las ganancias de productividad asociadas a las fusiones se suelen traducir en importantes despidos laborales.
- **Re-engineering:** aparece como una alternativa para concentrar la actividad empresarial en aquellas actividades básicas para las que se dispone de ventajas competitivas, procediéndose a la externalización y subcontratación de las actividades menos rentables, lo cual se ha traducido en el caso de los EE.UU. en destrucción efectiva de empleo y en una precarización de las condiciones de trabajo.
- **Recompra de acciones:** en este caso el valor de la empresa en Bolsa aumenta por la vía de reducir el capital de la propia empresa, en la medida en que ella misma compra sus acciones (generando un mayor valor por acción para capital restante).

¹⁷ Farnetti, R. (1999): pag. 232.

Derivado de la implementación de estas prácticas, la rentabilidad de los fondos propios experimentó una importante mejora para las empresas norteamericanas hasta 1997, pasando el indicador ROE (beneficio neto/ recursos propios) del 16,3% en 1994 al 20% en 1997. Ahora bien, este proceso de incremento de la rentabilidad empresarial se ha llevado a cabo precisamente a costa de un aspecto clave: la transmisión de la variable riesgo a los trabajadores.

En la medida en que los inversores institucionales exigen una rentabilidad financiera a la empresa formulada *ex ante* (según el método EVA), el rendimiento de la empresa se constituye en variable independiente fijada de antemano a un determinado nivel, de forma que posibles variaciones en el resto de variables empresariales o del ciclo económico, serán ajustadas por la vía de reducciones en la masa salarial (o bien en los salarios o bien en la cantidad de puestos de trabajo).

b) “Efecto maquila”: la segunda vía por la cual la financiarización de la economía norteamericana ha producido efectivamente regresión social es el recurso a las deslocalizaciones auspiciado y financiado de forma muy particular por el capital financiero. De esta manera, la concurrencia entre los trabajadores de diferentes naciones determina, en ausencia de respuestas sindicales coordinadas, la contención salarial y la aceptación de peores condiciones laborales. En este sentido, las palabras del presidente de la patronal alemana son sumamente esclarecedoras: “Cuando los franceses deciden trabajar 35 horas o los sindicatos alemanes exigen la semana de 32 horas, los coreanos han decidido [*sic*] trabajar 60 horas”¹⁸. En este sentido, la deslocalización industrial hacia la zona del norte de México ha jugado un importante papel de contención sindical, particularmente en empresas industriales de bienes de consumo que utilizan mano de obra con una cualificación media.

c) Ganancias de productividad: EE.UU. es una economía que ha incorporado significativas ganancias de productividad a lo largo de los años noventa, derivadas en gran medida del papel que el crédito ha jugado como motor de la economía en lo que a la implantación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación se refiere. Ahora bien, dado que dichas ganancias de productividad se han acompañado en la mayoría de los sectores productivos de un estancamiento salarial, los beneficios asociados a ellas han sido acaparados por las rentas del capital y por el 5-10% de asalariados con mayores ingresos, redundando todo ello en una mayor polarización social.

d) Flexibilidad laboral: un aspecto central en lo que a la evolución del trabajo en EE.UU. se refiere, ha sido el incremento de la flexibilidad laboral. Las exigencias del

¹⁸ Serfati, C. (2003): pag. 70.

capital financiero de rentabilidad a corto plazo han estado estrechamente vinculadas a los procesos de reorganización de la fuerza de trabajo tanto dentro de las empresas como fuera de ellas. Estos procesos de reorganización de la fuerza de trabajo (básicamente la quiebra de la organización fordista en favor del modelo de producción flexible), surgidos de la ofensiva del capital desde los años ochenta para recomponer los marcos de valorización en la esfera de la producción, han consolidado lo que Bailleau y Coriat denominaban “anillos de flexibilidad” en la empresa: un núcleo estable, cada vez menor, de trabajadores protegidos con contratos indefinidos, con una elevada movilidad interna y recibiendo una formación permanente y alta, y, por otra parte, trabajadores con contratos de duración determinada, inestables y precarios para hacer frente a aumentos irregulares de producción y para las tareas menos cualificadas (trabajo a tiempo parcial y subcontratación).

Los primeros estarían encargados de dotar a las organizaciones empresariales de la flexibilidad interna que permite la producción flexible exigida por los accionistas institucionales como garantía de rentabilidad. Pero esta nueva forma de organización del trabajo, potenciada por la implantación de las nuevas tecnologías (introducción del cálculo numérico en las máquinas-herramientas y demás medios de producción, de la informática en el diseño y control de la producción...) requiere no sólo una mayor flexibilidad funcional o interna de los trabajadores, sino también externa. Así, la adopción de la “producción flexible” parece exigir la adopción igualmente del “empleo flexible” (en relación a la existencia de una mayor cantidad de figuras contractuales de contratación, y a las mayores posibilidades de despido).

Tanto la pertenencia a un determinado anillo como a otro (flexibilidad interna o flexibilidad externa), y en comparación con el modelo de organización del trabajo del fordismo, ha supuesto una importante supresión de conquistas laborales históricas, facilitándose los despidos y la contratación en precario, por un lado, al tiempo que se incrementaban los ritmos y exigencias del trabajo, y el grado de estrés y de ansiedad por otro.

e) Políticas públicas: las presiones ejercidas por el capital financiero sobre las diferentes administraciones públicas, han llevado no sólo a importantes recortes en los gastos sociales (en un intento por mantener el apreciado déficit cero en los balances públicos), sino a promover una legislación crecientemente hostil a los sindicatos, ahogando los marcos de negociación colectiva para restringirla a niveles individualizados de empresa, al tiempo que se impedían derechos fundamentales de las organizaciones de los trabajadores como posteriormente se verá.

f) **“Efecto Pobreza”**: durante la década de los noventa fueron muchos los economistas que se consagraron a predicar sobre las bondades de los llamados “efectos riqueza” que la subida sin límites de los mercados bursátiles estaba proporcionando a las familias que mantenían sus ahorros en Bolsa (el 50% del total de hogares, si bien, como ya se ha dicho, con una grandísima desigualdad entre ellos). El valor de los activos financieros mantenidos por las familias, activamente empujadas en muchos casos a depositar sus ahorros en fondos de inversión o de pensiones por las propias instituciones públicas, se incrementó en un 55% durante la era Clinton, pero el problema para muchas familias de clase media vendría a partir de la primavera de 2001, cuando las cotizaciones comenzaron a caer. Las caídas bursátiles establecieron un nuevo escenario para muchos de estos hogares, caracterizado por la apremiante necesidad de tener que hacer frente al exagerado endeudamiento acumulado durante los años anteriores mientras que se producía un durísimo recorte en el valor de sus ahorros.

Una vez enunciados, con carácter de hipótesis ciertamente tentativas aún, los principales mecanismos que, desde nuestro punto de vista, se han situado en la base de la relación causal entre el proceso de financiarización y la regresión social, pasamos a continuación a contrastar empíricamente el mencionado proceso de regresión. Para ello nos valdremos de los siguientes indicadores económicos: la jornada laboral, la remuneración del trabajo (tanto en forma de salarios como otro tipo de prestaciones), el tipo de empleo creado, la distribución del ingreso, el desempleo y el marco legal de relaciones laborales.

4.- Evolución de los principales indicadores de regresión social:

El primer indicador que nos puede ser útil a la hora de valorar la evolución del nivel de vida de los trabajadores estadounidenses es su jornada laboral. Y lo primero que se observa de ella en la pasada década es que se ha mantenido bastante estable si la medimos a nivel agregado para el sector privado nacional. Así las horas semanales medias han permanecido entre 34,3 y 34,7 durante esos diez años. No obstante, si observamos solamente el sector manufacturero, tradicionalmente con medias superiores en este indicador, vemos que para el mismo periodo, la jornada media ha pasado de las 40,8 horas a 41,7 en 1999, habiendo alcanzado en ese año y el anterior la cota más alta de todos los años ochenta y noventa.

Pero es posible que podamos sacar conclusiones más útiles si en vez de la jornada semanal analizamos el número de horas trabajadas al año por cada familia, puesto que de esta forma aparecerá recogido también el efecto del acceso al mercado de trabajo de aquellas personas que trabajan a tiempo parcial (como es el caso para muchas mujeres), mientras que este mismo fenómeno tiene el efecto de reducir la media de horas semanales trabajadas. Pues bien, las horas trabajadas cada año han pasado de ser 1.784 en 1990 a alcanzar las 1.878 en 2000, es decir, 94 horas más. Esto supone más de dos semanas adicionales contabilizadas a jornada completa de cuarenta horas. Así pues, en 2000, el estadounidense medio trabaja anualmente un 5,3% más de lo que lo hacía en 1990. Sin duda, y como veremos más abajo, esto es necesario relacionarlo con la reducción de ingresos sufrida por los trabajadores en este periodo y con la consiguiente incorporación al mercado de trabajo de la mujer, que ha hecho que el número de horas al año trabajadas por cada unidad familiar se haya visto incrementado en 500.

Desagregando por ramas, podemos constatar que tanto los servicios como el comercio minorista presentan una media semanal de horas trabajadas inferior a las 35. Esto se explica por la alta presencia en dicho sector de trabajadores a tiempo parcial (que en 2000 suponen una diferencia de horas medias semanales con los trabajadores a tiempo completo de 18,5 horas). El resto de ramas presentan medias semanales por encima de las 35 horas, siendo las cotas más altas las de las actividades relacionadas con la producción de bienes. En este sentido, y si tomamos los datos de 2000, solamente un 45,9% de los trabajadores tienen una jornada laboral de entre 35 y 40 horas semanales, es decir, lo que se considera una jornada laboral normal, mientras que un 31,2% trabaja más y un 22,9% lo hace menos, lo que implica que son más las personas que trabajan una jornada fuera de lo habitual.

Por otro lado, en cuanto al tipo de contratos es de destacar la baja presencia de los contratos temporales en la economía de Estados Unidos (en torno al 5% nada más), lo que tampoco resulta sorprendente si se tiene en cuenta el alto grado de flexibilidad de su mercado de trabajo: incluso los trabajadores indefinidos se ven afectados por una política de despidos muy libre. Por su parte, la inestabilidad en forma de frecuentes cambios de trabajo está muy generalizada. Inestabilidad que además ha aumentando en estos últimos años hasta alcanzar en 2000 la cifra del 27% de trabajadores que llevan en la misma empresa un año o menos. Esto tiene una doble lectura: por un lado, el hecho de que buena parte de los seguros sociales dependan del empresario hace que cada vez que un trabajador

accede a una empresa diferente, debe acumular tiempo de trabajo para tener acceso a ellos o mejorarlos. Sin embargo, parece ser que buena parte de estos cambios han sido voluntarios, lo que hace pensar que se debe tratar de cambios a empleos mejores.

En cuanto a las ramas más dinámicas en lo que a creación de empleo se refiere, es palmario el caso de las ramas de finanzas y seguros, la de transporte y la de servicios propiamente dichos. Esta última lleva a la cabeza de la creación de empleo desde 1980, solamente superada por la construcción en el último lustro del siglo XX, pero ésta no supone más que algo más del 5% del empleo total, con lo que el efecto queda ciertamente reducido. Sin embargo, las ramas de producción de bienes (la minería y la manufactura; la construcción queda fuera en este caso) han experimentado una destrucción de empleo continua desde 1980, acentuando la terciarización de la economía, ya que las tres ramas de producción de bienes en su conjunto han perdido casi nueve puntos porcentuales en la distribución agregada del empleo.

En cuanto a la remuneración del trabajo es posible constatar en 1999 las cotas más altas de toda la década en remuneración por hora y por semana, siendo la primera la más alta desde 1980, mientras que la segunda se aproxima bastante a los niveles de ese año (que, con todo, son más bajos en 1999). El mínimo lo alcanzaron entre 1993 y 1995, y desde entonces se ha producido un incremento sostenido. No deja de llamar la atención el hecho de que las ganancias por hora durante la década de los ochenta y la de los noventa no alcanzasen nunca los ocho dólares –en dólares de 1982–, mientras que en los años setenta no se bajó nunca de esa cantidad. Esta pérdida real de poder adquisitivo explica en parte el aumento del número de personas trabajando dentro del núcleo familiar y, más concretamente, parte de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, que ha servido para compensar a las familias de la merma sufrida en sus ingresos.

Por ramas, la que presenta un mayor aumento de la remuneración por hora trabajada es la de finanzas y seguros, que además es la única que ha seguido una evolución ascendente (todas las demás bajaron sus retribuciones en el primer lustro para cambiar la tendencia desde 1995 –excepto la minería–). En términos absolutos, las ramas que presentan un mayor dinamismo en la creación de empleo son las que ofrecen las retribuciones más bajas a sus empleados, siendo de destacar en este sentido la rama del comercio minorista que ofrece unos ingresos por semana que no llegan a la mitad de los de las ramas de producción de bienes, lo cual afecta a una quinta parte de la población ocupada, que es el porcentaje de trabajadores que se dedican a dicho comercio. Cruzando

los datos de la creación de empleo con los de las remuneraciones por rama, la conclusión es evidente: el proceso de sustitución de empleos con salarios altos por otros de salarios reducidos se ha intensificado desde 1990. Con esto no hacemos sino confirmar el pronóstico que hacía el propio Department of Labor hace algunos años: entre 1990 y 2005, dijeron, se generarían 26 millones de puestos de trabajo en Estados Unidos, de los cuales, 21 millones serían de salarios bajos¹⁹.

Otro aspecto que hay que tener en cuenta para estudiar el tema que nos ocupa es el de la distribución de la renta. Entre 1990 y 2000, la productividad (medida como output por hora) creció un 24,6% mientras que la compensación real²⁰ por hora lo hizo un 12,9%. Esto implica que el capital se ha beneficiado directamente del incremento de la productividad experimentado en dicha década. Además, al ver que el mayor crecimiento de la productividad se observa en el último lustro, podemos concluir que el aumento de los ingresos en ese periodo del que hemos hablado antes tiene su origen en esa evolución positiva de la productividad. Aun así, la diferencia que también se da en estos últimos cinco años entre compensación económica y productividad nos indica de nuevo que una parte importante del crecimiento de ésta no redundó en mejores condiciones de vida para los trabajadores. De hecho, entre 1990 y 2000, de cada unidad de producto real bruto de las empresas no financieras, la parte que correspondía a la compensación de los empleados creció un 14,29% mientras que la que iba destinada a la tasa de beneficios lo hizo en un 16,7%²¹, y ello teniendo en cuenta que desde 1997 ésta cayó estrepitosamente, porque si hacemos la comparación para el periodo que va desde 1990 hasta 1997, las cifras son de un 6,98% y un 87,5%, respectivamente, poniendo de manifiesto hacia dónde se fueron desviando los incrementos de la productividad mencionados. Medido a través de los costes laborales unitarios (compensación real-hora/ productividad) lo que se aprecia es una reducción en términos reales del 1,5% anual de media durante el primer gobierno de Bill Clinton y un descenso del 0,3% durante el segundo²² (es decir, en total, entre 1993 y 2000), lo que no hace sino corroborar lo que acabamos de señalar.

Y las mismas conclusiones pueden derivarse del estudio de la participación de los salarios y los beneficios en la renta nacional: el nivel más bajo de la compensación

¹⁹ Citado en Navarro, V. (1997): pag. 114.

²⁰ La compensación económica hace referencia a los sueldos y salarios de los trabajadores más los complementos o prestaciones no salariales que corren a cargo del empresario.

²¹ Tanto los costes como los beneficios van medidos por unidad de producto bruto real de las empresas no financieras, tal y como los ofrece el Bureau of Economic Analysis (2003).

²² Palazuelos, E. (2003): pag. 89.

económica en la renta nacional se alcanza en 1997 y desde entonces empieza a recuperarse tímidamente hasta llegar al 70,95% en 1999 (en 1990 era del 72,19% y la cota más alta de la década es el 72,97% de 1992). Los beneficios, por su parte, pasaron de un 8,8% en 1990 a un 12,6% de la renta nacional en 1997, y en 1999 bajaron moderadamente hasta situarse en el 11,46%. El resto de componentes de la renta nacional permanecen bastante inalterados correspondiendo por tanto la evolución interna de dicha variable con la cesión de terreno de la compensación económica en favor de los beneficios (al menos hasta 1997, puesto que la reducción posterior de la participación de los beneficios no se ve reflejada en un aumento equivalente de la compensación económica).

Por otro lado, en los años noventa siguió aumentando la desigualdad de los ingresos dentro del conjunto de los asalariados, si bien experimentó una desaceleración respecto al ritmo que llevó en los ochenta. El grupo de salarios medianos vivió un alza en los noventa de algo más del 5%, mientras que los más bajos llegan a subir por encima del 10% en esa década, casi al mismo ritmo que los más altos, pero no deja de ser patente que buena parte de las ganancias siguieron concentrándose entre los grupos salariales más altos. La mayor distancia entre los salarios del 5% más alto y los del 10% más bajo desde 1980 se produce en 1996 (5,59 veces). Pero las diferencias más abismales se dan al hacer las comparaciones con los salarios que cobran los directores generales, los *chief executive officer (CEO)*. En efecto, el salario de estos ejecutivos creció un 79% entre 1989 y 2000, mientras que el conjunto de su compensación económica²³ lo hizo un 342%. La diferencia de ganancias entre ellos y un trabajador medio pasó de 85 veces en 1990 a 531 en 2000.

Si trasladamos esta información a la renta de las familias es posible alcanzar conclusiones en la misma línea: sólo el quintil más alto ha aumentado su proporción en la renta agregada desde 1990. Así pues la concentración de la renta familiar estadounidense se ha hecho notar en este tiempo. Si en 1990 el 5% más rico de las familias estadounidenses poseía una renta 1,38 veces superior al del 60% más pobre, en 1999 esta diferencia era de 1,58 veces. Análogamente, la diferencia de la renta entre el 5% más rico y el 40% más pobre pasó en el mismo periodo de 1,13 a 1,43 veces. Lo que también se aprecia es una aproximación en los niveles de renta de las familias de ingreso medio y bajo, que se explica sobre todo por la pérdida de posición de las primeras.

²³ En esto tiene un peso importante uno de los mandamientos del *corporate governance*, a saber, la vinculación de la remuneración definitiva de los directivos con los resultados bursátiles (por medio de *stock options*, por ejemplo), que encuentra su justificación en la idea de que de esta forma se garantiza un “buen

El otro componente de la compensación económica aparte de los sueldos y salarios son los complementos sociales que proporcionan las empresas a sus empleados. Desde 1989 son minoría las prestaciones sociales que han visto incrementarse el porcentaje de trabajadores cubiertos por las mismas; por el contrario, el descenso es evidente y muy marcado en prestaciones como la atención médica, la pensión de beneficios definidos o los días festivos pagados. Esto último concuerda con lo que señalamos acerca de las horas trabajadas anualmente por el empleado estadounidense medio. En cuanto al tema de las pensiones, el hecho de que se reduzca esta prestación guarda relación con lo que señalaban Mishel *et al.* en 2003, a saber, sumando los ingresos que perciban de la Seguridad Social, las pensiones y los planes de contribución definidos, el 40% de los estadounidenses recibirán menos de la mitad de los ingresos que tenían antes de jubilarse²⁴.

Esto para las empresas grandes y medianas (las de 100 o más trabajadores), que son las que presentan ciertamente las mayores tasas de cobertura. Para las pequeñas la tendencia no es tan clara, pero se observa un crecimiento moderado en algunas prestaciones más al acercarse el final de la década, si bien los cambios no son tan bruscos como en el otro tipo de establecimientos y, en todo caso, se partía de niveles inferiores, como se ha señalado (las diferencias llegan a ser de hasta un 35% en la cobertura, como es el caso de las pensiones de beneficios definidos).

En donde sí encontramos razones para el optimismo es en el tipo de prestaciones sociales definidas en periodos de tiempo, como las horas pagadas para comer o los días de vacaciones. Al menos se observa una estabilización de las magnitudes en las empresas grandes y medianas, e incluso algún aumento leve (como en los días de vacaciones pagados tras 10 años de servicio en la empresa²⁵). En las empresas pequeñas, las diferencias con las grandes en este tipo de prestaciones vuelven a resultar aplastantes y además aumentan al ir creciendo la antigüedad.

Otro aspecto que debemos tener en cuenta para evaluar la evolución del nivel de vida es el comportamiento del desempleo. Aquí es de destacar que en el último lustro de la década se alcanzaron las cotas más bajas desde 1980 (un 4,92 de media entre 1995 y 1999).

gobierno” de la empresa al unir así supuestamente los destinos de la empresa (que se identifican con la creación de valor para el accionista) y el directivo.

²⁴ Mishel, L. *et al.* (2003).

²⁵ El número de días de vacaciones pagados depende de la antigüedad acumulada en la empresa. El hecho de que éste junto con otros complementos sociales vayan vinculados a la antigüedad es lo que hace preocupante el dato del incremento de la rotación de trabajadores. Por ejemplo, respecto a las vacaciones pagadas, se aprecia un incremento medio de unos cinco días al año por cada cinco años de antigüedad durante los tres primeros, y otros cinco más tras diez años adicionales.

Si le sumamos los mencionados incrementos en la productividad, podemos encontrar aquí una explicación a la mejora en la remuneración de los trabajadores (y, en mucha menor medida, de los complementos sociales) durante esos cinco años. Además esto también ha podido ayudar a que se reduzcan las diferencias de ingresos entre las familias de renta mediana y baja, puesto que son estas últimas las que más afectadas se suelen ver por el problema del desempleo. En el mismo sentido apunta el dato de la reducción de la duración media del desempleo en ese periodo. En cuanto al subsidio por desempleo, ha ido reduciéndose el porcentaje que supone del sueldo semanal, lo que resulta sintomático del tipo de políticas llevadas a cabo en el país (incluso con gobiernos demócratas).

El otro aspecto que incide negativamente en el desarrollo de las condiciones de vida de los trabajadores estadounidenses es el marco en el que se realiza la negociación colectiva. Es de destacar que Estados Unidos solamente haya ratificado uno de los siete acuerdos internacionales sobre condiciones de trabajo adoptados en la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio en Singapur en diciembre de 1996, y apoyados por los países miembros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en junio de 1998 en la Declaración de Principios Fundamentales y Derechos Laborales. La primera ausencia notable es la de las convenciones 87 y 98 de la OIT acerca de la libertad de asociación y el derecho a negociación colectiva. Se estima que un 40% de los trabajadores del sector público tiene vedado el uso de la negociación colectiva por medio de la Ley Federal de Relaciones Laborales, que prohíbe huelgas y restringe esa negociación, o a través de la discriminación a los sindicatos.

En cuanto al sector privado, las deficiencias también quedan patentes si se examina la desprotección a la que están sometidos los trabajadores. En efecto, son múltiples las dificultades para crear sindicatos en la empresa al exigirse legalmente la prueba de que se goza de presencia mayoritaria, lo que se traduce en una votación en la que más del 50% de los trabajadores han de expresarse en favor de su creación. Además no se dan garantías suficientes para las personas involucradas en esos sindicatos, lo que unido a unas penas laxas en caso de incumplimiento de los preceptos legales, hace que se den despidos ilegales de quienes participan en esas campañas. A todo esto habría que añadir los obstáculos puestos a las organizaciones sindicales en el desarrollo de su labor informadora (como el impedimento del acceso a las instalaciones de trabajo a los representantes sindicales cuando no están en su jornada laboral) o las amenazas de cierre de las plantas

cuando empiezan a actuar las uniones de trabajadores, prácticas todas ellas ilegales pero recurrentes.

En cualquier caso tampoco el marco legal es demasiado favorable para los trabajadores que opten por ponerse en huelga, pues si bien prohíbe su despido, permite al empleador reemplazar de forma indefinida a esos trabajadores mientras dure el paro y, una vez haya acuerdo entre empresa y sindicatos, los huelguistas tienen derecho solamente a regresar a su puesto cuando éste quede libre.

Finalmente, los convenios firmados en el marco del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, según sus siglas en inglés) incluyen un acuerdo anexo respecto de los derechos de los trabajadores: Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (NAALC). Éste pretende establecer unas garantías mínimas para dichos derechos y fija unas multas considerables en caso de violaciones de las mismas. No obstante, hasta la fecha no ha ofrecido demasiados resultados positivos mientras que, por el contrario, lo que sí ha logrado es un incremento notable de las deslocalizaciones de empresas desde Estados Unidos a México, en buena parte con motivo de las peores condiciones de trabajo y la consiguiente reducción de costes laborales del empleo allí situado. Esto fue lo que motivó la oposición de los sindicatos del país a la firma del NAFTA enfrentándose así al Partido Republicano, a los empresarios y a Bill Clinton por negarse éstos a exigir como condición para bajar los aranceles un incremento del salario mínimo mexicano, tal y como pedían las organizaciones de trabajadores²⁶.

Además, a este marco legal tan poco favorable habría que sumarle el hecho de que el porcentaje de trabajadores sindicados haya pasado desde 1990 a 2000 del 16,1% al 13,5%, constatándose una relación directa entre la afiliación sindical y la percepción de prestaciones sociales (por ejemplo, el 75% de los trabajadores sindicados recibe atención médica a cargo de la empresa, frente a sólo un 49% de los trabajadores no sindicados) o de niveles salariales.

5.- Balance y conclusiones:

En definitiva, y para hacer balance de este recorrido sobre distintos indicadores del nivel de vida de los trabajadores estadounidenses y de algunos de los factores explicativos de los fenómenos analizados, podemos concluir lo siguiente. El aumento en el número de semanas trabajadas al año es palpable, de forma que el total de horas trabajadas en Estados

²⁶ Navarro, V. (1997): pag. 140.

Unidos durante 2000 era el más alto de todos los países ricos²⁷. Esto se explicaría, al menos en parte, por la pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores, que sólo se ha visto compensada por un cambio de tendencia desde 1995. Cambio que tiene su origen en el incremento de la productividad y en la reducción del desempleo. Las prestaciones sociales derivadas del trabajo han seguido la misma evolución que los sueldos y salarios, con el agravante del incremento en la rotación de empleos.

En todo caso, los beneficios de las empresas han seguido creciendo más (excepto desde 1998), lo que ha provocado una pérdida de posición de las remuneraciones de los trabajadores en la renta nacional. Además, dentro de los salarios, la desigualdad ha aumentado a lo largo de toda la década y solamente se ha visto desacelerada entre 1995 y 2000, y levemente. Mención aparte merecen las rentas de los ejecutivos, que han visto cómo se multiplicaba por más de doce la distancia que les separa del trabajador medio.

La relación de este proceso regresivo para el nivel de vida de los trabajadores de los EE.UU. con el proceso de financiarización se ha visto ya, y en el centro de la misma, la mistificación de la creación de valor para el accionista. Ésta no habría sido posible o, al menos habría encontrado muchas más dificultades en su proceso de institucionalización, si no hubiera recibido un apoyo político explícito o implícito, que encuentra su justificación ideológica en el enaltecimiento de las bondades del mercado. Una de las consecuencias de esto es la privatización de las pensiones públicas, que ha hecho de las empresas gestoras de los fondos de pensiones un ente con un peso económico –y por tanto político– más que evidente.

Así pues, una vez vistas las consecuencias de las imbricaciones económicas acaecidas para el conjunto de los trabajadores, se hace necesario una desmitificación de la evolución económica de los EE.UU. a lo largo de los años noventa. Y en este sentido no está de más perfilar aquí algunas de las consecuencias que todo esto tiene en la vida cotidiana de los estadounidenses, metiéndonos de lleno ahora en otros planos no exclusivamente económicos. El aumento del tiempo dedicado a trabajar plantea a las familias un dilema difícil de resolver: cómo compatibilizar vida laboral y vida familiar, lo que es una fuente de estrés cada vez más extendida entre sus ciudadanos. Esto, unido a la exigencia de mayor flexibilidad por parte de las empresas, extiende los cuadros de ansiedad entre la población del país. Las generaciones anteriores tenían un mayor control de sus vidas, y la posibilidad de ascenso económico suponía un aliciente para los

²⁷ Mishel, L. *et al.* (2003).

trabajadores y sus familias. El hecho de que los fulgurantes cambios en la demanda y en la estructura de la producción se pretendan trasladar a las condiciones laborales requiere de los trabajadores una implicación con la empresa que no se entiende solamente en términos de tiempo, sino también de toda relación social (movilidad geográfica, que da a las amistades un carácter fugaz; disponibilidad para la empresa, que va más allá de unas jornadas laborables crecientes, pues se prolongan al llegar a casa; etc.). Como escribe Sennet, “[el] término flexibilidad se usa para suavizar la opresión que ejerce el capitalismo”²⁸.

Por otro lado, no puede ignorarse la relación entre esta situación laboral y el incremento de las cifras de conflictividad social o de delincuencia. Ignorar el trasfondo económico que se esconde detrás de algunos de los episodios violentos que proliferan en la sociedad estadounidense es no querer encontrar las causas últimas de los mismos. En este sentido, el apaleamiento de Rodney King en 1992 en Los Ángeles es un ejemplo paradigmático. Planteado de forma simplista como la radicalización de las disputas raciales, no dejó de darse en un contexto muy concreto: la ciudad llevaba tiempo afectada por distintos procesos de deslocalización y reestructuración de plantillas con la consiguiente destrucción de empleo, y los niveles de pobreza y desempleo eran ciertamente altos. Que tuvo tintes racistas es indiscutible; que la “ausencia de esperanzas en el futuro” estuviera también detrás de los hechos como causa explicativa más compleja, es innegable²⁹.

En el ámbito político, también podemos constatar un creciente descrédito respecto de los procesos electorales entre unos votantes que ven cómo, independientemente de quién gobierne, su nivel de vida se ve indefectiblemente deteriorado. Esta crisis de representatividad se traduce en los datos que hablan de presidentes elegidos con el apoyo de menos de un cuarto de la población con derecho a voto, merced a unas tasas de abstención que rondan el 50%, lo que supone un cuestionamiento implícito de la legitimidad del sistema político americano. A menos, claro está, que creamos en lo que Thomas Frank llama el “populismo de mercado”³⁰. Según esta ideología, la democracia

²⁸ Sennet, R. (2000): pag. 10.

²⁹ Rifkin, J. (1996).

³⁰ Frank, T. (2004). Nada nuevo, por otra parte. Ludwig von Mises se expresaba en los mismo términos ya en *La mentalidad anticapitalista*, Fundación Cánovas del Castillo, Madrid, 1983. Y ya hemos comentado aquí la teoría de Aglietta sobre la redefinición del contrato social en torno al accionista. Curioso, si se tiene en cuenta, por ejemplo, que el 88% de las acciones está en los EE.UU. en manos del 33% de hogares con mayores ingresos (véase Wolff (2001)), lo que pone en cuestión el fundamento mismo del “capitalismo popular”, el nombre con el que se denominó en los ochenta a ese supuestamente novedoso paradigma teórico.

encuentra su esencia en el mercado: puesto que todos participamos en él (como consumidores, accionistas, etc.) se multiplican los mecanismos de participación más o menos ciudadana, y la elección del pueblo se ve representada por el mercado. Es la soberanía del consumidor.

Finalmente, no podemos dejar de lado la visión de todos estos fenómenos en el marco del orden económico internacional. Ya hemos esbozado más arriba la caracterización propia de estos procesos en los países subdesarrollados. Pero no tiene sentido pensar que el proceso de financiarización, con las consecuencias sociales que acarrea, sea exclusivo de éstos y de EE.UU. Por el contrario, la posición hegemónica de este último país le otorga un papel privilegiado en la influencia y/o determinación de las relaciones e instituciones económicas de los demás países desarrollados. Si el Reino Unido hace ya mucho tiempo que, al menos para estas cuestiones, es un alumno aventajado de los americanos, los trabajadores británicos no son desde luego los únicos afectados por este tipo de mecanismos.

Las confrontaciones son evidentes además cuando se parte de condiciones notablemente distintas³¹. En Francia o Alemania, que han contado tradicionalmente con sistemas de bienestar más consolidados que las economías anglosajonas, ya se están empezando a adoptar dinámicas que corren parejas a las que aquí hemos estudiado. En este sentido, el papel de las escuelas de negocios americanas no es nimio, ya que desde allí se está propagando al resto del mundo la ideología del *corporate governance*. Y empieza a tener una acogida muy favorable tanto en los consejos de administración europeos como en los departamentos de economía de las universidades del viejo continente. En Alemania, por ejemplo, se considera agotado el modelo de acumulación que venía desarrollándose desde la II Guerra Mundial y que se caracterizaba por una determinación institucional donde el carácter de clase tenía mucho que decir. De ahí, por ejemplo, la existencia del sistema de cogestión o el de negociación salarial por sectores, aspectos que no facilitan precisamente la flexibilidad de las empresas. La consecuencia es el desmantelamiento progresivo de dichos sistemas de bienestar por parte de los distintos gobiernos (incluidos, como se ha visto a finales de 2003, los socialdemócratas-verdes). Además, el enfoque adoptado desde los organismos de la UE también ha presionado en la misma línea, en lo que se ha denominado proceso de “construcción europea”.

³¹ Para la evolución de estos procesos en Francia, véase Chesnais, F. y D. Plihon (coord.) (2003). Para Japón y Alemania, Dore, R. (2000).

Pero no es sólo Europa la afectada por esta ola financierizadora. Hasta Japón han llegado las advertencias desde el otro lado del Pacífico. Allí ya llevan muchos años jugando un papel importante los inversores institucionales norteamericanos en la economía. En este sentido no son ningún secreto las presiones que se han ejercido desde el CalPERS, el fondo de pensiones de los empleados públicos de California, sobre los consejos de administración de las empresas de las que tenían acciones, que no eran ciertamente pocas. Y estas presiones iban siempre en la línea de la necesidad de priorizar la creación de valor para el accionista. Pero ese impulso no ha venido solamente desde fuera; son también numerosos los viajes que los directivos japoneses realizan a Estados Unidos para traerse las últimas técnicas de gestión, y los directivos que adoptan las más parecidas al modelo anglosajón no dudan en mostrarse orgullosos. Y ello a pesar de que el choque cultural es incuestionable en una sociedad donde el compromiso y el resto de valores a largo plazo están muy arraigados, por no mencionar instituciones como el empleo de por vida en la misma empresa u otras también contrarias a ese enfoque cortoplacista.

6.- Bibliografía:

- ÁLVAREZ PERALTA, Ignacio (2003): *Asalto a Bagdad. Claves económicas de la guerra*, Ed. Popular, Madrid.
- BRENNER, Robert. (2003): *La expansión económica y la burbuja bursátil*, Ed. Akal, Madrid.
- BUENDÍA GARCÍA, Luis (2003): “La evolución del nivel de vida de los trabajadores en Estados Unidos entre 1980 y 2000”, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, UCM, Madrid, Mimeo.
- CHESNAIS, François (2001): “La théorie du régime d’accumulation financiarisé: contenu, portée et interrogations”, ponencia presentada a las VIII Jornadas de Economía Crítica, Primavera de 2002, Valladolid.
- CHESNAIS, François. y PLIHON, Dominique. (coord.) (2003): *Las trampas de las finanzas mundiales*, Ed. Akal, Madrid.
- CLAIRMONT, Frederic (2003): “Una deuda que amenaza al imperio”, *Le Monde Diplomatique*, edición española, abril, Madrid.
- DORE, Ronald (2000): *Stockmarket capitalism, welfare capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*, Oxford, Oxford University Press.
- DUMÉNIL, Gerard. y LÉVY, Dominique (2002): “Salida de crisis, amenazas de crisis y nuevo capitalismo”, en Chesnais, F., Duménil, G., Lévy, D., Wallerstein, I. (2002): *La globalización y sus crisis*, Los libros de la Catarata, Madrid.
- -----(2000): “Capital financiero y neoliberalismo: un análisis de clase”, en Guerrero, D. (ed.) (2000): *Macroeconomía y crisis mundial*, Ed. Trotta, Madrid.
- FARNETTI, Richard (1999): “El papel de los fondos de pensión y de inversión anglosajones en el auge de las finanzas globalizadas”, en Chesnais, F. (comp.) (1999), *La mundialización financiera. Genesis, costes y desafíos*, Ed. Losada, Buenos Aires..

- Flow of Funds Accounts of the United States. Annual Flows and Outstandings, 1995-2002. Federal Reserve, USA.
- FMI, Fondo Monetario Internacional (2003): *United States: Staff Country Report*, No. 03/244, agosto, Washington D.C.
- ----(2002): *United States: Selected Issues*, Country Report No. 2/165, agosto, Washington D.C.
- FRANK, Thomas (2004): “Los estadounidenses que votan a George W. Bush”, en *Le Monde Diplomatique*, edición española, febrero, Madrid.
- GILL, Louis (2002): *Fundamentos y Límites del Capitalismo*, Ed. Trotta, Madrid.
- GLUCKSTEIN, Daniel (2001): *Lucha de clases y mundialización*, POSI, Madrid.
- ICFTU, International Confederation of Free Trade Unions (1999): “Internationally-recognised Core Labour Standards in the United States. Report for the WTO General Council Review of the Trade Policies of the United States”, en Internet, <http://www.icftu.org/displaydocument.asp?Index=990916240&Language=EN>
- IMBERT, Pierre-André (2002): “¿Todo el poder a los fondos de pensiones?”, en Cassen, B. (2002) (comp.), *ATTAC. Contra la dictadura de los mercados*, Icaria-Más Madera, Madrid.
- MEDIALDEA, Bibiana (2003): *Inestabilidad financiera en las economías emergentes latinoamericanas en los años noventa: el caso de Brasil*, Programa de Doctorado en Economía Internacional y Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, UCM, Madrid, Mimeo.
- NAVARRO, Vicenç (1997): *Neoliberalismo y Estado del bienestar*, Ed. Ariel, Barcelona.
- PALAZUELOS, Enrique (2003): “Estados Unidos: Esplendor y oropel de la Nueva Economía. Del auge a la recesión”, en Palazuelos, E. y Vara Miranda, M. J. (2003), *Grandes áreas de la economía mundial*, Ed. Ariel, Madrid.
- ----(2000): *Estructura Económica de Estados Unidos, Crecimiento y cambio estructural*, Síntesis, Madrid.
- RIFKIN, Jeremy (1996): *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Ed. Paidós, Barcelona.
- SALAMA, Pierre (1999): “La financiarización excluyente: las lecciones que brindan las economías latinoamericanas”, en Chesnais, F. (comp.) (1999), *La mundialización financiera. Genesis, costes y desafíos*, Ed. Losada, Buenos Aires..
- SERFATI, Claude (2003): “La dominación del capital financiero: ¿qué consecuencias?”, en Chesnais, F. y Plihon, D. (coords.) (2003): *Las trampas de las finanzas mundiales*, Ed. Akal, Madrid.
- SENNET, Richard (2000): *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Anagrama, Madrid.
- WOLFF, Edward N. (2001): “The Rich Get Richer” *The American Prospect*, vol. 12, no. 3, 12 de febrero; en <http://www.prospect.org/>.

Para la información estadística se han consultado las siguientes fuentes:

- Bureau of Economic Analysis (2002): “Table 7.15. Price, Costs, and Profit Per Unit of Real Gross Product of Nonfinancial Corporate Business”, en Internet, <http://www.bea.gov/>
- Bureau of Labor Statistics, (varios años): en Internet, <http://www.bls.gov/>
- Census Bureau (2001): *Statistical Abstract of the United States: 2001*, Washington DC.

- Council of Economic Advisers (2001): *Economic Report of the President*, U.S. Government Printing Office, Washington, DC., en Internet <http://w3.access.gpo.gov/eop/>
- MISHEL, Lawrence; BERNSTEIN, Jared y SCHMITT, John (2003): *The state of working America, 2002-2003*, ('Introduction and Executive Summary' y 'Datazone', en Internet, <http://www.epinet.org/>).
- (2001): *The state of working America, 1998-1999*, ('Introduction and Executive Summary', en Internet, <http://epinet.org/>).
- (1999): *The state of working America, 2000-2001*, ('Introduction and Executive Summary', en Internet, <http://www.epinet.org/>).
- United for a Fair Economy (2002): "Economic Apartheid Data Center", en Internet, www.ufenet.org/research/Economic_Apartheid_Data.html