

La rigidez flexible *¿un modelo para una Europa social?*

RICHARD HYMAN*

Resumen:

Son cuatro los conceptos-ideas que se quieren poner en relación en estas paginas: el de economía moral, siguiendo la formulación del historiador inglés Edward Thompson, el de sociedad riesgo, que ha puesto de moda U. Beck, el de gobernanza, de procedencia diversa, y el de rigidez flexible, formulado originalmente por R. Dore. Su conjunción nos permitirá formular en relación con las relaciones de empleo en Europa las ideas que siguen. La integración europea ha sido primordialmente un proyecto de construcción de un mercado común. La misma construcción de este mercado a nivel supranacional ha reforzado las tendencias hacia una sociedad de riesgo y el carácter elusivo de la gobernanza de la UE ha sentado una base escasa para una reglamentación social que pueda hacerle frente. Para llevar a cabo una nueva reglamentación se precisaría de una movilización y una lucha en pro de una nueva economía moral, a favor de una construcción de Europa que no sea un formalismo anodino sino un terreno para la contestación.

Palabras clave: *Economía moral, regulación social, relaciones laborales, sociedad del riesgo, flexibilidad laboral, rigidez flexible.*

* Profesor de la London School of Economics. Artículo traducido por Beth Gelb.

Abstract:

We juxtapose four concepts across the pages of this article: the moral economy as formulated by the English historian Edward Thompson, the risk society popularised by U. Beck, governance, taken from different sources, and finally flexible rigidity, originally formulated by R. Dore. Conjugating these ideas will afford us a reading and interpretation of industrial relations in Europe in the following terms. European integration has been first and foremost the building of a common market. Building this market on a supranational level has bolstered trends towards a risk society whilst the elusive nature of governance in the EU has set a poor groundwork for social regulations able to confront this trend. In order to implement new regulations in this sense, it will be necessary to mobilise and a fight for a new moral economy and a building of Europe that is not a mere formality but rather a playing field for protest.

Key words: Moral economy, social regulations, industrial relations, risk society, labour flexibility, flexible rigidity.

Aunque no sea más que conectar... Los sociólogos rara vez aportan descubrimientos de hechos nuevos, más bien suelen mostrar lo que puede ser plausiblemente interpretado como patrones de asociación causal entre unos hechos que ya son familiares. Intentamos discernir cómo encajan las piezas del puzzle, y bastante a menudo, debemos demostrar cómo las imágenes convencionales del conjunto son engañosas antes de proponer alternativas nuevas y quizá incluso sorprendentes. El análisis social tiene como esencia la búsqueda de relaciones. También en la esfera de la acción, los que pueden hacer estas conexiones estratégicas que normalmente no son evidentes son los que están mejor situados para moldear su futuro —y el nuestro. En esta presentación, intentaré unir cuatro conceptos que probablemente son bien conocidos por todos nosotros, pero que no suelen tratarse en un mismo discurso: la economía moral, la sociedad del riesgo, la gobernanza a varios niveles y la rigidez flexible. Para mí es importante hacer estas conexiones porque la flexibilidad se ha convertido en el *Leitmotiv* de la polí-

tica contemporánea de las relaciones laborales en Europa. El desmantelamiento de las normas reglamentadas se presenta de forma casi universal como la inevitable respuesta al imperativo de la competitividad. Quizá cuando conectemos los cuatro temas harto dispares que voy a presentar, estaremos mejor situados para evaluar la naturaleza y los límites tanto de los retos que nos esperan como de las respuestas.

LA ECONOMÍA MORAL

Lo que relata Edward Thompson sobre la resistencia popular a la dominación cada vez mayor de los principios puramente de mercado por encima de las relaciones sociales en la Inglaterra del siglo dieciocho representa el análisis clásico de la economía moral. Thompson argumenta que los rebrotes frecuentes de protestas masivas y violentas eran la expresión de una «economía moral del pobre» la cual comprendía «un punto de vista coherente y tradicional de las normas y obligaciones sociales» y apoyaba el «consenso popular [que] era tan fuerte que se imponía por encima de los temores o las deferencias» (1971: 78-9). Por lo tanto, por ejemplo, los aumentos espectaculares en el precio del pan en periodos de escasez desencadenaban disturbios espoleados por el hecho de que los «molinos y... panaderos se consideraban servidores de la población en general que trabajaban no para lucrarse sino por un justo estipendio» (1971: 83). Se consideraba que la sociedad se basaba en una red estable de derechos y obligaciones establecidos y por consiguiente, el comprar y vender tenía que regirse por dichas normas establecidas y no por los caprichos de la oferta y la demanda.

Aunque el relato de Thompson no esté explícitamente dirigido más allá del tiempo y el lugar que le ocupan, tiene implicaciones evidentes de carácter más general. Frente a la insistencia capitalista de que el bienestar se maximiza cuando existe una libertad sin trabas para comprar todo tipo de productos básicos (incluso mano de obra) en los mercados más baratos y venderlos en los más caros, la opinión popular a través de las naciones y a lo largo de los siglos ha tendido a entender que

existe un principio de justicia que debe contraponerse a las prioridades de lucro, y por lo tanto que existe una necesidad de un control social de los mercados.

Este consenso popular (que tiene posiblemente conexiones con las referencias contemporáneas a la sociedad civil, algo que examino más adelante) insiste en que los actores económicos deben aceptar la responsabilidad de las consecuencias de sus acciones sin que pueda servir de pretexto ni de coartada procurarse las ventajas del mercado. Que existen normas de una economía moral, que deben imponerse por la fuerza si fuera necesario, ha sido un elemento básico no sólo en los movimientos socialistas de finales del siglo diecinueve y del siglo veinte, sino también en las tendencias democristianas que en algunos países han ejercido una influencia importante en los movimientos laborales. Sigue siendo un elemento importante en las relaciones laborales contemporáneas como ha demostrado Swenson (1989) al aplicar la noción de la economía moral en su estudio comparativo de las políticas sindicales en Alemania y Suecia. ¿Acaso el hecho de que se doblegue casi universalmente ante el altar de la competitividad indica que esta moralidad está ya pasada de moda?

LA SOCIEDAD DEL RIESGO

Ulrich Beck nos ha legado la noción de la sociedad del riesgo. No intentaré hacer un resumen de su libro, pues no lo encuentro ni iluminador ni persuasivo en su totalidad, pero sí me centraré en unos pocos temas que presento con mis propias elaboraciones. En un sentido, argumenta Beck, el peligro y la incertidumbre han acompañado perennemente la existencia humana. Pero en el pasado, los riesgos eran calculables, al menos hasta un punto significativo (y por lo tanto estaban abiertos hasta cierto punto a una valoración actuarial y a un análisis coste-beneficio, la base *sine qua non* de cualquier forma de seguro). Hoy en día, cada vez más, el riesgo es distinto en su naturaleza tanto por el tamaño de los desastres potenciales como por la distancia entre causa y consecuencia. Un reactor nuclear implosiona en Ucrania y contamina una buena parte de

los bosques del noroeste de Europa. Los bosques mueren por una lluvia ácida que se genera a miles de kilómetros de distancia. Los pingüinos de la Antártida muestran rutinariamente niveles altos de intoxicación por pesticidas, al igual que la leche materna en humanos. La insistencia por parte de los Estados Unidos en una orgía de consumo de combustibles amenaza con ahogar una buena parte de Bangladesh y con borrar del mapa a muchas islas habitadas del Pacífico. Aun siendo impredecibles (o a veces demasiado predecibles), los peligros de este tipo están incorporados a la normalidad del capitalismo actual. El agresor hoy por hoy ya es típicamente anónimo: por cada Bhopal con una Union Carbide que chorrea sangre de sus manos empresariales, hay miles de víctimas de delitos ecológicos que no pueden señalar con el dedo a los perpetradores en la distancia.

Beck se centra principalmente en el pacto fáustico entre la ciencia y el lucro. Los agentes del capital, que operan a una escala cada vez mayor, asignan una prioridad absoluta al rendimiento a corto plazo de los productos de alto riesgo, los materiales y las técnicas; los científicos cada vez más son los sirvientes económicamente bien dotados del poder de las empresas. Todo ello tiene unas implicaciones evidentes en el empleo, en los trabajadores —y no sólo en los del Tercer Mundo— expuestos a nuevos tipos de peligro. Existen implicaciones en las relaciones laborales mucho más generales que Beck (1992: cap. 6) llama la «desestandardización de la fuerza laboral». Señala los rasgos familiares de la erosión de la relación tradicional y «normal» de empleo: el aumento del desempleo, el aumento de los contratos precarios y a corto plazo, la expansión de la «flexibilidad» en los horarios y el destino de los trabajadores, y en consecuencia de todo ello, el aumento del estrés. «Se puede decir que se está produciendo una transición entre la sociedad industrial con un sistema uniforme de trabajo vitalicio a tiempo completo organizado en un único lugar industrial y su alternativa radical, el desempleo, hacia un *sistema de subempleo flexible, pluralizado, descentralizado y lleno de riesgos...*» (1992: 143).

Podemos encontrar muchas afinidades con el reciente argumento de Supiot que resume los temas clave del informe de la UE que lleva su nombre. Aborda, como parte de su enfoque, la

implicación que tiene esta «destandardización» en los sistemas de derecho laboral basados en un modelo fordista de la relación «normal» de empleo. Un elemento del cambio en el modelo estándar del pasado es el aumento de trabajadores dependientes económicamente que se contabilizan en términos jurídicos como autónomos, faltándoles por lo tanto las protecciones jurídicas que tienen los trabajadores tradicionales asalariados (uno de los motivos, claro está, que hace esta forma de flexibilidad atractiva para muchos empresarios).

Según argumenta Supiot, el modelo fordista de empleo implicaba un dar y tomar por ambas partes en relación a los costes y los beneficios. El trabajador aceptaba una subordinación a la autoridad de la dirección y por lo tanto aceptaba el derecho del empresario de definir el trabajo, pero a cambio recibía una relativa seguridad en cuanto a su remuneración y su condición. El empresario normalmente conseguía una fuerza de trabajo leal y predecible, pero a costa de poder desechar trabajadores no deseados en tiempos difíciles o en momentos en los que surgían otras alternativas más atractivas. Esta reciprocidad desaparece en la sociedad del riesgo de las relaciones laborales. Se multiplican las demandas sobre los trabajadores —quienes deben responder cada vez más de unos resultados que no tienen ni el tiempo ni los recursos para poder controlar— mientras se disminuye su seguridad. «Por lo tanto, se han echado abajo los términos del *quid pro quo* en que originalmente se basaba su condición de empleo y su remuneración —p. ej. la subordinación a cambio de la seguridad» (1999: 36). Las recomendaciones de Supiot representan de hecho un llamamiento a favor de una nueva economía moral —o quizá una nueva definición de la antigua a la luz de las nuevas circunstancias— para sentar las bases de unas nuevas pautas de reglamentación que posibilite un «nuevo *status* laboral» que garantice los derechos y la dignidad. Tal y como dice Supiot lo que se precisa es «una forma de solidaridad que asegure una protección tanto a nivel personal como a nivel colectiva frente a las contingencias que pueden surgir en cualquier momento y en cualquier lugar debido al aumento ineludible de la inseguridad» (1999: 44).

En este contexto, no quiero entrar a debatir sobre los detalles de las propuestas de Supiot, ni las maneras (poco precisas)

en las que podrían llevarse a la práctica. Es importante que una investigación semi-oficial de la UE reconozca que la competitividad y la flexibilidad tiene consecuencias destructivas que pueden mitigarse sólo con un nuevo y fortalecido régimen de reglamentación. Sin embargo esta necesidad, tal y como reconoce de nuevo el informe Supiot, surge cuando la capacidad de reglamentar de los estados naciones se ve limitada por la internacionalización económica («globalización») y por la transferencia *de jure y de facto* de la potestad a nivel de la misma UE. ¿Hasta qué punto puede la UE iniciar tal régimen de reglamentación? Para responder a esta pregunta, claramente hay que valorar la naturaleza de la UE como sistema de gobierno.

GOBIERNO A VARIOS NIVELES

Desde hace tiempo ha habido una polarización en la literatura sobre las relaciones laborales, habiendo dos puntos de vista sobre el potencial que tiene la UE para reglamentar de manera efectiva el empleo. Existe una perspectiva «optimista» (afín a unas teorías más generales de «contagio» de la política de la UE). Los optimistas ven una estructura de política social cada vez más consolidada, con la emergencia de actores a nivel europeo cuyo *status* y capacidad se ven potenciados por unos logros al principio modestos en su alcance. Dichos actores por lo tanto están en los umbrales de iniciar un auténtico sistema Europeo de relaciones laborales. Por el contrario, el punto de vista «pesimista» hace hincapié en que «la integración negativa» que impulsa el proyecto europeo implica la liberalización económica, antagonista de la nueva reglamentación a nivel de la UE. Recalca que el protagonismo continuo de los intereses nacionales obstruye la emergencia de un consenso transnacional sobre política que sería el *sine qua non* de una legislación efectiva en la palestra de las relaciones laborales.

En algunos aspectos, el debate ha progresado conforme las relaciones laborales han ido basando su análisis en unas nociones más sofisticadas desarrolladas por politólogos. Un ejemplo importante que se recoge en el título de nuestra conferencia es la noción de la gobernanza. Si entiendo bien su significado, se tra-

ta del *proceso* de controlar y reglamentar, mientras que el término más común «gobierno», que puede tener el mismo significado de proceso, normalmente se refiere a un conjunto determinado de instituciones y agentes. Bulmer (1998: 366) ha argumentado que la «gobernanza... es de particular valor para examinar las pautas de generación de normas en la UE. Como la Unión Europea no se parece a un gobierno ni lo tiene, la gobernanza ofrece un asidero descriptivo del carácter de la forma de gobierno».

Contraponer la gobernanza y el gobierno es indicar la incertidumbre sobre quién hace qué, y con qué y a quién. Repito, los pesimistas pueden argumentar que un proceso de integración europea impulsado por el liberalismo del mercado ha desatado una competitividad dinámica y feroz, un genio destructivo que ya no puede contenerse en su lámpara. Las «leyes externas coercitivas» del mercado europeo imponen un conjunto de resultados que la gobernanza sólo puede ratificar. Los optimistas sin embargo pueden sugerir que la dinámica puede al menos canalizarse como medio para limitar los de daños; la gobernanza puede imponer una «dirección» a las fuerzas del mercado.

El análisis actual de la gobernanza de la UE ha desarrollado un repertorio de nociones tales como las normas no vinculantes, la escasa integración de la política y la regulación flexible. La noción de «directiva» parece implicar un modo de control más relajado y menos visible que la reglamentación económica que los gobiernos nacionales suelen imponer. Pero ¿acaso se puede dirigir a un tigre? Puede que se vuelva a la idea de una economía moral. La perspectiva del «neo-institucionalismo», un enfoque que se ha hecho predominante en los estudios políticos (March and Olsen 1989) tiende a enfatizar que las normas y los valores ejercen una influencia en la política. Pero esta perspectiva es menos clara a la hora de indicar de dónde vienen estas normas y valores. ¿El ordenamiento normativo acaso es meramente una construcción de la elite? Desde luego parece ser el caso en buena parte de la política de la UE, en donde la competitividad y la flexibilidad —como ya he apuntado— parecen ser los valores decisivos. Brilla por su ausencia un consenso popular que articule una «economía moral de los pobres» alternativa, que pudiera impulsar un esfuerzo para ir contra corriente.

Esto nos lleva a la noción de la gobernanza a varios niveles (Marks et al. 1996), que denota hasta qué punto el lugar donde se determina la política en la UE es difuso: «fijar la política pública en la UE no es jerárquico, está muy negociado y atomizado en diferentes ámbitos institucionales» (Laffan 1998: 242). Una vez más, caben lecturas bien distintas de este fenómeno. Desde el punto de vista negativo, la atomización de la reglamentación favorece la incapacidad de tomar decisiones, apoya múltiples bases de poder de veto, y ofrece un margen amplio de posibilidades para los actores económicos para evadir el sistema de reglamentación. Visto desde una perspectiva más positiva, proporciona un marco para nuevos tipos de iniciativa reglamentaria: «nuevas alianzas estratégicas y acuerdos informales neo-empresariales» surgen y pueden explotar «el hecho de que el capital global sigue dependiendo en su organización y ambientalmente del contexto social, económico y de político local» (Martínez Lucio y Weston 2000: 205). De nuevo surge la pregunta ¿quién participa en estas alianzas estratégicas, y en torno a qué tipo de programa político? Ultimamente, la Comisión Europea ha añadido a la ya muy desgastada retórica del diálogo social la noción del diálogo civil, es decir, la interacción estructurada entre los que sientan la política y los «representantes de la sociedad civil». Pero la sociedad civil no es una entidad homogénea, sino un terreno de lucha real o potencial. Si la gobernanza a varios niveles ha de significar algo más que la simple matización de la tendencia principal de la lógica de mercado hegemónico, entonces debe articular una moralidad económica alternativa, abiertamente contenciosa, y debe dar poder a las víctimas de la integración económica para que se conviertan en sujetos y no en objetos de la globalización.

LA RIGIDEZ FLEXIBLE

El arquetipo de la flexibilidad es la medusa: no precisamente el modelo ideal para un régimen económico. Cualquier sistema de relaciones sociales implica algunos elementos relativamente estables y otros más abiertos a la variación. Para algunos actores sociales y económicos, el poder dar por estables y pre-

decibles ciertos factores contextuales proporciona una base segura para la innovación en otras áreas. He aquí el mensaje central de Ronald Dore (1986) cuando relata la reestructuración económica en Japón en un libro cuyo título provocativo es *Flexible Rigidities* (Rigideces flexibles).

Mi propósito no es comentar lo apropiado o no del análisis que hace Dore de la experiencia japonesa (no estoy cualificado para ello), y desde luego no es proponer el modelo japonés para Europa. Simplemente porque la economía nipona también ha sucumbido a la crisis económica global. Incluso en su emblemático período de éxito, se basaba en un mercado laboral muy segmentado (por género entre los factores más importantes), en una relación entre empresa y trabajadores que se podría caracterizar como autoritarismo blando, y una combinación única de presión intensa en el trabajo y jornadas excepcionalmente largas.

No obstante, lo que me parece particularmente significativo en *Flexible Rigidities* es la insistencia de Dore (1986: 1) en que «los japoneses... en realidad nunca han alcanzado a Adam Smith». En su interpretación existe una economía moral firmemente anclada en la que las «relaciones de confianza» son de mayor importancia que las «relaciones contractuales distantes» (1986: 3). Todo ello crea «una red de confianza mutua» (1986: 66) que fomenta tanto una perspectiva a largo plazo como un marco seguro para poder asumir riesgos (dado que un único riesgo mal colocado no debe tener consecuencias traumáticas). Por lo tanto, ciertos tipos de rigidez institucionalizados pueden ser un medio para lograr la eficiencia económica.

Streeck, teniendo en cuenta la experiencia alemana, ha utilizado una línea similar de argumentación: «la rigidez y la flexibilidad no son mutuamente excluyentes... Para ganar en flexibilidad por un lado, hace falta crear rigidez por el otro» (1988: 417). En este caso se hace una distinción importante entre la flexibilidad interna y externa (es decir, la funcional y la numérica). Cuando se limita la flexibilidad externa (es difícil para la empresa contratar y despedir a los trabajadores a su libre albedrío) están obligados a buscar aquellas estrategias de producto y producción que estabilizan la demanda. Por otro lado, es más probable que los trabajadores cooperen en la innovación técni-

ca y organizativa cuando es mayor la flexibilidad externa. En este caso, las empresas pueden responder a la merma en la demanda buscando la reducción de costes a corto plazo, y los trabajadores precarios tienen un incentivo para resistirse al cambio. Esto engarza con el familiar contraste entre contrato y *status*. Streeck ha argumentado (1987) que tradicionalmente las relaciones de empleo implicaban una mezcla compleja de intercambio de mercado por un lado, y una relación que engloba derechos y responsabilidades por el otro. El autor apunta que cuando los tiempos son difíciles, hay dos opciones opuestas: intensificar el principio de contratar y despedir, o rebajar el *status* de los trabajadores en el seno de la empresa como base para la adaptación constructiva.

Las mismas opciones son aplicables a nivel macroeconómico —tanto a nivel nacional como a nivel de europeo. De ahí el llamamiento que hace Supiot de un «nuevo *status* laboral». El actual entusiasmo por la flexibilidad como la liberalización son la clara expresión de la lógica del fortalecimiento de los principios de mercado —incluso si los llamamientos a nivel de la UE de buscar tanto la flexibilidad y la seguridad implican que es posible cuadrar el círculo. La seguridad denota una forma particular de rigidez, aun siendo una rigidez que puede llegar a sentar las bases de otros tipos de flexibilidad. Por lo tanto, si se puede o no sostener la idea de una Europa social depende en parte de lo que se denuncie como rigidez y lo que se aplauda como seguridad, y por ende cuáles sean las flexibilidades que se fomentan y cuáles se dificultan. Se trata en su raíz de una cuestión de valores e ideologías, se trata de si una norma de economía moral ha de informar nuestra visión de la integración europea. Se trata también de una cuestión de *intereses* ¿quiénes verán protegidos sus derechos y su *status* y quiénes los verán flexibilizados? No puede existir una receta inocente de la rigidez flexible.

Esto me lleva a una conclusión. Durante casi medio siglo, la integración europea ha sido primordialmente un proyecto de construcción de un mercado común. La misma construcción de este mercado a nivel supranacional ha reforzado las tendencias hacia una sociedad de riesgo y el carácter elusivo de la gobernanza de la UE ha sentado una base escasa para una reglamen-

tación social que pueda hacerle frente. Para llevar a cabo una nueva reglamentación se precisaría de una movilización y una lucha en pro de una nueva economía moral, a favor de una construcción de Europa que no sea un formalismo anodino sino un terreno para la contestación.

La economía moral que describía Thompson inspiraba a la resistencia, a menudo incluso a la violencia, y en alguna ocasión al heroísmo. En la Europa de hoy, los sindicatos y los movimientos sociales han articulado una poderosa resistencia a algunas de las crueldades que emanan de la lógica de la construcción de mercados. Pasar de la resistencia a la intervención creativa es dar un salto gigante, pero no es una aspiración imposible. Requiere una nueva cohesión entre la teoría y la práctica, una nueva alianza entre eruditos y activistas. Aunque no sea más que conectar...

Bibliografía

- BECK, U. (1992): *Risk Society: Towards a New Modernity*. London: Sage. [First published 1986 as *Risikogesellschaft: Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt: Suhrkamp]. Edición castellana en Edit. Paidós
- BULMER, S. J. (1998): «New Institutionalism and the Governance of the Single European Market», *Journal of European Public Policy* 5(3): 365-86.
- DORE, R. (1986): *Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy 1970-80*. London: Athlone.
- LAFFAN, B. (1998): «The European Union: A Distinctive Model of Internationalization», *Journal of European Public Policy* 5(2): 235-53.
- MARCH, J. G.; OLSEN, J. P. (1989): *Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics*. New York: Free Press.
- MARKS, G., HOOGHE, L.; BLANK, K. (1996): «European Integration from the 1980s: State-Centric vs Multi-Level Governance», *Journal of Common Market Studies* 34(3): 341-78.
- MARTÍNEZ LUCIO, M.; WESTON, S. (2000): «European Works Councils and «Flexible Regulation»: The Politics of Intervention», *European Journal of Industrial Relations* 6(2): 203-16.
- STREECK, W. (1987): «The Uncertainties of Management in the Management of Uncertainty», *Work, Employment and Society* 1(3): 281-308.

- STREECK, W. (1988): «Comment on “Rigidities in the Labour Market”», *Government and Opposition* 23(4): 413-23.
- SUPIOT, A. (1999): «The Transformation of Work and the Future of Labour Law in Europe: A Multidisciplinary Perspective», *International Labour Review* 138(1): 31-46. [Summary of themes from A. Supiot (ed.), *Au-delà de l'emploi*. Paris: Flammarion, 1999]. Versión castellana en Alfons el Magnànim.
- SWENSON, P. (1989): *Fair Shares: Unions, Pay and Politics in Sweden and West Germany*. Ithaca: Cornell UP.
- THOMPSON, E. P. (1971): «The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century», *Past and Present* 50: 76-136. Incluido en la edición castellana de *Costumbres en común*, Crítica.