

Presentación

Poder financiero y crisis del empleo

Luis ENRIQUE ALONSO
Universidad Autónoma de Madrid
Luis.alonso@uam.es

Carlos J. FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ
Universidad Autónoma de Madrid
carlos.fernandez@uam.es

“Cuanto más se desregulan y flexibilizan las relaciones laborales, con más rapidez pasamos de una sociedad del trabajo a otra de riesgos incalculables, tanto desde el punto de vista de las vidas de los individuos como del Estado y la política. En cualquier caso, una tendencia de futuro está clara: la mayoría de la gente, incluso de los estratos medios, aparentemente prósperos, verá que sus medios de vida y entorno existencial quedarán marcados por una inseguridad endémica. Parte de las clases medias han sido devoradas por la crisis del euro y cada vez hay más individuos que se ven obligados a actuar como *Yo y asociado* en el mercado de trabajo”.

Ulrich Beck (2012)

“No podemos aumentar nuestra productividad al ritmo de su codicia”

El Roto (2011:49)

Introducción

La hegemonía del discurso neoliberal

La actual crisis económica ha puesto de relieve la potencia del discurso neoliberal¹. En los comienzos de la misma, allá por 2007-2008, se buscaron culpables de la misma entre los ejecutivos de las grandes instituciones financieras (particularmente los grandes bancos de inversión como Merrill Lynch, Goldman and Sachs o el quebrado Lehman Brothers, aunque en mayor o menor medida, todos los demás)

¹ Los trabajos aquí presentados se integran dentro de las actividades de investigación asociadas al proyecto del Ministerio de Economía y Competitividad con referencia CSO2011-29941.

por su fomento continuo de malas prácticas que habían conducido al desastre (las hipotecas *subprime* y los arriesgados derivados financieros contruidos a partir de las mismas). Algún presidente europeo llegó a hablar de la necesidad de “refundar el capitalismo” sobre nuevas bases más justas y equitativas, con el fin de preservar su funcionamiento de una forma mínimamente racional. Parecía que el *ethos* neoliberal iba a dejar paso a un posible regreso del keynesianismo, pero el desarrollo de los acontecimientos ha apuntado más bien a una profundización de las políticas neoliberales. Desde finales de 2009 la gestión de la crisis se ha reconducido (al menos en el caso europeo) a solucionar el problema de la “deuda soberana”, con el objetivo de generar señales “positivas” hacia mercados y agencias de calificación crediticia (estas últimas gravemente implicadas en el origen de la crisis con sus erróneos diagnósticos de la solvencia de determinados productos financieros). Sin embargo, y como veremos en esta breve contribución, esta gestión de la salida de la crisis ha sido percibida de forma muy negativa por parte de la ciudadanía de los países más golpeados por la crisis, entre ellos España. Tal percepción, articulada en torno a un discurso de malestar e indignación, ha supuesto hasta el momento la constitución de una serie de movimientos sociales que desafían las políticas neoliberales hegemónicas, que hacen pensar que las políticas de ajustes y recortes vigentes van a enfrentarse a verdaderas resistencias sociales.

1. Capitalismo financiero y crisis económica: la banca siempre gana

Como se indicó anteriormente, el origen de la profunda crisis económica actual fue esencialmente de carácter financiero, como no podía ser de otro modo una vez que hace ya muchos años que la economía financiera multiplica muchas veces el tamaño de la economía real. Los gobiernos neoliberales de la década de los ochenta habían estimulado la deslocalización industrial favoreciendo que las viejas economías industriales (Europa y Norteamérica) se transformasen en sociedades de servicios (particularmente financieros) dentro de una nueva división del trabajo internacional (Harvey 2007). Esto convirtió a actividades especulativas como la titularización de hipotecas o la venta de derivados de incumplimiento crediticio en operaciones más rentables que cualquier inversión en la economía real. Ello relajaba además la aversión al riesgo, ante la necesidad de obtener beneficios a toda costa desde una perspectiva cortoplacista dentro de un esquema basado en la estimulación de diversas burbujas (punto.com, vivienda, alimentos, energía) alimentadas a través de créditos a unas clases medias y trabajadoras cada vez más ahogadas por sus deudas. El caso español es paradigmático en este sentido. El “milagro Aznar” consistió fundamentalmente en confiar el crecimiento económico a un modelo basado en tres pilares: alimentación de una burbuja inmobiliaria que favorecía además la creación de un gran número de empleos; reducción de los costes laborales a partir de un aumento de la inmigración que presionaba a la baja los salarios, al ser este un colectivo relativamente más desprotegido ante los abusos patronales; y una expansión del crédito sin precedentes, con elevadas tasas de endeudamiento

privado (de familias pero también de empresas, bancos y cajas de ahorro). Un modelo insostenible que fue, sin embargo, mantenido y profundizado por el posterior gobierno del PSOE hasta su traumático pero no por ello menos predecible colapso (López y Rodríguez 2010).

Este proceso de financiarización del mundo y extensión del endeudamiento topó con sus límites en el verano de 2007 cuando los inversores empezaron a tener la percepción de que ciertos productos financieros no parecían tener la solvencia que las agencias de calificación habían fijado previamente. La extensión de la desconfianza y la dificultad, debido a la complejidad de productos como los CDS o los CDO (auténticas “armas de destrucción masiva”, según el gurú de las finanzas Warren Buffet), de conocer con exactitud qué activos financieros podían ser considerados “tóxicos”, llevó a una contracción del crédito que terminó por contagiar al sistema financiero mundial (Klimecki y Willmott, en este volumen). De hecho este hubiera colapsado probablemente a finales de 2008 si no hubiera sido por la intervención decidida tanto de los bancos centrales (que inyectaron enormes cantidades de dinero) como por los gobiernos que apuntalaron, con dinero público, las entidades con mayores problemas tras unas semanas de pánico generalizado. De este modo, se evitó una Gran Depresión similar a la de 1929, lo que ha favorecido que conozcamos esta época como la de la menos traumática “Gran Recesión”. Pero el daño sobre las economías en las que el factor “endeudamiento” jugaba un papel mayor iba a ser considerable y de difícil solución.

Estos movimientos de los gobiernos y las autoridades monetarias salvaron al sistema financiero, pero a costa de la salud de la economía real: la reducción del crédito y la desviación de los flujos de dinero público condujeron, particularmente en los países más afectados por la crisis (los países anglosajones y las economías más débiles del sur de Europa, como la española) a una enorme destrucción de la actividad económica productiva, que tuvo como consecuencia el desempleo masivo y la ruina de numerosas familias. Se trató de una suerte de keynesianismo desvirtuado, donde los recursos públicos se movilizan para salvar a los acreedores privados, redistribuyendo la riqueza de la ciudadanía a las oligarquías. Así, y en contraste con el crash de 1929 (donde se hablaba de una ola de suicidios entre los inversores de Wall Street de aquella época, aunque ello fuera probablemente una leyenda urbana), el colapso financiero que inauguró la Gran Recesión se ha caracterizado por la impunidad que han disfrutado sus artífices y responsables. En la crisis actual, salvo algún caso aislado, los ejecutivos y gerentes de la banca apenas han sufrido las consecuencias de sus poco ejemplares comportamientos, a excepción del peculiar caso islandés donde parece que sí se van a juzgar a algunos banqueros y políticos por su responsabilidad en el hundimiento de la economía del país.

De hecho, la ciudadanía ha sido testigo de cómo los ejecutivos responsables de quebrar las compañías seguían cobrando *bonus*, incluso financiados por dinero público en el caso de las empresas intervenidas. En el caso español, las malas prácticas de gestión han sido frecuentes entre los directivos de las cajas de ahorros intervenidas (en muchos casos con la complicidad de cargos institucionales), a lo que hay que sumar la extraordinaria visibilidad de una corrupción política fuerte-

mente asociada al modelo de enriquecimiento rápido propio de la burbuja inmobiliaria. Pero la impunidad de los responsables no ha sido el único detonante del malestar ciudadano. El crecimiento del déficit público generado por el coste de sostener a las entidades bancarias no se ha traducido en una recuperación del crédito o en una redistribución fiscal de los costes de la crisis, sino que ha generado en los países europeos más tocados por la crisis un pánico a un posible *default*, que ha provocado un cambio radical de rumbo en las políticas económicas. Así, el énfasis en países como España se ha hecho, desde hace dos años, en la necesidad de realizar recortes ante la presión de los mercados (que cobran primas a las economías juzgadas como poco solventes), lo que obligaría a adoptar medidas impopulares (en forma de ajustes sociales y en recortes del Estado del Bienestar) para evitar la quiebra de los Estados. Sin embargo, esta singular gestión de la salida de la crisis, consistente en la reapropiación de la riqueza social por parte de las oligarquías financieras ha empezado a ser contestada en las calles. La percepción por parte de la ciudadanía de que los recortes reparten injustamente los costes de la crisis ha provocado un despertar las conciencias y una generalización del malestar, que ha derivado en una serie de acciones de resistencia por parte de un colectivo nuevo: los “indignados”.

2. La gobernanza de la crisis

Desde la crisis financiera de finales del primer decenio de nuestro siglo, por lo tanto, el discurso del *managerialismo* estatal ha servido para generar una sistemática desformalización de los conceptos históricos en los que se había fundamentado la responsabilidad social de los gobiernos europeos. Gran parte de las políticas sociales se habían realizado en el ciclo keynesiano, a partir de la idea de que los bienes públicos y los derechos sociales quedaban garantizados por la acción directa del Estado; sin embargo, ahora se justifican y se gestionan a partir de una potente empresarialización de la oferta (con la consiguiente desmaterialización del sector público), la concertación con el sector mercantil en la prestación de los servicios tradicionales (debidamente menguados) y, sobre todo de máxima subordinación de las intervenciones públicas de los Estados a las valoraciones y aprobaciones de los agentes financieros internacionales, convertidos en anónimos y superlegitimados *mercados*. De la práctica del gobierno como ejecución por parte del Estado de las acciones garantes políticamente de la racionalidad económica de una sociedad, hemos pasado a la *governance* como proposición de la simple coordinación pública de las iniciativas sociales privadas y empresariales, aparecida en territorios y espacios urbanos o regionales.

Así, del principio de autoridad legítima socialmente regulada –típica del ciclo de gobernabilidad socialdemócrata– con el uso del concepto de *governance* se pasa al de *intercambio* de intereses y recursos entre esferas públicas y privadas, legitimado por la mayor eficiencia y rentabilidad para todas las partes. Este cambio de los modelos de legitimación se justifica como una gerencia postpolítica de los asuntos públicos, y

vuelve a proponer la imagen de la red (red de asociaciones públicas y privadas, del tercer sector y las empresas), esta vez como activadora del intercambio y la movilización de recursos, fundamentalmente económicos (Alonso 2009). El Estado, así, en esta función de la *governance* (enésima reencarnación de la teoría de la sociedad civil liberal) ya sólo toma el papel de facilitador de las alianzas y las relaciones de partenariado entre actores sociales y económicos -tomados como iguales, autónomos y horizontales, y empeñados en hacer emerger la riqueza pública a base de buscar la realización de los objetivos e intereses individuales-.

El impacto de los nuevos planteamientos del *management*, por lo tanto, no se ha hecho esperar en los Estados, y a partir de los años ochenta estos Estados han ido transformando el sentido de su intervención: cada vez conocemos menos un *Welfare State* propiamente dicho y observamos más la configuración de un *Workfare State* (Jessop 2008). Es decir, estamos viviendo la transformación de un Estado del bienestar basado en las políticas sociales, productivas o de empleo en un Estado del rendimiento, basado fundamentalmente en políticas de rentabilidad tecnológica, financiera y monetaria. Con este tipo de cambio de filosofía de intervención, mucho más cercano a un Estado liberal que a un Estado social, se sustituyen las políticas públicas de construcción de tejido productivo y social por las políticas de relanzamiento monetario, de formación y movilización individualizada de recursos humanos, de control de las demandas sociales y de facilitamiento del funcionamiento de los grandes poderes económicos bajo el argumento “técnico” de su apoyo al mercado como sinónimo de competitividad, modernización y desarrollo. Es por todo esto por lo que se argumenta que el Estado ya no puede soportar costes sociales excesivos, sino que tiene que priorizar la rentabilidad y facilitar lo que el mercado demanda, porque de no seguir esta línea cualquier territorio perdería el tren de la carrera por los mercados internacionales y con ello llegaría el retraso y la pobreza. El Estado en los países occidentales está, por tanto, pasando de ser un Estado desmercantilizador a ser un Estado mercantilizador, e incluso remercantilizador (por privatizador) de lo social, y con ello, estamos viviendo una tendencia a la sustitución de un Estado social basado sobre las titularidades sociolaborales a un Estado “agente” basado en las titularidades económico-financieras (Alonso 2007).

La universalización de los servicios sociales tiende a ser cada vez más problemática, por simple eliminación, privatización, degradación y/o abandono -neobeneficencia-, o por la reconstrucción de un sistema de cobros complementarios para su financiación inmediata tal como se pretende con los tickets moderadores, las tasas o los impuestos indirectos. Las estrategias, en esta línea, pueden ser combinadas: se desatienden, descuidan, empobrecen y precarizan los servicios públicos directamente producidos en el ámbito estatal y, a la vez, se impulsan los servicios privados subvencionados, o no, alegando su mejor calidad y disponibilidad -ejemplos muy de actualidad pueden ser los correos, las policías, las enseñanzas, las prestaciones sanitarias y hasta las pensiones privadas, etc.- aunque muchas veces las administraciones públicas se conviertan, de manera directa o indirecta, en el principal financiador de lo privado. Del Estado productor y benefactor universal se puede pasar, así, a un Estado cliente que

recauda públicamente impuestos para permitir los negocios privados seguros en su entorno.

El proceso de gestión pública como privatización o como proceso de reactivación del mercado, esto es, de remercantilización social general significa, al fin y al cabo, *la institucionalización de la sociedad del riesgo y la precarización del trabajo*. Dejando al trabajo en permanente disposición de los ciclos de la actividad mercantil implica ninguna estabilidad biográfica en sus horizontes de vida, y la constatación de la fragmentación de la ciudadanía entre ciudadanos estables e inestables (Beck 2007). Así, en los discursos más economicistas la ciudadanía se ha convertido más en una etiqueta de “normalidad financiera” que en un derecho al reconocimiento de la naturaleza pública de lo social. En este sentido, conocemos una rearticulación completa del Estado protector -benefactor y productor-: hemos pasado al Estado fundamentalmente activador, monetarista y empresarializador, que tiene como principal misión activar el mercado. El Estado, en muchos casos, ya no toma el papel de racionalizador y sostenedor de las riendas del mercado (creador de libertades positivas o públicas), sino que fundamentalmente es el espoleador máximo de su superposición sobre lo social, manteniendo sólo su papel de garante de las libertades negativas o privadas. Ello implica también el posible peligro de generar desigualdades y costes sociales bastante evidentes.

Contemplamos así una severa transformación en las políticas de intervención del Estado contemporáneo. Así, estamos pasando de la preponderancia de políticas de intervención abiertamente desmercantilizadoras -generadoras de espacios públicos no regulados de manera directa por la ley del valor y la rentabilidad-, ahora consideradas como pasivas, a políticas estatales remercantilizadoras, generadoras de las bases y los medios de rentabilidad para el sector privado, ahora redefinidas como *políticas activas*. El Estado no es tanto un instrumento o un agente de un poder omnímodo e indefinible, como el producto de los conflictos entre clases y grupos sociales, y al cambiar la relación de fuerzas y las bases de actuación de estos grupos, también ha cambiado el sentido de su actuación. De esta forma, las estrategias de intervención social son cada vez menos universales, y los derechos sociales tienden a diferenciarse más entre grupos particulares, del mismo modo a como tienden a ser asumidos, de manera muy diferente, según situaciones territoriales diferentes.

3. Control financiero y disciplina social

En este sentido, el Estado de bienestar había intervenido casi siempre generando una cultura universal de lo público, sancionando una serie de derechos en crecimiento -tanto en lo que se refiere al número de individuos que se encontraban bajo su cobertura, como en lo que se refiere a su profundidad y a las prestaciones recogidas bajo la titularidad genérica-; sin embargo, en estos momentos se ha invertido la tendencia, y lo que se vislumbra es un tipo de intervención estatal *selectiva* (Alonso 2007; Judt 2011). De tal forma que la intervención estatal en el centro de la sociedad se hace, en cuanto a sus aspectos sociales, cada vez más escasa. La remercantilización general de la era

postkeynesiana (o mejor antikeynesiana) hace que los riesgos deban ser, en estos espacios, asumidos y gestionados personalmente, formando parte del paquete adquisitivo de la propia sociedad de consumo y con arreglo a la propia capacidad adquisitiva privada; y reforzando, así, estos elementos de gestión del riesgo la estructura mercantil y financiera del capitalismo desmaterializado de finales de siglo. Sin embargo, para aquellos colectivos y grupos especialmente vulnerables y débiles, que no pueden asumir con cierta solvencia económica el riesgo, se están generando nuevos estilos de políticas sociales, definidas como políticas de mínimos, una política social de intervención en los aledaños del sistema ligada, fundamentalmente, a lo que podríamos llamar un intento de evitar el derrumbe social y la desintegración en los colectivos, periféricos y premarginales, del sistema social.

Esto representa el declive de las políticas sociales de ciudadanía total y su cambio por políticas asistenciales muy *focalizadas*, ligadas casi siempre a grupos no laborales o sublaborales y, por ello, aislables y estigmatizables inmediatamente como grupos “no normales”, al considerar la normalidad una relación estable y fluida como ente adquisitivo con el mercado. Políticas *paliativas* de lo que podríamos denominar los excesivos costes sociales que puede generar un modelo privatista y absolutamente mercantilista de gestión social general. Políticas precarias -para un tiempo socialmente precario- cada vez más desinstitucionalizadas y confusas, que buscan una nueva *gobernabilidad* en una gestión social del riesgo entre la mercantilización de la asistencia y el endose de la responsabilidad a la solidaridad personal o a los motivos del corazón de los ciudadanos (Castel 2009b).

En otro aspecto diferente, pero evidentemente relacionado con esto, podemos apuntar que no sólo se produce un declive genérico de las políticas sociales, sino que al mismo tiempo se abre una dinámica, casi general en toda Europa, según la cual las políticas sociales o laborales, a la vez que más escasas, se hacen más territoriales y están ligadas a unidades administrativas por debajo del Estado nacional. La condición de ciudadano se sitúa, así, en una disyuntiva paradójica: cuanto mayor es la globalización mediática y económica, más tiende a refugiarse en las propias comunidades locales la condición de ciudadanía social, como un espacio de resistencia de mínimos donde se puede entablar un posible pacto social minúsculo -lo pequeño es hermoso-, pero también donde se pueden externalizar costes hacia otros territorios con menos capacidad para competir. Con lo que, en buena medida, la política social, en su perfil genérico, ya no tiende tanto a ser una política de ciudadanía universal y nacional, cuanto que de focalización sobre grupos de riesgo -y de mantenimiento de estos grupos en una situación de cierta integración social mínima y funcional-, así como de territorialización asociada a la actual competencia entre regiones y a los efectos frontera derivados.

Es sintomático, en esta línea, que los planes postliberales de empleo sean traducciones milimétricas de la literatura *managerial*, y en general las políticas que en este campo estamos conociendo en los últimos años o bien son políticas de carácter fundamentalmente individualizador -con tendencia a darle al individuo situaciones de información personal, de formación, de meritocratización particular de cara a la “búsqueda” de empleo, etc.-; o bien son políticas de sujeción de los individuos

premarginales en los mercados secundarios de trabajo, estabilizando estos márgenes como un elemento más o menos estable del modelo de estructuración social. Por lo tanto, estamos asistiendo a una separación, de hecho, entre las políticas laborales y las sociales, con el subsiguiente declive de las “*convenciones y justificaciones*” que enlazaban las políticas sociales y las laborales sobre la idea de un modo de vida salarial normalizado y universalizado, y derivaban los derechos del bienestar social de los derechos colectivos del trabajo (Jessop 1999).

4. El *Workfare State*

La puesta en práctica de la filosofía del *workfare* por parte del “liberalismo social” o las nociones de “flexiseguridad” propiciadas, por las ideas difundidas por la Unión Europea, en múltiples foros, desde la cumbre de Luxemburgo celebrada a finales de la década de los noventa del siglo pasado hasta hoy mismo, apuntan a una nueva ordenación de políticas sociales mínimas, localizadas y destinadas a grupos marginales, y políticas laborales de corte productivista destinadas a la búsqueda individualizada de empleo o de nichos, yacimientos o formas autónomas de empleo (Serrano Pascual y Magnusson, 2007). La fórmula del “trabajo para el que puede, seguridad para el que no puede” -defendida por todo el frente postneoliberal que entra a gobernar en gran parte de Europa a finales de los noventa- implica la filosofía del nuevo compromiso, para “preparar” a los hombres para el cambio tecnológico, en su máxima adaptabilidad a las exigencias del mercado de trabajo -utilizando la ya citada y eufemística fórmula de aumentar la “*empleabilidad*”-, a la vez que las políticas sociales se restringen a la asistencia controlada para las periferias sociales -como si fuera un cinturón de seguridad del sistema central-, estabilizando en ellas al círculo difuso que rodea la nueva sociedad postindustrial: los sin papeles, los sin sueldo fijo, los sin ordenador, los sin nacionalidad, los sin cualificación, “los sin”, en suma, de todo tipo.

Políticas laborales, pues, de corte competitivo personal -destinadas al núcleo interno integrado de la sociedad- que exigen, a cambio de una intervención del sector público socialmente “empresarial”, que las acciones estatales estén gobernadas por el pragmatismo, por la rectitud financiera, por el control milimétrico de los menguantes subsidios sociales, por la obligatoriedad de la búsqueda de empleo, por la incentivación del autoempleo o cualquier otra forma de “desafiliación” de la relación salarial estable, etc.; y políticas sociales de mínimos para los ciudadanos mínimos, aquellos que no pueden gestionar ni mercantilizar individualmente su propia previsión de riesgos y acuden, dependiente y subordinadamente, a un sector público más asistencial que redistributivo (Castel 2007).

Las políticas de sobre-exposición al riesgo de esta sociedad dual integrada rompen conceptos tan evidentes, en otras épocas, como el de normalización laboral. Y así, la sociedad salarial se va disolviendo en miles de estrategias cada vez más fragmentadas personal y particularmente de inserción laboral; o de apoyo en la grupalidad defensiva, en la comunidad histórica, o en la condición étnica, como formas de supervivencia. De acuerdo con esto, los modelos de intervención social despliegan estrategias

compensatorias que responden no tanto a leyes o a derechos sociales universales como a protocolos particulares, creados para grupos localizados y particulares de integración social y laboral débil. La asistencialización de las políticas sociales va indisolublemente ligada ya a su *focalización* -esto es, a su “desuniversalización”-, y también a su gestión cada vez más territorializada y localizada.

El peligro de esta nueva intervención, si se produce, es que puede ser cada vez más estigmatizadora y degradante. El Estado, cuando interviene, debe refrendar con su sello la incapacidad de los individuos que acuden a él en la carrera de la competitividad social. Es el Estado de los que “no pueden ir a lo privado y por lo tanto van a lo público”. Este estilo de intervención social para menesterosos, para incompetentes (los que ya no pueden competir), le puede dar al Estado social vergonzante actual unas características muy parecidas, aunque situadas en otro contexto, al del Estado de pobres, pietista y sin proyecto colectivo. De esta manera, este sector público estigmatizador, pasivamente asistencial, sería simplemente un remedio contra las posibles situaciones de desorden social o de conflicto que generasen los marginados y los expulsados del sector mercantil, en crecimiento potencial. Coincidiendo esto con el proceso paralelo del aumento de la agresividad en la retórica del mercado, una retórica que hace del mercado no sólo el idílico y confortable mundo de la sociedad de consumo pasada, integradora y despreocupada, sino el paso necesario, y muchas veces sombrío, para el futuro competitivo de las personas, ya sea en forma de compra de educación, tecnología, o a través de los medios y méritos para la adaptación individual al mercado de trabajo (Castel 2009a).

Así, esta asistencialización se hace complementaria del subempleo y de la vulnerabilidad de amplios grupos laborales, cuya relación salarial se encuentra cada vez menos socializada y, por ello, políticamente más desarticulada. Los peligros de creación de una sociedad dual cristalizada y fortificada son evidentes, así como la tendencia a crear un espacio vergonzante para las políticas sociales, cuya sola existencia supone la estigmatización automática y generalizada de los usuarios de estas prestaciones sociales. Por este camino, la cultura laboral típica del fordismo ha ido fraccionándose y segmentándose en trayectorias personales y grupales divergentes.

5. Conclusión: ¿el fin de la justicia como convención?

Asistimos, con esto, no al fin o el declive del trabajo tradicional -como pretenden algunos de los propagandistas liberales, neoliberales o gerenciales-, sino a la conversión de la sociedad salarial en un conjunto de culturas laborales y sub-laborales tremendamente inestables, en procesos biográficos y trayectorias de incrustación en el mundo del trabajo cada vez más diferenciales, en situaciones de asalarización diversas y en algunos casos directamente enfrentadas, dentro de una contractualización cada vez más desordenada; y, en suma, en la conformación de un universo turbulento de identidades laborales difusas, solamente sujeto en su periferia, cuando mucho, por políticas de asistencialización particular diseñadas para evitar los excesivos desencajes sociales del modelo de regulación débil que ha implantado el postfordismo financiero.

Llama la atención, por tanto, como el modo de regulación postfordista, frente a la codificación y convergencia de la socialdemocratización fordista es, por principio, radicalmente débil y socialmente desorganizado; pero, por otra parte, acusadamente eficaz para generar posibilidades de beneficios para los grandes grupos económicos y financieros internacionales. La *justicia social*, perseguida como objetivo principal por los Estados nacionales -típico punto retórico, pero central, en los compromisos de postguerra (Sen 2010)- ha salido de las formas principales de regulación y de las convenciones políticas: se ha convertido en una ausencia explícita o en un enemigo implícito en la política *managerial* de los Estados, para ser sólo introducida, de forma parcial, como efecto de las autorregulaciones mercantiles o de los acoples cibernéticos de los flujos combinados de información y de gestión económica. En suma, la justicia social como límite, o como consecuencia cognitiva no buscada, antes que como objetivo de un sistema socioeconómico mundializado.

Este contexto de financiarización del mundo y su resultado más evidente, el de privatización de los beneficios y socialización de las pérdidas, ha sido recogido, desde distintas ópticas, en las contribuciones que forman este monográfico de Cuadernos de Relaciones Laborales. Así, el artículo “De las altas finanzas a la debacle: un relato sobre dos aspirantes a bancos” está firmado por los académicos británicos Robin Klimecki y Hugh Willmott, este último uno de los fundadores del movimiento *Critical Management Studies*. En este texto, que recoge una versión traducida y resumida (por motivos de espacio) de un artículo publicado previamente en una revista internacional y que los autores nos han cedido amablemente para esta colección, se hace un repaso de las transformaciones sufridas por el sector financiero británico a partir de una serie de medidas encaminadas a introducir más competencia en el mismo, y sus consecuencias. El eje de estas políticas había sido la denominada desmutualización, esto es, la transformación de entidades como las mutuas (equivalentes en el entorno británico a las cajas de ahorro), en bancos que cotizan en Bolsa con accionistas, consejo de administración y demás, lo que supuso un cambio radical en sus prácticas, con la asunción de mayores riesgos en un marco de creciente desregulación financiera. Klimecki y Willmott se centran en su texto en el análisis de dos de estas entidades financieras, Northern Rock y Bradford & Bingley, que serían ejemplos paradigmáticos del fracaso de la desregulación en el sector financiero: ambas entidades, tras un período de crecimiento de los beneficios extraordinario durante los años de la burbuja inmobiliaria, terminaron quebrando con la crisis (uno debido a su cartera de derivados financieros tóxicos, otro por su cartera de hipotecas sub-prime), siendo finalmente rescatados por el gobierno y con la factura pagada por el erario público. Los acontecimientos descritos en el texto de los autores los conduce a plantear una reflexión en torno a la crisis, que consideran que surge de deudas impagadas, “en buena medida porque el capital acumulado no requiere de una previa liquidación de las deudas”: se trata, por tanto, de una crisis que afecta directamente al modelo de financiarización y endeudamiento que ha estado vigente desde la década de los noventa. Ni que decir tiene que esta contribución puede ser enriquecedora e ilustrativa de problemas que se están experimentando en tiempos recientes en el sector financiero español.

La contribución del profesor argentino Ernesto Gantman se va a centrar en los efectos que la financiarización de la economía mundial ha tenido en uno de los países que ha sufrido, hasta la fecha, una de las crisis más dramáticas vinculada directamente a políticas monetarias y financieras: nos referimos, por supuesto, a Argentina, que a finales de 2001 padeció una crisis extraordinaria que derivó en un “corralito” financiero y las famosas imágenes de las caceroladas en las calles. El texto de Gantman describe en detalle la historia económica argentina de las últimas dos décadas, con un período de razonable crecimiento económico (aunque con graves desequilibrios sociales) liderado por la deuda (*debt-led growth*), cuya propia lógica causó su inevitable estallido, sumiendo al país en una crisis económica sin precedentes. El autor describirá con detalle las reformas adoptadas durante los años noventa y su impacto en la estructura productiva del país, con especial énfasis en el proceso de "extranjerización" de la economía, y las consecuencias sociales de las reformas en términos de desempleo, redistribución de la riqueza, y criminalidad. Tras apuntar a los factores que permitieron la recuperación tras la crisis, el texto discute las lecciones que pueden obtenerse de este caso de estudio, que si bien constituye una experiencia extrema, demuestra qué puede ocurrir cuando se produce una indiscriminada apertura a la economía global, desatendiendo otros aspectos en materia de política económica. Como en el texto de Klimecki y Willmott, este artículo toca temas con los que el lector español puede verse identificado, como la apertura a la financiación exterior sin meditar sobre las consecuencias de esta sobre el aparato productivo.

Los economistas Daniel Albarracín y Eduardo Gutiérrez se acercan al fenómeno de la financiarización desde un doble enfoque; por un lado se realiza un profundo análisis de sus determinantes en el espacio macroeconómico, revisando las políticas públicas económicas, tanto nacionales como internacionales, que están en el origen de las formas de gestión pro-cíclica y antisocial de la crisis financiera; por otro lado, con una visión muy original, se analizan las condiciones microeconómicas en las que se realizan los ajustes financieros y sobre todo las prácticas empresariales que concretan y materializan las nuevas convenciones de la financiarización, con resultados absolutamente devastadores para las relaciones salariales actuales. Más adelante, Albarracín y Gutiérrez entran a fondo en la cuestión del proceso de endeudamiento y apalancamiento financiero, haciendo un interesante repaso al complejo y proceloso mundo de las figuras, activos, productos, dispositivos y vehículos de la financiarización y sus formas concretas de uso por parte de los actores financieros y empresariales, así como de los resultados que, para el sistema de relaciones industriales, ha supuesto esa hegemonía total de lo financiero en el ámbito de la economía global. De este clarividente diagnóstico desde una perspectiva sindical que hacen estos dos autores sobre el origen de la crisis financiera, se despliega asimismo un atractivo mapa donde se sitúan los actores implicados y su responsabilidad en el proceso de financiarización, y sobre todo un conjunto no pequeño de propuestas para -desde el lado del trabajo- limitar los devastadores efectos de dicha financiarización; pretenden así contribuir a la construcción de un marco de regulación de

la economía más equitativo y que no devore las bases sociales mismas de la producción y el consumo.

El trabajo de los profesores Rafael Ibáñez Rojo y Pablo López Calle profundiza precisamente en la articulación entre el modo de regulación entre un sistema postfordista de articulación de las relaciones laborales y la financiarización extrema del sistema económico, lo que ha implicado un ciclo de crecimiento basado en un modelo de acumulación basado, paradójicamente, en el uso extensivo de la mano de obra y la extracción de plusvalías absolutas. Ibáñez y López Calle analizan el caso concreto de la economía española, ejemplo y modelo en muchos casos de degradación y malformación del propio modelo de financiarización, y que se toma como un paradigma que presenta todas las características esenciales las nuevas formas de acumulación y rentabilización del capital dominantes a lo largo de los últimos años, así como de sus sistemas forzados de desregulación de la relación salarial. Este artículo se detiene en dar cumplida cuenta, con particular rigor, de los efectos de la financiarización económica sobre las estrategias de las corporaciones industriales, mostrando la importancia que tienen los contextos institucionales y la historia de los territorios sobre los que la financiarización opera, de tal manera que la estructura productiva y su evolución siempre estarán en relación directa con la estructura social en la que se incrusta. De enorme interés resulta también el estudio en detalle que las autores presentan sobre dos sectores de actividad concretos (el automóvil y la fabricación de software), donde se visualizan los rasgos principales de las transformaciones organizativas debidos a los nuevos modelos de producción determinados, a su vez, por las nuevas estrategias financieras. Además, se muestran inequívocamente los efectos sobre las condiciones laborales y de rearticulación de la estructura social que dichas estrategias provocan. La conclusión para Ibáñez Rojo y López Calle de todo este proceso es clara: el nuevo modelo de organización productiva empresarial es extraordinariamente dependiente de los movimientos financieros de las empresas, lo que está facilitando una recomposición del poder de las élites económicas dominantes a escala mundial. Esta recomposición significa, por una parte, la formación de grandes oligopolios internacionales en los sectores estratégicos y, por otra, la transformación y degradación de las formas de consumo y los estilos de vida de la fuerza de trabajo, a la que no le queda otro remedio que adaptarse, de la manera más funcional posible, a los procesos de rentabilidad a corto plazo que ha impuesto la nueva hegemonía de lo financiero.

Por fin Santos Ruesga presenta un muy clarificador artículo sobre las relaciones entre globalización económica, desformalización de los sistemas institucionales internacionales de regulación y financiarización de las relaciones laborales. Desde una perspectiva genuinamente institucionalista y con un enfoque directamente derivado del renacido poskeynesianismo más actual –en el sentido paradigmático y disciplinar del término–, Ruesga nos ofrece con toda su experiencia un balance sobre los efectos múltiples y socialmente poco esperanzadores que el incremento del poder financiero ha provocado en la estructura económica internacional, tanto en lo que se refiere a la aceleración y volatilidad del ciclo de negocios, como en lo que tiene que ver con la radical erosión de los Estados del bienestar contemporá-

neos, el auge de las políticas económicas antidistributivas y el incremento neto del poder empresarial en las ya muy asimétricas relaciones industriales actuales. Lejos del estilo deferente, legitimador y fatalista que ha tomado la economía académica más convencional, Santos Ruesga dibuja un panorama de manera crítica multidimensional e informada que nos aleja del “pensamiento único” – o mejor del “pensamiento cero- que han exhibido muchos de los análisis financieros más ortodoxos, a la vez que nos reconcilia con la economía como auténtica ciencia social

En resumen, las contribuciones aquí presentadas tratan de repasar algunos de los aspectos fundamentales de la financiarización y sus consecuencias, si bien debemos tener en cuenta que estas últimas pueden sufrir decisivas transformaciones conforme el aluvión de medidas, debates y noticias vayan teniendo lugar. La realidad económica y social ha experimentado, en los últimos tiempos, tal aceleración en el desarrollo de sus acontecimientos que es más que probable que nuevas cuestiones terminen surgiendo no ya en los próximos años, sino meses, semanas o incluso horas, lo que dice mucho de los riesgos potenciales de todo este proceso .

6. Bibliografía

Alonso, L. E. (2007). *La crisis de la ciudadanía laboral*. Barcelona: Anthropos.

Alonso, L. E. (2009). *Prácticas Económicas y Economía de las Prácticas: Crítica del Postmodernismo Liberal*. Madrid: La Catarata.

Beck, U. (2007). *¿Un nuevo mundo feliz? La precariedad del trabajo en la era de la globalización*. Barcelona: Paidós.

Beck, U. (2012). “La política económica de la inseguridad”. *El País*, 27 de mayo.
El Roto (2011). *Viñetas para una crisis*. Barcelona: Mondadori.

Castel, R. (2007). *L'insécurité sociale*. París: Seuil.

Castel, R. (2009a). *La discrimination négative*. París : Seuil.

Castel, R. (2009b). *La montée des incertitudes. Travail, protections, statut l'individu*, París: Seuil.

Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.

Jessop, B. (1999). *Crisis del Estado de bienestar. Hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*. Bogotá: Siglo del Hombre Ediciones.

Jessop, R. (2008). *El futuro del Estado capitalista*. Madrid: La Catarata.

Presentación

Judt, T. (2011). *Algo va mal*. Madrid: Taurus.

Klimecki, R., Willmott, H. (2012). *De las altas finanzas a la debacle: un relato sobre dos aspirantes a bancos*, en este volumen.

López, I., Rodríguez, E. (2010). *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Madrid: Traficantes de Sueños.

Sen, A. (2010). *La idea de justicia*. Madrid, Taurus.