

## Desigualdad y Formas del Capitalismo

**José Manuel García de la Cruz**

Profesor de la Universidad Autónoma de Madrid

Correo electrónico: [manuel.garcruz@uam.es](mailto:manuel.garcruz@uam.es)

### RESUMEN

*En este trabajo se interpreta las razones de la desigualdad en las economías capitalistas, entendiendo la desigualdad como diferencias en la retribución del esfuerzo aplicado al proceso productivo. La hipótesis que se defiende es que la desigualdad es un resultado de las propias exigencias de funcionamiento de las instituciones básicas del capitalismo: la propiedad privada y el mercado, y particularmente del funcionamiento del mercado de trabajo. El proceso de transformación de la economía mundial contribuye a justificar esta perspectiva. Se explica el carácter estructural de la desigualdad y se examina la relación entre salarios y desigualdad y entre salarios y formas del capitalismo y con el Estado de bienestar y finalmente se evalúan las perspectivas de la equidad en la globalización.*

*En la película de Costa Gavras “El Capital” (2012) se registra un diálogo entre la esposa del protagonista principal, Marc Tourneuil, ejecutivo recién ascendido, y éste sobre los motivos por los que el promocionado ha solicitado un importante incremento de sus retribuciones. El diálogo es aproximadamente el siguiente:*

- **Esposa:** ¿Por qué has pedido tanto?
- **Marc Tourneuil:** Para que me respeten.

*En contraste, en la película documental La Espalda del Mundo (2000), su director Javier Corcuera recoge la siguiente entrevista con un niño de 11 años, Guinder Rodríguez, que trabaja en un mercado de Lima:*

- **Entrevistador:** Dime, ¿por qué trabajas?
- **Guinder:** Porque no hay trabajo.

*No es necesario indicar que Marc es un rico y Guinder un pobre.*

## Introducción

Las referencias anteriores bien podrían haberse producido en los primeros años de la industrialización, esos años en los que los contrastes en la situación de los habitantes de las ciudades industriales inglesas eran motivo de preocupación social como informan las obras de Dickens o los estudios de Marx. Precisamente, en estos autores se encuentran las aproximaciones más comunes al problema de la desigualdad. Si para Dickens, la desigualdad era un problema que había que resolver desde la transformación de los principios morales y de las conductas éticas, para Marx la desigualdad era consecuencia y exigencia del funcionamiento del sistema capitalista que estaba consolidándose ante sus ojos. Las denuncias del novelista estaban justificadas ante la contemplación de una realidad, la inglesa de su tiempo, que había sustituido la idílica campiña por ciudades infectas, llenas de vagabundos que buscaban una oportunidad en las primeras fábricas manufactureras entre los que paseaban los nuevos ricos empresarios, sin embargo fue Marx quien viera en la miseria de los trabajadores la fuente de la futura prosperidad de la burguesía industrial. En cualquier caso, la situación debió de ser tan alarmante que se llegaron a aprobar las reformas de las viejas leyes de pobres, que trataban de impedir la mendicidad, y la introducción de otras nuevas, como la inglesa *Enmienda a la Ley de Pobres* (o Nueva ley de pobres) de 1834, que ligaban las ayudas a los necesitados a determinadas prestaciones laborales por parte de los potenciales beneficiarios, además de centralizar el sistema, despojando de poder a los entes locales que hasta entonces se venían ocupando de los más miserables. La importancia de estas leyes, a pesar de las críticas que merecieron, fue enorme, hasta el punto de que sirvieron de referencia para las legislaciones de otros países europeos y estuvieron vigentes hasta que, tras la finalización de la Segunda Guerra Mundial, fueron reemplazadas por el nuevo “estado del bienestar”.

El estudio de la desigualdad ha sido abordado, sobre todo, desde perspectivas morales y éticas y más recientemente sociológicas y políticas, siendo casi marginales los estudios que tratan de encontrar una explicación a la misma dentro de los afanes de los economistas<sup>1</sup>. Esta situación no deja de ser, hasta cierto punto, paradójica ya que, si se dejan de lado aspectos naturales, hablar de desigualdad significa hablar de las distintas oportunidades de acceder a los bienes materiales y a su disfrute ente los miembros de un grupo social, es decir la desigualdad es un problema económico. Es frecuente justificar la desigualdad en la también desigual dotación de recursos naturales, o en aspectos ligados a la dependencia de las condiciones de vida respecto de los fenómenos naturales, como en las sociedades agrarias. Estos aspectos, sin duda, han tenido su importancia en épocas remotas pero, como se observa en la distribución de la renta a escala mundial, ni los países pobres están, generalmente, mal dotados de recursos naturales, ni tampoco se puede decir que los países ricos estén excluidos de riesgos de catástrofes naturales. Por otra parte, con la consolidación del sistema industrial, la función de la naturaleza ha ampliado su contenido y, junto a la tradicional de ser proveedora de materiales para su transformación en manufacturas y bienes de consumo, cada día es más relevante su capacidad de soporte y absorción de los

---

<sup>1</sup> No se ignora que los estudiosos del equilibrio general y de la economía del bienestar han desarrollado teorías y construido modelos formales que analizan el grado de desigualdad óptimo, pero dan por supuesto inevitable e indiscutible la desigualdad.

efectos de la propia actividad económica. Además, la aplicación de los desarrollos tecnológicos que ofrecen posibilidades de mejora de acceso al empleo eficiente de los recursos naturales no está creando mayores grados de equidad, sino que, en ocasiones, producen justamente lo contrario al desplazar y expulsar de la producción a los trabajadores menos cualificados empleados en las clasificadas como actividades primarias.

Por otra parte, uno de los efectos más descorazonadores de la crisis económica actual en las economías desarrolladas se está manifestando en la ruptura de cierta tendencia hacia la igualdad de rentas que acompañó a los años anteriores de crecimiento económico. En sentido contrario, no se debe ignorar que en los últimos años, países como China, Brasil o la India y ciertos exportadores de materias primas han conocido importantes ritmos de crecimiento económico que ha ayudado a aliviar la situación de pobreza de muchos millones de sus habitantes, lo que no ha impedido la acumulación de enormes fortunas a escala planetaria. Sin embargo, como se ha dicho, la crisis en su dimensión global está haciendo saltar por los aires esta tendencia. Por un lado, la incertidumbre sobre el escenario en el que se encontrará la economía mundial dentro en unos años está afectando al crecimiento de las economías emergentes, precisamente las que más habían avanzado en la superación de la pobreza; por otro lado, el club de los multimillonarios no deja de crecer y, en tercer lugar, simultáneamente, las clases medias están viendo retroceder sus niveles de bienestar tanto en las economías más desarrolladas como en las emergentes. Se podría decir que a más globalización, más incertidumbre y más resultados paradójicos. Antes de entrar en el contenido de este trabajo, conviene delimitar su objetivo: se va a tratar de interpretar las razones de la desigualdad en las economías capitalistas, entendiendo la desigualdad como diferencias en la retribución del esfuerzo aplicado al proceso productivo. No se van a considerar ni valoraciones subjetivas de tipo moral que conduce la discusión al ámbito de los principios morales, ni tampoco sobre la justicia o no de una situación dada. La hipótesis que se defiende es que la desigualdad es un resultado del propio sistema económico, de las propias exigencias de su funcionamiento. Con otras palabras, la desigualdad es el resultado del funcionamiento de las instituciones básicas del capitalismo: la propiedad privada y el mercado, y particularmente del funcionamiento del mercado de trabajo. El proceso de transformación de la economía mundial contribuye a justificar esta perspectiva.

En adelante, se tratará de explicar el carácter estructural de la desigualdad, posteriormente se examinará la relación entre salarios y desigualdad, entre salarios y formas del capitalismo y con el estado del bienestar. A continuación se evaluarán las perspectivas de la equidad en la globalización y finalmente se recopilarán las ideas centrales del trabajo.

### **El carácter estructural de la desigualdad**

Frecuentemente se justifica la necesidad de la desigualdad, es decir la desigual disponibilidad de renta y riqueza, como resultado necesario del buen funcionamiento del mercado. La búsqueda de mejores rentas es, sin duda, un incentivo para los empresarios y su conservación una justificación para defender posiciones de ventaja. Se suele decir que una sociedad igualitaria no genera los incentivos necesarios para el crecimiento económico. Sin embargo, la realidad no coincide con esta afirmación, en

tanto que países como los nórdicos, caracterizados por altos niveles de bienestar y renta, son igualmente muy equitativos. Por contra, en la mayoría de las economías en desarrollo la desigualdad es muy elevada, sin que ello sirva de motor para superar su situación de bajo rendimiento económico.

Hablar de desigualdad es hacer referencia los mecanismos de participación y apropiación del excedente económico y esos mecanismos son los que definen a los sistemas económicos. Un sistema económico no es sino el conjunto de relaciones sociales en torno a la aplicación de los recursos productivos disponibles por una sociedad para satisfacer sus necesidades materiales, así como los procedimientos y comportamientos que garantizan su continuidad. Un sistema económico viene, por lo tanto, a definir las características de la organización social en torno a la producción, la distribución y el consumo. Ahora bien, la características no incluyen relaciones pasajeras, sino a las que se identifican por su permanencia, por su regularidad. Se define, en otros términos, por sus formas institucionales<sup>2</sup>, o, simplemente, por sus instituciones.

El sistema económico dominante en la actualidad, el que define a la mayor parte de las economías que participan en la economía mundial, es el capitalismo. El capitalismo se caracteriza por la combinación del funcionamiento de dos instituciones: la propiedad privada y el mercado, de manera que, ideológicamente, se fusionan ambas en un concepto de libertad individual utilitarista.

Para los apologetas del mercado, la propiedad privada es un derecho natural de cada individuo. Para el neoliberalismo “el individualismo no es indiferenciado ni abstracto; se identifica con un contenido determinante, la propiedad que toma un carácter absoluto y definitivo” (Vachet, 1972:133). La propiedad, para estas interpretaciones, es la raíz de las manifestaciones de la persona: la libertad, la igualdad y la seguridad, y la que define los poderes, intereses, los derechos y los deberes de cada individuo. Con esta visión de la libertad, el mercado es la institución que permite el ejercicio pleno de la libertad, el ejercicio de los derechos derivados de la propiedad privada.

El mercado es una institución que opera en las relaciones económicas entre personas y sociedades desde tiempo inmemorial, el mercado es sinónimo al comercio, a las ferias, al contacto con otros mundos. El mercado como mecanismo de generación de información, los precios, ha ido ocupando un lugar cada vez más importante en la toma de decisiones económicas facilitando las transformaciones de los sucesivos modos de producción o sistemas económicos hasta llegar a la incorporación del trabajo como una mercancía a la que le corresponde un precio, el salario.

Los problemas de producción y de distribución no son tales siempre que el mercado actúe. Las desigualdades son positivamente valoradas por el neoliberalismo, como incentivo al crecimiento y, en esta medida, habrán de ser beneficiosas para la colectividad al ser un ingrediente dinamizador de la acción creadora del individuo. En esta perspectiva, el Estado al promover la equidad solamente puede contribuir al debilitamiento de la sociedad ya que, de acuerdo con Malthus, al apoyar a los desfavorecidos solamente se fomentan conductas antinaturales.

---

<sup>2</sup> Boyer (1986).

Pero, la concepción de la propiedad como derecho natural y, sobre todo, que sea el fundamento de la libertad individual no es sino una defensa ideológica del derecho de la propiedad privada. La historia enseña que la propiedad privada es resultado de una larga transformación de las relaciones sociales desde el estado primitivo hasta la actualidad como destacó Engels (1884) y desde otra perspectiva Veblen (1899). Éste autor sintetiza con claridad este proceso de consolidación de la propiedad privada que comenzó con la apropiación de la mujer por parte del hombre, continuó con la apropiación de otros hombre por el hombre (esclavitud y servidumbre) y finalmente la apropiación de los bienes producidos por los hombres. ¿Cuáles han sido las motivaciones? Para Veblen son claras: 1) una propensión a dominar y a coaccionar; 2) la utilidad de las personas como demostración de la proeza de su dueño, y 3) la utilidad de sus servicios. Ahora bien, la necesidad permanente de búsqueda de nuevas fuentes de utilidad para el consumo, hace que la “clase ociosa” acabe por participar en los cambios que les garantice su estatus. El resultado no fue otro que la progresiva sustitución de las clases ricas “herederas por familia”, por una nueva clase: la burguesía, que encuentra en la actividad industrial la fuente de enriquecimiento y prestigio social. Aunque compartiendo con los anteriores la propensión a dominar y a coaccionar.

Así, ha sido un largo proceso histórico lo que ha determinado la configuración de grupos sociales que tienen asignada una contribución distinta en la actividad económica: los propietarios de los recursos naturales, los concededores de técnicas, los que realizan tareas que exigen esfuerzo, etc. y, sobre todo, delimitando la diferente forma de participación en el proceso productivo; por un lado, los que tienen capacidad e influencia para organizar la producción, comprando en el mercado los recursos necesarios (los empresarios capitalistas) y, por otro, los demás, los que solamente son propietarios de su capacidad de producir, de trabajar.

Por su lado, el mercado no es ese artificio “funcional” que hace posible el ejercicio de la libertad de disposición de bienes, propiedades y capacidades; el mercado capitalista tiene otra función adicional, es la institución que distribuye el excedente (lo que se produce de más respecto a los recursos empleados) generado en el proceso de producción, en el que se emplean los recursos naturales, técnicos y humanos disponibles, a partir de las posibilidades de influencia en la fijación de los precios del conjunto de las mercancías intercambiadas, entre las que hay que incluir la fuerza de trabajo.

En el sistema capitalista la participación en el proceso productivo está determinada por las características de los bienes en cuanto a su empleo en la producción. El trabajo es una capacidad humana, al menos tan natural como el derecho de propiedad, que va a determinar las posibilidades de producción de una sociedad por su aplicación sobre los bienes de la naturaleza, es esta capacidad la que genera excedente. Es decir, el ser humano tiene posibilidades de producir más bienes que los que necesita para recuperar la capacidad de trabajar, la mayor parte de las veces se aplica en la producción de máquinas o utensilios que mejoran la propia capacidad de relacionarse con la naturaleza, o facilitando el consumo. En la búsqueda de mantener una relación más eficaz con la naturaleza -que precise de menor esfuerzo- la humanidad ha ido acumulando conocimiento científico y desarrollando técnicas, que, igualmente, son resultado del esfuerzo humano.

La retribución del trabajo empleado, es decir, el salario de la fuerza de trabajo ocupada, establece el criterio de distribución del excedente generado por el conjunto de la sociedad. Por lo tanto, a través de la participación en el mercado de trabajo, de la participación en el proceso de producción, la sociedad capitalista organiza la distribución del excedente económico. Existe un mercado de trabajo pero no de empresarios, es aquel en el que se crean las condiciones del reparto a partir de las cuales pueden incentivarse las iniciativas empresariales.

Antes de seguir es preciso hacer una advertencia: el trabajo en el capitalismo se considera una mercancía más que se ofrece y se demanda, que tiene su precio, su retribución, el salario, sin considerar el hecho de que a diferencia de las mercancías, el trabajo no se produce para su venta, como tampoco lo son los bienes naturales que no son producidos por el hombre, ni el dinero que es ante todo un medio que facilita el poder de compra; son, en los términos de Polanyi (1957), *mercancía ficticias* cuyo empleo no puede ser guiado por los mismos principios de mercado que las manufacturas.

Para Polanyi la importancia de este hecho es crucial para diferenciar al capitalismo respecto de las sociedades previas. En el mercantilismo, y aún menos en el feudalismo, no existía un mercado de mano de obra. En estos sistemas, el trabajo se organizaba en gremios o relaciones de dependencia personal en torno a los cuales se estructuraba la sociedad, sin embargo, en el capitalismo la condición de la persona se ve despojada de los componentes culturales, sociales y políticos, son valoradas y clasificadas según sus diferentes capacidades y aptitudes frente al proceso de producción de mercancías, de forma tal que son las condiciones y características de su participación en el mercado de trabajo lo que determina las condiciones de vida: “la sociedad humana se convierte en un accesorio del sistema económico” (Polanyi, 2000:126).

En términos que interesan para este trabajo: las condiciones de vida están determinadas por las condiciones de participación en el proceso productivo y por las posibilidades de disfrutar del excedente generado socialmente. Si mediante la participación en la producción se accede a la renta (el salario y los beneficios), en la distribución de la misma se definen las oportunidades de acceso a las mercancías propiamente dichas, en tanto que es a través del mercado de bienes como se satisfacen las necesidades.

La competencia entre empresarios se establece para mejorar su participación individual en el excedente social<sup>3</sup>, sin que algunos resultados como la mejora técnica o la disminución de los precios –que, cabe esperar, facilitarían una mejor satisfacción de las necesidades- sean objetivos prioritarios de los empresarios, sino que están condicionados por las oportunidades que ofrezcan en la mejora de la renta obtenida. Esto no significa desconocer que la búsqueda de mejora de la rentabilidad influirá en el funcionamiento del mercado de trabajo y en los salarios.

El motor del sistema, lo que lo impulsa hacia la ampliación del excedente, no es la competencia, no es el mercado, sino la apropiación del excedente por los participantes en el proceso económico, mediante el incremento de los beneficios o de las mejoras

---

<sup>3</sup> Marx en *El Capital* (1867), exclama: “¡Acumulad, acumulad! ¡Así suenan Moisés y sus profetas!”.

salariales. Pero habrá de mantener un cierto equilibrio en el reparto a fin evitar los riesgos tanto de la falta de recursos para conservar y ampliar la capacidad de producción, de los medios y recursos necesarios para la producción -la inversión-, como de la pérdida de posibilidades de venta con beneficio de lo producido -la demanda-, bien porque los costes sean muy elevados o porque la capacidad de consumo esté limitada por el desigual reparto del excedente (entre rentas empresariales y salarios).

Por lo tanto, se entiende que la desigualdad se analice desde del funcionamiento del sistema económico capitalista. Esto no significa ignorar que en la apreciación personal de las desigualdades, cada individuo compare su situación respecto de otros, y tampoco que, en estos casos, las mayores diferencias se establezcan con quienes disfrutaban de situaciones de privilegio cuyo origen se remonta a periodos históricos lejanos en el tiempo e incluso anteriores a la consolidación del capitalismo, aunque su conservación ha exigido su incorporación activa al propio proceso capitalista. Un ejemplo nos lo ofrecen cada día los hacendados y la aristocracia, cuya propiedad se explica en gran medida por apropiaciones basadas en la violencia pero que actualmente deben de cuidar sus decisiones económicas a fin de conservar su estatus social y sus rentas.

Ahora bien, la realidad nos presenta otro actor permanentemente presente en la escena de la distribución del excedente económico, y por consiguiente relevante respecto de la equidad económica: El poder político.

No resulta muy difícil entender que la lucha por la distribución del excedente es un riesgo para la estabilidad social, pues bien en un largo proceso histórico, las sociedades han ido configurando un conjunto de reglas, atribuyendo poderes de intervención en los asuntos colectivos a “autoridades” hasta llegar a la creación del Estado, cuya aceptación social y su legitimación están precisamente en su capacidad para evitar o resolver los potenciales conflictos entre los miembros de una sociedad determinada. En otros términos, para evitar estos riesgos, la sociedad interviene colectivamente a través del Estado o los poderes públicos que actúan como estabilizadores de las tensiones sociales y establecen objetivos generales, a los que contribuyen con el empleo de instrumentos propios como la moneda o el poder normativo coactivo. Pero, al igual que se ha hecho respecto del mercado, el papel del Estado no se limita a estos aspectos funcionales “que no haya conflictos”, sino que, sobre todo, hay que resaltar que el sistema capitalista necesita de la garantía de la intervención del Estado, incluso violenta, en la defensa de la propiedad privada y en su conservación.

La relación entre Estado y propiedad (capital) es orgánica, si bien este vínculo “está enmascarado, por un lado, por las relaciones mercantiles, que ocultan la relación de explotación, y por otro lado, porque la garantía estatal de la reproducción del modo de producción capitalista no puede ser más que exterior a los capitalistas individuales, que son incapaces de reproducir por sí mismos las condiciones de su propia reproducción” (Salama y Valier, 1996:171).

En definitiva, la desigualdad es el resultado de la distribución del excedente, prioritariamente entre empresarios y trabajadores y, adicionalmente, entre los propios empresarios en el mercado de bienes y entre los trabajadores en el mercado de trabajo. Hay que resaltar que mientras que las relaciones capital-trabajo se efectúan, sobre todo, en el interior de la empresa, la competencia entre empresarios en la realización

de los beneficios de desenvuelve fuera de la misma al igual que entre los trabajadores en la búsqueda de un puesto de trabajo. Ambas relaciones son dinámicas y se conjugan simultáneamente, en tanto que los empresarios persiguen la rentabilidad del capital y los trabajadores la mejora de las condiciones de vida, influyendo las relaciones internas en las externas y viceversa, siendo el resultado una distribución concreta del excedente, más o menos equitativo.

En este escenario se entiende que la intervención del Estado tenga como objetivo la garantía de la propiedad y el libre ejercicio de la libertad de su uso, así como la regulación de las condiciones de la distribución del excedente, de manera que debilite los riesgos de conflictos sociales y garantice el buen funcionamiento del sistema y su reproducción.

No hay que olvidar, como elemento adicional, las relaciones entre diferentes espacios económicos en la medida en que la inserción internacional, es decir, la capacidad de retener en el espacio nacional o no del excedente generado internamente, reduce o amplía las posibilidades de disposición del excedente y su distribución<sup>4</sup>. La importancia de esta relación no se va a analizar aquí, sin embargo, en su naturaleza, su contenido y transformación se encuentran las explicaciones del desarrollo desigual y de las diferentes oportunidades para la mejora de las condiciones de vida de los distintos grupos sociales nacionales, objeto de estudio de la economía del desarrollo.

### **Salarios y desigualdad**

De lo expuesto se deduce que si bien el origen de la desigualdad seguramente se remonte a los primeros signos de la civilización, su generación y reproducción en el capitalismo tiene como base principal la organización del trabajo y su retribución, y del mercado de trabajo y su regulación. Hay que recordar que en este proceso se fueron ampliando los ámbitos de la libertad individual, consecuencia del reconocimiento de la igualdad entre los hombres.

No fue sencillo llegar hasta este momento, el derecho al trabajo libre y sin cortapisas tuvo que esperar a la Revolución francesa para ser reconocido. No fue hasta 1789 que, por el artículo 11 de la Constitución propuesta por la Asamblea Nacional Constituyente, se estableció que “todos los ciudadanos, sin distinción de nacimiento, podrán ser admitidos en todos los empleos y dignidades eclesiásticas, civiles y militares, y ninguna profesión útil reportará deshonra”. Se trataba de romper el orden estamental del viejo régimen absolutista que fijaba la población a la tierra y a la nobleza, los oficios estaban organizados en gremios y el poder correspondía al rey. Sin embargo, su aplicación efectiva estuvo acompañada de numerosos abusos creando las condiciones para la desigualdad entre oficios y empleos en función de la rentabilidad social, los criterios de eficacia y sobre todo de la capacidad de negociación o de imposición de condiciones entre las partes implicadas en el mercado de trabajo, en definitiva, el salario.

---

<sup>4</sup> Respecto de las relaciones económicas internacionales la cuestión fue planteada por Emmanuel (1964). En cuanto a las relaciones entre sectores de una economía nacional, las ideas pioneras se deben a Lewis (1956).



Se deben, por consiguiente, resolver dos cuestiones importantes: la primera, si las condiciones de vida están condicionada por los salarios, hay que explicar cómo se forman los salarios, y la segunda, qué importancia tienen los salarios en el funcionamiento del sistema económico.

En relación las explicaciones sobre la determinación de los salarios, hay que reconocer que no existe unanimidad entre los economistas al respecto, si bien se podrían ordenar en dos grupos las distintas aportaciones: por un lado, están las que consideran la fuerza de trabajo como una mercancía, y por consiguiente aplican a la fijación de su precio los principios que aplican a la determinación de los precios en general e interpretan los salarios como el precio de un producto. Las ideas principales se pueden sintetizar de la siguiente forma:

- 1) Los trabajadores están dotados de capacidades que pueden rentabilizar en su aplicación en el proceso productivo;
- 2) el mercado es la institución natural que retribuye correctamente las capacidades personales mediante los salarios;
- 3) la fijación del precio se determina en el equilibrio entre la oferta y la demanda de trabajadores;
- 4) las características de la oferta se fija por la curva de rendimiento marginal del trabajo y las de la demanda por su utilidad en el proceso productivo, y;
- 5) el equilibrio se expresa en términos monetarios, por lo que la moneda es neutra.

Frente a este planteamiento fácilmente identificable con la corriente neoclásica se encuentran otras interpretaciones, desde las marxistas a las estructuralistas, que asumen que:

- 1) Los trabajadores están dotados de capacidades que pueden rentabilizar en su aplicación en el proceso productivo;
- 2) trabajar es la forma más universal de acceder a una renta para quienes no poseen propiedades;
- 3) el salario debe de ser suficiente para cubrir las necesidades de mantenimiento del trabajador y de su familia, y alimenta la permanencia en la oferta de trabajadores para así sostener en el tiempo el proceso de producción;
- 4) la fijación de los salarios es resultados del conflicto distributivo del excedente generado por la incorporación de la fuerza de trabajo a la producción, y;
- 5) el salario no es independiente, por lo tanto, del mercado de bienes –en el que el trabajador compra las mercancías para atender a sus necesidades- , de lo que se desprende que sean los salarios reales los significativos.

Recordar estos planteamientos no es ocioso ya que cada uno de ellos atribuye diferente importancia al papel de los salarios en el funcionamiento del sistema económico y, en lo que a esta comunicación se refiera, a las políticas distributivas.

Así, aceptar que los salarios son el precio de una mercancía conduce necesariamente la reflexión hacia las exigencias de rentabilizar la oferta de trabajo y a las condiciones que permiten una mejor adecuación entre la oferta y la demanda de fuerza de trabajo en búsqueda de la mejora de la eficiencia. En este sentido, la acción pública se justifica por que puede contribuir activamente a la mejora de las capacidades de los trabajadores (políticas de educación y formación) y a la institucionalización de mecanismos de negociación salarial que facilite la libertad de los participantes. En

términos actuales, siguiendo los presupuestos neoclásicos, la política laboral debe facilitar la flexibilización del mercado de trabajo, de manera que la retribución del trabajo estará determinada por la utilidad marginal de su aplicación. Las diferencias salariales reflejarían, entonces, las diferencias en los rendimientos marginales de cada trabajador. Al transferir los rendimientos del trabajo a las mercancías se establece la correspondencia entre competencia en el mercado de bienes y la competencia en el mercado de trabajo. Según esta interpretación, los precios informan de una situación de equilibrio, al igual que el tipo de cambio de la moneda nacional. El corolario es simple: una empresa para ser competitiva precisa de que el mercado de trabajo en el que contrata la fuerza de trabajo funcione según los principios de la competencia, cualquier regulación que imponga requisitos, condiciones o controles afecta negativamente a la contratación de los trabajadores y, por lo tanto, a la competitividad de las empresas y, por ende, a la economía nacional.

Por el contrario, si se asume que el salario debe estar determinado por el precio de sostenimiento de la mano de obra y su reproducción, los debates tienen una dimensión más compleja ya que se trata de no solamente hacer que su aplicación al proceso productivo sea eficiente sino también de que sea eficiente el propio proceso productivo. Se ha de recordar que el atractivo de la reproducción está en su venta con rentabilidad, por lo tanto los productores han de encontrar compradores con capacidad suficiente de pago como para hacer rentable la producción. La producción y la venta (consumo) de mercancías tienen una relación íntima en la que se necesitan una de la otra. Cualquier alteración de los precios de las mercancías tiene consecuencias sobre la capacidad de compra de los salarios y también de otras rentas, por lo que la distribución enlaza con las políticas frente a los precios. Igualmente, en tanto que una parte del consumo en una economía se satisface mediante importaciones del resto del mundo, los precios relativos de los productos nacionales e importados también pueden afectar al empleo y al salario real, por lo que el tipo de cambio de la divisa nacional también tiene efectos sobre la distribución de la renta y la fijación de los salarios. Es decir, si los precios se definieran por aspectos ajenos a la competencia, como el poder monopólico, o a la competencia externa estuviera afectada mediante políticas proteccionistas, y el tipo de cambio debiera de atender a otras necesidades como, por ejemplo, la financiación exterior, la ordenación de los mercados de trabajo se vuelve, obviamente, mucho más compleja. Basten estas referencias para entender que la política macroeconómica tiene efectos muy directos sobre la distribución de la renta. Por otra parte, las responsabilidades habitualmente atribuidas a los gobernantes incluyen otros asuntos, como el mantenimiento de un contexto social y político que confiera más confianza a los negocios, paz social o demanda más sostenida que también influyen en la regulación de las relaciones laborales.

Una mención, al menos, requiere la distribución de las rentas entre empresarios. En este caso, hay que entender que la viabilidad de los negocios se garantiza partir de un mínimo de rentabilidad que depende de los costes (salariales, del capital, insumos materiales, incluidos los importados) además de los mecanismos propios de la competencia en la retribución del riesgo, y otros elementos clave como los citados grado de monopolio y de protección externa - situación y prácticas reales

por más que la teoría neoclásica las rechace- y el dinamismo innovador<sup>5</sup>. Nuevamente, aparecen los precios, los tipos de interés y el tipo de cambio entre las variables que afectan a poder de negociación de los empresarios.

Es decir, las políticas macroeconómicas no son neutrales en la distribución del excedente ni entre trabajadores y empresarios, ni entre cada uno de los grupos que pudieran diferenciarse dentro de cada uno de estos colectivos.

En relación a la segunda de las cuestiones inicialmente planteadas, la importancia de los salarios en el funcionamiento del sistema económico, hay que decir que en los casi ciento cincuenta años transcurridos desde que *El Capital* viera la luz, la relación salarial ha conocido importantes transformaciones que están en la base de las propias transformaciones del capitalismo. Ahora bien, de acuerdo con la propuesta schumpeteriana, es la competencia en el mercado de bienes para la obtención de rentas lo que fuerza las transformaciones organizativas y los impulsos tecnológicos. Estos movimientos tienen repercusiones en la estructura de las empresas, en su poder de mercado, en el empleo de los recursos productivos, y específicamente en la organización y retribución de trabajo. La relevancia de estos aspectos y situaciones no deben de ocultar, sino al contrario, la importancia de la relación salarial para el funcionamiento del sistema, ya que, como se ha reiterado, es la relación que marca la distribución del excedente y, por consiguiente, determina las condiciones de reproducción del mismo.

### **Formas del capitalismo y relaciones salariales**

La escuela de regulación francesa<sup>6</sup> propone una periodificación de las etapas del capitalismo según cuatro formas de la relación salarial: la primera, forma competitiva; la segunda, taylorista; la tercera, fordista, y, la más reciente, postfordista o de competencia global.

La etapa competitiva corresponde a los años de aparición del maquinismo hasta la Primera Guerra Mundial. Se caracteriza por la abundancia de mano de obra, consecuencia de los desplazamientos de mano de obra hacia los centros fabriles y por la ausencia clara de normas laborales (el escenario de Dickens)<sup>7</sup>. Es una etapa en la que la disponibilidad y la cualificación requerida tuvieron una importante repercusión en la discriminación y diferenciación salarial. Los incrementos de productividad no se trasladaban a los salarios nominales sino que se acompañaban de reducciones del empleo y, con el desempleo, en reducciones de las retribuciones. En cierta medida los incrementos de productividad reducían la demanda interna, debiéndose ampliar el mercado exterior o el tamaño de la población por nuevos nacimientos o, como en los EE.UU, con llegada de inmigrantes.

La segunda etapa tiene que ver con la introducción del taylorismo, sistema de organización del trabajo basado en la mejora de la organización de la mano de obra para que fuera más productiva. Las escalas de la producción se ampliaron y con la mejora de la eficiencia del empleo del trabajo, se desplazó trabajo por capital. Las

---

<sup>5</sup> Schumpeter (1978).

<sup>6</sup> Boyer y Saillard (1996).

<sup>7</sup> En Inglaterra se aprobaron las primeras normas (Factory Act de 1864 y Factory Extension Act y Workshop Regulation Act de 1867) para limitar los abusos en las nuevas fábricas (Coriat,1982:47).

mejoras de la productividad así logradas eran apropiadas por los empresarios, que de esta forma producían en masa sin necesidad de mejorar las condiciones de vida de los trabajadores. Pero quedaba sin resolver el problema de la ampliación de la demanda que absorbiera los incrementos de la producción, de ahí la importancia de impulsar el libre comercio. Durante este periodo, que se extiende hasta los años treinta del siglo XX, las condiciones de trabajo y su retribución fueron independientes de las condiciones de mercado de las mercancías por ellos producidas. Es el tiempo de mayor intensidad de las prácticas competitivas analizadas por Schumpeter y de la persecución a los líderes de los trabajadores.

Las enseñanzas de la crisis del 29 y las nuevas oportunidades ofrecidas por el desarrollo tecnológico va facilitar la consolidación de una nueva etapa: la fordiana o fordismo. Ésta se caracteriza por la profundización de la división del trabajo dentro del proceso de producción, especializando actividades y mecanizando intensivamente cada una de las tareas. El resultado será un incremento impresionante de la productividad del que participarán los salarios. De esta forma, se cierra un círculo entre producción e incremento de la productividad, de un lado, y la elevación de los salarios y aumento de la capacidad de compra, de otro, que asegura la venta de la producción y la realización de las ganancias<sup>8</sup>. Coincidió con un periodo de ampliación de la población asalariada y de altos incrementos de la productividad del trabajo, lo que facilitó que la participación de los salarios en la distribución de excedente se viera sustancialmente mejorada. Se aceptó la negociación colectiva de las condiciones laborales con la participación de las organizaciones de trabajadores, de sindicatos.

En la conformación del régimen de acumulación fordista intervienen otras formas institucionales<sup>9</sup>. En esta etapa se consolida el sistema de crédito que facilita la inversión en capital y, además, la aceptación de la protección frente al exterior facilitó el ajuste entre oferta y demanda en el marco nacional y el Estado intervino activamente en la regulación económica. El fordismo produjo la edad de oro del crecimiento capitalista en las economías desarrolladas.

El crecimiento de la productividad no fue exclusivo de los sectores industriales, la contribución de la agricultura en este proceso resultó clave. La aplicación de los abonos químicos y la generalización de la mecanización de las labores agrícolas mejoraron sensiblemente la productividad del sector. Por su parte, la abundancia de alimentos favoreció cierta estabilidad del coste de la cesta de la compra para la población urbana y, así, de la capacidad adquisitiva de los salarios. Finalmente, la combinación de ambos procesos, la mecanización agraria y la paulatina mejora de las condiciones de vida en las ciudades provocó, por un lado, la expulsión de mano de obra de la actividad agraria y, por otro, el éxodo rural y la urbanización de la población, en los años cincuenta<sup>10</sup>. En los años sesenta, el boom demográfico sustituyó al éxodo

---

<sup>8</sup> Kaldor (1973).

<sup>9</sup> El concepto de régimen de acumulación ha sido empleado por la escuela de la regulación para señalar al conjunto de regularidades que aseguran un progreso general y coherente en la acumulación de capital. Incluye la organización de la producción, las relaciones salariales, el horizonte de las decisiones de inversión, la distribución del excedente, la composición de la demanda social y las relaciones con otros regímenes de acumulación.

<sup>10</sup> En 1950 el empleo medio en la agricultura en los 16 países más desarrollados era del 24,7%, 48,3% en Japón, 13% en los EE.UU. y en 1973 esta participación había bajado al 9,3% para todo el grupo, al 13,4% en Japón, y al 4,1% en los EE.UU. (Maddison, 2002).

rural en el aprovisionamiento de mano de obra y en el impulso dinamizador de la demanda. La clave del éxito estuvo en la creación de mecanismos que permitieron el incremento de los salarios de acuerdo a las ganancias de productividad, al tiempo que los instrumentos públicos de redistribución (fiscalidad y políticas de bienestar) dotaban de cohesión social al proceso económico.

Adicionalmente, el orden institucional internacional de Bretton Woods dotaba de estabilidad a las relaciones externas de cada economía nacional particularmente en los relativos a los mecanismos de ajuste de los tipos de cambio. Igualmente, en este periodo, se consolidó la especialización comercial en las relaciones Norte-Sur que benefició el intercambio a favor de las economías más industrializadas y que ha sido ampliamente estudiado en relación a las economías latinoamericanas por Prebisch, Furtado, Frank, Sunkel, entre otros.

El fordismo comenzó su disolución en los años setenta a raíz de la crisis industrial, derivada de la caída de las ganancias de productividad, el deterioro de los términos de intercambios de las manufacturas industriales frente a las materias primas -especialmente energéticas- y la crisis de la regulación relativa a la fijación de los cambios (sistema monetario internacional de cambios oro). La capacidad financiera de los Estados se debilitó y los marcos de su intervención se estrecharon, especialmente en cuanto las posibilidades de actuar sobre la distribución de rentas. Estos cambios condujeron la consolidación de una nueva forma de acumulación, la forma postfordista, de competencia global, caracterizada por la globalización financiera y las cadenas de valor globales que es la que impera en la actualidad.

Bajo la forma actual, los salarios tienen dificultades para ser establecidos según las condiciones de reproducción internas -nacionales- del capital. La ruptura de los marcos nacionales de regulación y la apertura a la competencia internacional han hecho de la necesidad de competir en los mercados globales el escenario de generación de valor, de su realización y apropiación. En esta estrategia se produce un movimiento simultáneo de dos procesos: por un lado, la movilidad de capital que busca su valoración en un espacio mundial crecientemente libre de obstáculos y, por otro, la necesidad de mantener la capacidad de compra de la producción, definida según la escala del mercado global.

La presión de la competencia obliga a las empresas a reducir sus costes, entre ellos los laborales, y a la necesidad de flexibilizar las condiciones de contratación y despido, a fin de poder atender con rapidez a los cambios en la demanda y a la presión de otros competidores. Se podría decir que mercados competitivos exigen flexibilidad productiva y ésta, a su vez, mercados laborales flexibles. La competencia en los mercados de bienes se traslada, de esta forma, a los mercados de trabajo y a la fijación de los salarios. En cierto modo, se vuelve a la primera de las formas analizadas, la competitiva.

Los trabajadores del mundo compiten entre sí por puestos de trabajo cada vez peor remunerados. Los resultados son una disminución de los salarios nominales en las economías donde en términos reales eran más altos, lo que no encuentra su correspondencia en las economías en los que eran más bajos. Simultáneamente, el desempleo se extendió entre el conjunto de la humanidad. Sin embargo, se ha disparado la desigualdad entre sectores y ocupaciones, según su mayor contribución a la creación de nuevas fuentes de productividad con las que mantener la capacidad de

generación de excedente, también por la posición estratégica de las producciones en el nuevo contexto global y por la capacidad de decisión sobre las remuneraciones. Los nuevos sectores tecnológicos, de servicios avanzados a las empresas y los financieros, muestran las mayores retribuciones, mientras que las actividades tradicionales pierden cuota de participación en la distribución de la renta –tanto de beneficios como de salarios- y en la oportunidad de empleo.

En la nueva forma de acumulación se produce una recuperación de la participación de las rentas no salariales frente a las salariales, y una disminución de los salarios, la demanda se mantiene gracias a la ampliación y diversificación del crédito, de manera que el consumo se sostiene sobre el creciente endeudamiento de los particulares. A esta situación no escapan los sectores públicos que, incapaces de mantener las fuentes fiscales de financiación del gasto público consolidadas en la fase anterior<sup>11</sup>, se ven abocados a reducir su protagonismo en las políticas sociales al tiempo que incrementan su dependencia respecto de los mercados financieros.

Esta transformación se ha acompañado de una aceleración de las innovaciones tecnológicas, particularmente en las relacionadas con la comunicación y tratamiento de la información que, en su incorporación a las decisiones empresariales, facilitan la movilidad de los compromisos de fabricación y la adaptación a los cambios en la demanda<sup>12</sup>.

### **Salarios y Estado del bienestar**

Tras la Segunda Guerra Mundial se va a admitir la intervención del Estado en la economía. En términos de Aglietta (1991), el Estado se inscribe en el corazón del sistema capitalista interviniendo mediante las políticas monetarias, la generalización de las políticas fiscales, organizando el mercado y gestionando las relaciones exteriores. A ello contribuyó la situación económica heredada del conflicto bélico, las demandas sociales y también de los empresarios que necesitaban de una recuperación rápida de las economías, especialmente europeas. Además, se contaba con las propuestas publicadas en 1936 por Keynes en su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, que suponían una ruptura respecto del pensamiento económico vigente en esos años, y la experiencia de los EE.UU. del *New Deal* frente a la crisis de los años treinta.

Todos estos hechos facilitaron lo que se ha denominado “Estado del bienestar” que ha constituido la palanca principal a favor de la distribución de las rentas en las economías allí donde se ha desarrollado. Hay dos aspectos que hay que combinar al respecto, el primero y más apreciable es la fiscalidad, el segundo el gasto social. Así, durante los años cuarenta se generalizaron los impuestos sobre las ganancias del capital y, sobre todo, sobre las rentas personales. El carácter progresivo de estos últimos sigue siendo el principal mecanismo de reequilibrio de renta hasta hoy día.

---

<sup>11</sup> La movilidad del capital ha desatado la competencia fiscal por la atracción de la inversión a través de la reducción de los impuestos sobre los rendimientos del capital, al tiempo que la reducción de los salarios dificulta el incremento de los impuestos sobre la renta; solo quedan los impuestos sobre el consumo que acaban por afectar negativamente a la competitividad internacional de las economías nacionales.

<sup>12</sup> La crisis actual se aborda en García de la Cruz (2011).

El otro componente es el gasto social. Es habitual señalar a los gastos sociales como defensorios del estado del bienestar. Qué duda cabe de que la generalización del acceso a los servicios sanitarios, de educación, de vivienda o incluso de policía y seguridad supone mejoras de las condiciones de vida que marcan un mínimo de satisfacción de necesidades con carácter universal allí donde las políticas respectivas se han impulsado.

Se habla con razón de un “salario indirecto” que da derecho a un consumo orientado a satisfacer necesidades socialmente reclamadas según decisiones políticas (colectivas) y no individuales.

Estas políticas tienen un efecto directo sobre la eficiencia del sistema económico y su ampliación, no solamente en la dirección apuntada por Keynes, es decir, la moderación del ciclo económico, sino a también en sus componentes estructurales. Esta afirmación puede resultar obvia respecto de las políticas educativas, en la medida en que amplía sus contenidos hacia la formación y cualificación profesional, con indudables consecuencias sobre la productividad por ampliar las oportunidades de aprovechamiento de las posibilidades tecnológicas, pero también lo son el conjunto de políticas relacionadas con las mejoras de las condiciones de vida y, entre ellas, especialmente la sanitaria, en la medida en que reducen el costo de reposición de la mano de obra y facilitan su reproducción.

Pero se puede sostener una visión más compleja del Estado del bienestar que incluya las políticas directamente orientadas a facilitar la inclusión en el mercado de trabajo y la ordenación de las relaciones laborales, es decir, políticas de empleo y de regulación del mercado de trabajo. Aceptar este hecho, fruto sin duda de las luchas sociales, significa hacer partícipe al Estado de las retribuciones salariales y de las condiciones de trabajo.

Entre las políticas relativas al mercado de trabajo se incluyen las que definen los requisitos para acceder al mercado de trabajo (edad, formación mínima, etc.), los tipos de contratación (empleo fijo, a tiempo completo, etc.) con relación directa en la cohesión o fragmentación de los mercados laborales, las normas sobre despidos, o las reglas de negociación. También la responsabilidad del sector público frente al paro, otorgando no subsidios, o favoreciendo la formación y cualificación profesional.

Si a través de las políticas fiscales el Estado va a condicionar la disponibilidad de las rentas obtenidas, a través de las regulaciones laborales (sistemas de contratación, requisitos de los despidos, reglas de negociación salarial) va a afectar a la distribución de los resultados de la producción allí donde se genera el excedente. Dentro de la perspectiva keynesiana se trata de una doble actuación sobre la demanda a favor del consumo de las clases trabajadoras hasta hacer que sean estos grupos los que conformarán las denominadas clases medias.

En la tabla adjunta se recogen algunos datos relacionados con el impacto de las políticas redistributivas en la mejora del Índice de Gini, empleado habitualmente como indicador de la distribución de la renta. Queda claro que los mejores resultados de las economías europeas tienen relación con la presión fiscal y la orientación social del gasto. Repárese en que aumentando el porcentaje del Índice de Gini por el porcentaje de su disminución por la acción pública, el resultante para los países europeos no se aleja demasiado del propio de los países latinoamericanos.

Tabla 1. Indicadores de equidad

País	PIB/Hab. (PPP en \$ de 2005)	Índice de Gini sobre Renta disponible	Gasto social (%PIB)	Presión fiscal (Ingresos fiscales %PIB)	Impacto mejora del índice GINI (% de variación)*
Argentina	18.400	0,492	27,8	21,6	-2,0
Brasil	10.264	0,559	26,2	14,9	-3,6
Chile	15.848	0,516	14,7	17,4	-4,2
Colombia	9.124	0,545	13,7	12,3	-7,0
México	12.617	0,481	11,5	15,3	-3,8
Perú	9.429	0,452	9,10	15,0	-2,0
<b>AL 6 países</b>					-3,8
Austria	36.356	0,267	28,3	42,1	-34,2
Alemania	34.808	0,286	26,2	37,1	-34,9
Bélgica	32.909	0,262	30,7	44,0	-36,2
Dinamarca	32.366	0,252	30,8	48,1	-40,8
España	26.427	0,338	27,4	31,4	-25,5
Finlandia	31.618	0,260	30,5	43,4	-34,7
Francia	29.939	0,303	33,0	44,7	-24,4
Grecia	22.287	0,332	22,0	31,2	-25,0
Irlanda	36.744	0,331	21,6	27,6	-35,8
Italia	26.350	0,319	28,4	42,9	-22,9
Luxemburgo	66.801	0,270	23,4	37,1	-41,5
Países Bajos	36.473	0,288	24,4	38,7	-33,3
Portugal	18.299	0,344	26,4	31,3	-24,0
Suecia	35.130	0,269	28,6	44,5	-35,6
Reino Unido	32.714	0,341	23,8	35,5	-34,6
<b>UE 15 países</b>					-32,6

\*Cálculos sobre la mejora del índice entre rentas antes y después de las políticas fiscales y sociales de CEPAL (2010).

Fuentes: Los datos de Argentina proceden del INDEC, los demás de CEPAL y OCDE. Últimos años disponibles 2009-2011. No se producen alteraciones significativas a para los fines de su empleo.

## Perspectivas de la equidad en la globalización

Con la acelerada apertura económica desde los años setenta y la aceptación de la competitividad internacional como referente de eficiencia económica, se han modificado tanto las posibilidades de mantener la regulación propia del fordismo como la de participación social en la definición de las normas y contenidos de las políticas del estado del bienestar. Los efectos son varios pero, en relación con lo último, baste recordar uno de ellos y su principal consecuencia para entender la profundidad de la crisis actual: el debilitamiento de los sistemas políticos representativos ante el poder de las corporaciones (no solamente las financieras) mundiales –lo que Rodrik (2011) ha denominado “la paradoja de la globalización”- y, por consiguiente, el estrechamiento de las posibilidades de que el Estado asuma políticas de redistribución de rentas.

La globalización ha afectado a los mecanismos de acumulación económica. Así, desde finales de los años setenta, la economía capitalista está conformando un nuevo régimen de acumulación, una nueva organización de las relaciones sociales,



tecnológicas, institucionales relacionados con la generación de excedente que aseguren la regularidad del proceso económico que como ya se dijo, van definiendo las relaciones del régimen postfordista. La nueva forma del capitalismo ofrece una inmediata manifestación en la apertura de las economías nacionales a la competencia internacional, por lo tanto, los salarios dejan de verse favorecidos por la política administrada del fordismo para estar sujetos a los requerimientos de la competencia internacional

Las nuevas oportunidades de ganancias de productividad se encontraron en la aplicación masiva de los nuevos desarrollos tecnológicos en los campos de la robotización, y en las nuevas tecnologías de la información y de las telecomunicaciones (NTIC) a partir de los años ochenta. Se iniciaba así un nuevo ciclo shumpeteriano, a partir de la incorporación de las NTIC al proceso de producción, de distribución y de consumo, en sustitución del patrón tecnológico metalmecánico y químico, vuelto obsoleto, y en el que la eficiencia energética ocupa un lugar preferente. Este proceso ha supuesto profundos y sorprendentes cambios en la organización de la producción, el empleo y la gestión macroeconómica, además de sobre otras variables de la organización social premonitoriamente anunciadas por Castells (1999).

La introducción de las NTIC repercute directamente sobre la organización interna del trabajo, sobre la organización de las empresas, sobre el funcionamiento del mercado y, en definitiva, en la distribución del excedente.

Así, la organización interna del trabajo en las empresas que incorporan la robotización mientras revaloriza el trabajo de los expertos en aplicaciones, desvaloriza otras especialidades sustituidas por las rutinas de la máquina. La mejora de las máquinas se vuelve una exigencia permanente a fin de mantener los estándares de productividad exigidas por la competencia, haciéndose muy compleja la gestión de la obsolescencia tecnológica. La competencia en el mercado se acentúa como consecuencia de la rapidez de la información y los avances en su tratamiento. Se hacen necesarias nuevas estrategias de mercado, mecanismos de diferenciación de productos y de fidelización de la clientela. La intensidad de la competencia está produciendo desplazamientos completos (canibalismo) de sectores de actividad con una violencia y rapidez no vistos por Schumpeter, de manera la estabilidad del empleo depende cada vez más del éxito de las decisiones empresariales. Los niveles de desempleo socialmente admitidos van incrementándose antes las dificultades de mantenimiento de los niveles logrados hasta los años setenta<sup>13</sup>.

Estos cambios tienen su reflejo en los sistemas de retribución salarial y en las demandas de flexibilización de los mercados de trabajo. La nueva organización empresarial, alejada en lo posible de la estructura propia de las grandes corporaciones, está debilitando las posibilidades de negociación colectiva de los salarios y del poder sindical. Se ha generalizado la flexibilidad laboral, recayendo en los trabajadores la responsabilidad de identificar las cualificaciones requeridas por las empresas. Así se

---

<sup>13</sup> En la época dorada, la tasa de desempleo admitida era del 4%, siendo la mitad atribuida al paro natural o clásico, y la otra mitad al paro de consecuencia de los ciclos de los negocios o para keynesiano. Hoy se admite hasta un 8% sin explicarse el porqué. Seguramente hay un 4% más de paro que pudiera atribuirse a las TIC, a los cambios en la organización del trabajo en las empresas y a la nueva competencia internacional.

transforma de forma radical la dinámica de la contratación laboral desde la oferta de trabajo a la demanda de empleo.

Simultáneamente y al igual en que la estructura de la producción, tienen más peso los servicios, y el mercado de trabajo también es crecientemente contemplado como mercado de servicios, diluyéndose la relación salarial directa entre empresa y trabajador en un mercado intermediado por empresas de colocación especializadas en el asesoramiento e identificación de las necesidades de las empresas y en la formación y cualificación de los buscadores de empleo.

En definitiva, la relación salarial va dejando de ser el eje de conexión entre la producción y el consumo, en tanto que las empresas deben de competir según parámetros internacionales. Este cambio tiene su reflejo en la fragmentación de los mercados nacionales de trabajo, fijándose las retribuciones en relación a la evolución de la competitividad de las empresas en vez de estar en función de los objetivos de estabilidad del proceso de generación y distribución del excedente, propio del fordismo. Al mismo tiempo, la dinámica de la competencia internacional se ve conformada por la consolidación de las estrategias de las empresas multinacionales en el establecimiento de las cadenas de valor globales.

Se ha producido así la “gran perversión” de las bases de crecimiento con equidad de los años de la posguerra mundial. De manera que, en su versión más descarnada:

1. La responsabilidad de la capacitación de las personas y la creación de oportunidades de empleo han dejado de ser objetivos socialmente admitidos. El individuo es responsable de su vida, el Estado solo debe de intervenir en los primeros momentos de la formación y muy limitadamente.
2. Los gobiernos no deben de interferir en el supuesto buen funcionamiento del mercado de trabajo, admitiendo y promoviendo que la competencia por un puesto de trabajo se establezca a escala mundial. Las políticas relativas al mercado de trabajo deben mejorar el atractivo de la contratación de nacionales, vía reducciones de salarios, disminución de los costes sociales, otorgando incentivos, etc.
3. La acción pública se ha de limitar a atender circunstancias muy extremas. Además de por ideología, por carencia de recursos, y sobre todo, por estar encerrada en su propio círculo vicioso: a menos recaudación, menos posibilidades de intervención. La privatización de los servicios públicos, incluso los que afectan los derechos constitucionales, se justifica en aras del ahorro fiscal.

Se ha impuesto la ideología neoliberal/neoclásica para la que la ampliación del mercado, el incremento de la competencia y la libertad de movimiento de los capitales –es decir, la profundización de la globalización liberal- deberían de facilitar la correcta asignación de los factores de producción y su óptima retribución. Este planteamiento asume que el mercado puede producir diferencias, si bien transitorias ya que la competencia y la movilidad de los factores facilitarán la tendencia a la equidad (pero no equidad), interpretada como resultado precisamente del buen funcionamiento del mercado de mercancías y su correlato en los de factores. En situaciones transitorias, se admite la puesta en marcha de políticas sociales. La desigualdad, en este sentido, no es sino el resultado de decisiones poco afortunadas frente a la competencia en el

mercado –bien de mercancías, bien de trabajadores- que el Estado no tiene porqué atender, salvo por motivaciones éticas.

En definitiva, si la edad de oro del crecimiento se basó en la imposición de los intereses generales sobre los particulares (los propietarios), en un proceso de reforzamiento de las democracias liberales occidentales, la actual situación se caracteriza por la primacía de éstos últimos sobre los primeros.

Así es como los riesgos de aumento de la desigualdad se ha incorporado en la organización social, como resultado inevitable de las exigencias de logros en mejoras de la productividad, condición ineludible en la competencia global. En el nuevo contexto, las políticas keynesianas de crecimiento económico, generador de empleo y estabilidad macroeconómica han sido sustituidas por políticas orientadas a mejorar la competitividad internacional, de manera que el objetivo de equidad y bienestar social se ve sometido a las restricciones presupuestarias exigidas por la necesidad de consolidar la posición competitiva de la economía nacional en el concierto económico mundial.

### **¿Cuáles son los desafíos de la igualdad?**

El recorrido por las transformaciones del sistema capitalista desde mediados del siglo pasado informa sobre la importancia de la intervención pública en la distribución del excedente y su relación con una más equitativa distribución del excedente. Visto en perspectiva, pareciera que la aceptación de la intervención del Estado en la mejora de las condiciones de vida de la población y en el funcionamiento del mercado de trabajo haya estado más acordes con los planteamientos de Dickens que de Marx en tanto que se puede establecer una cierta continuidad desde las leyes de pobres hasta el Estado del bienestar, al menos entre las economías más desarrolladas, y el retorno a la atención de necesidades básicas.

No es momento de analizar si fueron consideraciones políticas como la rivalidad Este/Oeste o necesidades de regulación del ciclo en línea con las propuestas de Keynes, lo que consolidó el Estado del bienestar, lo cierto es que las necesidades de la reconstrucción europea aconsejaban la intervención del Estado y que la exigencia de reparaciones por el esfuerzo bélico realizado justificaban las políticas sociales. Sí se debe recordar, en cambio, que fue ese contexto de intervención pública el que posibilitó la “edad de oro del crecimiento económico”, de los años cincuenta y sesenta. Y fue en ese contexto en el que, al menos en las economías más desarrolladas – y particularmente en las de Europa Occidental- se produjeron los procesos de reequilibrio de rentas.

Desde la crisis de los años setenta hasta la actualidad, la economía mundial y las relaciones de poder en torno a la distribución del excedente se han alterado profundamente, cambio que se ha acelerado con la crisis desencadenada en 2007. Más aún, la actual crisis de las economías europeas es también la crisis de un modelo de relaciones laborales y de bienestar social, con implicaciones que sobrepasan su ámbito geopolítico, en tanto que en algunos otros Estados - particularmente, en América Latina - las propuestas políticas han incorporado objetivos sociales y reformas institucionales en gran medida inspiradas en el referente europeo.

Por otra parte, la crisis actual se ha producido en un contexto radicalmente distinto al de la crisis de los setenta. Ahora, la intervención pública ya está

enormemente debilitada como resultado de la solución encontrada a la crisis anterior. En ese momento, se produjo la gran liberalización de los movimientos de capitales a escala mundial, cuya consecuencia ha sido el debilitamiento de la capacidad recaudatoria del Estado y, en consecuencia, de sus posibilidades de intervención en la economía, afectando a las formas institucionales de intervención consolidadas durante la edad de oro del crecimiento.

Ante la facilidad y rapidez de los movimientos de capital, es decir en la globalización, solo caben políticas fiscales apoyadas en el mercado interno, o sea, impuestos sobre el consumo y sobre las rentas salariales, al ser cada día más difícil el control de los rendimientos no solamente empresariales sino también de las grandes fortunas. Por otro lado, los compromisos electorales y las demandas sociales a favor de mantenimiento, e incluso ampliación, del contenido del estado del bienestar, ha obligado a los Estados a incrementar su endeudamiento público, con múltiples consecuencias en las relaciones sociales y particularmente entre el Estado y sus ciudadanos.

Así, al sustituir los impuestos por deuda como fuentes de financiación de las políticas públicas, los gobiernos han asumido que las políticas sociales se deben de someter al escrutinio de rentabilidad económica exigidos por los financieros, esta vez, internacionales cuyo poder se ha incrementado hasta el extremo de obligar a modificaciones constitucionales - como en el caso español- que garantice el cobro de los préstamos, y en muchos casos, obligando a la privatización de los servicios (educativos , sanitarios, de dependencia, etc.) y prestaciones sociales (planes de pensiones o ayudas por desempleo, por ejemplo).

Así pues, en la actualidad, las nuevas formas del capitalismo refuerzan la competencia en el mercado global de mercancías como escenario de la realización del excedente, con impactos directos sobre los márgenes de negociación salarial y regulación nacional de los mercados de trabajo, en un contexto de progresiva erosión de los poderes públicos frente a las exigencias del capital por mejorar la su rentabilidad en el contexto de la economía global. Por consiguiente, las perspectivas para la igualdad están condicionadas a los resultados de la mejora de la competitividad de cada una de las actividades económicas y las oportunidades de generación de empleo de alta productividad. Los riesgos de desarticulación de los sistemas productivos nacionales son altos y dependerá de la capacidad de inserción en la dinámica de las cadenas de valor globales.

Obviamente, este proceso tendrá consecuencias insospechadas sobre la equidad y la cohesión social interna en cada nación. Tampoco hay duda de que la dinámica de la competencia global no va a generar mecanismos a favor de la igualdad a escala mundial, lo más que cabe esperar es una redistribución de las desigualdades entre diferentes espacios económicos nacionales. Así, se pueden registrar avances notables en la redistribución en algunos países emergentes como China, Brasil, Chile, Corea del Sur o Turquía, pero al mismo tiempo se producen retrocesos en economías hasta hoy adelantadas, como las europeas o los EE.UU. manifestados en los niveles de

desempleo y en la disminución real de los salarios, con importantes descensos del peso de los salarios en la renta nacional<sup>14</sup>.

¿Hay alguna opción? Sin duda, las dificultades están en su puesta en marcha. Hay que combinar reformas e innovaciones en los ámbitos políticos y de gobernanza junto a reformas y compromisos en campos concretos de la economía.

La globalización no tiene quien la gobierne, es el escenario más favorable a los intereses del capital que, libre de obstáculos, juega con las necesidades de los países y sus gentes en la optimización/maximización de las ganancias. Un escenario tan abierto no permite garantizar el éxito de ninguna política sobre la desigualdad. Los flujos financieros condicionan las políticas macroeconómicas y sus resultados. Las desviaciones respecto de supuestos estándares considerados como óptimos son motivo de castigo, por más que como se ha demostrado en las predicciones del FMI o de investigadores como Rogoff y Reinhart (2011) en relación al endeudamiento público, entre otras, se muestren reiteradamente como ejercicios académicos, formalmente elegantes, pero sin que puedan ser generalizados ni en el tiempo ni en el espacio.

La necesidad de coordinación de las decisiones entre las distintas economías, sobre compromisos fuertes y leales debe ser la base de la construcción de un nuevo sistema de relaciones económicas internacionales que respete las diferencias y asuma que la desigualdad debe tener límites, en el suelo y en el techo de rentas. El G-20 ha podido y puede ser un pequeño paso en esta dirección que debería incorporar las demandas de acción conjunta de otros organismos multilaterales, desde la OIT hasta el PNUD.

Aunque no hubieran estado en el epicentro de la crisis financiera – y sí lo han estado-, los movimientos de capitales deben de ser controlados. Sus efectos son demasiado potentes y los riesgos que la libertad de capitales incorpora sobre el conjunto del sistema económico son tan altos que hay que poner coto a la situación. No bastan reglamentaciones sobre entradas y salidas, son precisas normas internacionales de control de las cuentas ocultas, se deben de bloquear la actividad de los paraísos fiscales y trabajar por reglas tributarias universalmente compartidas. No es suficiente con suscribir acuerdos de información fiscal, sino que, al igual que en otros asuntos se admiten las represalias comerciales y embargos a los Estados, la competencia fiscal debiera de ser motivo de represalias fuertes, no solo comerciales incluso de supresión de comunicaciones a los países y embargos a quienes empleen los paraísos fiscales.

Como se ha señalado, la globalización puede llegar a destruir los fundamentos mismos de la democracia liberal que acompañó la consolidación del capitalismo en muchos países desarrollados, pues bien, se debe de evitar que esto suceda y corregir el deterioro producido. El empleo de las nuevas tecnologías de comunicación abre nuevas oportunidades a la participación ciudadana en las decisiones colectivas y en el

---

<sup>14</sup> Los datos ofrecidos por la OCDE indican un paro en 2012 para el conjunto de la organización del 8%, siendo del 25 % para España y solamente inferior al 5% para Suiza y Noruega. La OIT estima que la crisis ha provocado el paro de 200 millones de trabajadores en el mundo. Y en sentido contrario, se estima que el 95% de los ingresos de adicionales de la recuperación económica en los EE.UU. desde 2009 ha beneficiado al 1% de la población, e incluso que más del 60% fue solamente a parar al 0,1% de la población con ingresos más altos.

control de las actividades de gobiernos y corporaciones. Son cada vez abundantes las asociaciones civiles (desde *Transparency International*, a *Human Rights Watch*) que trabajan en estos campos y sus voces son crecientemente escuchas por los ciudadanos. Conocer, informar, crear conciencia y hacer propuestas sobre las necesidades sociales debieran ser ocupaciones prioritarias de la política, y no solamente gestionar y disfrutar de los privilegios del poder.

Pero de nada serviría lograr lo anterior si a escala planetaria no se imponen, junto a la libertad, los derechos sociales como derechos humanos prioritarios. Se han producido algunos avances como lo han sido las demandas a la industria farmacéutica sobre los medicamentos genéricos, los acuerdos sobre las condiciones de trabajo en el sector textil o el reconocimiento del derecho a la educación de las niñas en muchos lugares del mundo. Pero hay que incorporar los derechos de asociación de los trabajadores, los derechos a la negociación de las condiciones de trabajo y a un salario digno, a un trabajo decente en términos de la OIT. Las condiciones están ya establecidas: o derechos para todos o menos derechos para quienes todavía los tienen.

Las perspectivas están ligadas a la actividad política y no debe de sorprender, ya que se ha tratado de explicar que el capitalismo no dispone de mecanismos propios de distribución equitativa de las rentas, más bien, al contrario, en su funcionamiento se genera la desigualdad, y solamente desde fuera del proceso de generación del excedente a través del Estado con el empleo de la fuerza y para dar coherencia al funcionamiento del sistema se ha conseguido moderar estos resultados. Por lo tanto, será por medio de una robusta y coordinada actuación política como se podrán establecer los nuevos mecanismos e instrumentos que faciliten la mejora de la distribución del excedente.

Y, sin duda, el sistema se adaptará.

## Referencias

**Aglietta, Michel.** 1991. *Regulación y Crisis del Capitalismo: la Experiencia de los Estados Unidos*. Madrid: Siglo XXI.

**Boyer, Robert.** 1986. *La Théorie de la Régulation*. Paris: La Découverte.

**Boyer, Robert y Saillard, Yves.** 1996. *Teoría de la Regulación: Estado de los Conocimientos*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

**Castells, Manuel.** 1999. *La Era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura*. Madrid: Siglo XXI.

**Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).** 2010. *La Hora de la Igualdad. Brechas por Cerrar, Caminos por Abrir*. Santiago de Chile.

**Coriat, Benjamin.** 1982. *Taller y Cronómetro. Ensayo sobre el Taylorismo, el Fordismo y la Producción en Masa.* Madrid: Siglo XXI.

**Emmanuel, Arghiri.** 1964. *El Intercambio Desigual. Ensayo sobre El Antagonismo en las Relaciones Económicas Internacionales.* Madrid: Siglo XXI.

**Engels, Friedrich.** 2010 (primera edición 1884). *El Origen de la Familia, la Propiedad Privada y el Estado.* Madrid: Diario Público.

**García de la Cruz, José Manuel; Durán Romero, Gemma. y Sánchez Díez, Ángeles.** 2011. *La Economía Mundial en Transformación.* Madrid: Paraninfo.

**Kaldor, Nicholas.** 1973. *Ensayos sobre el Valor y la Distribución.* Madrid: Tecnos.

**Lewis, W. Arthur.** 1956. *Teoría del Desarrollo Económico.* México: Fondo de Cultura Económica.

**Maddison, Angus.** 2002. *La Economía Mundial: Una Perspectiva Milenaria.* Madrid: Mundi-Prensa.

**Polanyi, Karl.** 2000 (primera edición en inglés 1957). *La Gran Transformación. Los orígenes Políticos y Económicos de Nuestro Tiempo.* México: Fondo de Cultura Económica.

**Reinhart, Carmen y Rogoff, Kenneth.** 2011. *Esta Vez es Distinto: Ocho Siglos de Necedad Financiera.* México: Fondo de Cultura Económica.

**Rodrik, Dani.** 2011. *The Globalization Paradox.* Norton Publishers.

**Salama, Pierre y Valier, Jacques.** 1996. *Neoliberalismo, Pobrezas y Desigualdades en el Tercer Mundo.* Buenos Aires: Ciepp/Miño y Dávila Editores.

**Schumpeter, Joseph.** 1978. *Teoría del Desarrollo Económico.* 5ª reimpresión. México: Fondo de Cultura Económica.

**Vachet, André.** 1972. *La Ideología Liberal.* Madrid: Fundamentos.

**Veblen, Thorstein.** 1995 (primera edición 1899). *Teoría de la Clase Ociosa.* México: Fondo de Cultura Económica.