

Gøsta Esping-Andersen

Fundamentos sociales de las economías postindustriales

**FUNDAMENTOS SOCIALES DE LAS ECONOMÍAS
POSTINDUSTRIALES**

Ariel

Ariel Sociología

AGRADECIMIENTOS

El material de este libro ha sido repetidamente contrastado con una muestra no aleatoria de estudiantes: en el Instituto Universitario Europeo, la Universidad de Trento, la Fundación Juan March de Madrid, la Universidad de Nueva York, la Universidad de Wisconsin en Madison, la Facultad de Economía Internacional de Maastricht, y la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona. Chris de Neubourg, Wolf Heydebrand y Vicente Navarro merecen mi agradecimiento porque sus invitaciones a disertar sobre el estado del bienestar en Maastricht, la Universidad de Nueva York y la Universidad Pompeu Fabra, respectivamente, me ayudaron a comprobar la coherencia de la argumentación que aquí se expone.

Los estudiantes son una excelente carne de cañón en el campo de batalla académico mundial. Comprendo en cierto modo a mis estudiantes de Trento, que se lamentaban de que mis clases resultaban incomprensibles. Obviamente, ellos son los primeros receptores de cualquier nueva idea que acuda a la mente de alguien. Para ellos, pues, vaya mi más sincero reconocimiento, aunque sea colectivo.

Muchos de los artículos y conferencias que finalmente cuajaron en esta monografía se redactaron como respuesta a las críticas a mis anteriores trabajos, una buena parte de las cuales provenían de los sectores feministas. Lo que sus ataques me han hecho comprender no ha sido tanto el papel preponderante de las diferencias de sexo como la potencia analítica que puede desencadenar el hecho de reexaminar la familia. Gracias, pues, a otro colectivo: el de las críticas feministas.

Con frecuencia uno necesita que alguien le dé un empujón para decidirse a convertir la interminable masa de artículos que lleva escritos en un libro coherente. Debo dar las gracias por ello a Colin Crouch, quien me propuso generosamente que elaborara un estudio comparativo actualizado, repensado y revisado sobre los estados del bienestar,

y lo publicara en su colección en Oxford University Press. También debo pedir excusas por el hecho de que lo que aquí puede verse dista mucho de lo que inicialmente acordamos.

Verdaderamente tenía una interminable masa de artículos de los que partir, pero pronto descubrí que muchos de ellos no tenían demasiado sentido. Previsiblemente, muchos de ellos eran el tipo de material que los académicos asiduos a los aeropuertos suelen fraguar entre la facturación y la llegada mientras viajan con motivo de su enésimo ciclo de conferencias: los mismos argumentos o los mismos datos reciclados una y otra vez. Los que han logrado abrirse paso hasta este libro han sido los que, de una forma u otra, requirieron un verdadero esfuerzo. Dos de ellos son mi estudio elaborado para la Cumbre Social de las Naciones Unidas (concretamente, del Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social, UNRISD) celebrada en Copenhague en 1995, y el realizado para la Conferencia de la OCDE «Hacia el 2000», celebrada en París en 1996. Aprovecho la oportunidad para reconocer mi deuda con Dahram Gai y Cynthia Hewitt (ambos del UNRISD), así como con Peter Sherer (de la OCDE), por la oportunidad de aclararme también ante una audiencia no académica.

No puedo aseverar honestamente que todo lo que el lector va a encontrar en este libro sea el fruto de mi propio esfuerzo. Hay dos grupos de personas cuya generosidad ha resultado decisiva. Unas me ayudaron con los datos y el análisis estadístico. Ivano Bison, en Trento; Koen Vleminckx, del LIS (Estudio de Renta de Luxemburgo), y Axel West Pedersen, del FAFO (Organización de Investigación del Sindicato, Oslo), han sido excepcionalmente generosos. El segundo grupo me ayudó a pensar con mayor claridad sobre varias cuestiones. Jens Bonke y Anne-Mette Sorensen me ayudaron a pensar sobre la economía familiar. Gotz Rohwer, Hans Peter Blossfeld y Karl Ulrich Mayer me ayudaron a pensar sobre la trayectoria vital. Carles Boix, Colin Crouch, Ian Gough, Axel Leijonhuvud, Frances Piven, Adam Przeworski, Jill Quadragno y Vicente Navarro me ayudaron con sus inteligentes sugerencias en todos los ámbitos. John Myles, como siempre, me ayudó a pensar ante todo en qué estaba haciendo y por qué lo estaba haciendo.

Pero sólo hay una persona en el mundo a la que realmente deseo dedicar este libro: a Paula Adam.

GØSTA ESPING-ANDERSEN

Barcelona
Junio de 1998

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

Los sociólogos tenemos cierta dificultad en seguir el ritmo de la historia. La mayoría de nosotros nos formamos con la noción de que el siglo xx ha sido el siglo de la victoria del pluralismo, la ciudadanía social y el capitalismo del bienestar. Sin embargo, hoy miramos hacia atrás con profunda nostalgia, a las décadas de la época dorada del capitalismo, cuando todo parecía funcionar mejor. Actualmente parece que, uno tras otro, todos sus componentes, que antaño aseguraban la armonía y la felicidad, se deslizan hacia una crisis y una decadencia irreversibles. Europa saluda al nuevo siglo con más de 15 millones de parados, mientras que Norteamérica lo hace con aproximadamente el mismo número de trabajadores de bajo nivel salarial. Puede que el estado del bienestar, probablemente uno de los más espectaculares logros reformistas de la historia moderna, no resulte ya sostenible en el tipo de orden económico que se inicia.

Los problemas que acosan al estado del bienestar se hallan íntimamente ligados al mal funcionamiento del mercado de trabajo y de la familia. Ambos funcionan mal debido a que se hallan inmersos en un cambio revolucionario. Aquél parece incapaz de proporcionar el pleno empleo y la igualdad al mismo tiempo; ésta, antaño el núcleo de la integración social, se muestra hoy inestable y, en muchos países, aparentemente en huelga de fecundidad. Estamos entrando, en suma, en una nueva economía política arruinada por dilemas y disyuntivas. Puede que la sociedad postindustrial siga prometiéndonos numerosos prodigios, pero no es probable que la igualdad sea uno de ellos. De ahí nuestra creciente nostalgia por la época dorada.

Pero ¿hasta qué punto fue realmente una época dorada? Es cierto que probablemente no podemos esperar que resurjan las vertiginosas tasas de crecimiento del pasado; pero, no obstante, hoy somos mucho más ricos. Desde la primera crisis del petróleo de la OPEP, los países de la OCDE han aumentado, como media, en un 50 % su PIB per cápita.

ta real; y, si contamos desde 1960, hasta en un 84 %. También es cierto que la mayoría de los países avanzados sufren de un masivo desempleo crónico; pero no debemos olvidar que esto ocurre como telón de fondo de unos índices de participación mucho mayores que en el pasado. A diferencia de lo que ocurría antaño, hoy debemos incluir a las mujeres en las promesas de pleno empleo de un país. Y si situamos la época dorada en las décadas de 1950 y 1960, veremos que seguramente no se trata de una época caracterizada por sus maduros estados del bienestar y sus generosos derechos sociales. La mayoría de los países están aún lejos de conseguir la cobertura universal, las suficientes prestaciones sociales o los niveles de protección al empleo que hoy se dan por sentados.

Más que cualquier otra cosa, lo que simboliza el malestar actual es la crisis del estado del bienestar. Sin embargo, y como señaló en cierta ocasión Hugh Hecló (1981), parecería que el estado del bienestar estaba destinado a entrar en crisis desde su mismo comienzo. La tabla 1.1 ilustra la larga secuencia de crisis del estado del bienestar.

Es posible que esta tabla resulte demasiado esquemática, pero es suficiente para impartir algunas lecciones básicas. En primer lugar, aun cuando el estado del bienestar esté condenado a una vida de interminables crisis, al menos sus dolencias cambian continuamente. En la década de 1950, el ataque provenía de la derecha y de los economistas preocupados por la posibilidad de que el rápido crecimiento del sector público ahogara el mercado. Una década después, el péndulo se inclinaba hacia la izquierda, que veía desigualdades crónicas en todas partes a pesar de que por entonces la construcción del estado del bienestar se había declarado ya completa. A finales de la década de 1970 y principios de la de 1980 llegamos a la tercera crisis, que esta vez mereció una conferencia de alto nivel (OCDE, 1981), de la que he sintetiza-

TABLA 1.1. *Principales síntomas de la perenne crisis del estado del bienestar*

<i>Década de 1950</i>	<i>Década de 1960</i>	<i>Décadas de 1970-1980</i>	<i>Década de 1990</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Crea inflación • Perjudica al crecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • No produce igualdad • Demasiado burocrático 	<ul style="list-style-type: none"> • Estancamiento • Desempleo • Posmaterialismo • Excesiva carga sobre el gobierno 	<ul style="list-style-type: none"> • Globalización • Desempleo • Rigideces • Desigualdades, exclusión social • Inestabilidad familiar

do los principales síntomas. El desempleo aparecía por primera vez como un importante fracaso del estado del bienestar, y existía el temor generalizado de que los gobiernos hubieran de soportar una carga excesiva de demandas y responsabilidades, y de que la sociedad se hubiera vuelto ingobernable. Los nuevos movimientos sociales, preocupados por los cambios de los valores culturales, consideraban que el estado del bienestar se había fosilizado y era incapaz de adaptarse a las necesidades reales. La crisis actual destaca por ser un poco menos partidista, pero también por tener una mayor amplitud; y, de nuevo, mereció una conferencia internacional (OCDE, 1997a).

La segunda lección es que todas las crisis anteriores se disiparon con el tiempo. El colapso del crecimiento anunciado en la década de 1950 se convirtió en un espectacular *boom* económico, al tiempo que crecía el gasto público. Durante las décadas de 1960 y 1970, los estados del bienestar de todas partes dieron pasos importantes para asegurar unas prestaciones sociales suficientes y reducir las desigualdades. En realidad —y este es un aspecto vital—, fue este, y no la década de 1950, el auténtico período de consolidación del estado del bienestar. Fue esta la época de la discriminación positiva, de los programas contra la pobreza, de la mejora generalizada de las prestaciones sociales, y, en conjunto, de la consolidación de los derechos de ciudadanía social. La respuesta al ataque igualitario fue realmente masiva.

De hecho, fue precisamente esto lo que desencadenó la tercera crisis. Desde 1960 hasta mediados de la década de 1970, el gasto público total (expresado como porcentaje del PIB) se elevó a una media del 30 %, debido casi exclusivamente al aumento de los gastos sociales.¹ Ciertamente, puede que desde la década de 1980 la «excesiva carga sobre el gobierno» (al igual que el desempleo) no haya desaparecido; pero su significado y sus implicaciones han cambiado. Por lo menos, desde esta época los gastos sociales se han estancado casi en todas partes, lo que contradice la tesis —entonces popular— de que el apetito de prestaciones sociales de los ciudadanos y el ansia de cargos de los políticos son insaciables, y de que, en consecuencia, el crecimiento del gobierno resulta imparable. Por otra parte, la cuestión principal que preocupa hoy a los críticos no es tanto la «carga excesiva» como las «rigideces».

La tercera lección es que la crisis contemporánea difiere notablemente de sus antecesoras. Hasta ahora, la crisis era invariablemente *endógena* al propio estado del bienestar: éste hacía las cosas mal o generaba consecuencias molestas. En cambio, la crisis actual es básica-

1. Aquí, como antes, las tasas de crecimiento se han calculado partiendo de OCDE, *Historical Statistics*, varios números.

mente una manifestación de choques *exógenos* que ponen en cuestión la viabilidad del estado del bienestar a más largo plazo. La nueva economía global —se dice— restringe el uso discrecional de la política fiscal y monetaria por parte de los diversos estados, necesita una mayor flexibilidad de empleos y de salarios, y especialmente los menos cualificados se verán condenados al desempleo a menos que se reduzcan los salarios y las prestaciones sociales. El envejecimiento de la población supone que debemos repensar nuestros compromisos con la seguridad social. La inestabilidad familiar implica, por una parte, que la capacidad de cuidado de las familias tradicionales se está erosionando, y, por la otra, que el riesgo de pobreza se incrementa, al tiempo que se pide a las familias que absorban los nuevos riesgos que provienen de los mercados de trabajo. Por encima de todo, estos choques *exógenos* se combinan para crear dolorosos dilemas políticos: si, como ocurre en casi toda Europa, los estados del bienestar se comprometen a sostener los niveles actuales de igualdad y justicia social, el precio es el desempleo masivo; para reducir el desempleo, Europa parece abocada a abrazar la desregulación al estilo norteamericano. Esto producirá inevitablemente más pobreza y más desigualdad.

En el diagnóstico contemporáneo, las rigideces aparecen como el único, aunque grave, síntoma de crisis «*endógeno*». Básicamente, el estado del bienestar genera demasiada protección allí donde se necesita flexibilidad, demasiada igualdad allí donde la diferenciación está a la orden del día.

Los diversos síntomas de la nueva crisis del estado del bienestar se pueden basar, o no, en sólidos hechos empíricos; pero, en cualquier caso, suelen estar poco especificados. El envejecimiento demográfico es, ante todo, una cuestión de baja fecundidad, y, en consecuencia, es esta última la que debemos analizar. Los crecientes riesgos de pobreza y exclusión social no constituyen necesariamente características inherentes e inevitables de nuestra sociedad, sino que nacen de dos instituciones que «funcionan mal»: el mercado de trabajo y la familia.

Objetivos de este libro

Esta obra es una tentativa de abordar la «nueva economía política» que está naciendo. A falta de un término mejor, me referiré a ella como *economía postindustrial*. Una premisa de mi análisis es que la transformación postindustrial es, institucionalmente, «dependiente de la trayectoria». Esto significa que las estructuras institucionales existentes determinan en gran medida —e incluso es posible que en exceso— las trayectorias nacionales. Más concretamente: los tipos diver-

gentes de regímenes del bienestar que los distintos países construyeron durante las décadas de la posguerra ejercen un efecto duradero y abrumador sobre el tipo de estrategias de adaptación que se pueden seguir y de hecho se siguen. De ahí que veamos varios tipos de sociedades postindustriales abriéndose ante nuestros ojos. Los estados del bienestar respondieron de una manera bastante enérgica —aunque lejos de la uniformidad— a las crisis pasadas. Y, ciertamente, hoy está ocurriendo lo mismo.

Hay que añadir algo fundamental a esta proposición general: el período decisivo en el que se establecieron los componentes básicos de los regímenes del bienestar de la posguerra —cuando se institucionalizó el capitalismo del bienestar, por así decirlo— no fueron las décadas de la posguerra, sino las de 1960 y 1970. Fue entonces cuando surgió una importante protección al trabajador y una fuerte regulación del mercado de trabajo, cuando se afirmó plenamente la ciudadanía social. Y fue entonces cuando cristalizaron los rasgos fundamentales de los estados del bienestar. En esos años se afirmaron las diferencias esenciales entre los estados del bienestar nórdico, socialdemócrata, europeo continental y liberal anglosajón.

Dicho esto, apenas necesitamos que los historiadores nos recuerden que el momento era propicio; la consolidación y maduración del capitalismo del bienestar de la posguerra coincidió con el inicio de las nuevas realidades económicas de la época «post-OPEP»: el crecimiento lento y el aumento del desempleo estructural. Coincidió también con la aceleración de la globalización económica y la inestabilidad de la familia. No resulta sorprendente que muchos interpreten esta coincidencia histórica como una causalidad unidireccional: el exagerado estatismo del bienestar es lo que catapultó la «euroclerosis», el escaso rendimiento económico, el desempleo masivo e, incluso, la creciente pobreza (Giersch, 1985; Lindbeck, 1992; Murray, 1984).

El libro desarrolla un conjunto de razonamientos interrelacionados. El primero aborda la denominada «crisis del estado del bienestar». El debate contemporáneo se ha centrado excesivamente en el *estado*. La auténtica crisis, si es que la hay, estriba en la *interacción* entre las múltiples partes que forman, al unísono, los «regímenes» del bienestar contemporáneos: los mercados de trabajo, la familia, y, sólo como tercera parte, el *estado* del bienestar. No debemos olvidar que la suma total del estado del bienestar se deriva de la forma en la que se combinen los *inputs* de estas tres instituciones. Algunos regímenes, especialmente el liberal anglosajón, presentan un sesgo en favor del mercado; otros, sobre todo los europeos meridionales o el japonés, se decantan poderosamente hacia el lado de la familia; y otros hacen hincapié en la distribución de bienestar por parte del estado. Esta for-

ma de definir el problema implica que lo que la mayoría de los comentaristas ven como una crisis del *estado* del bienestar puede ser en realidad una crisis del marco institucional, más amplio, que ha venido a regular nuestras economías políticas.

La segunda línea de argumentación es la de que la «auténtica» crisis de los regímenes del bienestar contemporáneos radica en la disyunción entre la actual construcción institucional y el cambio exógeno. Los estados del bienestar contemporáneos y las regulaciones de los mercados de trabajo tienen sus orígenes —y se reflejan— en una sociedad que tenía, pero que ya ha dejado de tener: una economía dominada por la producción industrial con una fuerte demanda de trabajadores de baja cualificación; una población activa relativamente homogénea e indiferenciada, predominantemente masculina (el obrero de producción tradicional); unas familias estables con una elevada fecundidad, y una población femenina dedicada principalmente a las tareas domésticas. Los regímenes del bienestar se construyen en torno al conjunto de ideales igualitarios y los perfiles de riesgo que predominaban cuando nuestros padres y abuelos eran jóvenes. Si queremos comprender los afanes de los actuales regímenes del bienestar, debemos empezar por reconocer que la estructura del riesgo está cambiando drásticamente.

La tercera línea de argumentación es una continuación de la segunda: los nacientes riesgos de la sociedad postindustrial provienen principalmente de la revolución que se está desarrollando tanto en los mercados de trabajo como en las familias. Necesitamos urgentemente una concepción mejor de qué es lo que hoy mueve el comportamiento de la familia y del empleo en el sector de servicios. Para la mayoría de los analistas, esta fuerza impulsora es de tipo macroscópico y global. Esta es ciertamente una parte de la historia, pero también se halla en juego una potente fuerza microscópica; a saber: las decisiones económicas de las familias y, especialmente, de las mujeres.

Estoy de acuerdo en que la nueva economía política presenta disyuntivas que hacen sumamente difícil armonizar *algunos* objetivos igualitarios con el retorno al pleno empleo. Los actuales regímenes del bienestar tienden a ser cautivos de su propia lógica institucional, y, por tanto, sus modos de responder y abordar los nacientes dilemas producirán resultados distintos y darán lugar a diferentes posibilidades postindustriales. Nuestra común tendencia a considerar la sociedad postindustrial como un proceso global en gran medida convergente perjudica tremendamente a nuestra capacidad analítica. Además de la conocida yuxtaposición de los países que crean empleos a través de la desregulación y los que crean desempleo masivo a través de una fuerte protección social, surgen otros dilemas asociados. Uno de ellos

es la potencial trampa del «equilibrio de baja fecundidad», que nace de la imposibilidad de que las mujeres armonicen su profesión con sus obligaciones familiares. Obviamente, la baja fecundidad constituye una importante razón por la que es posible que los estados del bienestar no sean sostenibles. Otra es el «equilibrio de bajo salario y baja cualificación» que acompaña fácilmente a la desregulación.

Detrás de estas líneas de análisis se esconde mi hipótesis clave; a saber: que la economía familiar es el *alfa y omega* de cualquier resolución de los principales dilemas postindustriales, y, acaso, el más importante «fundamento social» de las economías postindustriales.

Antes de proseguir, debemos abordar varios problemas. Tenemos que reexaminar los riesgos sociales y el estado del bienestar; la familia, como consumidora y productora de bienestar; el funcionamiento de los mercados de trabajo y de lo que mueve el empleo en el sector de servicios. Nos movemos en un territorio resbaladizo, ya que estamos examinando el paso de un orden social conocido —llamémoslo *capitalismo del bienestar*— a otro —llamémoslo *sociedad postindustrial*— cuyos contornos están aún desarrollándose. Un método para abordar este problema consiste en contrastar los parámetros del cambio con las constantes históricas conocidas. El libro se inicia, pues, con «el pasado», un nuevo examen del capitalismo del bienestar; la época de lo que Lipset (1960) denominaba la *lucha democrática de clases*.

Hay cuatro fenómenos que, unidos, configuran el tema unificador de este libro: la igualdad, los riesgos, los puestos de trabajo y la «nueva economía política». Los «riesgos» y los «puestos de trabajo» se tratarán en capítulos separados. Aquí me limitaré a hacer algunas observaciones sobre la «igualdad» y la «nueva economía política».

El problema de la igualdad

Los conceptos de igualdad y estado del bienestar se han convertido casi en sinónimos, y ambos han pasado a ser una representación abreviada del capitalismo del bienestar de la posguerra. Si la sociedad postindustrial se mueve por la disyuntiva entre la igualdad y otros objetivos, parecería necesario comprender mejor exactamente de qué tipo de igualdad estamos hablando. Si debemos sacrificar la igualdad, ¿de qué clase?

Existen pocos conceptos con significados tan variados como el de igualdad. Puede denotar ecuanimidad y justicia (es decir, cuestiones relacionadas con la equidad), la distribución de las oportunidades, recursos y capacidades (lo que alude a la igualdad de posibilidades vitales), la asignación de gratificaciones y la diferenciación de condiciones

de vida (una igualdad más estática, de «aquí y ahora»), o las permanentes divisiones sociales (una cuestión de formación de clases). También se invoca la igualdad cuando, por ejemplo, los reformadores sociales o los líderes sindicales apelan al universalismo y la solidaridad (cuestiones relacionadas con la igualdad de derechos y deberes).²

En el sentido más amplio posible, la igualdad constituye el principal *leitmotiv* de la ciencia social. En economía se hace hincapié en la distribución (y la utilización) de los recursos escasos; en ciencias políticas se insiste más en el poder, y en sociología, en la estratificación social. Las cuestiones relacionadas con la igualdad resultan conflictivas, y, por esta razón, la vieja advertencia de Gunnar Myrdal (1954) sobre las premisas de valor de los sociólogos no se puede ignorar fácilmente. Las ciencias sociales se equiparan a la política con su perenne batalla entre anti-igualitaristas y pro-igualitaristas. Sin embargo, dichas etiquetas no resultan especialmente informativas si consideramos la naturaleza polifacética del concepto. Ciertamente, los pros o los contras raramente coinciden con el tipo de igualdad que se debería optimizar o suprimir.

El significado sustantivo de *igualdad* o *desigualdad* se halla fuertemente vinculado a cada país y cada época. No sólo algunas sociedades y culturas son más intolerantes con las desigualdades o la diferenciación social, sino que aquello a lo que se alude cuando se habla de igualdad o de ecuanimidad puede diferir cualitativamente. En un reciente estudio, Svallfors (1998) muestra que la valoración popular de lo que sería una proporción de ingresos justa entre los extremos superior e inferior oscila en torno al 4 a 1 en Escandinavia, frente a una proporción del 12 a 1 en Estados Unidos. Korpi (1980a) mostró en una ocasión de qué manera tan distinta veían la pobreza los escandinavos y los estadounidenses: éstos ven a los pobres en términos categóricos, como un sustrato distinto (los «perdedores»); para un escandinavo, la pobreza es una cuestión de cuán desigualmente se distribuyen los recursos. E incluso, desde Marx y Sombart, se ha observado repetidamente que los norteamericanos ven la igualdad en términos de meritocracia individual (o en términos de equiparación de los niveles de vida), mientras que resulta más probable que los europeos piensen en términos de clase (Lipset, 1991).

El significado de la igualdad cambia a través de las distintas épo-

2. La equidad y la igualdad se suelen utilizar de manera indiscriminada. Dada su visión más individualista del mundo económico, apenas resulta sorprendente que los economistas tiendan a aludir a la equidad cuando utilizan el término de *igualdad*. Para un reciente ejemplo sobre este tema procedente de un sofisticado pensador, véase Le Grand (1991). Para una visión general de los significados e implicaciones de los conceptos igualitarios (y una invitación a estudiar la igualdad en términos de capacidades), véase especialmente Sen (1992).

cas históricas. En la primera parte del siglo xx, el problema de la igualdad era, consciente o inconscientemente, explícita o implícitamente, un eco de la cuestión marxista de la clase. Las clases gobernantes estaban preocupadas por la *Arbeiterfrage*, o la *Soziale Frage* (en Alemania), la *question sociale* (en Francia), y, en Gran Bretaña, Disraeli hablaba de las «dos naciones». Los socialistas, por su parte, utilizaban el lenguaje de la lucha de clases, y, cuando eran menos marxistas, hablaban de conmisericordia social. La adhesión de la posguerra al keynesianismo y el estado del bienestar pareció haber resuelto la «cuestión social» de una vez por todas, y, por tanto, la igualdad se convirtió en algo más individualizado, en una cuestión de posibilidades de movilidad.

El capitalismo del bienestar se convirtió en la economía política imperante en las economías avanzadas durante el último medio siglo. Probablemente resultaría fútil buscar una definición precisa de este concepto si consideramos que sirve para captar el *Zeitgeist* de toda una época.³ No obstante, digamos que señala la llegada de cuatro innovaciones institucionales constitutivas de la historia del capitalismo. La primera y principal fue el estado del bienestar, con su promesa de una ciudadanía social universal, de una nueva solidaridad social. La noción de un estado del bienestar apunta inmediatamente a la segunda, la democracia plena. En su versión inglesa, la expresión «estado del bienestar» (*welfare state*) fue acuñada por el arzobispo de York durante la segunda guerra mundial, como antídoto programático del «estado de guerra» (*warfare state*) nazi (Briggs, 1961). En ningún otro lugar el contenido democrático de los estados del bienestar halló una expresión más profunda que en la afirmación de T. H. Marshall (1950) de que los derechos civiles y políticos sólo resultan democráticamente significativos si se complementan con los derechos sociales. En otras palabras, la democracia y el estado del bienestar estaban tejidos con la misma tela.

El pleno reconocimiento y consolidación del sindicalismo y de lo que hoy denominamos sistemas de relaciones industriales modernos constituyó el tercer pilar del capitalismo del bienestar, no sólo porque ello regularizaba el conflicto del mercado de trabajo, introducía un elemento de derecho al empleo y de protección de los puestos de trabajo, o fomentaba un enfoque más consensual de la negociación, sino también porque introducía un mínimo de democracia «tras las puertas de las fábricas», como solían decir los socialistas suecos. Finalmente, el capitalismo del bienestar habría sido incompleto si le hubiera falta-

3. En realidad, la noción de «capitalismo del bienestar» se remonta a la década de 1920, cuando el derecho norteamericano trataba de desviar la demanda de una seguridad social al estilo europeo fomentando los planes de asistencia social voluntarios y basados en las empresas.

do el cuarto pilar: el derecho a la educación y la expansión de los modernos sistemas de educación masiva.

Así nacía un nuevo proyecto igualitario. En la década de 1950, la «cuestión social» había desaparecido del vocabulario político, y la cuestión de la clase trabajadora ya no apasionaba a la política. La sociedad norteamericana había pasado a ser de «clase media», y Europa descubría al «trabajador acomodado» (Zweig, 1971). La cuestión de la igualdad se había de replantear, ya que, según parecía, las diferencias de clase habían dejado de tener importancia. Fue esta situación la que Lipset (1960) trataba de describir con su noción de «lucha democrática de clases». Los cuatro pilares del capitalismo del bienestar parecían garantizar el supremo reinado del éxito y el mérito.

El proyecto igualitario remodelado presentaba una mezcla totalmente nueva de colectivismo e individualismo. Por un lado, la ciudadanía social prevalecía sobre las viejas solidaridades de clase; por otro, se apartó de un manotazo la tosca apelación del *laissez-faire* a la autosuficiencia del individuo, y los liberales unieron sus armas a los socialdemócratas en la batalla por la igualdad de oportunidades. En realidad, el capitalismo del bienestar fue, a menudo, una síntesis del igualitarismo liberal y socialdemócrata.

Esta síntesis adoptó diversas formas, debido no sólo a que el *ethos* liberal era más fuerte en algunas naciones (especialmente en el mundo anglosajón) mientras que el socialdemócrata lo era en otras (especialmente en Escandinavia), sino también porque en muchos países, como Japón y una gran parte de la Europa continental, tanto el liberalismo como el socialismo eran decididamente periféricos comparados con sus competidores conservadores, ya fueran estatistas, corporativistas o estuvieran guiados por las enseñanzas de Confucio o del catolicismo social. Aunque la nueva política de la igualdad adoptó una forma fuertemente individualista en Escandinavia y los países anglosajones, no ocurrió lo mismo en el este de Asia ni en gran parte de la Europa continental, donde resultaba más probable que la unidad de la protección social, de los derechos sociales y de la atención redistributiva fuera un grupo de estatus económico («corporación») o la familia (a través del varón cabeza de familia).

A finales del siglo xx y principios del XXI, la época del capitalismo del bienestar tal como lo hemos conocido se halla en su declive. Sus elementos constitutivos parecen estar todos en crisis, incapaces de abordar adecuadamente las necesidades y problemas nacientes. Descubrimos que las antiguas normas y prácticas están perdiendo su poder de arrastre, que las fórmulas convencionales parecen no funcionar. Si la literatura especializada ha diagnosticado correctamente la situación, parece ser que nos enfrentamos a un «fracaso» simultáneo

del estado del bienestar, el mercado de trabajo, la formación y la familia.⁴

Las ciencias sociales de la posguerra construyeron un poderoso aparato conceptual y teórico para ayudarnos a comprender el funcionamiento del capitalismo del bienestar. Este aparato, sin embargo, se halla mal equipado para abordar el tipo de mundo que hoy está surgiendo. Tomemos, por ejemplo, el concepto de desempleo, que solía ser bastante sencillo. Para la mayoría de la gente, significaba que una persona (normalmente un varón) carecía temporalmente de puesto de trabajo debido a una serie de ajustes cíclicos o derivados de diversas fricciones. ¿Y qué significa hoy? Las tareas domésticas, la jubilación anticipada, o, para el caso, la educación prolongada, ¿son desempleo disfrazado? Richard Freeman (1996) no bromea cuando afirma que los varones norteamericanos encarcelados constituyen el equivalente funcional de los parados de larga duración en Europa. O tomemos la productividad. Fred Block (1990) sugiere que podemos haber caído en una especie de neofisiocracia: no tenemos dificultad en reconocer la contribución productiva de los trabajadores del metal, pero ¿y cuándo se trata de cuidar a los hijos de otra persona? El valor añadido del empleo público se suele equiparar al coste del *input*. Muchas feministas insisten en que el trabajo doméstico no remunerado constituye una contribución productiva al bienestar colectivo. Algunas sostienen que la productividad real de las madres trabajadoras es negativa si contamos los costes de los permisos de trabajo y las guarderías (Rosen, 1996).

El concepto de igualdad se encuentra con un problema parecido. En las primeras décadas de la posguerra, la educación se consideraba, de manera generalizada, la panacea de la igualdad de oportunidades. La crítica igualitaria a los estados del bienestar en la década de 1960 se basaba, en gran medida, en la percepción del hecho de que la igualdad social requiere algo más que la difusión de la educación masiva. De ahí que tanto en el debate académico como en el político se empezara a teorizar de nuevo la igualdad, haciendo ahora hincapié en la importancia del capital cultural y social, así como en la distribución desigual de los recursos. Y, lo que es más importante, las políticas del igualitarismo cambiaron: algunos estados del bienestar empezaron a promover un ataque más agresivo a las diferencias de ingresos y de recursos (igualdad «aquí y ahora») y/o la equiparación de las oportunidades vitales (discriminación positiva, apoyo de la movilidad o cuotas). El resultado, como hoy podemos ver, es que los estados del bienestar se ven atacados por dos flancos al mismo tiempo. Por una parte se protesta porque la igualdad redistributiva, «aquí y ahora», ha progresado de-

4. Para una visión general de todo esto, véase Esping-Andersen (1997b).

masiado poco y se ha dejado atrás a algunos grupos; por la otra se considera que ese exagerado compromiso de igualarlo todo no ha producido más que falta de equidad e ineficacia. La mayoría de los autores que escriben sobre el estado del bienestar subestiman la tensión inherente entre equidad e igualdad.

Hoy, los estados del bienestar se enfrentan a múltiples tensiones igualitarias. Por un lado, está el problema de cómo equilibrar la igualdad y la equidad; por el otro, el de cómo combinar el igualitarismo con el pleno empleo. En ambos casos, puede que uno de los dos factores tenga que ceder. Sin embargo, no tenemos ningún canon, ningún oráculo, que pueda ayudarnos a decidir cuánta igualdad, o de qué tipo, se debe sacrificar, si es que hay que hacerlo. Y carecemos de una fórmula coherente para saber cómo abordar las consecuencias de cualquier decisión que tomemos. Todos sabemos que la globalización, la nueva economía de servicios, o la nueva demografía constituyen una amenaza para las nociones de igualdad heredadas, pero ¿tenemos alguna fórmula que nos permita reescribir el proyecto igualitario? ¿Podemos concebir un nuevo contrato social que resulte apropiado para la sociedad «postindustrial»?

Algunos de los «perdedores» de la sociedad contemporánea son fácilmente identificables. Los menos cualificados, los jóvenes y las familias monoparentales se están convirtiendo en los grupos de alto riesgo casi en todas partes. Pero una cosa es verse desfavorecido de manera transitoria, y otra quedar encasillado para toda la vida. Hay signos de que algunos de estos «perdedores» están configurando estratos socialmente excluidos a largo plazo. Europa está lista para acoger a las nuevas clases sociales popularmente acuñadas: el «equipo A» y el «equipo B» en Dinamarca, la «sociedad de los dos tercios» en Alemania, la «sociedad de dos velocidades» en Francia, o la nueva «subclase» en Gran Bretaña y Estados Unidos. Lo que tienen en común la mayoría de los miembros de los diversos «equipos B» es que hace unas décadas tenían mucho menos que temer.

El diseño de los estados del bienestar contemporáneos refleja una estructura de riesgo más cercana a la de nuestros padres y abuelos que a la de las familias jóvenes actuales. En este nexo, el estado del bienestar se ve acosado por tres flancos a la vez. Están quienes se oponen a cualquier cambio, citando la inviolabilidad de los derechos adquiridos. Están quienes desean rescatar el estado del bienestar alterándolo de manera que pueda abordar, de nuevo, las necesidades y los riesgos reales e, incluso, dar un nuevo impulso a la eficacia económica. Y, como poderosa tercera fuerza, están quienes insisten en que el único modo de garantizar una futura «sociedad buena» es dismantelar el estado del bienestar.

Economías políticas

Robert Merton observó en cierta ocasión que los sociólogos contemporáneos pueden ver con mayor claridad debido a que están subidos sobre los hombros de gigantes. Mis gigantes favoritos tienden a ser economistas políticos. Sin embargo, cuán lejos lograré ver, qué es lo que veré, y, finalmente, cómo interpretaré lo que consiga ver: todo ello dependerá de qué gigante escoja. La economía política tiene significados muy distintos.

Algunos entienden por economía política una teoría de la elección pública, o racional. Se trata realmente de un enfoque más metodológico que teórico, y, con frecuencia, muy potente. De hecho, la elección pública constituye una preferencia analítica que abarca desde algunos eruditos bastante conservadores, como Tullock y Buchanan, hasta diversos autores de inspiración intelectual marxista, como Adam Przeworski.

La economía política puede ser también una representación abreviada de lo que se está estudiando: la interrelación de lo público y lo privado, del estado y el mercado. La mezcla de política y economía suele generar una colonización disciplinar. Para los economistas, la economía política suele significar la aplicación de la teoría económica a los fenómenos políticos; para los politólogos es todo lo contrario.

Sin embargo, puede implicar también un marco teórico particular para la sociedad que se analiza. Aquí el punto de partida consiste en ofrecer una alternativa al tratamiento de la vida económica supuestamente incorpóreo típico de la economía predominante. Para un economista político, el mercado no es ni soberano ni natural, sino una construcción suspendida entre la fuerza colectiva y las instituciones sociales.

Como enfoque teórico, la economía política es una mezcla de tradiciones. Una deriva del marxismo, y contempla la política y el poder en términos de clase, la economía como fuente de contradicciones, de explotación y, en consecuencia, de conflicto colectivo. En esta tradición, el estado del bienestar adopta dos formas: para algunos constituye un instrumento (problemático) de legitimación social, como en los casos de O'Connor (1973) y de Offe (1971); para otros es un implante democrático (posiblemente contradictorio) en un cuerpo capitalista, como en Gough (1979) y en las obras de muchos economistas radicales.

La segunda forma sigue la guía del pensamiento institucional europeo. Los ecos de Joseph Schumpeter, Max Weber y Karl Polanyi son aquí especialmente fuertes. Suele compartir con el marxismo el interés por cuestiones tales como el poder, las desigualdades y el conflicto,

pero no presupone automáticamente que la «lucha de clases» sea el motor del cambio o que las instituciones capitalistas sean represivas por definición. En lugar de ello, su gran valor analítico estriba en su sensibilidad a la transformación histórica y a la diversidad entre los distintos países. Con una enorme reserva, esta es la perspectiva que guía el presente libro.

Mi reserva tiene que ver con la ceguera de prácticamente toda la economía política comparativa ante el mundo de las familias. Aquella tiene, y ha tenido siempre, una orientación excesivamente «macro». Se ocupa de construcciones macroscópicas, como los estados del bienestar, el comercio mundial, las finanzas internacionales o los sindicatos, y con resultados igualmente enormes, como la inflación, el empleo, la desigualdad o el crecimiento. Una importante creencia que sustenta este libro es la de que la comprensión profunda de la sociedad postindustrial se debe asentar en la economía familiar.

Los tres mundos del capitalismo del bienestar revisados

La mayoría de los sociólogos, como las sociedades que estudian, apenas pueden escapar de las propias dependencias de su trayectoria. Y ciertamente yo no soy una excepción. Resulta, pues, inevitable que esta obra venga de más atrás. De hecho, el proyecto actual se inició como un intento de revisar mi obra *The Three Worlds of Welfare Capitalism* (Esping-Andersen, 1990) a la luz de sus numerosas críticas. También ese libro era un ejercicio de economía política, que definía los regímenes del bienestar en función de la mezcla de medidas públicas y de mercado, y, en consecuencia, explicaba las variaciones internacionales en función de las tradiciones estatales y las pautas dominantes de movilización del poder. El hecho de calificar a los tres principales regímenes del bienestar como «socialdemócrata» (básicamente los países nórdicos), «conservadores» (la Europa continental) y «liberales» (los países anglosajones) servía para identificar sus raíces además de su carácter.

Entre las numerosas críticas hay dos que destacan debido a que, si no se resuelven, impedirán un ulterior progreso analítico. La primera es, sobre todo, una crítica a la clasificación: ¿no habrá más modelos, y no sólo tres? Abordaré esta cuestión, aunque no de manera exhaustiva. La segunda tiene que ver con el hecho de que no reconociera las diferencias de sexo y, de manera más general, con mi análisis de la familia, gravemente deficiente. Esta crítica será objeto de bastante más atención, debido, ante todo, a que resulta urgentemente necesario recordar que el núcleo familiar es un componente fundamental de cualquier ré-

gimen del bienestar. Es evidente que el modelo de bienestar mediterráneo (y japonés) resulta fuertemente *familiarista*, un rasgo que, como veremos, tiene inmensas consecuencias tanto para el bienestar como para el empleo.

Durante décadas se ha partido del presupuesto de dejar, en gran medida, a la familia —tanto en su calidad de institución social como en su condición de sujeto que adopta decisiones— al margen. Como indica la noción de «segunda revolución demográfica», y demuestran todas las estadísticas, el cambio en el papel de las mujeres y la evolución de nuevas formas de familia forman parte intrínseca —y posiblemente destacada— de la transformación socioeconómica producida alrededor nuestro. Nuestros abuelos eran cabezas de familia; nuestras abuelas, muy probablemente, amas de casa. Actualmente muy pocos niños crecen en una familia de este tipo. Las formas de familia se están revolucionando incluso en algunos estados del bienestar que no parecen ser plenamente conscientes de ello.

PARTE I

VARIEDADES DEL CAPITALISMO DEL BIENESTAR

¿Por qué pensamos en el capitalismo del bienestar de la posguerra como en un orden social tan fructífero? Básicamente, porque logró unir la ciudadanía social, el pleno empleo, la educación masiva y unos sistemas de relaciones industriales que funcionaban bien. Esta configuración institucional se demostró capaz de absorber las enormes masas de trabajadores procedentes de la «desruralización», al tiempo que aumentaba los ingresos reales y mejoraba las condiciones de vida de la inmensa mayoría de la población. No se puede decir lo mismo del momento actual, en que la desindustrialización y la economía de servicios parecen generar un desempleo masivo y el estancamiento de los ingresos. ¿Qué ha ocurrido? ¿Cómo podemos explicar este giro histórico?

Todas las épocas tienen sus palabras clave, su *leitmotiv* característico, que nos ayudan a captar la esencia del mundo que nos rodea. El capitalismo del bienestar de la posguerra fue la época del «pluralismo», del «final de las ideologías» (Bell, 1960), o de la «decadencia de las oposiciones» (Kirscheimer, 1957), así como del «trabajador acomodado» (Zweig, 1971). Quizás la noción de Lipset (1960) de la «lucha democrática de clases» lograba invocar el espíritu de la época mejor que cualquier otra. Se trataba de un espíritu optimista, debido principalmente a que superaba una problemática pasada. Las patologías del totalitarismo y el extremismo se habían curado; las diferencias de clase se habían desvanecido. El capitalismo del bienestar había puesto fin a la vieja *Arbeiterfrage*.

La teoría pluralista resulta hoy menos persuasiva. En lugar de una masa media de trabajadores acomodados, hay nuevos extremismos que asoman la cabeza, y parece que estemos volviendo al tipo de polarización social del que con tanto acierto logramos escapar. Pocos siguen creyendo en una armonía de igualitarismo, crecimiento y pleno empleo; y la «tercera vía» socialdemócrata ya no parece posible. En lu-

gar de ello, da la impresión de que estemos entrando en un mundo en el que se debe sacrificar un objetivo en aras de otro: si deseamos el pleno empleo, debemos reducir la ciudadanía social y los derechos laborales. Si queremos restaurar el pleno empleo, puede que tengamos que aceptar unos niveles de desigualdad que ni la teoría pluralista ni la ideología del estado del bienestar habrían encontrado aceptable.

Los pesimistas contemporáneos, como los optimistas de la posguerra, suelen considerar el mundo gobernado por avasalladoras fuerzas universales. Para los pluralistas, la modernización, «la lógica del industrialismo», la familia nuclear y una triunfante sociedad de clase media eran inevitablemente universales. Sus equivalentes actuales son la imparable globalización y la gran disyuntiva «igualdad o puestos de trabajo».

La teoría universalista es fuerte en tanto capta la esencia empírica de una época. El pluralismo lo era debido a que en el capitalismo del bienestar de la posguerra se daba una innegable decadencia de la polaridad ideológica y social (en comparación, obviamente, con la época anterior a la guerra). La «gran disyuntiva» contemporánea parece igualmente convincente porque la desigualdad, la marginación y el desempleo masivo se han convertido en característica definitorias de la época actual. Sin embargo, los universales suelen parecer menos válidos cuando se someten a la prueba del análisis empírico comparativo.

En los próximos dos capítulos, revisaré la economía política en la que surgieron y maduraron los regímenes del bienestar de la posguerra, que hoy parecen minados por la crisis. Ciertamente, es posible que la «época dorada» no hubiera tenido lugar si no hubiera sido por el auge de los estados del bienestar. Lo que menos se ha reconocido en la literatura especializada es que el *modus operandi* de los mercados de trabajo y la estructura de las familias constituían fuerzas igualmente perjudiciales.

CAPÍTULO 2

LA LUCHA DEMOCRÁTICA DE CLASES REVISADA

La «lucha democrática de clases» de Lipset (1960) describe una sociedad en la que la negociación consensual ha reemplazado a la lucha de clases abierta, donde la meritocracia y la igualdad de oportunidades vitales prevalecen sobre los privilegios heredados y la filiación. Esta resultaba una imagen creíble, ya que las desigualdades estaban realmente en decadencia y la mejora material era realmente bastante universal. El consumo masivo, el crecimiento y unos índices de paro modestos procuraron a los trabajadores unos niveles de vida de clase media, y a sus hijos, una sensación de movilidad ascendente hacia los empleos de tipo administrativo.

Habitualmente creemos que fueron el keynesianismo y el estado del bienestar los que hicieron posible la «lucha democrática de clases». Sin embargo, con la ayuda de la visión retrospectiva podemos darnos cuenta de que esa fue sólo una cara de la moneda. La otra cara fue la estabilidad de las familias y la dinámica económica. Incluso los trabajadores poco cualificados podían contar con puestos de trabajo seguros y bien remunerados, y los salarios reales crecían año tras año. La nueva sociedad parecía de clase media debido a que la seguridad de los ingresos, que antaño fuera privilegio de unos pocos, estaba ahora al alcance de la mayoría; la familia media de clase trabajadora podía aspirar a la propiedad de un hogar, a disponer de enseres domésticos, y a que la mujer se dedicara a las tareas del hogar a tiempo completo, todos ellos símbolos de la confortable vida de la clase media. El crecimiento del pleno empleo alimentaba a unos sindicatos fuertes, y, a raíz de ello, favorecía la protección al trabajador y reducía las desigualdades salariales.

La importancia del estado del bienestar durante las primeras décadas de la posguerra no radica tanto en sus efectos en el empleo y la redistribución como en su capacidad de reducir la inseguridad económica durante los años de inactividad de la población. De hecho, hasta la dé-

cada de 1970, la mayoría de los sistemas de seguridad social eran todavía bastante rudimentarios en cuanto al abanico de riesgos sociales que cubrían, la población a la que incluían o el nivel de sustitución de los ingresos que proporcionaban. Incluso en los vanguardistas estados nórdicos, el principio de garantía de la plena sustitución de los ingresos no apareció hasta mediados de la década de 1960. Del mismo modo, el logro del pleno empleo no fue necesariamente un resultado del keynesianismo. El pleno empleo se consiguió en algunos regímenes declaradamente keynesianos, como Suecia, pero también en otros «monetaristas» incondicionales y antikeynesianos, como Alemania. Y en otros países, como Italia y Estados Unidos, el pleno empleo *de facto* no se logró nunca. Además, el efecto generador de empleo masivo que tuvo la expansión del estado del bienestar en educación, sanidad y servicios sociales no se inició —una vez más— hasta mediados de la década de 1960.

En cualquier caso, la mayor igualdad y el mayor número de puestos de trabajo no sirvieron para abolir las clases sociales de una vez por todas. Los obreros industriales siguieron siendo obreros industriales, independientemente de que tuvieran derecho a una pensión y acceso a la propiedad de su vivienda. Lo que había ocurrido, según Lipset, era que los *correlatos* de clase generadores de conflicto habían desaparecido. Con la seguridad de trabajar durante toda la vida, los elevados salarios y las garantías de asistencia social, la noción de Seebomh Rowntree del «ciclo vital de pobreza de la clase trabajadora» parecía una reliquia de un pasado lejano. Asimismo, daba la impresión de que las diferencias de clase se reducían debido a que los miembros de cada nueva generación recibían una mayor educación, accedían a más empleos de clase media y ganaban más que sus padres (Levy, 1988). El «trabajador acomodado» europeo y la «clase media» norteamericana constituían el mismo fenómeno (Myles y Turegun, 1994). Las décadas de 1950 y 1960 fueron los años de la «gran reducción de las diferencias», según la expresión de Goldin y Margo (1991). Para el obrero industrial medio en general, y para el trabajador no cualificado en particular, el mundo resultaba, sin duda alguna, un lugar mucho mejor para vivir. Aun así, los «correlatos de clase» no resultaron erosionados del mismo modo en todos los países avanzados, y es ahí donde entran en juego las diferencias la construcción del estado del bienestar y de las relaciones industriales.

Variedades de la lucha democrática de clases

En una importante revaluación de la tesis de Lipset, Korpi (1983) sostiene que los resultados distributivos dependen de la unidad de los

asalariados y la movilización del poder. De hecho, su razonamiento sobre el poder como equilibrio de clases ayuda a explicar las amplias variaciones del funcionamiento del mercado de trabajo de la posguerra. Allí donde el sindicalismo se hallaba menos centralizado y su cobertura resultaba más limitada, como en Estados Unidos, el resultado fue una mayor segmentación, un mayor dualismo y, en consecuencia, una mayor desigualdad. Y también allí donde el estado del bienestar es residual y la protección social se halla extremadamente privatizada —de nuevo como en Estados Unidos— es improbable que las desigualdades del mercado resulten demasiado afectadas por la redistribución social.

En cambio, es probable que la distribución del mercado sea más igualitaria allí donde el sindicalismo está más centralizado y su cobertura resulta más amplia, como en una gran parte de Europa, pero especialmente en Escandinavia. Este es concretamente el caso de los sistemas de negociación centralizados, coordinados y situados en el marco económico, que, como ha mostrado una amplia literatura especializada, constituyen la mejor infraestructura institucional posible para armonizar la equiparación de los salarios, el pleno empleo y el crecimiento.¹ Está claro que allí donde el estado del bienestar es también fuertemente universalista, la distribución de los recursos y las oportunidades vitales deberían ser aún más igualitarias, creando una homogeneidad no sólo en el seno de la propia clase trabajadora, sino también entre las diversas clases sociales.² En consecuencia, es probable que el nuevo «trabajador acomodado» se convirtiera en un fenómeno más universal en Europa.

Por estas mismas razones, la política europea de la posguerra siguió estando más sólidamente anclada en las organizaciones de clase de lo que permitía la teoría pluralista. Allí donde la socialdemocracia y el sindicalismo eran especialmente poderosos surgieron sistemas amplios de «asociación social», de representación de clase y de intereses en un marco de consulta tripartita y de intermediación de intereses.³

1. Una negociación extremadamente coordinada significa que los sindicatos deben representar unos intereses de grupo universales, y no otros más restringidos. Así, la negociación potencialmente inflacionaria en torno a la renta se mantendrá en el mínimo, los sindicatos serán más capaces de garantizar una disciplina salarial y el resultado deberán ser unos menores efectos externos. Las evidencias en favor de los efectos benéficos de unos grupos de intereses amplios y unas relaciones industriales coordinadas son enormes (Garret y Lange, 1986; Calmfors y Driffill, 1988; Hicks, 1988; Soskice, 1990, 1994). Para una panorámica general, véase Esping-Andersen (1994).

2. Esto ha sido ampliamente documentado en la investigación sobre estratificación, pobreza y distribución de ingresos (Erikson y Aberg, 1985; Palmer 1988; Mitchell, 1991; Smeeding *et al.*, 1990). Los datos comparativos señalan también un considerable mayor grado de igualdad entre las clases en Escandinavia, en comparación con el resto de Europa, debido principalmente a que los estados del bienestar escandinavos son mucho más universalistas e igualitarios (Mitchell, *op. cit.*).

3. Para una visión general, véase Goldthorpe (1984), Streeck (1992) y Regini (1992).

En consecuencia, las «grandes» clases sociales, lejos de desaparecer, se convirtieron en agentes institucionalizados de la acción colectiva.

Obviamente, muchos países no desarrollaron negociaciones colectivas nacionalmente coordinadas y centralizadas, ni tampoco descentralizadas. Sin embargo, apenas eran pluralistas en el sentido norteamericano. En lugar de ello, eran dirigistas, como en Francia; basados en determinados pilares, como en los Países Bajos; clientelistas, como en Italia, o dictaduras corporativistas, como en Portugal hasta 1974 y en España hasta 1975. El mundo real del pluralismo era, en realidad, bastante limitado.

El estado del bienestar se combina con las relaciones industriales para formar la principal infraestructura institucional que determina el comportamiento del mercado de trabajo. De hecho, existe una conexión muy estrecha entre los sistemas de representación de intereses y la construcción del estado del bienestar. Casi inevitablemente, los estados del bienestar globales y universalistas llevan aparejada una negociación centralizada, coordinada y de ámbito nacional (Dinamarca, Noruega, Finlandia y Suecia); y los estados del bienestar residuales, un sindicalismo débil y descentralizado (Estados Unidos, Canadá y actualmente también Gran Bretaña). La construcción del estado del bienestar tiene profundos efectos —en su mayoría indirectos— en los resultados del mercado de trabajo.

Por su parte, la importancia otorgada por el estado del bienestar liberal anglosajón al control de los recursos económicos de los pobres y los planes ocupacionales privados para los trabajadores esenciales reforzará la estratificación basada en el mercado, en lugar de amortiguarla. Los trabajadores esenciales, sindicados, suelen combinar unos derechos públicos de nivel modesto con un paquete bastante extenso de subsidios y derechos privados. Obviamente, el tamaño relativo de este núcleo «esencial» resulta de gran importancia en términos de una neta estratificación final. A esto es precisamente a lo que alude Castles cuando insiste en hacer una clara distinción entre el carácter residual del estado del bienestar norteamericano y el universalismo implícito en el estado del bienestar de los «asalariados» australianos (Castles, 1996; Castles y Mitchell, 1993). En Estados Unidos, la cobertura que los planes de asistencia social de la empresa proporcionaban al empleado era aproximadamente del 50 % de las pensiones y del 70 % de la asistencia sanitaria en el auge de la expansión de los subsidios laborales, en la década de 1970 (Bureau of Labor Statistics, 1987). En el otro extremo, los más vulnerables se encontrarían encasillados en una combinación de bajos subsidios públicos y muy pocos derechos privados, si es que tenían alguno. En contraste, los trabajadores canadienses pasaron a disfrutar de una asistencia sanitaria universal, y los aus-

tralianos, de un sistema *de facto* universal de subsidios laborales (Castles, 1996).

Los distintos estatus de los sistemas de seguridad social de la Europa continental influyen en la estratificación del mercado de trabajo de manera muy distinta. Las comunidades, más restringidas, de ciudadanía social crean diferencias más pronunciadas en función del estatus profesional. Asimismo, el fuerte vínculo existente entre los subsidios y los expedientes laborales crea una fuerte segmentación por sexos, con profundos efectos secundarios. Dado que los derechos presuponen unas trayectorias profesionales estables e ininterrumpidas, el mercado de trabajo pasa a construirse en torno al sujeto masculino que constituye el sostén de la familia con su trabajo (y al que en lo sucesivo denominaremos «el varón cabeza de familia»), mientras que las esposas y los demás miembros de la unidad familiar dependerán de unos derechos sociales derivados, y no personales. En otras palabras, el bienestar familiar dependerá del cabeza de familia. Este tipo de sistema está destinado a producir generosos derechos, fuertes costes laborales y una protección laboral generalizada para el trabajador esencial. La consecuencia secundaria la constituyen los elevados costes de contratación y de despido, y, de ahí, las barreras a la incorporación al mercado laboral. Por lo tanto, es probable que los regímenes basados en una política de seguridad social «familiarista» produzcan una división entre quienes están dentro y quienes están fuera del mercado laboral.

Otra configuración distinta es la que aparece en los omnímodos estados del bienestar escandinavos. La importancia otorgada a los subsidios y servicios universales crea una población más homogénea en cuanto a la distribución de los recursos sociales. La importancia atribuida a los derechos individuales y —lo que es aún más importante— a la promoción del empleo femenino (desde la década de 1960) ha sustituido *de facto* el modelo convencional del varón cabeza de familia por la unidad familiar en la que los dos miembros de la pareja trabajan y ganan dinero. Y el enorme aparato de los servicios sociales colectivos ha creado una jerarquía profesional esencialmente femenina en los puestos de trabajo del propio estado del bienestar. En consecuencia, probablemente en ningún otro lugar las mujeres y el estado del bienestar tienen un papel tan predominante en la evolución de la economía postindustrial (con el inesperado efecto secundario de una fuerte segregación sexual en el mercado laboral).

La consolidación de estos capitalismos del bienestar tan divergentes tuvo lugar en el mismo momento en el que la economía política se transformaba, cuando el industrialismo del pleno empleo era reemplazado por los procesos paralelos de la desindustrialización y la terciari-

zación. Los despidos de mano de obra industrial, el crecimiento del empleo femenino y el desarrollo del sector de servicios no son meras consecuencias de leyes universales. Antes bien, la sociedad postindustrial se está creando gracias a una infraestructura institucional precedente. En este capítulo nos centraremos en los componentes del mercado de trabajo que integran esta infraestructura: la naturaleza y fortaleza del sindicalismo, y las variaciones en la regulación del mercado laboral.

MODELOS DE RELACIONES INDUSTRIALES

La tabla 2.1 resume las principales diferencias en la estructura de relaciones industriales de distintos países, según la cobertura de la negociación, la centralización y el grado de coordinación.⁴ Los índices de cobertura suelen estar en función al grado de coordinación y centralización de la negociación colectiva. Cuanto mayores sean los niveles de cobertura, de coordinación y de centralización, más probable es también que la negociación dé como resultado un igualitarismo homogéneo y generalizado en cuanto a salarios y condiciones. Inversamente, unas estructuras muy descentralizadas, con sólo unos niveles de cobertura marginales —como ocurre en Norteamérica y Gran Bretaña—, tenderán a producir mayores diferencias y mayor segmentación. Podemos observar cierto grado de descentralización en las últimas décadas, más claramente en Dinamarca, Suecia y Gran Bretaña.

Sabemos, por la teoría de la acción colectiva (Olson, 1982), que el grado de coordinación afecta a los resultados. Una coordinación escasa o nula significa que es más probable que los sindicatos individuales lleven a cabo negociaciones egoístas, centradas en la mejora de los salarios de los «de dentro», mientras que una negociación muy coordinada probablemente armonizará las mejoras salariales generales con las restricciones impuestas por el marco económico (Álvarez, Garret y Lange, 1991; Bruno y Sachs, 1985; Crouch, 1985; Calmfors y Driffill, 1988; Soskice, 1990).

La relación entre negociación colectiva y funcionamiento del mercado de trabajo se suele describir como una curva «en forma de joroba». Desde esta perspectiva, es más probable que se alcancen diversas

4. Deberíamos centrarnos en la cobertura sindical, en lugar de hacerlo en el número de miembros, ya que es la primera la que realmente importa desde el punto de vista de los resultados de la negociación. Las cifras relativas a la solidez sindical pueden dar una falsa impresión de la práctica de negociación colectiva de un país, como se hace drásticamente evidente en Francia, donde el número de miembros de los sindicatos resulta insignificante (el 10 % de la población activa), mientras que la cobertura de éstos en forma de convenios colectivos es de más del 80 % (OCDE, 1991a, II, 10).

metas colectivas deseables, como la estabilidad de los precios y los bajos índices de desempleo, cuando el sindicalismo sea, o bien muy débil (y, por tanto, predominen las fuerzas del mercado) o muy fuerte (y entonces predomine la solidaridad consensual). El peor de los casos se dará cuando los sindicatos tengan fuerza, pero carezcan de capacidad de coordinación (Calmfors y Driffill, 1988; Soskice, 1990; OCDE, 1997*b*). Los beneficios de la coordinación deben incrementar también la capacidad de las diversas economías para minimizar la disyuntiva entre igualdad y puestos de trabajo. Así, la centralización y la coordinación parecen ser más capaces de sustentar la igualdad salarial o unos fuertes derechos laborales sin padecer los efectos adversos del desempleo o la inflación, debido principalmente a la capacidad de los sindicatos para aplicar una restricción salarial generalizada (OCDE, 1997*b*, tablas 3.5 y 3.6).⁵

Contrariamente a lo que suele creerse, no hay ninguna tendencia uniforme hacia una decadencia sindical. Nuestros datos no nos permiten realizar comparaciones a largo plazo, pero, de acuerdo con Visser (1996, tabla 2), los índices de cobertura se han mantenido bastante estables en todos los países excepto en Estados Unidos y Gran Bretaña. Sin embargo, se da un notable descenso en la centralización y la coordinación en los países que antaño se consideraron el paradigma del neocorporativismo: Austria y Escandinavia.

La coherencia de las organizaciones patronales también puede ir en detrimento de la negociación colectiva. Swenson (1989) sostiene que los atributos de los sindicatos son básicamente un subproducto de la organización patronal. En realidad, el nivel de solidez o de cohesión organizativa de la patronal en los diversos países resulta casi idéntico al de solidez y centralización de los sindicatos: muy bajo en Gran Bretaña (en los dos casos); alto o medio-alto tanto en los países nórdicos como en los de la Europa continental. Hay, sin embargo, dos excepciones —Italia y Portugal—, donde los niveles bastante elevados de cohesión sindical coinciden con una débil organización patronal (Visser, 1996).

En cualquier caso, existen algunas evidencias de que los tipos de estado del bienestar y los sistemas de relaciones industriales van de la mano. La correlación simple entre los niveles de coordinación y una variable ficticia para los modelos de estado del bienestar socialdemócrata, liberal y conservador es, respectivamente, de +0,45, -0,25 y -0,13. Y para la centralización sindical, la correlación es, respectivamente, de +0,41, -0,52 y +0,15. Se trata de correlaciones débiles, pero indican que los regímenes del bienestar socialdemócratas destacar por

5. Estas cuestiones se examinarán con mayor detalle en la Parte II del presente volumen.

TABLA 2.1. Comparación de las instituciones del mercado de trabajo

	Cobertura sindical Década de 1990	Centralización		Coordinación
		Década de 1970	Década de 1990	Década de 1980
Australia	80	Media	Alta	Alta
Canadá	35	Baja	Baja	Nada
Estados Unidos	15	Baja	Baja	Nada
Gran Bretaña	47	Media	Baja	Nada
Dinamarca	80+	Alta	Media	Algo
Finlandia	95	Alta	Alta	Algo
Noruega	75	Alta	Alta	Alta
Suecia	83	Alta	Media	Algo
Alemania	90	Media	Media	Alta
Austria	98	Alta	Media	Alta
Bélgica	90	Media	Alta	Algo
España	70+	Media	Media	Algo
Francia	82	Media	Media	Algo
Italia	70	Media	Media	Algo
Países Bajos	81	Media	Media	Algo
Portugal	79	Media	Media	Algo

Notas: La cobertura es el porcentaje de asalariados cubiertos *de facto* por los acuerdos colectivos; la centralización refleja el lugar dominante de la negociación: el nivel de la empresa, el del sector o el del marco económico; la coordinación implica la sincronización de la negociación entre los diversos sindicatos individuales.

FUENTES: Visser, 1996, tabla 2; y OCDE, 1994a, parte II, tablas 5.9 y 5.14. Los datos sobre Italia se basan en una comunicación personal con M. Regini.

su mayor grado de sistemas de negociación coordinados y centralizados, mientras que los liberales descuellan por todo lo contrario. Es evidente que en los estados del bienestar conservadores no aparece ninguna pauta predominante.⁶

REGULACIÓN DEL EMPLEO Y DERECHOS DEL TRABAJADOR

En el núcleo del debate contemporáneo sobre la «euroclerosis», y, de manera más general, del ataque al estado del bienestar, subyace el problema de la regulación del mercado de trabajo. Existe la idea gene-

6. Los datos se refieren a 1980, es decir, antes de la época contemporánea caracterizada por la desregulación generalizada y la ocasional decadencia de los sindicatos. En las regresiones MCO, los coeficientes son significativos para los estados del bienestar socialdemócratas y liberales sólo en lo que se refiere a la variable de la coordinación.

realizada de que las excesivas rigideces favorecen —y probablemente causan— el desempleo masivo, el paro de larga duración, y las dificultades para incrementar los puestos de trabajo en toda Europa (Giersch, 1985; Siebert, 1997; OCDE, 1994a; Scarpetta, 1996).⁷

El marco regulador de los mercados de trabajo está integrado por tres tipos principales de «derechos», cada uno de los cuales contribuye en principio a favorecer las rigideces.⁸ En primer lugar están las prestaciones sociales, que pueden tener un doble efecto. Por el lado de la oferta, un salario de reserva (y una cuña impositiva) elevados pueden hacer que las personas queden encasilladas en el desempleo o hacerlas dependientes de la asistencia; por el de la demanda, un estado del bienestar caro impone unos elevados costes laborales fijos a los empresarios. El segundo tiene que ver con la estructura salarial y, en particular, con el salario mínimo. Si los salarios están demasiado indiferenciados y/o el mínimo es demasiado elevado, los trabajadores menos productivos se cotizarán al precio del mercado, y muy probablemente los empresarios optarán por realizar inversiones sustitutivas de la mano de obra. Seguramente esto afectará a los grupos más débiles, como los jóvenes, las mujeres y, cada vez más, a los menos cualificados.⁹ El tercero tiene que ver con los derechos laborales y, en particular, con el coste del despido. En este caso, el vínculo con las consecuencias para el empleo es más indirecto, ya que las rigideces de este tipo afectarán principalmente a la rotación de los ciclos económicos.¹⁰

Tal como han señalado Buechtemann (1993) y muchos otros, este conjunto de regulaciones y «derechos» —sean legislados o negociados— tiene un origen muy reciente. El marco regulador de la mayoría de los países data de finales de la década de 1960 y principios de la de 1970, cuando el poder de negociación de los sindicatos era más fuerte y la militancia obrera se hallaba en su punto culminante. En otras palabras, coincide con la maduración del estado del bienestar y con el fin del *boom* de crecimiento de la posguerra.

No cabe duda de que, en estos tres aspectos, Europa en su conjunto exhibe una regulación más global que los países anglosajones en ge-

7. La validez empírica de estas afirmaciones se examinará en la Parte II del presente volumen. Para una visión general del debate y las diversas evidencias, véase Alogoskoufis *et al.* (1995), Nickell (1997) y Esping-Andersen (1998).

8. El de *rigideces* es un concepto más bien desafortunado, con matices peyorativos. La mayoría de los economistas parecen utilizarlo para describir unas prácticas y regulaciones que inhiben la compensación automática del mercado. Personalmente lo utilizo, aquí y en otros lugares, como forma abreviada de aludir a las medidas que inhiben las prerrogativas del empresario. Es evidente que presenta afinidades con otros conceptos, como el de «desmercantilización».

9. Se puede encontrar una reciente y equilibrada visión de conjunto en Dolado *et al.* (1996), así como en Card y Krueger (1995).

10. Véase Buechtemann (1993), OCDE (1994a), Blank (1994), y Bentolila y Bertola (1990).

neral, y que Estados Unidos en particular. El salario de reserva suele ser más generoso; el salario mínimo, relativamente superior, y la protección en caso de despido, mucho más fuerte. Para una visión general de esta cuestión, véase la tabla 2.2.

Como muestra la tabla 2.2, los mínimos sociales europeos son, en términos generales, apreciablemente más elevados que en el mundo liberal anglosajón. Y a la inversa: los países europeos puntúan mucho más alto en lo que se refiere a «rigideces». ¹¹ Hay, sin embargo,

TABLA 2.2. *Regulaciones del mercado de trabajo y derechos laborales del trabajador*

	<i>Subsidio de desempleo como porcentaje del OPM^a</i>	<i>Salario mínimo como porcentaje de la media^b</i>	<i>Clasificación de rigidez sintética^c</i>
Australia	32	—	4
Canadá	32	35	3
Estados Unidos	14	39	1
Gran Bretaña	23	40	7
Nueva Zelanda	31	45	2
Dinamarca	60	54	5
Finlandia	45	52	10
Noruega	40	64	11
Suecia	30	52	13
Alemania	43	55	15
Austria	43	62	16
Bélgica	57	60	17
España	41	32	20
Francia	48	50	14
Italia	5	71	21
Países Bajos	58	55	9
Portugal	42	45	19
Japón	10	—	8

a. OPM = obrero de producción medio. Los subsidios de desempleo son netos y después de impuestos, expresados como porcentaje de los ingresos del obrero de producción medio, para un individuo y durante 1991. FUENTE: OCDE, 1994a, parte II, tabla 8.B.1.

b. Los datos se refieren a 1993, excepto para Canadá y Nueva Zelanda (1991). FUENTE: Dolado *et al.*, 1996, tabla 1, y OCDE, 1994a, parte II, gráfico 5.14.

c. Se trata de un índice medio basado en cuadro clasificaciones distintas de protección del empleo, y se refiere a la situación a finales de la década de 1980 y comienzos de la de 1990. FUENTE: OCDE, 1994b, parte II, tabla 6.7.

11. Los subsidios de desempleo italianos, extremadamente bajos, reflejan su planteamiento dual de la protección laboral. Los trabajadores con más experiencia se benefician de la Cassa Integrazione, que representa aproximadamente el 80 % de su salario normal, mientras que los inexpertos carecen de auténticas indemnizaciones o subsidios.

varios matices importantes. El primero es de índole metodológica. Todas estas son medidas «estilizadas»: los índices de subsidios de desempleo se refieren únicamente a individuos; las estimaciones del salario mínimo no incluyen las situaciones especiales de paga reducida, como, por ejemplo, en el caso de los aprendices, y la medida de la protección laboral (rigidez) es una mezcla de normas relativas al despido y a la contratación (coste del despido, plazos de notificación, etcétera). Asimismo, se trata de índices estáticos, lo cual resulta problemático debido a que, en los últimos diez años, la mayoría de los países europeos han sufrido diversas oleadas de desregulación de los mercados de trabajo.

El segundo matiz es de carácter sustantivo. Los diversos países no sólo difieren en cuanto a si las regulaciones laborales son negociadas, legisladas o simplemente consuetudinarias, sino que también es bastante realista suponer que las rigideces oficiales coinciden con —y son contrarrestadas por— las flexibilidades extraoficiales (y viceversa). Los mercados de trabajo fuertemente regulados, como el italiano, introducen la flexibilidad por la puerta trasera, sea en forma de actividad económica sumergida, de declaración de salarios menores que los reales, de trabajo en régimen de franquicia o de autoempleo con contrato. Por su parte, puede que los mercados laborales no regulados, como el norteamericano, permitan oficialmente la contratación y el despido libres, pero, en realidad, al menos los trabajadores esenciales disfrutaban de unos subsidios y derechos que no se diferencian mucho de la experiencia común europea.

El tercer matiz es de carácter comparativo. Como hemos mostrado, los países de la Europa continental tienden a ser invariablemente más «rígidos», mientras que los nórdicos tienden a serlo menos. De hecho, en cualquier comparación Dinamarca aparecería como un país bastante desregulado. Superficialmente, esto parece contradecir la hipótesis estándar de la «movilización de la clase trabajadora». ¿Por qué los movimientos obreros escandinavos no han traducido su (antaño) inmenso poder de negociación en una mayor protección al trabajador? ¿Cómo es que otros movimientos obreros, comparativamente débiles, como el francés o el español, aparentemente han logrado salir victoriosos? La respuesta es que el «poder» se puede traducir en diversas estrategias de protección. Los modestos niveles de «rigidez» de los países nórdicos reflejan una estrategia de armonización de la adaptación al empleo flexible con la seguridad individual a través del fomento del pleno empleo, una política de mercado laboral activa y las garantías del estado del bienestar. En contraste, los niveles de seguridad del trabajador, inusualmente altos, que caracterizan especialmente al sur de Europa reflejan un «familiarismo» implícito en la gestión del mercado

de trabajo; a saber: la necesidad de salvaguardar los ingresos y la estabilidad profesional del varón cabeza de familia.¹²

De la desruralización a la postindustrialización

El capitalismo del bienestar de la posguerra presidió la época del auge del industrialismo. Mientras la producción en masa experimentaba un rápido crecimiento, el declive agrícola producía un éxodo masivo de poblaciones rurales. Hoy nos encontramos en una situación paralela. La economía terciaria evoluciona con el telón de fondo de la «desindustrialización», que, una vez más, desecha a una gran masa de trabajadores, en este caso los de baja cualificación. De hecho, la destrucción actual de puestos de trabajo resulta muy poco dramática cuando se la compara con su predecesora. Como veremos, nuestra capacidad de contrarrestar el declive del empleo industrial con la creación de empleos terciarios no es inferior a la experimentada en el pasado, sino todo lo contrario. Si la desruralización no produjo un trauma social fue porque los mercados de trabajo eran boyantes, el conjunto de afectados era pequeño y las mujeres se quedaban en casa.

Lo que ha cambiado se puede resumir en tres factores: el primero, que cada vez resulta más difícil absorber a los trabajadores menos cualificados y con menor experiencia en la nueva estructura de empleo; el segundo, que el cambio en el papel de las mujeres implica que el número de personas a las que afecta el compromiso del pleno empleo se ha visto incrementado enormemente; y el tercero, que la presencia de unos estados del bienestar y de unos sindicatos fuertes implica que la manera de abordar la desarticulación del empleo es radicalmente distinta.

En la mayoría de las economías avanzadas la desruralización coincidió con el final de la segunda guerra mundial. En consecuencia, los mercados laborales tuvieron que absorber al mismo tiempo un vasto excedente agrario y millones de soldados desmovilizados. Sin embargo, la recaída en el nivel de empleo anterior a la guerra, el de la depresión, no se llegó a materializar debido al auge del empleo en la industria y la construcción. Así, gracias al estímulo de la liberalización del comercio (y, en Europa, del Plan Marshall), así como de la insaciable demanda de los consumidores, grandes masas de trabajadores de baja cualificación fueron absorbidos en puestos de trabajo seguros y

12. De ahí que en Italia y España los hombres casados con hijos sean objeto de un trato privilegiado en prácticamente todas las cuestiones de relaciones industriales, especialmente en las decisiones relacionadas con la contratación y el despido.

bien remunerados, lo cual, a su vez, alimentó aún más la demanda y el empleo. Pero también ayudó a ello la expansión de un estado del bienestar embrionario. El incremento de la educación masiva contribuyó a absorber los excedentes laborales, y, en el caso de Estados Unidos, no hay que subestimar tampoco la importancia del denominado *G. I. Bill of Rights*.*

Hay varias razones por las que en nuestra época de desindustrialización y terciarización no ha entrado en juego una dialéctica parecidamente favorable. La primera de ellas es el cambio demográfico. Los grupos afectados en la década 1950 eran poco numerosos debido a la escasa fecundidad de la de 1930; en cambio, la década de 1980 hubo de absorber a las acrecentadas generaciones del *baby boom*. También el cambio en el comportamiento femenino resulta fundamental. El auge del empleo femenino se inició en serio durante la década de 1960, y explotó durante las dos décadas siguientes, exactamente al mismo tiempo que desaparecían los puestos de trabajo industriales masculinos. Puede que el sector terciario sea capaz de crear una enorme cantidad de nuevos empleos; pero, dado que la productividad de los servicios crece de manera más lenta que la de la industria, resulta más difícil sostener un fuerte incremento salarial. Y es menos probable que el sector de servicios proporcione un primer empleo bien remunerado a los jóvenes y a los trabajadores menos cualificados. De ahí la creencia generalizada de que el pleno empleo requerirá salarios desiguales, un incremento más lento del salario real y una menor seguridad del trabajador.

El éxodo de la agricultura en las décadas de la posguerra se pudo controlar, en la mayoría de los países, gracias al aumento de los puestos de trabajo en la industria y la distribución. Ni las presiones demográficas ni el aumento de los índices de actividad femenina excedieron la capacidad neta de expansión del empleo en los diversos países. Como se puede ver en la tabla 2.3, no ocurrió lo mismo en Francia, y aún menos en España e Italia, dos países con una desruralización retardada. El momento de la desruralización en España ha resultado ser especialmente desafortunado, ya que ha coincidido casi exactamente con la desindustrialización y las presiones demográficas; de ahí que España registre en la actualidad unos niveles de desempleo extraordinariamente elevados y unos índices de actividad inusualmente bajos (Jimeno y Toharia, 1994; Toharia, 1997).

Aunque el declive del empleo industrial en las últimas dos décadas se da a una escala que recuerda a la desruralización de hace una gene-

* Ley de 1944, orientada a facilitar la reintegración del personal militar a la vida civil, que concedía a los veteranos préstamos, subvenciones para educación y otros subsidios. [*N. del t.*]

ración, el crecimiento del sector de servicios es aún más vigoroso de lo que lo fue antaño el del empleo industrial. ¿Por qué parece, entonces, que hoy tengamos un problema de empleo especialmente agudizado? La razón no estriba en el crecimiento del sector de servicios *per se*, sino en una combinación de varias circunstancias posibles. La razón más citada tiene que ver con la regulación y las rigideces del mercado de trabajo (la «eurosclerosis»). La argumentación en favor de la eurosclerosis resulta más bien débil, pero hay otras dos explicaciones.¹³ Una se refiere a la naturaleza de los servicios y del empleo en este sector; la otra, al crecimiento y la composición de la oferta de mano de obra.

La tabla 2.3 presenta los datos de las dos décadas en las que cada país experimentó su declive más acentuado en el empleo rural, y, de forma paralela, de las últimas dos décadas de la desindustrialización. La tercera columna de cada época presenta el excedente o el déficit neto de empleo industrial (de servicios) frente a la pérdida de empleo agrario (industrial), expresado como porcentaje de la población activa en el último año. La cuarta columna indica la diferencia entre el cambio en la oferta de mano de obra y el crecimiento del empleo, expresada como porcentaje de la población activa, medida nuevamente en el último año.

Las economías más avanzadas alcanzaron el punto culminante del industrialismo y el apogeo de la desruralización en la década de 1960. Se perdieron literalmente millones de empleos agrarios en el breve lapso de dos décadas. Si adoptamos una visión de mayor alcance, entre las décadas de 1930 y 1960 la parte del empleo total que representaban disminuyó del 32 al 9 % en Alemania, y del 25 al 8 % en Estados Unidos. Francia empezó con un 30 % en 1949, pero hasta la década de 1980 la cifra no se redujo por debajo del 10 % (Marchand y Thelot, 1997: 219). En Italia, la emigración rural realmente masiva se retrasó diez años; en España, veinte. El empleo agrario descendió en Italia del 32 % del total en 1959 al 21 % en 1968, y al 7 % en 1993 (Paci, 1973; Censis, 1995); en España, se redujo del 42 % en 1960 al 25 % en 1970, y al 10 % en la actualidad (Espina *et al.*, 1985: 153).¹⁴

Si toda esta masa de trabajadores, en su mayor parte no cualificados, no se hubiera absorbido de una forma tan indolora, el resultado probable habría sido una mayor polarización social y una menor presión salarial. Esta situación difícilmente habría dado lugar a unos sindicatos fuertes, a una «luchas democrática de clases» y a una decadencia

13. La cuestión de las rigideces del mercado de trabajo y el desempleo contemporáneo se examinará en el capítulo 6.

14. Evidentemente, Gran Bretaña fue una excepción, dado que la decadencia agraria se dio mucho antes.

TABLA 2.3. *Las oleadas de (a) desruralización y (b) desindustrialización*

a) Desruralización				
	<i>Declive rural (miles)</i> (1)	<i>Crecimiento industrial (miles)</i> (2)	<i>2 - 1 (% población activa)</i> (3)	<i>Empleo menos crecimiento de la población activa (% población activa)</i> (4)
Alemania (1947-1967)	-3.200	+4.360	+4,3	+1,6
Francia (1946-1968)	-4.340	+1.920	-11,6	-0,4
Suecia (1945-1965)	-344	+300	-1,3	+0,6
Estados Unidos (1946-1967)	-4.280	+7.950	+4,4	-1,3
Italia (1955-1976)	-4.240	+1.500	-13,6	+7,6
España (1960-1982)	-2.700	+785	-13,1	-18,2
b) Desindustrialización				
	<i>Declive industrial (miles)</i> (1)	<i>Crecimiento servicios (miles)</i> (2)	<i>2 - 1 (% población activa)</i> (3)	<i>Empleo menos crecimiento de la población activa (% población activa)</i> (4)
Alemania (1973-1990)	-1.010	+3.960	+9,3	-10,8
Francia (1973-1993)	-1.740	+4.370	+10,7	-9,4
Suecia (1973-1993)	-415	+980	+13,1	-5,9
Estados Unidos (1973-1993)	-1.495	+32.015	+25,0	-3,4
Italia (1973-1993)	-770	+4.110	+14,8	-5,1
España (1973-1993)	-1.320	+1.965	+4,2	-20,4

FUENTE: OIT, *Yearbook of Labour Force Statistics*, vols. actuales, Ginebra: OIT.

cia de los correlatos de clase. En Alemania, Suecia y Estados Unidos, la expansión del empleo industrial, o del empleo total, se habría visto más que compensada por la desruralización *más* el incremento de la población activa. Pero allí donde se dio un notable déficit de empleo industrial, como en Francia y —posteriormente— en Italia, hubo también una menor lucha democrática de clases en el sentido de Lipset. De hecho, se trataba de los mismos países que los sociólogos diagnosticaban de «excepcionales», obstinadamente «ideológicos», «opositores» y polarizados (Dahl, 1966; Blackmer y Tarrow, 1975; Crouch y Pizzorno, 1978; Lange, Ross y Vanicelli, 1982). Mientras que algunos economistas como Bentolila y Dolado (1994) apuntan a los inflexibles mercados de trabajo y a la fuerte división entre quienes están «dentro» y «fuera» de ellos como la principal razón de la persistencia en España de unos elevados niveles de desempleo, es posible que el auténtico culpable sea simplemente el mal momento del cambio estructural (Marimón y Zilibotti, 1996).

En cualquier caso, el «industrialismo fuerte» produjo una estructura ocupacional que reflejaba la mezcla nacional de fabricación, construcción y distribución. Allí donde el consumo masivo estaba más desarrollado y los niveles de productividad industrial eran más elevados —como en Estados Unidos—, el sesgo en favor de los puestos de trabajo administrativos y comerciales se hizo más acusado. En contraste, Europa pasó a ser considerablemente más «industrial». La clase obrera manual alemana, británica y escandinava, que alcanzó su punto culminante en la década de 1960, representaba aproximadamente entre el 40 y el 42 % de la población activa, mientras que en Estados Unidos representaba únicamente el 34 %.¹⁵

COMPORTAMIENTO FAMILIAR Y PLENO EMPLEO

Resulta igualmente improbable que se hubiera logrado el pleno empleo si no hubiera sido por las labores domésticas. Si, con la desruralización, las mujeres hubieran buscado trabajo —como hicieron los hombres—, es posible que la Suecia, la Gran Bretaña o la Norteamérica de la posguerra se hubieran semejado más a la España actual. Afortunadamente para el compromiso con el pleno empleo, apenas hubo incremento de la oferta de mano de obra, debido en parte a la mera situación demográfica (baja natalidad), y en parte al comportamiento

15. El retraso de la desruralización en Italia significa también que la clase trabajadora industrial propiamente dicha siguió siendo más reducida. En el apogeo del industrialismo italiano —digamos en 1971—, los trabajadores industriales representaban sólo el 34 % (Paci, 1973: 310).

familiar: la clase trabajadora urbana de la posguerra se adhirió al modelo del varón cabeza de familia y la mujer ama de casa.

En realidad, el estatus económico de las mujeres en esos años fue algo más complicado. Los índices de participación de las mujeres *no* casadas apenas se vieron afectados, mientras que entre las mujeres casadas y madres de familia tuvo lugar un cambio drástico, aunque con dos facetas. Por un lado, un montón de mujeres «rurales» o de clase trabajadora hasta entonces en activo decidían ahora quedarse en casa, una elección posibilitada por la capacidad de sus maridos de obtener un salario familiar estable. Se registró, pues, una fuerte reducción en los índices de actividad femenina en países tan distintos como Francia, Italia y Suecia. Por otra parte, esta fue también la época que catalizó la integración de las mujeres casadas en la economía. Primero en Norteamérica y más tarde en Europa, el floreciente consumo masivo creó un mercado laboral femenino integrado por puestos de trabajo comerciales y administrativos. Y a medida que fue creciendo la presencia de las mujeres en el mercado de trabajo, también lo hizo la demanda de servicios personales y sociales.

Sin embargo, los bajos índices de natalidad de las décadas de 1930 y 1940, junto con el escaso crecimiento en la oferta de mano de obra femenina, fueron factores clave en la consecución del pleno empleo en la posguerra. Por su parte, la elevada fecundidad de las décadas de 1950 y 1960, combinada con la subsiguiente explosión del empleo femenino, son probablemente más importantes que las rigideces del mercado de trabajo a la hora de explicar el actual déficit de empleo. Una comparación de las columnas 3 y 4 entre la parte superior y la inferior de la tabla 2.3 resume el cambio de época: en las décadas de la posguerra, el *boom* industrial absorbió los efectos de la desruralización, y se logró el pleno empleo gracias al débil incremento de la oferta de mano de obra. Hoy, el crecimiento del sector de servicios compensa de sobras la desindustrialización; sin embargo, se da un desempleo masivo debido a la explosión de la oferta de mano de obra. Visto desde la perspectiva histórica, pues, el malestar del empleo postindustrial contemporáneo no es necesariamente el resultado de las rigideces, de la igualdad o de la «eurosclerosis». El auténtico problema es simplemente que Europa es, comparativamente, menos capaz de dar una respuesta a la familia postindustrial en general, y al deseo de trabajar de las mujeres en particular. Y es este hecho el que requiere una explicación.

El comportamiento aparentemente contradictorio de las mujeres casadas en los años de la posguerra se explica mejor por las diferencias de clase. No resulta sorprendente que la desruralización cause una disminución del empleo femenino. En el ámbito agrario las mujeres sue-

len trabajar; en consecuencia, si las esposas de millones de varones urbanizados eligen las tareas domésticas, el resultado es que núcleo familiar basado en el varón cabeza de familia se convierte en un fenómeno masivo. Hay algunas evidencias de que las opciones de empleo en los distintos núcleos familiares de la posguerra fueron distintas según las clases: la opción del ama de casa a tiempo completo fue la predominante en la clase trabajadora, mientras que la opción profesional fue inicialmente la preferencia de las mujeres de clase media, más instruidas. Básicamente, las familias de clase trabajadora empezaron a emular el modelo del ama de casa, propio de la clase media, precisamente en el mismo momento en que las propias mujeres de esta última empezaron a distanciarse de él. El modelo de «Ozzie y Harriet»* parecía describir la familia estándar norteamericana de clase media, pero, en realidad, se trataba más bien de un fenómeno de clase trabajadora.¹⁶

Así, la economía política de la posguerra se basaba en un conjunto de prototipos familiares que actualmente han pasado a ser marginales, si es que no se han extinguido del todo. Se suponía que la mujer de la posguerra era ama de casa, y que el hombre era «obrero de producción estándar», término con el que se aludía a un obrero industrial, semi-cualificado, que era el único que aportaba ingresos a la familia y que gozaba de derechos sociales. Y se basaba también en un prototipo de trayectoria vital: las mujeres dejaban de trabajar al casarse y dar a luz, y, en consecuencia, quedaban disponibles para cuidar, primero, de los hijos y, más tarde, de los ancianos padres. Esto aseguraba que las familias fueran, en gran medida, autosuficientes en lo relativo a la producción de los servicios personales y sociales necesarios. Los hombres, por su parte, seguían una rígida secuencia consistente en la escolarización hasta los 16 años y el trabajo ininterrumpido hasta los 65, seguido de algunos años de jubilación.¹⁷ Obviamente, los prototipos sólo resul-

* *Las aventuras de Ozzie y Harriet*: comedia de situación estadounidense que gozó de gran popularidad, y cuyos protagonistas (un matrimonio y sus dos hijos) constituían también una familia en la vida real. Tras debutar en la radio en 1944, en 1952 pasó a la televisión, donde se emitió hasta 1966. Su protagonista femenina, la actriz y cantante Harriet Nelson, se convertiría en el símbolo de la madre norteamericana. [N. del t.]

16. Sobre la cuestión del comportamiento laboral de las mujeres casadas en las décadas de 1950 y 1960, véase Goldin (1990) para el caso de Estados Unidos, y Tilly y Scott (1987) para los de Gran Bretaña y Francia. En Suecia, posiblemente una de las sociedades menos «familiaristas», la tasa de empleo femenino bajó del 43 % en 1930 al 35 % en 1950 (OCDE, 1994c: 130). Carecemos de datos firmes, pero el descenso en las tasas de actividad de las mujeres de clase trabajadora se halla vinculado a la desruralización y, posiblemente, también a las primeras oleadas de «desindustrialización», las cuales afectaron incidentalmente a las industrias «femeninas» como los tejidos y el cuero. Lipset y Bendix (1959), así como Fuchs (1983), señalan también la especificidad del comportamiento laboral de las mujeres en la posguerra para cada clase social.

17. El concepto de «obrero de producción estándar» ha sido aplicado por organizaciones como la OCDE con el objetivo de elaborar estadísticas que permitan la comparación entre diversos países, y de estimar la situación económica de una unidad familiar típica.

tan significativos si representan adecuadamente a una masa crítica de población; si las condiciones de vida y las oportunidades vitales son lo suficientemente homogéneas.

LA DECADENCIA DE LOS CORRELATOS DE CLASE

No cabe duda de que el capitalismo del bienestar homogeneizó la distribución del bienestar en todas partes. Pero aquí debemos tener en cuenta dos factores. Por una parte, la división prototípica del trabajo familiar empezó a deshacerse a pasos agigantados a partir de la década de 1960. En segundo término, nunca hubo un «obrero de producción estándar» que fuera representativo de todos los países, debido precisamente a que —como ya hemos afirmado— las diferencias institucionales tienen su importancia. Esto se puede observar en el predominio de las desigualdades salariales. Cuando la era industrial del pleno empleo alcanzó su punto culminante —digamos en torno a 1970—, los trabajadores europeos de clase baja ganaban aproximadamente un 65-70 % de la mediana, frente a sólo un 41 % en Estados Unidos.

La mejora simultánea de los sistemas de seguridad social, en las décadas de 1960 y 1970, produjo un tipo de divergencia parecido entre los distintos países. Cuando los estados del bienestar europeos se desplazaron hacia el universalismo, y pasaron de un mantenimiento mínimo a un mantenimiento pleno de los ingresos, crearon también una homogeneización fundamental de las opciones vitales y del bienestar. Sin embargo, este paso no se dio en los estados del bienestar liberales anglosajones (Skocpol, 1995). En cierta medida, los planes de subsidios privados, y especialmente los de las empresas, compensaron el estancamiento de las obligaciones públicas. Sin embargo, surgieron fuertes dualismos cuando —como sucedió en Estados Unidos— los subsidios ocupacionales siguieron estando limitados a los trabajadores ligados a la economía primaria, más privilegiados. Como ya hemos visto, en la década de 1970 sólo la mitad de la mano de obra norteamericana tenía derecho a pensiones laborales; y aproximadamente las dos terceras partes, a un plan de asistencia sanitaria.¹⁸

Pero, en cierta medida, el impacto de las desigualdades específicas entre los diversos países fue acallado por un crecimiento sostenido y

18. Los datos sobre salarios que aparecen en el texto proceden de la OCDE (1993, tabla 5.2), y se refieren únicamente a los varones cabezas de familia. La uniformidad de los perfiles salariales europeos se manifiesta por la variación, más bien escasa, entre los distintos países. Los más igualitarios eran los Países Bajos (con el 78 % de la mediana), y la menos igualitaria, Francia (con el 61 %). Prácticamente todos los demás países rondan el 70 %.

generalizado de los ingresos reales. Desde 1949 hasta 1969, el obrero industrial medio norteamericano vio como sus ingresos reales anuales se incrementaban en un 65 % (Levy, 1988, tabla 7.2). En Europa, el auge de la prosperidad se inició un poco más tarde, pero fue aún más fenomenal: entre 1960 y 1973, los salarios industriales reales medios en Europa subieron en un 76 % (calculado a partir de OCDE, *Historical Statistics, 1960-1990* [1995]).

Aunque no de manera idéntica, los correlatos de clase disminuyeron, y esto, a su vez, proporcionó credibilidad al ideal pluralista de la sociedad de clase media. Este ideal era, en realidad, una mezcla de verdades y suposiciones. Entre las primeras se hallaba una decisiva democratización de los estilos de vida: ahora, la inmensa mayoría podía disfrutar de un nivel de consumo que antaño había sido prerrogativa de los estratos superiores (como, por ejemplo, la propiedad de la vivienda, las lavadoras y los automóviles). A ello habría que añadir la eliminación de los riesgos, tradicionales en la clase trabajadora, de la pobreza, la inseguridad y la carestía. La principal suposición, evidentemente, era que la movilidad de clase ascendente era algo que resultaba posible para cualquiera que tuviera talento, empuje y perspicacia, independientemente de su origen social.

La promesa de una movilidad de clase ascendente siguió siendo una especie de nirvana. De hecho, los datos de Lipset y Bendix (1959: 165), relativos a la década de 1950, muestran que el 80 % de los trabajadores norteamericanos empleaban toda su vida laboral en ocupaciones manuales. Ciertamente había movilidad social, pero ésta se limitaba sobre todo al cambio entre diferentes tipos de empleos manuales, o al acceso de los hijos de la clase trabajadora a puestos de trabajo administrativos. La parte del león de la movilidad ascendente entre generaciones se ha debido a los cambios en la estructura ocupacional (más puestos de trabajo administrativos), antes que a una mayor apertura (Erikson y Goldthorpe, 1992). En el ámbito de la educación surge un panorama similar. El gran impulso hacia la expansión educativa en la época de la posguerra se planteó como una política de igualdad de oportunidades. Ciertamente, en todas partes se ha dado una enorme mejora generalizada de los niveles educativos. En muchos países, la proporción de los sectores de la población que han tenido acceso, como mínimo, a la enseñanza secundaria se ha duplicado desde la década de 1950. Sin embargo, este ascenso no parece haber afectado a las diferencias de clase. Todas las evidencias sugieren que las pautas de adscripción de clase han cambiado muy poco (Shavit y Blossfeld, 1993).

Conclusión

Antes de volver al estado del bienestar es importante subrayar, una vez más, que la consecución, en la época de la posguerra, de una menor desigualdad, acompañada típicamente del pleno empleo y el incremento de la prosperidad, se debió probablemente más al buen funcionamiento de los mercados de trabajo y a una bonanza demográfica que al advenimiento del propio estado del bienestar. En lo que se refiere a las dos primeras décadas de la posguerra, el principal impacto de los estados del bienestar en la igualdad y el empleo se limitó, sobre todo, a la consolidación de los derechos de ciudadanía social. Pero donde se dio una enorme diferencia entre los diversos estados del bienestar fue en su capacidad de protección frente a los riesgos sociales.

CAPÍTULO 3

RIESGOS SOCIALES Y ESTADOS DEL BIENESTAR

Introducción

Los diferentes estados del bienestar nacionales se adhieren a unas nociones de igualdad distintas, pero también en el seno de un mismo estado coexisten diversos conceptos de igualdad. Algunos estados del bienestar (o programas) hacen hincapié en la equidad individual. Esto resulta evidente en la seguridad social tradicional, basada en cuotas: lo que uno recibe es proporcional a lo que paga. La seguridad social segmentada en función del estatus, que constituye la norma en toda la Europa continental, sigue una lógica corporativista. Los subsidios que requieren la denominada «prueba de medios», o «prueba de ingresos» (es decir, la comprobación de la falta de recursos económicos del solicitante) provocan fácilmente estigmas y dualismos, mientras que los programas universales aspiran deliberadamente a eliminar cualquier tipo de distinción de estatus. Algunos estados del bienestar, especialmente los nórdicos, afirman que luchan contra las desigualdades de sexo con la ayuda de servicios sociales y planes de permisos con sueldo; otros persiguen un objetivo similar a través de cuotas o de una discriminación positiva. No es probable que el resultado «igualitario» sea similar.

También varía qué es lo que se ha de igualar. Los socialdemócratas escandinavos han definido como su objetivo para las próximas décadas la equiparación los recursos sociales, un esfuerzo programático generalizado y multidimensional para nivelar el capital social; en contraste, el planteamiento liberal anglosajón es selectivo, eligiendo a los grupos más desaventajados para «promover su movilidad».

Hay que argumentar que el igualitarismo es una consecuencia derivada de lo que es —y ha sido siempre— el principal objetivo subyacente a la política social; a saber: asegurar la población contra los riesgos sociales. Cómo, en qué medida y qué tipos de riesgos se comparten colectivamente son decisiones que tendrán consecuencias inmediatas

—aunque secundarias— para la pobreza, la distribución de la renta, las oportunidades económicas y, de modo más general, para las solidaridades sociales y la estratificación resultante. Es útil, pues, empezar por los riesgos sociales. De hecho, la polémica cuestión de la desmercantilización del estado del bienestar, así como el debate sobre los modelos de solidaridad, se hallan, en última instancia, intrínsecamente unidos a la gestión de los riesgos sociales.

La distribución de los riesgos sociales varía en función de la clase social, el sexo y la edad, por mencionar sólo algunos factores. También cambia a lo largo de la historia. El estado del bienestar de la posguerra ha tenido un éxito notable a la hora de minimizar muchos de los riesgos que atormentaron a la generación de nuestros padres, especialmente los relacionados con la vejez. Como veremos, la sociedad postindustrial está alterando drásticamente la estructura de riesgos, debido en parte a la aparición de nuevas desigualdades, y en parte al mercado de trabajo y la transformación demográfica. Para abordar estas cuestiones, empecaremos con una visión retrospectiva.

El estado del bienestar es una de las tres fuentes de gestión de los riesgos sociales; las otras dos son la familia y el mercado. En realidad, el modo en que se compartan los riesgos define a un régimen del bienestar: se puede definir el papel del estado como residual y minimalista, o, alternativamente, como global e institucional, en relación al abanico de riesgos que haya que considerar «sociales», o a la colectividad de personas a las que se considere objeto de protección. Hasta el siglo xx, la mayoría de los riesgos no se consideraban sociales (es decir, asunto del estado). Por una parte, la sociedad del siglo xix era todavía predominantemente rural. Y además, la infraestructura de la administración pública, los registros estadísticos y la tributación seguían siendo insuficientes para abordar la tarea de colectivizar los riesgos sociales a gran escala (Wilensky, 1975).

Puede que lo que denominamos *estado del bienestar* tenga sus raíces en el reformismo social de finales del siglo xix, pero ciertamente no empieza con él. El estado del bienestar es una construcción histórica concreta que empezó a desarrollarse entre las décadas de 1930 y 1960. Su promesa no era meramente una política social que aliviara los males sociales y redistribuyera los riesgos básicos, sino un esfuerzo para reescribir el contrato social entre el gobierno y la ciudadanía. Así, cuando hoy debatimos los pros y los contras del estado del bienestar resulta absolutamente necesario que tengamos en cuenta que éste se creó para atender a una distribución de población históricamente concreta, con una estructura de riesgos históricamente concreta.

El estado del bienestar de la posguerra se basaba en una serie de presupuestos relativos a la estructura familiar y el comportamiento del

mercado de trabajo que hoy, en gran parte, ya no resultan válidos. Los riesgos que en las décadas de 1950 y 1960 se suponía desaparecidos hoy están pasando a ser predominantes. Y a la inversa: al ser el estado del bienestar de la posguerra hijo de la depresión de la década de 1930 y de la «cuestión obrera», se moldeó en una sociedad en la que el cliente prototípico era el trabajador industrial masculino. Hoy, este cliente resulta más bien difícil de encontrar. Un primer paso hacia la comprensión de la crisis del estado del bienestar contemporáneo debe empezar por: *a*) una diagnóstico del cambio en la distribución y la intensidad de los riesgos sociales, y *b*) un exhaustivo examen de cómo se comparten y distribuyen los riesgos entre el estado, el mercado y la familia.

El estado en la red del bienestar

La investigación sobre el estado del bienestar suele adolecer de confusión conceptual. Algunos hablan de estados del bienestar; otro, de regímenes del bienestar, y otros, simplemente de política social, como si el contenido fuera el mismo. Pero no lo es. Puede haber política social sin estados del bienestar, aunque no al revés. La política social ha existido en tanto ha habido algún tipo de acción política colectiva a la hora de abordar los riesgos sociales. Había política social, no estado del bienestar, cuando los romanos repartían comida a los pobres; cuando la Iglesia, los gremios o la nobleza distribuían caridad y limosna; o cuando los nacientes estados nacionales y los monarcas absolutistas legislaban la beneficencia para los pobres (y planes de asistencia social para los funcionarios públicos).

Normalmente situamos el origen de la política social moderna (y, con frecuencia, también del estado del bienestar) en las leyes de seguridad social de Bismarck, a finales del siglo XIX. Pero ¿realmente la existencia de un plan de pensiones, aunque se complemente con los seguros de enfermedad y de desempleo, implica el nacimiento del estado del bienestar? El propio Bismarck probablemente habría respondido que no, debido a que su ideal declarado era una monarquía de súbditos serviles, y no de ciudadanos dotados de derechos democráticos.

El estado del bienestar es algo distinto de cualquier menú de prestaciones sociales que se le ocurra ofrecer a un estado. Muchos sitúan el advenimiento de los estados del bienestar en el momento en el que se pone en marcha un repertorio básico de políticas sociales. En este caso, Gran Bretaña pasó a ser un estado del bienestar en 1920, así como la Alemania nazi, mientras que la España de Franco lo fue en la década de 1960. Pero, si pretendemos que tenga algún sentido, el esta-

do del bienestar ha de ser algo más que política social: se trata de una construcción histórica única, de una redefinición explícita de todo lo relativo al estado.

Sin pararnos a pensarlo demasiado, normalmente tendemos a equiparar el estado del bienestar con el capitalismo de la posguerra: desde el final de la guerra vivimos en un «estado del bienestar». El término llevó a un nuevo compromiso político, a una reescritura del contrato social entre el estado y el pueblo. Como señala T. H. Marshall (1950), esto implicaba el reconocimiento de los derechos sociales de los ciudadanos y la promesa de acortar las divisiones de clase. No podemos separar el ideal del estado del bienestar de su contexto histórico.

El «New Deal» de Roosevelt y la «Patria de los Pueblos» de la socialdemocracia sueca fueron intentos paralelos de reescribir la relación entre el ciudadano y el estado, una afirmación de que el bienestar y el capitalismo no tenían por qué ser incompatibles. Los países occidentales pasaron a autoproclamarse estados del bienestar en las décadas de la posguerra quizás para subrayar el entusiasmo de su reformismo social, pero, ciertamente, también porque las rivalidades de la guerra fría requerían prestar una visible atención a la igualdad, el pleno empleo y el bienestar social.

Limitarse a estudiar *el estado del bienestar* deja sin explicar un enorme «remanente de bienestar». Durante la década de 1980, surgió una gran cantidad de literatura especializada comparativa que aspiraba a remediar esto examinando la interrelación de las medidas públicas y privadas.¹ Al hacerlo, la expresión *estado del bienestar* se hizo engañosa, ya que lo que se estudiaba era el paquete, más amplio, de toda la producción y distribución del bienestar. De ahí surgió la práctica de utilizar expresiones como *regímenes del bienestar*. Se puede definir un régimen del bienestar como la forma conjunta e interdependiente en que se produce y distribuye el bienestar por parte del estado, el mercado y la familia.² En la perspectiva de la economía política comparativa,

1. Entre los representantes de estas investigaciones sobre el estado del bienestar, denominadas «de segunda generación» se cuentan Stephens (1979), Korpi (1980b, 1983), Myles (1984), Castles (1986, 1993), Palme (1990), y Kangas (1991). Entre los esfuerzos explícitos y sistemáticos para identificar la mezcla público-privado se incluyen los de Rein y Rainwater (1986), Esping-Andersen (1990), West Pedersen (1994) y, más recientemente, Shalev (1996).

2. A esta tríada se debería añadir legítimamente el «tercer sector» de fuentes de bienestar: las voluntarias, o que actúan sin ánimo de lucro. En algunos países, el sector voluntario (a menudo dirigido por la Iglesia) desempeña un papel significativo, e incluso importante, en la administración y distribución de servicios. Así, en Austria y Alemania, una gran parte de la asistencia sanitaria carece de fines lucrativos, como ocurre con el programa *Blue Cross-Blue Shield* en Estados Unidos. En realidad, las comparaciones entre los distintos países no abundan, y obviamente esto dificulta cualquier intento de realizar un examen sistemático. Salamon y Anheier (1996) sugieren que en Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania su papel es mayor, mientras que en Italia resulta muy reducido; que típicamente más

sin embargo, esta última tiende a desaparecer. La economía política tiene que hacerse más sociológica.

LA FAMILIA MAL ENTENDIDA

Cojamos cualquier libro de texto de sociología, y la familia aparecerá definida como una institución social nuclear, como el micro-fundamento de la sociedad. Muy probablemente, el mismo libro de texto nos informará de que, antaño lugar principal de la producción, el consumo y la reproducción, el papel productivo de la familia se eclipsó con el industrialismo. Su función más importante hoy es proporcionar una integración emocional: se ha convertido en «un refugio en un mundo despiadado», por citar a Lash (1977). Si esta fuera una descripción de la realidad adecuada, el planteamiento estándar de la economía política seguiría siendo válido. Sin embargo, la crítica más convincente, que proviene del entorno feminista, afirma que en todas partes el trabajo doméstico no remunerado de las mujeres sigue constituyendo una importante —y, en algunos países, predominante— fuente de bienestar; que la familia nunca ha dejado de ser productora. De hecho, el sesgo del estado del bienestar de la posguerra en favor del varón como fuente de ingresos se pudo mantener gracias al servicio social que prestaban las propias familias.³

LA TRÍADA DEL BIENESTAR

Así, no se puede dejar a un lado la familia, considerándola meramente un refugio de intimidad y un lugar de consumo. Es, más bien, un actor de suma importancia, cuyas decisiones y comportamiento influyen directamente en el estado del bienestar y el mercado de trabajo, al tiempo que se ven influidos por ellos. Los regímenes del bienestar se deben identificar, de manera mucho más sistemática, en términos de la tríada interrelacionada del estado, el mercado y la familia.

Es fundamental reconocer que éstos representan tres principios radicalmente distintos de gestión de riesgos. En la familia, el método

de la mitad de su mano de obra la constituyen trabajadores con sueldo, y que la parte del león de los ingresos proviene de cuotas y subsidios públicos. Sin embargo, los servicios sociales generalmente representan sólo una pequeña parte de sus actividades totales (como media, el 40 %).

3. Por «tercera generación» aludo aquí a la literatura especializada que floreció en la década de 1990, en cierta medida dominada por feministas críticas con lo que denominaban la anterior visión masculina «predominante». Más adelante nos referiremos con mayor detalle a esta literatura especializada. Para una visión general, véase O'Connor (1996).

de asignación predominante es, presumiblemente, el de la reciprocidad. Sin duda, esto no implica necesariamente una «igualdad» plena en la asignación de recursos en el seno de la unidad familiar.⁴ Los mercados, en cambio, están gobernados por la distribución a través del nexo monetario; y en el estado, el principio de asignación predominante adopta la forma de la redistribución autorizada (la cual tampoco implica el igualitarismo).⁵

Sería fácil suponer que los tres pilares del estado del bienestar son equivalentes funcionales y, en consecuencia, mutuamente sustituibles: los mercados llegarán allí donde no lleguen el estado y la familia, y viceversa. Pero se trata de una suposición arriesgada. Los mercados pueden fallar, y de hecho fallan; sólo los románticos más ingenuos creerían que se puede resucitar el monopolio histórico de la familia en relación a la asistencia y la ayuda mutua; y ni siquiera Stalin supuso que el estado podía hacerlo todo. La razón básica tiene que ver con la capacidad variable de las tres instituciones a la hora de gestionar y compartir los riesgos sociales.

En el nivel macro, la producción de bienestar de cualquiera de los tres componentes se halla obviamente relacionada con lo que ocurre en los otros dos. Y en el nivel micro, el bienestar de los individuos depende de cómo logren «agrupar» los *inputs* procedentes de los tres. Por poner un ejemplo, un varón cabeza de familia tradicional generará una menor demanda de servicios sociales, públicos o privados, que una familia donde ambos miembros de la pareja trabajen. Pero cuando las familias se autoabastecen, el mercado resulta directamente afectado, ya que habrá una menor oferta de mano de obra y menos puntos de venta de servicios. A su vez, si el estado proporciona guarderías baratas, tanto las familias como el estado se transformarán: habrá menos amas de casa, mayor participación de la población activa y un nuevo factor multiplicador de la demanda causado por la mayor tendencia de las familias con doble fuente de ingresos a contratar servicios.

La unidad familiar es el destino último del consumo y el reparto de bienestar. Es la unidad «de riesgo». El modo de gestionar y distribuir los riesgos sociales entre el estado, el mercado y las familias establece una enorme diferencia.

4. Tampoco la reciprocidad implica que el intercambio sea una cuestión de generosidad. Resulta totalmente posible que la reciprocidad represente obligaciones inevitables, una inversión con vistas a una recompensa futura, o que se perciba como una obligación de saldar «deudas».

5. Como ya hemos dicho, algunos insisten en que, en justicia, la tríada se debería presentar como una tétrada, con un cuarto lugar reservado al «tercer sector», integrado por las asociaciones de caridad, cooperativas y voluntarias. En principio no tengo ninguna objeción, pero en la práctica podría haber una pequeña diferencia empírica. Como veremos más adelante, cuando el papel de estas asociaciones deja de ser meramente marginal es porque están subvencionadas por el estado, es decir, son organismos de asistencia semipúblicos.

Fundamentos de los regímenes del bienestar: gestión de los riesgos

Política social significa gestión pública de los riesgos sociales. Algunos riesgos son perennes; otros vienen y van con el flujo de la historia. En toda la civilización moderna, la gente se ha enfrentado a la pobreza, la falta de techo, las discapacidades, la violencia y la muerte súbita, pero no siempre al desempleo o la radiación nuclear. Algunos riesgos, como los achaques de la vejez, son «democráticos» debido a que nos afectarán a todos; otros, como el desempleo y la pobreza, se hallan estratificados socialmente; y aún otros son específicos de las diversas fases de la vida, como, por ejemplo, la pérdida de ingresos en la vejez.

No hace falta ser funcionalista para reconocer por qué la gestión de los riesgos se ha hecho cada vez más colectiva. Un riesgo individual se convierte en «social» por tres razones. En primer lugar, ocurre cuando el destino de un individuo (o, mejor, de muchos individuos) tiene consecuencias colectivas; cuando se halla en juego el bienestar de la sociedad. Aquí radica, de hecho, la razón más convincente por la cual la protección social constituye una condición previa de la eficacia económica. Si, por ejemplo, las personas sin seguridad social se arriesgan al desempleo, es más probable que se opongan a cualquier tipo de cambio tecnológico que pudiera aumentar dicho riesgo.

En segundo término, los riesgos se hacen sociales simplemente porque la sociedad los reconoce como merecedores de atención pública. Y en tercer lugar, la creciente complejidad de la propia sociedad significa que una parte aún mayor de los riesgos se originan en fuentes que escapan al control de cualquier individuo. Esta es una explicación convincente de por qué, en el siglo XIX, el poder político luchó para «desindividualizar» y «desfamiliarizar» las cargas asociadas a los riesgos.

La dependencia de los ingresos del mercado constituye un importante catalizador de los riesgos generalizados, ya que la propia supervivencia se halla a merced de condiciones sobre las que los individuos tienen muy poco que decir; los mercados no pueden garantizar unos ingresos, ni tampoco un puesto de trabajo. Dado que las economías de mercado son dinámicas, es posible que los trabajadores resulten tecnológicamente superfluos; y dado que son competitivas, puede que los menos dotados se vean marginados. El desempleo masivo es un fenómeno exclusivo de las sociedades de asalariados.

«FALLOS» DE LA FAMILIA Y DEL MERCADO

Cuanto más generalizados son los riesgos, más probable resulta que la familia y el mercado «fallen», volviéndose incapaces de absorber los riesgos de manera suficiente. La familia preindustrial internalizó la mayoría de los riesgos sociales compartiendo los recursos a través de las distintas generaciones. El punto de partida de la historiografía funcionalista del estado del bienestar es que el industrialismo hizo aquel modelo impracticable. Fue esto, pues, lo que dio lugar al estado del bienestar.

Pero en este razonamiento causal hay un problema; a saber: que parece presuponer que el mercado nunca fue una alternativa efectiva a la familia. Pero ¿por qué no? Si el capitalismo implica el triunfo de todos los tipos de mercados, ¿por qué no también en el caso de los riesgos sociales? Obviamente, nadie negaría que los mercados han desempeñado siempre un papel en la protección social. Sin embargo, hay una serie de razones teóricas bien conocidas por las que los mercados resultan problemáticos y, en última instancia, insuficientes.⁶

En primer lugar, y como señaló vigorosamente Polanyi (1944), un mercado de trabajo sin restricciones puede poner en peligro la supervivencia social. No es probable que el mercado puro se «equilibre» a menos que todos los participantes se hayan mercantilizado eficazmente, es decir, que se ajusten perfectamente a la oferta y la demanda. Aparecerán distorsiones si la gente dispone de fuentes de bienestar alternativas, como unos ingresos garantizados. La *contradicción* es que, si los individuos no tienen acceso a garantías ajenas al mercado, su capacidad de ser agentes del mercado libres y sin restricciones se verá reducida, e, incluso, anulada. Uno de los primeros principios del intercambio libre es que el actor tiene la posibilidad de retener el producto hasta que el «precio sea apropiado». Sin embargo, esto no resulta posible cuando está en juego la existencia básica. En consecuencia, el mercado de trabajo sólo puede ser un auténtico mercado cuando, paradójicamente, ha sido distorsionado, reducido y domesticado; cuando los participantes tienen acceso a fuentes de bienestar distintas a sus ingresos.

El sindicalismo y la negociación colectiva ha constituido históricamente el principal instrumento para domesticar el mercado y liberar al trabajador, pero no para asegurar una garantía de bienestar independiente del mercado.⁷ La negociación colectiva sólo resulta poderoso

6. La siguiente exposición se basa en la obra de Barr (1993).

7. Hasta la década de 1930, los sindicatos (y, de manera más general, los movimientos socialistas) se veían a sí mismos como dispensadores de protección social, y en muchos países (incluyendo Estados Unidos) su papel era bastante importante. Sin embargo, la depresión económica de la década de 1930

sa cuando sus miembros individuales pueden permitirse el lujo de ser solidarios, y eso significa que el coste de oportunidad de hacerlo no puede ser demasiado elevado. Hay, de hecho, tres razones teóricas fundamentales por las que los mercados resultan insuficientes: la competencia imperfecta, el fallo del mercado y el fallo de la información.

La competencia imperfecta, debida generalmente a las prácticas monopolistas o colusorias, distorsionará los precios. Es posible, por ejemplo, que los clientes de los servicios de asistencia social, atención sanitaria o planes de pensiones privados se vean forzados a adoptar el papel de meros receptores sin ninguna influencia en el precio (o en la calidad) cuando la oferta esté controlada o los precios fijados. Del mismo modo, los sindicatos monopolistas que negocien en representación de sus afiliados pueden excluir a los no afiliados. Un caso parecido lo constituye la difusión entre los empresarios de «listas negras» de, pongamos por caso, sindicalistas u otros «elementos indeseables». La competencia imperfecta por sí sola fundamenta la regulación pública de los precios, pero no el estado del bienestar.

La necesidad del estado del bienestar resulta mucho mayor cuando consideramos el fallo del mercado. Un ejemplo muy citado es el de las externalidades que se producen cuando alguien (por ejemplo, una empresa que contamina) impone unos costes (como el cáncer) a personas inocentes. Una fuente más grave de fallos del mercado proviene de la distribución desigual de los riesgos. Algunos riesgos son «buenos», o aceptables, mientras que otros son *de facto* no asegurables. Las compañías de seguros privadas suelen estar bien dispuestas a la hora de asegurar a un ciudadano joven, sano e instruido contra casi todo a un precio razonable. Sin embargo, a los ancianos, los discapacitados y los trabajadores no cualificados les resultará más difícil encontrar un seguro que puedan pagar. O pensemos lo que ocurre en el caso de los riesgos privados de índole laboral: es muy probable que un seguro de desempleo privado voluntario para programadores informáticos resultara muy barato; en cambio, uno parecido para mineros requeriría unas tarifas desorbitadas, y, aun así, podría llevar a la aseguradora a la bancarrota. El problema es que precisamente los riesgos «malos», o «inaceptables», suelen ser los que se necesita cubrir más desesperadamente.

Los liberales ortodoxos, y los maltusianos en particular, defienden la «autoayuda»: los sujetos de «riesgos inaceptables» deben valerse por sí mismos. Esto no constituye necesariamente una prueba de la cruel-

puso de manifiesto su fragilidad. Esencialmente, las mutualidades laborales sólo pueden funcionar bien cuando los riesgos de sus miembros son escasos. El desempleo masivo lleva fácilmente a la bancarrota. Para un análisis de esta cuestión, véase Esping-Andersen (1990).

dad humana, sino únicamente de la estricta adhesión a una teoría que cree que la ayuda pública a los indigentes sólo produce más indigencia. Pero una cosa es que la ayuda social cree, o no, encasillamiento en la pobreza e incentivos de trabajo negativos; y otra distinta es que produzca también una desutilidad que afecte a toda la sociedad. En esencia, esto es lo que comprendieron los «liberales reformados», como John Stuart Mill. Un ejemplo revelador fue el triste papel de los británicos en la guerra de los bóers, cuya principal razón fue el carácter de grupo oprimido de los reclutas de clase trabajadora.

De ahí que, aun dejando de lado la ideología, existan razones puramente racionales en favor de una solución en forma de estado del bienestar. Pero ¿de qué tipo? Barr (1993) sostiene que, si el fallo del mercado consiste únicamente en que se excluyen los riesgos inaceptables, una solución suficiente sería simplemente un estado del bienestar de carácter residual, que representara a aquellos que han sido excluidos del mercado o discriminados por él. A priori no hay ninguna razón por la cual la política social debería preocuparse de los riesgos aceptables. Tal es, en la práctica, la filosofía que subyace a los regímenes del bienestar liberales anglosajones, y, especialmente, al norteamericano.

Sin embargo, el problema del fallo de información, si se toma en serio, sólo se puede resolver con un estado del bienestar integral y universal. ¿Por qué? La teoría económica de los mercados presupone un conocimiento perfecto, pero el mundo real de los riesgos excluye este tipo de conocimiento casi por definición. Pocos individuos tienen los medios necesarios para pronosticar los ciclos económicos, predecir una calamidad o comparar precios hasta encontrar la mejor oferta en un trasplante de hígado. Debemos recurrir al consejo de los expertos. Y los expertos, como los médicos o los agentes de seguros, suelen ser los mismos que tratan de vendernos su producto asistencial. ¿Cómo podemos, pues, fiarnos de su consejo, a menos que también nosotros seamos expertos?

Sin embargo, expertos o no, el margen de error en el cálculo de la vida social es enorme. Aunque sea del dominio público que el divorcio va en aumento, no se puede culpar a los jóvenes recién casados de creer en la felicidad matrimonial eterna. Pocos adolescentes se pueden imaginar a sí mismos padeciendo la enfermedad de Alzheimer al cabo de los años. Ningún tipógrafo de la década de 1960 podría haber imaginado que, unos años más tarde, los ordenadores iban a eliminar completamente su profesión. Si a una quinta parte de los norteamericanos adultos les resulta difícil entender las instrucciones impresas en el prospecto que acompaña a las cajas de aspirinas —como muestra un informe de la OCDE (1996a)—, el fallo de información no es simplemente un problema individual, sino nacional.

Si, como responsables de la política social, suponemos que a la mayoría de los ciudadanos les falta (y no pueden obtener) el tipo de información necesaria para que los mercados del bienestar privados funcionen de manera justa y eficaz, nos veremos abocados a un diseño de estado del bienestar que sea universal e integral.

Distribución de los riesgos y modelos de solidaridad

Los riesgos sociales son los bloques de construcción de los regímenes del bienestar. Algunos riesgos son puramente aleatorios, pero la mayoría de ellos se dan con cierta regularidad sociológica. Éstos se pueden clasificar en función de tres ejes distintos: «riesgos de clase», «riesgos de la trayectoria vital» y «riesgos intergeneracionales». Pueden estar internalizados en la familia, asignados al mercado o absorbidos por el estado del bienestar, pero se puede demostrar fácilmente que los riesgos de clase e intergeneracionales requieren una solución en forma de estado del bienestar. Allí donde el estado absorbe los riesgos, la satisfacción de la necesidad resulta tanto «desfamiliarizada» (es decir, extraída de la familia) como «desmercantilizada» (es decir, extraída del mercado).

RIESGOS DE CLASE

La noción de «clases de riesgo», por seguir a Baldwin (1990), implica que la probabilidad de un riesgo social se distribuye de manera desigual en los diversos estratos sociales. Los mineros son más propensos a padecer enfermedades laborales que los profesores de universidad; las personas menos cualificadas resultan especialmente vulnerables a los salarios bajos y al desempleo; las madres solteras corren un mayor riesgo de pobreza. A los estratos de alto riesgo les resultará, casi por definición, más difícil obtener seguros asequibles en el mercado, y no es probable que la familia resulte una alternativa efectiva si consideramos que el perfil de riesgo de los miembros de una misma familia tiende a ser similar. Por tanto, el modo en que el estado del bienestar gestione las desigualdades de riesgo es también una política de solidaridad, de estratificación social.

Podemos diferenciar aquí tres modelos distintos de solidaridad del estado del bienestar. Dichos modelos reflejan las constelaciones de movilización política colectiva históricamente dominantes (Baldwin, 1990; Esping-Andersen, 1990). Uno es el planteamiento residual, que limita su ayuda a unos estratos de riesgo específicos (riesgos inacepta-

bles); por ejemplo, las madres solteras, los discapacitados o las personas demostrablemente pobres. El planteamiento residual a la hora de compartir riesgos divide a la sociedad en «ellos» y «nosotros»: por un lado, una mayoría de ciudadanos autosuficientes que pueden obtener los seguros adecuados por medios privados; por otro lado, una clientela del estado del bienestar minoritaria y dependiente. Los programas residuales suelen estar sujetos a la comprobación de las necesidades y, en general, destinados a ser poco generosos, ya que no es probable que el votante medio proporcione un gran respaldo a unos subsidios de escasa relevancia personal.

El segundo modelo es el planteamiento corporativista, en el que los riesgos se comparten en función de la pertenencia a un estatus. La diferenciación profesional constituye la expresión más típica del corporativismo, y ello por dos razones: en primer lugar, porque el estatus profesional suele agrupar perfiles de riesgo similares; en segundo término, porque las profesiones constituyen una fuente primaria de «clausura» social y de movilización colectiva. Para asegurar dicha clausura y maximizar las solidaridades corporativistas, estos programas suelen basarse en la pertenencia forzosa. Su articulación concreta depende, en gran medida, de la historia de la movilización colectiva (del grado de segmentación). La división entre profesiones manuales y no manuales ha constituido el eje principal de la política social en Alemania; Francia e Italia exhiben una tradición de clausura profesional mucho más estricta, como atestigua el montón de planes de pensiones, diferenciados para cada profesión, que se dan en estos países.

El tercer planteamiento, el universalista, se basa en la idea de compartir todos los riesgos individuales, aceptables o inaceptables, bajo una sola cobertura. Implica una solidaridad de todo el «pueblo». En algunos casos, como en el de los sistemas nacionales de asistencia sanitaria, ello se debe a que el riesgo *es* efectivamente universal; en otros, como en las pensiones de los países nórdicos o en los subsidios familiares de todo el mundo, la idea es, más bien, que el riesgo *se debe* compartir universalmente. El universalismo tiene sus raíces históricas en dos legados políticos aparentemente contradictorios. Los liberales reformistas (como Beveridge) suelen defender el universalismo basándose en que minimiza la burocracia y las distorsiones competitivas; los socialistas y los sindicalistas, por su parte, se basan en que contribuye a superar las divisiones injustas y fortalece una solidaridad amplia.

RIESGOS DE LA TRAYECTORIA VITAL

Los riesgos sociales también se distribuyen de manera desigual a lo largo de la trayectoria vital. Esta es la idea fundamental que subyace a la noción de Rowntree (1901) del «ciclo vital de pobreza de la clase trabajadora»: la observación de que la pobreza se concentra especialmente en la infancia (especialmente en las familias numerosas) y en la vejez (debido a la disminución de los ingresos). El ciclo vital de pobreza se halla estrechamente asociado a la falta de correspondencia entre las necesidades y los ingresos específicos de cada edad: las familias jóvenes tienen necesidades costosas y bajos ingresos; luego, los ingresos aumentan (cuando los hijos ya se han marchado), y luego se reducen drásticamente en la vejez.

Tradicionalmente, la familia ha sido el lugar fundamental donde se han compartido los riesgos de la trayectoria vital. El contrato intergeneracional clásico implicaba que los jóvenes cuidaran de los ancianos a cambio de la transferencia de riqueza de éstos a aquéllos. También el mercado gestiona algunos riesgos ligados a la trayectoria vital, como ocurre en el caso de los seguros de vida y los planes de pensiones privados. Dado que los ingresos elevados en la «primera época» de la vida laboral permiten ahorrar a la mayoría de los individuos, la seguridad para la vejez se puede comprar en el mercado. Sin embargo, no ocurre lo mismo en el caso de las familias con hijos pequeños, cuya capacidad de ahorro se ve seriamente reducida.

No resulta sorprendente que, en el estado del bienestar tradicional, la cobertura de los riesgos ligados a la trayectoria vital se haya concentrado en los dos extremos «pasivos» de la vida: en la infancia (a través de los subsidios familiares) y en la vejez (mediante las pensiones). Para un liberal, esto es el reflejo de una necesidades «merecidas». De modo más general, dado que el estado del bienestar de la posguerra suponía que las unidades familiares se basaban en el varón cabeza de familia, sus esfuerzos de cara a la protección social se dirigieron a la seguridad laboral de éste. El «riesgo» de maternidad de las mujeres no constituía un objetivo de política social apremiante, ya que se suponía que éstas eran amas de casa; de ahí que se arbitraran tan pocas medidas relacionadas con la maternidad o los permisos de trabajo a ella asociados.

Los nacientes rasgos de la sociedad postindustrial, con su incremento de la inestabilidad familiar, su desempleo generalizado y su mayor inseguridad profesional, sugieren que los riesgos ligados a la trayectoria vital tienden a agruparse ahora en la juventud y los inicios de la vida adulta. Conceptos tales como la «sociedad de los dos tercios» y la nueva subclase sugieren también que la posibilidad de verse limita-

do a unas oportunidades vitales inferiores va en aumento. Así, posiblemente existe una brecha entre el diseño del estado del bienestar convencional y las necesidades nacientes, que no resulta fácil de llenar ni con el bienestar familiar ni con el del mercado.

RIESGOS INTERGENERACIONALES

Los libros de texto de sociología suelen ver la modernización como el paso de la filiación social arbitraria a la meritocracia. Obviamente, la discriminación étnica da testimonio de la persistencia de las prácticas ligadas a la filiación social arbitraria. Las oportunidades vitales de determinados grupos resultan sistemáticamente inferiores. Estas desigualdades suelen aparecer como «riesgos de clase», pero, cuando también son heredadas, el problema es de transmisión de riesgos intergeneracionales. La herencia y los mercados suelen reforzarse mutuamente. Sabemos que los éxitos educativos y profesionales siguen estando poderosa y excesivamente determinados por el origen social (Erikson y Goldthorpe, 1992; Shavit y Blossfeld, 1993). También la pobreza se hereda con facilidad. En un nuevo estudio sobre las familias que ya estudiara Rowntree en York, en la década de 1970, Atkinson (1983) descubrió que la probabilidad de que los hijos de las familias pobres también lo fueran era 2,6 veces mayor que en las demás familias. Asimismo, los hijos de las madres norteamericanas que reciben asistencia social se enfrentan a un riesgo desproporcionado de abandonar los estudios, de engrosar las filas del desempleo, y de convertirse en dependientes de la asistencia social de segunda generación (McLanahan y Sandefur, 1994).

Las desventajas heredadas se convierten en desigualdades de «capital social». Dado que estas desigualdades se producen en la familia y luego se complican en el mercado, no es probable que los riesgos intergeneracionales disminuyan a menos que el estado del bienestar redistribuya activamente las oportunidades vitales. Los riesgos «de clase» y «de la trayectoria vital» constituyen básicamente una cuestión de protección social y de seguridad de los ingresos, y el principal tipo de igualdad que implican es el de la universalización de los derechos. Los riesgos intergeneracionales, sin embargo, demandan un compromiso con el igualitarismo muy distinto y más explícito, básicamente en forma de políticas de igualdad de oportunidades.

Existen sustanciales variaciones en el modo en que los distintos estados del bienestar han interpretado la igualdad de oportunidades. Para simplificar, podemos distinguir entre la interpretación minimalista y la maximalista. La primera, que ha constituido la base convencio-

nal de las medidas emprendidas en todas partes, se aproxima a la noción de «equidad», o justicia. Se basa en la admisión de que la sociedad discrimina sistemáticamente a ciertos grupos, y, en consecuencia, les niega unas oportunidades justas e igualitarias. Este era el pensamiento clásico subyacente a la expansión de la enseñanza universal obligatoria: asegurar un acceso igualitario al capital humano anularía las desigualdades heredadas. La premisa era, evidentemente, que el capital humano es el factor decisivo en las oportunidades vitales.

La creciente percepción del hecho de que los éxitos educativos siguen siendo desiguales, y de que una estricta política de capital humano resulta insuficiente, marcó, en la década de 1960, un punto de inflexión en la historia del igualitarismo en el estado del bienestar.⁸ Como consecuencia, muchos estados del bienestar ampliaron y redefinieron su compromiso con la igualdad de oportunidades. Algunos de ellos, principalmente los liberales anglosajones, conservaron lo que se podría denominar la definición *mínima*, pero con la introducción de nuevos programas de discriminación positiva «residuales», dirigidos a los grupos socialmente desfavorecidos (como el denominado *Head Start*, o «ventaja inicial», en Estados Unidos). Otros estados del bienestar, especialmente los nórdicos, adoptaron un enfoque de la igualdad de oportunidades más agresivo, amplio e integral. El principio subyacente aquí era que la desventaja puede provenir de múltiples fuentes y que, en principio, todos los grupos deben hacer frente a diversos riesgos. La cuestión de la desventaja heredada, pues, va mucho más allá del mero capital humano, y abarca cualquier recurso que se pueda considerar de importancia para las oportunidades vitales. Según esta fórmula, el problema que hay que resolver no es meramente el de unas persistentes desigualdades aisladas, sino la reproducción sistemática de las desigualdades. El ataque a ésta, pues, debía implicar todas las capacidades humanas en general: se trataba de poner a disposición de la gente todo el conjunto de recursos sociales necesarios para funcionar de manera óptima. De hecho, el esfuerzo escandinavo para proporcionar servicios sociales públicos desde la década de 1960 se debe contemplar desde esta perspectiva.⁹

8. Aquí destacan el informe Coleman (Coleman *et al.*, 1966) y el trabajo de Jencks *et al.* (1982).

9. En realidad, los famosos estudios sobre el «nivel de vida» escandinavos se iniciaron (a finales de la década de 1960) explícitamente con el propósito de controlar las tendencias en la distribución de los recursos sociales entre la población (para una exposición de este tema, véase Erikson *et al.*, 1991). Visto retrospectivamente, está claro que, en Escandinavia, los esfuerzos en pro de la igualdad se han orientado desmesuradamente hacia las mujeres, pero hay algunos indicios de que —al menos en Suecia— el efecto de la herencia de clase de ha debilitado. Suecia es un caso único donde se ha logrado desvincular el éxito educativo del origen de clase (Shavit y Blossfeld, 1993). Y lo mismo se puede decir respecto a la movilidad social (Erikson y Goldthorpe, 1992).

LA DESMERCANTILIZACIÓN RECONSIDERADA

El concepto de desmercantilización ha sido ampliamente debatido en las recientes investigaciones sobre el estado del bienestar. Derivado originalmente de Polanyi (1944), y posteriormente desarrollado por Offe (1972, 1984), aspira a captar el grado en el que los estados del bienestar debilitan el nexo monetario al garantizar unos derechos independientes de la participación en el mercado. Es una manera de especificar la noción de derechos de ciudadanía social de T. H. Marshall (Esping-Andersen, 1990, cap. 2).

Intrínsecamente, el concepto presupone que los individuos —o sus adquisiciones en cuanto a bienestar— están ya mercantilizados. Y es precisamente esta presuposición la que ha guiado una gran parte de las críticas posteriores (véase especialmente Orloff, 1993). Puede que describa adecuadamente la relación entre los estados del bienestar y el trabajador masculino estándar y con dedicación completa, pero no resulta fácilmente aplicable a las mujeres considerando que su papel económico no suele estar mercantilizado o, al menos, sólo lo está en parte. Para muchas feministas, la cuestión es que la mayoría de los estados del bienestar, en el peor de los casos, reproducen el confinamiento de las mujeres en su estatus premercantilizado, o, en el mejor, hacen demasiado poco por aliviar la carga dual del empleo y las responsabilidades familiares. El concepto de desmercantilización resulta inoperante para las mujeres a menos que los estados del bienestar, para empezar, les ayuden primero a mercantilizarse.

La tradición conservadora que impregnó la evolución de la política social de la Europa continental subraya, como ninguna otra, el problema conceptual. Como quedaba de manifiesto en mis anteriores comparaciones, la mayoría de los estados del bienestar de la Europa continental presentan unos índices de desmercantilización bastante elevados (Esping-Andersen, 1990), y, sin embargo, son también sumamente familiaristas. Desde un punto de vista histórico, los reformistas conservadores temían al capitalismo de mercado puro porque éste crea un individualismo atomista, o bien su opuesto dialéctico, el socialismo. Para los conservadores de corte absolutista, o hegeliano, lo que estaba en peligro era principalmente la jerarquía y la autoridad del estado. Sin embargo, en la tradición católica (o en el Asia oriental confuciana) eran las solidaridades comunitarias-familiares las que estaban en juego. Una política conservadora «en contra del mercado» es una lucha por reproducir unas instituciones precapitalistas en un mundo mercantilizado, por armonizar el trabajo asalariado con los ideales tradicionales de integración social y de mutualismo, por combatir la penetración del nexo monetario en el ámbito de las necesida-

des humanas y la familia. Por tanto, para un reformista social confuciano o católico, la desmercantilización resulta deseable si fomenta la piedad familiar y la interdependencia. El principio católico de subsidiariedad en su forma actual implica unas fuertes garantías de bienestar al varón cabeza de familia, con el fin de cimentar el familismo.

Esta dualidad de la desmercantilización resulta fundamental. Los socialdemócratas y los conservadores no se diferencian sólo en la cuestión de a quién hay que hacer independiente de las obligaciones del mercado, sino también en cómo hay que hacerlo. En principio —aunque no necesariamente en la práctica—, los reformistas sociales hacen siempre hincapié en la eficacia individual, la autonomía y la independencia económica universales. Desde Friedrich Engels, y —más tarde—, el matrimonio Myrdal, la igualdad entre los sexos ha sido una condición *sine qua non* del pensamiento socialista.

Obviamente, los principios y la realidad no siempre se llevan bien, y esto resulta evidente en la evolución de la política socialdemócrata. Hasta la década de 1960, el carácter universal de la unidad familiar basada en el varón cabeza de familia se daba por supuesta en todas partes. El informe de Beveridge que guió la política de posguerra de los laboristas británicos sostenía que «[...] hay que considerar que la gran mayoría de las mujeres casadas se ocupan de un trabajo que resulta vital aunque no se pague, sin el cual sus maridos no podrían realizar su trabajo remunerado y sin el cual la nación no podría continuar» (Beveridge, 1942: 49). Los primeros en abandonar este punto de vista fueron los países nórdicos, aunque no lo hicieron hasta finales de la década de 1960. Y el cambio de política no vino tanto de las elevadas cotas alcanzadas por el movimiento obrero como de una masiva campaña popular dirigida por las organizaciones de mujeres.

En cualquier caso, el concepto de desmercantilización sólo tiene relevancia para aquellos individuos que ya se hallan plena e irreversiblemente insertados en una relación asalariada. En la práctica, esto significa que también afecta cada vez más a las mujeres. Sin embargo, sigue siendo un hecho que una gran parte de las mujeres (y algunos hombres) están institucionalmente «premercantilizados»: su bienestar se deriva del hecho de estar en el seno de una familia. Para muchas mujeres, el equivalente funcional de la dependencia del mercado es la dependencia de la familia. En otras palabras, la independencia femenina necesita «desfamiliarizar» las obligaciones relativas al bienestar.

FAMILIARISMO Y DESFAMILIARIZACIÓN

Es fácil que términos como estos favorezcan la confusión. Para un norteamericano, una política «pro familia» implica un intento, cristiano y conservador, de restaurar los valores familiares tradicionales (sea lo que fuere lo que esto significa). Pero, para un escandinavo, el término implica lo que Hernes (1987) denomina un «estado del bienestar atento con las mujeres»: una política activa orientada a reducir las cargas relativas al cuidado de la familia.

En el presente volumen utilizamos el término *familiarismo* para aludir al primer caso. Un estado del bienestar familiarista es, pues, aquel que asigna un máximo de obligaciones de bienestar a la unidad familiar. Y utilizaremos *desfamiliarización* —aun reconociendo que se trata de otro término igualmente torpe— para referirnos a aquellas políticas que reducen la dependencia individual de la familia, que maximizan la disponibilidad de los recursos económicos por parte del individuo independientemente de las reciprocidades familiares o conyugales. Al igual que ocurre con el concepto de desmercantilización, empíricamente se trata más de una cuestión de grado que de una alternativa de tipo «o esto o lo otro». Dado que las responsabilidades familiares de las mujeres (o, al menos, de las madres) limitan fácilmente su capacidad para obtener la plena independencia económica únicamente a través del trabajo, su desfamiliarización —como han mostrado numerosos estudios— depende exclusivamente del estado del bienestar.

En el capítulo 4 demostraré que las variaciones en los distintos estados del bienestar en lo relativo a la desfamiliarización son tan grandes como en lo que se refiere a la desmercantilización. Los estados del bienestar nórdicos siguen siendo los únicos en los que la política social está diseñada explícitamente para maximizar la independencia económica de la mujer. Se distinguen claramente de los regímenes liberales en el hecho de que ofrecen una garantía de ingresos suplementaria o alternativa a la del mercado. El contraste con el enfoque conservador es aún más fuerte, ya que fomentan activamente la participación de las mujeres, a tiempo completo y durante toda su vida, en el mercado de trabajo, mediante la reducción de las cargas familiares. La política católica conservadora (como la confuciana) no se opone a la desmercantilización del varón cabeza de familia a través de unas garantías de ingresos (el «salario justo») porque es un modo de fortalecer, o —al menos— de reproducir, las dependencias tradicionales del patriarcado y de la familia: la dependencia económica de la mujer con respecto al varón, y la dependencia de la reproducción social del varón con respecto a la mujer (Saraceno, 1996; Bettio y Villa, 1995).

Minimizar las dependencias familiares implica remodelar radicalmente el estado del bienestar. Básicamente, a través de la desfamiliarización de las responsabilidades ligadas al bienestar, el estado del bienestar socialdemócrata contribuye a mercantilizar a las mujeres (y, por tanto, reduce su dependencia del hombre), de modo que después pueda desmercantilizarlas.

Hemos cerrado el círculo: el intento de describir mejor lo que implica la política de la desmercantilización en los distintos regímenes converge con la crítica a la ceguera ante las diferencias de sexo presente en gran parte de la investigación comparativa sobre el estado del bienestar. Como ocurría en mi obra *Three Worlds*, generalmente los regímenes del bienestar se describen, de una manera excesivamente limitada, en función de los programas de mantenimiento de los ingresos, la dualidad del estado y el mercado, y a través de la lente del obrero de producción estándar masculino. Aun así, como veremos en los dos próximos capítulos, un nuevo examen de estos aspectos, empíricamente fundamentado, confirma —lejos de cuestionar— la validez de una simple tricotomía entre regímenes conservadores, liberales y socialdemócratas.

CAPÍTULO 4

LA ECONOMÍA FAMILIAR

La «familia» es una institución social, el fundamento de la sociedad, pero es también un actor, un lugar de adopción de decisiones. Como institución, modela sistemáticamente el comportamiento, las expectativas y los incentivos de los pueblos. Paralelamente al estado y al mercado, forma parte de una infraestructura reguladora integrada que define lo que es racional y deseable, que facilita la conformidad normativa y la integración social. En cuanto institución, la familia forma parte del «cimiento de la sociedad», por tomar una frase prestada de Elster (1989).

Como lugar de adopción de decisiones, la familia es un «jugador» más en la vida cotidiana de la sociedad. Es posible que lo que una familia decide hacer no tenga una gran repercusión en la sociedad, pero si un gran número de familias coinciden en seguir una determinada conducta, pueden muy bien crear un cambio institucional, e incluso una revolución social. Siempre habrá extraños maridos que abandonan a su mujer y a sus hijos, pero esto apenas tiene repercusiones sociales importantes. Sin embargo el hecho de que las mujeres decidan pasar de ser amas de casa a ser trabajadoras sí tiene repercusiones masivas. Y cuando las unidades familiares con doble fuente de ingresos se convierten en la norma, eso significa que la familia como institución ha cambiado; en realidad, ha cambiado la propia sociedad.

Como afirma la teoría de la modernización, hasta el auge de la sociedad industrial urbana, las familias y la «comunidad» eran los principales dispensadores de bienestar (Parsons y Bales, 1955; Goode, 1963). Fue este vacío funcional el que supuestamente llenó el estado del bienestar (Wilensky y Lebeaux, 1958). Hasta la década de 1990 este punto de vista no halló oposición alguna en las investigaciones sobre el estado del bienestar.¹

1. La falta de una atención sistemática a las familias resulta dolorosamente evidente en mi propia obra *Three Worlds of Welfare Capitalism*. Ésta empieza por definir los regímenes del bienestar como la interacción del estado, el mercado y la familia, para después no prestar atención apenas a esta última.

¿Por qué en las investigaciones sobre el estado del bienestar la familia languidece como un residuo ignorado? En primer lugar, el pensamiento sobre la modernización de la posguerra se interesaba principalmente en las leyes generales de la dinámica evolutiva, y no tanto en lo concreto. En su sintética descripción de las grandes fuerzas convergentes del industrialismo, podemos ver la muerte de la familia extensa y la afirmación de su moderna, nuclearizada y «desfuncionalizada» sucesora. En este proceso transhistórico de convergencia, el viejo mundo integrado por redes locales, estables y densas da paso a burocracias complejas, mercados anónimos y transacciones globales. Las personas se individualizan, pasan a gozar de una intensa movilidad y se vuelven adaptables; pasan a enfrentarse a un aluvión de riesgos que la familia nuclear no puede internalizar. La adaptación funcional, tal como la describe la teoría de la modernización, implicaba un cambio en la forma de compartir los riesgos, de unas micro-solidaridades localistas a instituciones sociales como los sindicatos, las compañías de seguros o el estado del bienestar. Resulta evidente el paralelismo con la transición de la solidaridad mecánica a la solidaridad orgánica de Durkheim.

No es fácil hacerse una idea firme de cuáles son exactamente esas funciones de la «comunidad» y la «familia» en fase de extinción que citan estos autores. La descripción estándar del cambio familiar sostiene que las únicas funciones que la familia conserva todavía son la integración emocional (el «refugio en un mundo despiadado»), la reproducción social y el consumo. Básicamente, ha dejado de ser productora. Pero ¿es eso cierto? Puede que la familia estándar ya no constituya la unidad principal de producción para el mercado, pero ciertamente proporciona toda una serie de bienes y servicios no monetarizados. Del mismo modo, pocas cosas concretas se afirman de la decadencia de la «comunidad». ¿Qué comunidad? ¿Se alude acaso a las organizaciones de ayuda mutua, como las sociedades de beneficencia y las mutualidades? ¿A la solidaridad y la caridad localistas, como la buena vecindad o la Iglesia? ¿O acaso a la persistencia de las prácticas feudales ligadas a las obligaciones convencionales y a la *noblesse oblige*?

El paradigma de la economía política, que tan poderosamente sustentara la investigación sobre el estado del bienestar en la década de 1980, hizo poco por resucitar el interés en la familia. Su lente analítica permanecía fija observando la batalla entre el estado y el mercado, y sólo se mencionaba a la familia en la medida en que constituía el núcleo del electorado de una clase o la beneficiaria de los resultados distributivos y la desmercantilización. Es cierto que, al darse cuenta de que el estado del bienestar no se podía reducir a una contienda entre el capital y el trabajo, algunos autores descubrieron el impacto del catoli-

cismo en la política social europea (Wilensky, 1981; Van Kersbergen, 1995). Aun así, esta literatura especializada se preocupaba por la influencia política de la religión, y no por el auténtico papel asistencial asignado a la familia en los distintos estados del bienestar.

En los últimos años la familia ha vuelto a salir a escena. Una de las causas proviene de la floreciente crítica feminista a la teoría del estado del bienestar «dominante», centrada en el varón. Aun cuando esta crítica suele estar interesada en las relaciones entre los sexos que produce o reproduce la política social, esto nos lleva inevitablemente a reconsiderar la familia. Por tanto, si Orloff (1993) sostiene que la desmercantilización describe insuficientemente la relación de las mujeres con el estado del bienestar, es porque el trabajo de éstas suele ser un trabajo familiar no remunerado. Y, cuando Hernes (1987) habla de un estado del bienestar «atento con las mujeres», su punto de referencia es una política social que amplíe la independencia de las mujeres y minimice la tensión entre el trabajo y las responsabilidades familiares. O cuando otros autores identifican los modelos de política basados en el «varón cabeza de familia», su referente es la organización familiar (Shaver y Bradshaw, 1993; Ostner y Lewis, 1995).

En segundo término, actualmente la familia se considera un problema debido a que, de hecho, se ha vuelto problemática. Allí donde reinan la estabilidad y la inercia la mirada sociológica tiende a adoptar una actitud de cansancio. Por tanto, el modelo parsoniano de la familia nuclear estándar de posguerra invitaba a prestar una atención empírica muy escasa, ya que parecía sumamente institucionalizado. Sin embargo, tanto la estructura como el comportamiento familiares están sufriendo un enorme cambio. Los demógrafos y los sociólogos están acuñando conceptos como «segunda revolución demográfica» (Van de Kaa, 1987), o formas de familia «posnucleares» o «atípicas» alternativas (Oppenheimer y Jensen, 1995). La familia estable con una sola fuente de ingresos ha pasado de ser estándar a ser atípica, y aumentan la cohabitación y las familias monoparentales. Hoy es más probable que los niños se críen con un padre y una madre que trabajan, o con uno solo de sus progenitores. Ser niño hoy significa también tener menos hermanos, o no tener ninguno, y un considerable riesgo de ver a los propios padres separados o divorciados.

En las vanguardias del cambio, Norteamérica y Escandinavia, la familia con una sola fuente de ingresos pasó a ser minoritaria ya en la década de 1970. En 1940, casi el 70 % de las familias norteamericana eran de este tipo; cuarenta años después, éstas representaban sólo el 28 % (Reskin y Padavic, 1994: 145). En Suecia, la proporción de puestos de trabajo correspondiente a las madres con hijos pequeños saltó del 38 % en 1963 al 82 % en 1983 (Hoem, 1995, tabla 12.1). McLanahan

et al. (1995, tabla 11.3) muestran que, actualmente, el papel de ama de casa tradicional en ningún sitio supera el 30 %. Excepto en Escandinavia, donde la cohabitación estable constituye un fenómeno generalizado, la tendencia a casarse ha variado poco; lo que sí ha cambiado en la duración de los primeros matrimonios: en las últimas décadas, las tasas de divorcio y de separación se han duplicado en la mayoría de los países (Wagner, 1996).

Estos cambios señalan un naciente déficit del estado del bienestar: la familia que constituía el modelo para los reformadores del estado del bienestar de la posguerra sigue siendo el eje de su política a pesar de hallarse en fase de extinción. En este capítulo examinaremos los estados del bienestar a través de la lente analítica de la familia. Pero hay que precisar varios aspectos. El primero es que no debemos tomar la teoría de la modernización al pie de la letra. Aunque, en general, la corriente histórica ha erosionado el papel de las familias en la producción del bienestar, ésta resulta quizás menos relevante que las variaciones internacionales concretas. Algunos países se caracterizan por su avanzado nivel de «desfamiliarización» de las responsabilidades ligadas al bienestar; otros, por su constante adhesión al «familiarismo». En otras palabras, puede que algunas sociedades hayan dado lugar a la idealizada familia parsoniana, pero otras reproducen muchas de las características de la unidad familiar «preindustrial». Casi nada de la teoría del estado del bienestar sirve de ayuda a la hora de comprender esta variación. El auténtico problema se inicia en la asociación de la familia nuclear con el industrialismo; es simplemente erróneo suponer que ésta perdió sus funciones asistenciales con el advenimiento del estado del bienestar.

El segundo punto se refiere al argumento hoy predominante —y, a menudo, feminista— de que los modelos de los regímenes del bienestar materializados desde la perspectiva de la economía política no se sostienen cuando se les somete a un análisis de sesgo sexista. De hecho, las tipologías «sexistas» alternativas suelen contradecir las tipologías de la «economía política». Pero esta contradicción puede ser falsa, ya que se están explicando y comparando fenómenos distintos. El objetivo de este capítulo no es debatir teorías relativas a las diferencias de sexo, sino comprender la posición de la (cambiante) familia en la infraestructura global de la producción y consumo de bienestar. ¿Qué les ocurre a nuestros modelos de regímenes del bienestar, basados en la economía política, cuando insertamos en ellos a la familia? ¿Cuáles son los efectos del cambio familiar en los estados del bienestar, y, en última instancia, en el cambio postindustrial? Dado que la producción de bienestar en la unidad familiar se basa, en gran medida —aunque no exclusivamente, ni mucho menos—, en el trabajo no remunerado

de las mujeres, hay que abordar claramente las diferencias de sexo en el nexa familia-bienestar.

Familias y producción de bienestar

En su *Política*, Aristóteles expresaba la opinión —políticamente muy incorrecta en aquella época— de que la familia es «una asociación establecida por la naturaleza para la satisfacción de las necesidades cotidianas del hombre». Las modernas feministas seguramente sustituirían *naturaleza* por *patriarcado*; los economistas, *familia* por *mercado*. Sea como fuere, nuestro interés se inicia con una simple pregunta: ¿en qué medida, y en qué condiciones, la familia sigue siendo una asociación significativa para la satisfacción del bienestar «del hombre»?

Existen abundantes concepciones que tratan de captar el papel de las familias en el conjunto del bienestar. Algunas hablan de varios modelos basados en el «varón cabeza de familia» con el fin de subrayar el continuo sesgo masculino en la política social (Shaver y Bradshaw, 1993; Orloff, 1993; Ostner y Lewis, 1995). Sainsbury (1994) hace una distinción entre modelos de política social basados en el individuo y modelos basados en el cabeza de familia. El primer enfoque es más probable que amplíe la autonomía de las mujeres debido a que concede derechos que son independientes de los maridos.² El planteamiento «del cabeza de familia» es analíticamente atractivo, ya que en él resulta fácil hallar un vínculo con los atributos del estado del bienestar. Los sistemas de derechos basados en el empleo o la profesión, como la seguridad social o los planes de subsidios laborales, favorecen implícitamente al varón cabeza de familia. Dado que la adscripción de las mujeres al trabajo asalariado resulta generalmente más débil, en estos sistemas sus derechos sociales tienden a derivarse de los del marido. Como consecuencia, cuando el matrimonio se hace menos estable, el acceso de las mujeres a la protección social puede sufrir, especialmente cuando se les excluye de una relación laboral permanente. Así, las familias integradas por madres solteras, o las mujeres que han interrumpido su carrera profesional, se encontrarán fácilmente en un vacío de bienestar (Gornick *et al.*, 1997). Es más probable que los sistemas de subsidios individualizados —especialmente los que se basan en la ciudadanía— garanticen a las mujeres un mínimo de independencia económica. Este es especialmente el caso cuando a ello se une la dis-

2. Para una excelente y exhaustiva revisión de esta copiosa literatura especializada, véase O'Connor (1996).

ponibilidad de un servicio de guardería asequible. Apenas resulta sorprendente que en los países nórdicos las familias de madres solteras exhiban una elevada actividad y unos bajos índices de pobreza (McFate *et al.*, 1995). El planteamiento basado en el cabeza de familia se puede ampliar —y, de hecho, se ha ampliado— al dominio de los servicios, y, de modo más general, al amplio paquete de los subsidios familiares (Bradshaw y Ditch, 1995; Gornick *et al.*, 1997). En este caso, lo que importa es en qué medida la política social libera a la mujer de la carga de las obligaciones familiares: en qué medida la maternidad resulta compatible con el ejercicio de una profesión.

Sin embargo, el planteamiento basado en el varón cabeza de familia presenta algunos problemas. Quizás este tipo de unidad familiar fuera antaño dominante, pero ya no lo es, y en algunos países está a punto de extinguirse. A la hora de abordar este problema es fácil acabar enredado en un debate clasificatorio. Por otra parte, las tipologías relativas al «varón cabeza de familia» tienen interés, sobre todo, cuando nos centramos en las relaciones entre los sexos. Dado que mi intención consiste en examinar en qué medida las familias absorben los riesgos sociales, prefiero hablar de grados de «familiarismo» o de «desfamiliarización», tal como hace Saraceno (1996).

La desfamiliarización no tiene un contenido «antifamiliar»; por el contrario, se refiere al grado en que se relajan las responsabilidades relativas al bienestar y asistenciales de la unidad familiar, ya sea gracias a que las dispensa el estado del bienestar, ya sea gracias a que las dispensa el mercado. Un sistema familiarista —que tampoco significa «pro familia»— es aquel en el que la política pública presupone —en realidad exige— que las unidades familiares carguen con la responsabilidad principal del bienestar de sus miembros. Un régimen «desfamiliarizador» es aquel que trata de descargar a la familia y de reducir la dependencia del bienestar de los individuos del parentesco. El concepto de desfamiliarización es paralelo al de desmercantilización; de hecho, en las mujeres la desfamiliarización suele ser una condición previa para su capacidad de «mercantilizarse» (Orloff, 1993). En consecuencia, la desfamiliarización indicaría, en primer lugar, el grado en que la política social (o, quizás, los mercados) hace a la mujer autónoma para poder mercantilizarse, o para establecer núcleos familiares independientes.

Los regímenes familiaristas suelen estar influidos por la doctrina social católica y por el principio de subsidiariedad: limitar la interferencia pública a aquellas situaciones en las que fracasen las redes sociales primarias —léase *familia*— (Van Kersbergen, 1995). De ahí que el familiarismo vaya fácilmente de la mano con una política familiar sumamente pasiva y poco desarrollada. Como han señalado otros au-

tores, aunque parezca paradójico, las políticas familiares activas se hallan extraordinariamente poco desarrolladas en la mayoría de los regímenes familiaristas, como Italia y España (Guerrero y Naldini, 1996; Saraceno, 1996).

MEDICIÓN DEL NEXO FAMILIA-BIENESTAR

¿Cómo podemos medir empíricamente el «familiarismo» y la «desfamiliarización»? Generalmente resulta fácil medir el papel de los gobiernos en la producción y distribución de bienestar: conocemos las leyes, podemos examinar los resultados de los programas, podemos identificar quién obtiene qué, y los informes nacionales nos proporcionan una rica variedad de información respecto al nivel macro. Más difícil resulta identificar el bienestar en el mercado, aunque se disponen de algunas evidencias sistemáticas sobre los seguros laborales individuales o colectivos. Lo más difícil es medir lo que ocurre tras los muros de la familia.

Los servicios que las familias se prestan a sí mismas (y que aquí denominaremos «autoservicios» familiares) no están monetarizados, y, en consecuencia, no aparecen en la mayor parte de las estadísticas nacionales. En realidad, los arquitectos de la moderna contabilidad económica se niegan a incluir los servicios familiares no remunerados en la renta nacional. De hecho, se podría argumentar incluso que éstos reducen la renta nacional, ya que, al hacerse gratis, los servicios domésticos «ocupan el lugar» de una potencial adquisición en el mercado (Bruyn-Hundt, 1996: 73-74). Los datos relativos a la distribución del tiempo, aunque de incierta veracidad, permiten realizar algunas estimaciones sobre la intensidad relativa de los «autoservicios» familiares.³ Las mediciones indirectas, como los datos relativos a la cohabitación de tres generaciones distintas (suponiendo que a los mayores los cuiden los hijos con los que viven, y viceversa), también pueden resultar de utilidad. Asimismo, se puede detectar el familiarismo a través de la falta de provisión de bienestar por parte del estado (o del mercado), como, por ejemplo, a través de la inexistencia de atención a la infancia o de servicios orientados a los ancianos. Hemos de reconocer que estos indicadores indirectos resultan ambiguos: puede que dos estados del bienestar dejen de prestar los mismos servicios, en un caso porque esa tarea asistencial se ha asignado a la familia (como en Espa-

3. También es posible —aunque problemático— monetarizar el tiempo de trabajo doméstico y estimar su importancia en el marco de la contabilidad nacional. Para una visión general de esta cuestión, véase Eisner (1988) y Bruyn-Hundt (1996).

ña o Italia), y en el otro porque se ha relegado al mercado (como en Estados Unidos). La única solución real consiste en adoptar un planteamiento metodológico ecléctico.

UN PRELUDIO HISTÓRICO

Los datos históricos nos dicen que el vínculo entre la familia y el estado del bienestar está lejos de ser tan sencillo como lo describen la mayoría de los textos. Ante todo, el modelo evolutivo estándar que ve la «nuclearización» progresiva de la familia como un fenómeno paralelo a la industrialización parece carecer de validez. Historiadores de la familia como Laslett y Wall (1972), o sociólogos de la familia como Barbagli (1988), demuestran que esta secuencia temporal es errónea: la familia nuclear reinaba (casi) en todas partes ya en los siglos XVII y XVIII, es decir, cien o doscientos años antes de la moderna industrialización. Además, era tan dominante en las regiones atrasadas (como Sicilia o Calabria) como en los núcleos urbanos avanzados (Londres o París). Es, pues, erróneo suponer que el advenimiento de la familia nuclear fue paralelo a la pérdida de sus funciones asistenciales. Y es igualmente falso creer, como hacen muchos, que el pronunciado sesgo familiarista de Japón o de la Europa meridional refleja una sociedad de familias extensas.⁴

Entonces, si los riesgos y necesidades individuales no se podían colectivizar en el seno de las familias extensas, ¿cómo se organizaba la seguridad social preindustrial? Por supuesto, sabemos que la pobreza, la mendicidad o el vagabundeo estaban muy extendidos. Había organizaciones benéficas y asilos para los pobres, gremios y mutualidades para los artesanos urbanos, comerciantes y profesionales. Sin embargo, la inmensa mayoría de la población era rural, y su sustento no dependía de las limosnas, sino del trabajo familiar, ya fuera de manera independiente, ya fuera para los terratenientes o latifundistas. Y, un poco como ocurre hoy, las familias preindustriales no eran precisamente un dechado de estabilidad. Masnick y Bane (1980) han mostrado que en 1870 era tan probable que un niño norteamericano se criara con un solo progenitor como en 1970. Incluso en la España, tan conservadora, de principios de siglo, el porcentaje de mujeres que no llegaban a casarse era superior, por ejemplo, al de las décadas de 1970 y

4. De hecho, como muestra Barbagli (1988), la Toscana (una región relativamente rica y avanzada, cuna del Renacimiento) es la única región italiana en la que la familia extensa sigue siendo importante. La auténtica razón de ello tiene que ver, sobre todo, con el modo de producción agrícola (basado en la familia y caracterizado por absorber una gran cantidad de mano de obra).

1980 (Garrido, 1992: 24). Es cierto que las causas de la inestabilidad han cambiado. El divorcio ha reemplazado a la muerte como primer responsable de las familias monoparentales (excepto en Italia y España); y en el caso de las mujeres que permanecen solteras, la elección individual ha reemplazado a la obligación. A pesar de todo, la familia integrada por un marido que gana el dinero y un ama de casa parece haber sido una excepción histórica antes que una institución; un fugaz interludio de mediados del siglo xx.

Las descripciones históricas nos muestran que el nexo del bienestar preindustrial se construyó en torno a un contrato social «trigeneracional» que absorbía una gran cantidad de mano de obra. Las familias eran grandes, y sus miembros trabajaban literalmente sin parar: aproximadamente el doble de lo que se trabaja hoy. Tomemos como ejemplo los datos acerca de la distribución del tiempo en 1930, proporcionados por Barbagli (*op. cit.*), para una familia trabajadora agrícola —marido, mujer, una hija (de 20 años) y un hijo (de 14)— en la provincia de Milán. En conjunto, trabajaban 13.500 horas al año, de las que el trabajo remunerado representaba menos de la mitad (6.430); el trabajo doméstico no remunerado representaba 7.080 horas. Las 4.380 horas anuales de la madre se dedicaban exclusivamente a realizar tareas domésticas no remuneradas, y la hija ayudaba con otras 2.700 horas. La comparación resulta desfavorable para el padre, con 2.500 horas de trabajo remunerado y cero de trabajo doméstico. Y aún resulta más desfavorable la comparación con las cifras actuales. En la década de 1990, el asalariado medio trabajaba 1.800 horas anuales remuneradas, mientras que el ama de casa media trabajaba unas 2.300.⁵ Lebergott (1984, tabla 38.1) llega a una estimación casi idéntica para las mujeres norteamericanas en 1900 (84 horas semanales, o, lo que es lo mismo, 4.368 al año).

Hasta hace poco, lo normal era que los padres ancianos vivieran con sus hijos. Laslett y Wall (1972) sugieren que, en el siglo xviii, el 30-40 % de los británicos de edad avanzada vivían con sus hijos; Barbagli (*op. cit.*) calcula que este era el caso del 60 % de los italianos ancianos en el siglo xix (aquí hemos de recordar que la esperanza de vida se había incrementado). Ya en la década de 1950, entre una tercera parte y la mitad de los ancianos convivían con sus hijos en Finlandia,

5. Las tecnologías domésticas y los servicios externos al hogar han contribuido a producir una drástica reducción del promedio de trabajo doméstico no remunerado. Hoy, el ama de casa media italiana dedica 2.340 horas anuales a las actividades domésticas, mientras que el número de horas dedicadas a su empleo asciende a 1.820 (cifra que resulta prácticamente idéntica a la de la norteamericana media) (Chiesi, 1993; y cálculos propios a partir de Bonke, 1995). Obsérvese, sin embargo, que estas comparaciones se deben matizar. Por un lado, es un hecho establecido que las horas de trabajo no remunerado de las amas de casa exceden, con mucho, el tiempo de trabajo necesario. Alternativamente, hay también evidencias que sugieren que las amas de casa a tiempo completo trabajan menos que los hombres asalariados en términos de horas anuales totales (Hakim, 1997: 48-52).

Noruega, Gran Bretaña y Estados Unidos. En Japón, una sociedad sumamente familiarista, la proporción era del 80 % (OCDE, 1994c, tabla 13). Esto, obviamente, reflejaba un intercambio de bienestar intergeneracional: los jóvenes recibían la casa y, quizás, una ayuda en el cuidado de sus hijos; los ancianos se aseguraban el sustento y los cuidados cuando los necesitaran.

PRODUCCIÓN FAMILIAR DE BIENESTAR CONTEMPORÁNEA

Los textos sobre el estado del bienestar suelen suponer, erróneamente, que las responsabilidades asistenciales de las familias fueron efectivamente desplazadas por el advenimiento del estado del bienestar moderno. Pero si observamos de cerca las décadas de la posguerra, esta suposición resulta básicamente incorrecta para *todos* los países. Si, por el contrario, tomamos como referencia el maduro estado del bienestar actual, sigue siendo incorrecta para *la mayoría* de los países. Es cierto que la difusión de la asistencia sanitaria nacional contribuyó a reducir la carga que representaba para las familias el cuidado de sus miembros enfermos. Aun así, el estado del bienestar de la posguerra era, en gran parte, un sistema de transferencia de renta, que sólo se ocupaba marginalmente de proporcionar servicios a la familia. De hecho, Lord Beveridge y otros artífices del estado del bienestar de la posguerra supusieron explícitamente que las madres serían amas de casa. Incluso allí donde se postuló una política familiar más progresista, como hiciera el matrimonio Myrdal en Suecia, hubieron de pasar varias décadas antes de que se llevara a la práctica, al menos en lo que se refiere a los servicios. El compromiso de todos los estados del bienestar de la posguerra se vio estrictamente limitado a la asistencia sanitaria y el mantenimiento de los ingresos: a través de las transferencias de dinero, la política social ayudó a reembolsar una parte de los costes adicionales que suponía el hecho de tener hijos o cuidar de parientes ancianos. Y el subsidio, que típicamente se dispensaba al varón cabeza de familia, difícilmente podía interpretarse como un salario doméstico implícito. Los estados del bienestar de la posguerra no absorbieron, pues, las cargas asistenciales familiares.

Tampoco los suplementos a los ingresos familiares eran especialmente generosos. Debido a la escasa madurez del sistema y a su nivel de beneficios más bien modesto, el estado del bienestar de la posguerra (pongamos el de la década de 1950) no garantizó en ninguna parte una jubilación suficiente y, con ello, la independencia económica generalizada de las personas ancianas (Myles, 1984; Palme, 1990). Tampoco los subsidios por hijos eran especialmente lujosos, con la notable

excepción de Francia, resuelta a favorecer la natalidad (Gauthier, 1996; Wennemo, 1994). Los primeros países que llevaron a cabo una ampliación importante de los servicios a las familias —en particular de la atención a la infancia, las residencias y la ayuda a domicilio para las personas ancianas— fueron Dinamarca y Suecia (que empezaron a finales de la década de 1960), seguidos de Noruega, Finlandia, Bélgica y Francia (que lo hicieron en la década de 1970). Hasta hoy, estos siguen siendo los únicos estados del bienestar significativamente comprometidos con la desfamiliarización de las cargas asistenciales. Es cierto que hay un montón de países con una larga tradición de centros preescolares (jardines de infancia o parvularios) para niños de 3 a 6 años. En Bélgica, Francia, Alemania, Italia y España (y, de nuevo, Escandinavia) la cobertura de estos centros es casi universal. El servicio, sin embargo, se suele limitar a las mañanas, o a algunos días a la semana (con la excepción, una vez más, de Escandinavia).

En otras palabras, en la mayoría de los estados del bienestar sigue predominando el sesgo orientado a la transferencia de renta, y sólo un puñado de ellos aplican *de facto* una reducción de las cargas asistenciales de la familia. Obviamente, las tecnologías del hogar amplían la productividad del trabajo doméstico. El menor número de niños, y —no lo olvidemos— la recientemente adquirida independencia económica de los ancianos, implican que el peso relativo de los cuidados familiares se ha reducido drásticamente durante el último medio siglo. Y los ingresos más elevados, complementados quizás con transferencias, deberían ampliar la capacidad de las familias para contratar asistencia y servicios en el mercado (una «desfamiliarización» comprada, o subvencionada, por decirlo así). Sin embargo, como descubriremos, el mercado de servicios a la familia no prospera fácilmente. Y por otra parte, allí donde reina el principio de subsidiariedad apenas se fomenta la desfamiliarización a través de subsidios. Esta puede ser una de las razones por las que los subsidios familiares resultan tan sorprendentemente escasos en la católica Europa meridional. Los estados del bienestar orientados a la prestación de servicios no son necesariamente generosos en sus transferencias a las familias.

LA ALTERNATIVA DEL MERCADO

Los mercados sólo raramente sustituyen a los servicios públicos o los «autoservicios» familiares. En el pasado, obviamente, las familias acomodadas podían contratar a niñeras y a sirvientas porque ello resultaba barato. Hace cien años, el 30 % de las mujeres trabajadoras norteamericanas eran sirvientas (United States Department of Com-

merce, 1976, Parte I, D 182-232), y en Italia las familias más acaudaladas tenían uno o más criados (Barbagli, *op. cit.*: 230-231).

Si avanzamos hasta la era industrial veremos que el mercado de bienestar familiar seguía siendo bastante boyante. Los datos de los censos elaborados en torno a 1930 indican que entre una cuarta parte y una tercera parte de todas las mujeres trabajadoras se empleaban como sirvientas. Ya fuera en la aristócrata Gran Bretaña, ya en la igualitaria Dinamarca, las sirvientas representaban el 12-13 % de la población activa, y el 30 y el 38 %, respectivamente, del empleo femenino (calculado según la OIT, 1943). El declive de este mercado coincide con el auge, en la posguerra, de la unidad familiar basada en el varón cabeza de familia. En 1960, el servicio doméstico representaba el 2-3 % de la población activa en la mayoría de los países, mientras que en la década de 1980 prácticamente había desaparecido (Elfring, 1988).⁶ En su lugar había aparecido la mano de obra del mercado negro (típicamente inmigrantes) y la economía de servicios.

La capacidad de las familias para compensar sus servicios con los que adquiere en el mercado depende de tres importantes factores. El primero es la famosa Ley de Engel según la cual el aumento de los ingresos reales familiares deja un margen disponible para incrementar el consumo no esencial. Sin embargo, este efecto puede quedar anulado por un segundo factor: el precio relativo de los servicios. El aspecto fundamental del denominado problema del «mal del coste» de Baumol (1967) es que la productividad de los servicios a largo plazo va siempre rezagada con respecto a la de la producción de bienes. Muchos servicios, como la peluquería, el psicoanálisis, los canguros, la enseñanza o el masaje, son intrínsecamente incapaces de elevar excesivamente su productividad: uno no puede enseñar o dar masajes más rápidamente sin que haya una pérdida de calidad. El problema estriba en los salarios relativos. Si los ingresos de los peluqueros tuvieran que ajustarse a su productividad relativa, éstos acabarían en la indigencia. Lo más probable es que el servicio desapareciera por el lado de la oferta. Si, alternativamente, sus ingresos fueran paralelos a los de los sectores más productivos, el precio del servicio excedería al mercado, y dicho servicio desaparecería por el lado de la demanda. Un efecto muy similar es el que se deriva de una excesiva cuña impositiva, que implica que el coste neto después de impuestos de contratar a una persona (pongamos un canguro) empieza a aproximarse a los ingresos netos, por ejemplo, de la madre. En ninguno de los dos casos sale a cuenta sustituir los «autoservicios» familiares por los servicios del mercado.

6. Al menos según las estadísticas oficiales. No cabe duda de que en la economía extraoficial sigue habiendo un gran número de trabajadoras domésticas.

El problema del «mal del coste», o «de la cuña impositiva», difiere sustancialmente en los distintos países avanzados, debido principalmente a los perfiles de ingresos y la carga que soportan los costes fijos del trabajo. Allí donde los impuestos sobre el trabajo son más elevados y la estructura de salarios bastante igualitaria (como en la mayoría de las economías europeas), el coste relativo del personal a tiempo completo y de los servicios sociales es elevado. Y el resultado es una demanda limitada. Allí donde, por el contrario, existe una gran dotación de trabajadores de bajo nivel salarial (como en Estados Unidos), resulta asequible un mercado de servicios a tiempo completo y sensible a los costes. De ahí que la población activa que trabaja en servicios personales sea reducida (y disminuya) en toda Europa (típicamente, el 5-7 %), mientras que en Estados Unidos es amplia (el 12 %) y estable (Elfring, 1988, tabla V.3).

Cuanto más barato sea el servicio, como la guardería o la lavandería, mayor será el coste de oportunidad que tendrá para las familias realizar trabajos domésticos no remunerados, como lavar o planchar. A excepción de los subvencionados, el elevado coste de los servicios del mercado en Europa predispone a las familias a realizar estos servicios por sí mismas. Dado que esto inhibe fácilmente las profesiones femeninas, una consecuencia alternativa es que la fecundidad tardía y reducida —el coste de oportunidad de tener hijos— se incrementa entre las mujeres.

Allí donde los servicios son más baratos el mercado puede «funcionar». En Estados Unidos, los servicios públicos de guardería (como los dispensados por la propia empresa) son prácticamente inexistentes. Pero, dado que el coste de la atención privada (en el caso mínimo) es de aproximadamente el 6 % de la renta media familiar, ésta resulta asequible para la «clase media».⁷ Esto puede explicar por qué la oferta parece crecer (aunque no perfectamente) al mismo ritmo que la demanda: el número de trabajadores en los servicios de guardería se ha duplicado desde 1980, superando el medio millón en 1994 (Reskin y Padavic, 1994: 153; *Monthly Labor Review*, agosto de 1995, tabla 2). Como siempre, el problema con los mercados es que «fallan» a los más necesitados. De ahí que el coste de las guarderías privadas se eleve hasta el 23 % de la renta en las familias pobres, que se ven especialmente presionadas para maximizar la oferta de trabajo. El resultado predeci-

7. Los precios varían ampliamente en función de la calidad y de la zona geográfica. Un servicio autorizado de calidad y durante todo el día para niños de menos de tres años cuesta normalmente entre 850 y 1.000 dólares al mes. Esto, que representa el 40 % de los ingresos de un obrero de producción medio, está claramente fuera del alcance de la mayoría de las familias de «clase media». La media del 6 % citada en el texto refleja el hecho de que la mayor parte de las familias norteamericanas utilizan servicios de guardería no oficiales, más baratos, prestados por mujeres sin licencia.

ble es una brecha asistencial: más del 10 % de los niños norteamericanos cuyas madres trabajan se quedan solos en casa (Reskin y Padavic, *op. cit.*).

Esto nos lleva a un tercer factor fundamental. Si las familias son centros de adopción de decisiones racionales, su tendencia marginal a adquirir servicios «de diversión» o «domésticos», restaurantes o servicios de limpieza, ciertamente dependerá del equilibrio entre renta y costes (accesibilidad), pero dependerá también de las restricciones de tiempo (necesidad). Uno de los rasgos característicos de las nacientes nuevas formas de familia es que éstas sufren de falta de tiempo. A medida que desaparece la familia convencional también lo hace la oferta de mano de obra doméstica no remunerada; es posible que las nuevas familias «atípicas», ya sean las monoparentales, ya sean las que cuentan con una doble fuente de ingresos, tengan una renta elevada, pero también anhelan los servicios debido a que les falta tiempo.⁸

TIEMPO, TRABAJO Y SERVICIOS EN LA ECONOMÍA FAMILIAR

Siguiendo el trabajo pionero de Gershuny (1978; 1991), y, más recientemente, el de Bonke (1995; 1996), se puede medir el problema de los servicios de las familias a través de los datos relativos a la distribución del tiempo. Si empezamos con una comparación general entre los distintos países, existe una clara correlación negativa entre las tasas de empleo femenino y las horas de trabajo doméstico no remunerado de las mujeres. Allí donde la mayoría de las mujeres trabajan, como en Dinamarca, Finlandia, Estados Unidos y Canadá, el número de horas semanales no remuneradas es relativamente bajo (menos de 25 por semana en Dinamarca; 30-35 horas en Canadá, Gran Bretaña, Suecia y Estados Unidos); donde no lo hacen, las mujeres tienden a trabajar durante largas jornadas domésticas (39 horas semanales en los Países Bajos; 45 en Italia y España).⁹ La relación estadística es casi perfectamente lineal. *Grosso modo*, cada punto de incremento en el porcentaje de empleo femenino se traduce en una reducción de media hora en el trabajo doméstico semanal.

La intensidad de esta disyuntiva depende de varios factores: el número y edad de los hijos; el hecho de que las madres trabajen a tiempo completo o a tiempo parcial; y la cuestión de si sus maridos les ayudan

8. Hay que reconocer que este razonamiento es muy similar a la paradoja de Staffan Linder (1970) sobre la clase ociosa acosada.

9. Las elevadas cifras de Italia reflejan el hecho de que la proporción de mujeres con empleo sigue siendo modesta. Entre las mujeres italianas que trabajan, sin embargo, la cantidad de horas semanales de trabajo no remunerado se aproxima a la de las danesas (28 horas).

o no. Como muestran los datos de Gershuny (1991), tener un hijo de menos de cinco años produce un incremento del 17-30 % en el tiempo de trabajo no remunerado de las mujeres. Un reciente estudio realizado en Alemania muestra que las madres con un hijo de menos de tres años dedican otro 30 % más al trabajo no remunerado, lo que supone un total de 8,5 horas diarias (Bundesministerium für Familie, 1996, tabla 5.4). Los datos para Francia muestran que tener hijos incrementa el trabajo no remunerado aproximadamente en un 50 %, pero, sorprendentemente, los datos no varían si se trata de uno, dos o tres hijos (Roy, 1984, fig. 1). Esto implica claramente serias restricciones en la cantidad de trabajo remunerado que resulta posible realizar.¹⁰

Una posible estrategia familiar sería la de aumentar la participación de los maridos en los quehaceres domésticos para compensar la falta de tiempo de las esposas. Si fuera esto lo que realmente ocurre, la correlación habría sido sustancialmente más débil. Pero este efecto de sustitución tampoco resulta espectacular. Es cierto que, a medida que las horas domésticas de las esposas (trabajadoras) se han reducido con los años, las horas domésticas de los hombres también se han incrementado algo, pero difícilmente lo bastante como para compensar las primeras (Bonke, 1996; Bruyn-Hundt, 1996; Hakim, 1997). El estudio de Alemania (*op. cit.*), al igual que el de Gran Bretaña, muestra que los padres de niños pequeños contribuyen en una hora al cuidado diario de éstos; los franceses, por su parte, se aproximan a las dos horas. La falta de un efecto de sustitución inmediato aún resulta más drástica en las comparaciones entre los diversos países. Tomemos, por ejemplo, los dos extremos del trabajo femenino no remunerado: en un extremo, España e Italia, donde el promedio de horas de trabajo no remunerado de las mujeres se aproxima a las 45 semanales; en el otro, Estados Unidos y Dinamarca, donde el número de horas no remuneradas de trabajo femenino es, respectivamente, de 32 y 25. A pesar de ello, las horas de trabajo no remunerado de los hombres son casi las mismas en los cuatro países: 9-10 en Italia y España, 12 en Dinamarca y 14 en Estados Unidos.¹¹

10. Los datos más recientes sobre Gran Bretaña ponen de manifiesto que el cuidado de los hijos representa el 10 % (19 horas) del tiempo de las amas de casa, pero sólo el 1 % (1 hora) del tiempo de los hombres que están ocupados todo el día (Hakim, 1997: 52).

11. La falta de un efecto de sustitución debido a la colaboración masculina resulta también evidente en los datos de Gershuny. Sólo en Suecia (21 horas) los hombres parecen aproximarse a las mujeres en cuanto al tiempo dedicado a las obligaciones domésticas. En cuanto a Japón, sus cifras lo alejan de los países de su grupo. La media de horas de trabajo doméstico de las mujeres (33) es similar a la de Canadá y Suecia; la de los hombres, sin embargo, es de un total de 2,6 por semana. Dado que la fiabilidad de los datos relativos a la distribución del tiempo —especialmente para la comparación entre los distintos países— resulta más bien incierta, estas cifras se deben leer con cierta reserva. Sin embargo, probablemente reflejan bastante bien el lugar que ocupa cada país en la clasificación.

Por lamentable que pueda parecer, esto resulta totalmente coherente con el modelo de decisión compartida estándar neoclásico del comportamiento familiar (Becker, 1981). Dado que la capacidad de obtener ingresos de los varones es típicamente superior, la familia en su conjunto perdería más si hubiera de reducir las horas de trabajo remunerado del varón en beneficio del trabajo doméstico. En realidad, Suecia es el único país en el que el *input* de trabajo doméstico masculino resulta sustancial (21 horas semanales). La explicación más tentadora es la de que, en Suecia, las diferencias entre los ingresos de hombres y mujeres son inusualmente reducidas. En cualquier caso, allí donde ni el mercado ni el estado del bienestar ofrecen una alternativa asequible o suficiente, las familias se ven obligadas a producir su propio bienestar personal y social. Y cuando ni siquiera la familia es capaz de hacerlo, el resultado es, muy fácilmente, una carencia de bienestar.

Probablemente sea cierto, como sostiene Hakim (1997), que el trabajo doméstico no remunerado de las amas de casa consume más tiempo del necesario. En todas partes, las esposas que trabajan dedican muchas menos horas a las tareas domésticas, especialmente las que trabajan a tiempo completo.¹² Estas últimas trabajan un mínimo de 16 horas semanales no remuneradas en Dinamarca, aproximadamente 20-25 horas en Gran Bretaña, Canadá, Noruega y Estados Unidos, y 25-30 horas en Italia y Francia (INSEE, 1990).

Hoy se reconoce ampliamente que la compatibilidad de las obligaciones familiares con el empleo femenino remunerado se ha incrementado sobremedida gracias al acceso a los servicios asistenciales (Gustafsson, 1995). Este hecho se pone de manifiesto también en los análisis de regresión mostrados en la tabla 4.1. Como indican los resultados, los servicios de guardería resultan fundamentales para el empleo femenino, mientras que la contribución de los hombres al trabajo doméstico no representa ninguna diferencia.¹³ Si omitimos los servicios de guardería de nuestro modelo, el efecto negativo del tiempo de trabajo no remunerado de las mujeres es más fuerte ($B = -1,2$ en lugar de $-0,88$), pero, no obstante, su impacto palidece ante la presencia de la variable de los servicios de guardería.

Considerando cómo se mide esta variable, los resultados sugieren que si un país —como Alemania, Países Bajos, Italia o España— incrementara la oferta de servicios de guardería de los niveles actuales a una cobertura del 20 % (como ocurre en Francia), la ganancia de em-

12. El empleo a tiempo parcial, en realidad, no reduce demasiado las horas de trabajo doméstico (excepto en los Países Bajos). En comparación con las amas de casa, la reducción es del orden de las 2-3 horas semanales (INSEE, 1990, fig. 1).

13. La correlación simple bivalente entre las horas de trabajo doméstico no remunerado de hombres y mujeres resulta, como era de prever, negativa, pero insignificante ($-0,12$).

TABLA 4.1. *El impacto del trabajo no remunerado y de los servicios de guardería en el empleo femenino*

	<i>Tasa de empleo femenino</i>	<i>Tasa de empleo femenino</i>
Constante	80,21 (8,49)	43,45 (10,53)
Horas no remuneradas de trabajo femenino	-0,88 (-3,39)	
Cobertura de los servicios de guardería	7,06 (2,88)	10,41 (3,91)
Horas no remuneradas de trabajo masculino		0,51 (1,51)
<i>R² ajustada</i>	0,622	0,451

Nota: Las estimaciones se basan en la regresión robusta (N = 27), con las estadísticas T entre paréntesis.

FUENTES: Para las horas, Bonke (1996). Para los servicios de guardería, véase la tabla 4.2.

pleo femenino estaría en torno a los 10 puntos porcentuales. Del mismo modo, si un país como Bélgica o Francia duplican la cobertura de sus servicios de guardería, alcanzando los niveles de Dinamarca, también pueden esperar un crecimiento de 10 puntos en el empleo femenino. Las horas de trabajo doméstico de los maridos se habrían de incrementar extraordinariamente para poder alcanzar unos resultados similares.¹⁴

Está claro, pues, que las perspectivas de empleo de las madres (y la economía familiar) se verían más beneficiadas por los servicios de guardería que alentando a los padres a que trabajaran más horas no remuneradas. Las políticas que abogan por una mayor participación masculina en la unidad familiar pueden parecer igualitarias desde el punto de vista de la igualdad de sexos, pero no parecen constituir lo que se denomina una estrategia «ganar-ganar». Podemos suponer que la mayoría de las familias preferirían reducir las horas no remuneradas innecesarias para ambos miembros de la pareja siempre que ello fuera posible.

Podríamos, pues, plantear la pregunta al revés: ¿qué es lo que permite una reducción de las horas de trabajo doméstico no remunerado

14. Los análisis de la tabla 4.1 se basan en el tiempo compartido y los datos medios de una muestra de varios países sobre las horas de trabajo doméstico, la cobertura de los servicios de guardería y las tasas de empleo femenino. La variable de los servicios de guardería se ha codificado del siguiente modo: menos del 10 % de cobertura para el grupo de menos de tres años = 0; entre el 11 y el 20 % de cobertura = 1; cobertura del 21 % o más = 2. Los datos relativos a las horas proceden de la ONU (1995, tabla 7) y de Bonke (1995). Los datos sobre la cobertura de los servicios de guardería proceden de Anttonen y Sipilä (1996, tabla 1), Gornick *et al.* (1997, tabla 2), Borchhorst (1993) y Socialstyrelsen (1991). Los datos relativos al empleo proceden de OCDE, *Labour Force Statistics* (varios años).

de las mujeres? De nuevo, nuestras estimaciones de regresión sugieren la respuesta obvia. Las regresiones MCO bivariantes, ahora con las horas femeninas no remuneradas como variable dependiente, producen los siguientes resultados: el impacto de las horas masculinas no remuneradas es insignificante ($B = -0,144$, con $t = -0,55$; $R^2 = 0,01$); la fecundidad incrementa el número de horas femeninas no remuneradas, pero no de manera significativa ($B = 0,217$; $t = 0,45$; $R^2 = 0,01$). La clave, de nuevo, es la cobertura de los servicios de guardería ($B = -4,03$; $t = -2,23$; $R^2 = 0,18$). En otras palabras, el incremento de la cobertura de los servicios de guardería del nivel de Alemania al de Francia (o del francés al danés) permitiría a las mujeres reducir su tiempo semanal de trabajo no remunerado en unas 4 horas.

La familia y las diferencias entre los distintos regímenes del bienestar

¿Cuál es, pues, la contribución relativa de la familia al conjunto global del bienestar? ¿Cómo afecta esto a nuestra comprensión de las diferencias entre los distintos regímenes del bienestar? Un primer paso hacia una posible respuesta consiste en empezar, no por la familia, sino por el estado del bienestar: ¿en qué medida los estados del bienestar han absorbido las cargas asistenciales de la familia?

DEFAMILIARIZACIÓN A TRAVÉS DEL ESTADO DEL BIENESTAR

Se puede determinar la «defamiliarización» del estado del bienestar mediante cuatro tipos de indicadores: 1) el compromiso global de servicios (el gasto en servicios familiares no sanitarios expresado como porcentaje del PIB); 2) el compromiso global de subvención de las familias con hijos (el valor combinado de los subsidios familiares y las deducciones de impuestos); 3) la cobertura de los servicios públicos de atención a la infancia (guarderías para niños de menos de tres años), y 4) la oferta de asistencia a los ancianos (porcentaje de personas de más de 65 años que son objeto de atención domiciliaria). La tabla 4.2 presenta los datos resumidos para los tres regímenes del bienestar estándar, aunque aborda por separado los países del Mediterráneo y Japón con el fin de examinar si es verdad que, como muchos afirman, su elevado grado de familiarismo merece una tipología específica.¹⁵

15. Los datos detallados por países se presentan en el Apéndice del presente capítulo, tabla 4A.

TABLA 4.2. *Diferencias en la desfamiliarización en los distintos estados del bienestar*

	Gasto público en servicios familiares (% PIB) 1992	Cobertura de los servicios (públicos) de guardería (% < 3 años) década de 1980	Cobertura de la asistencia domiciliaria (% ancianos) 1990
Regímenes social- demócratas	1,85	31,0	19,5
Regímenes «liberales»	0,21	1,9	4,3
Europa continental ^a	0,37	9,2	4,3
Europa meridional ^b	0,09	4,7	1,3
Japón	0,22	—	1,0

a. Austria, Bélgica, Francia, Alemania y los Países Bajos.

b. Italia, Portugal y España.

FUENTES: La columna 1 se ha calculado a partir de OCDE (1996a: tablas detalladas por países). Téngase en cuenta que, en la tabla 4A del Apéndice, los datos de Australia se han ajustado a la baja, dado que aproximadamente la mitad de los gastos registrados se refieren a actividades que no son servicios. La columna 2 procede de Anttonen y Sipilä (1996, tabla 1), y de Gornick *et al.* (1997), complementados con OCDE (1993: 30-36) para Austria y Canadá. La columna 3 procede de OCDE (1996b, tabla 3.6).

Examinar el familiarismo a través de la provisión de servicios por parte del estado del bienestar proporciona una imagen bimodal, uno de cuyos extremos lo ocupan los estados del bienestar nórdicos. En términos de provisión *pública*, los sistemas «liberal», «continental» o mediterráneo-japonés difieren únicamente en una cuestión de énfasis.¹⁶ Es cierto que, en casi todos los aspectos, Europa meridional y Japón exhiben una provisión pública extremadamente reducida; pero si esto los hace o no acreedores a una tipología propia es algo que sólo se puede determinar con nuevos datos. Es obvio que el carácter auténticamente «familiarista» o «desfamiliarizador» de un régimen no se puede identificar únicamente mediante los indicadores del estado del bienestar. Necesitamos saber también qué papel ocupan los mercados en comparación con el de las familias. Veamos primero el de estas últimas.

LA DESFAMILIARIZACIÓN EN LAS FAMILIAS

La intensidad de las responsabilidades de bienestar de las familias se puede medir a través del tiempo dedicado a las obligaciones domésticas no remuneradas, o por la medida en la que las familias absorben determinadas cargas sociales, como cuidar de los ancianos o mantener

16. En cualquier caso, y como se puede ver en el Apéndice, tabla 4A, la homogeneidad dentro de cada grupo resulta bastante acusada en las tres dimensiones.

a los hijos adultos que, debido al desempleo, no pueden formar familias independientes. De hecho, en muchos países se mantiene la obligación familiar legalmente definida de ayudar a los hijos adultos que lo necesiten, o a los padres. No resulta sorprendente que estas leyes se hallen especialmente difundidas en Japón y en algunos estados del bienestar de la Europa continental: Alemania, Italia, España y Francia (aunque sólo para el caso de los padres).¹⁷ Además, los indicadores de estas «cargas» no están exentos de ambigüedad. Por una parte, no se sabe si los ancianos que residen con sus hijos lo hacen por necesidad o por otras razones. Asimismo, podemos subestimar el nivel real de este tipo de asistencia, ya que es muy posible que los padres de edad avanzada vivan al lado de sus hijos y, aun así, reciban exactamente el mismo tipo de cuidado que si vivieran con ellos. En realidad, este parece ser el caso. En Estados Unidos y en Gran Bretaña muy pocas personas de edad avanzada viven con sus hijos, aunque la familia asume la mayor parte de los cuidados de los ancianos enfermos, mientras que la edad de los que viven en residencias es desproporcionadamente más elevada que la de sus parientes próximos. Los datos de Gran Bretaña sugieren que sólo un adulto de cada siete cuida regularmente (una media de 20 horas semanales) a personas enfermas, discapacitadas o ancianas. En su estudio comparativo de siete países distintos, Lesemann y Martin descubrieron que Suecia constituye el único caso en el que las instituciones públicas desempeñan un papel importante en esta materia (Lesemann y Martin, 1993: 14-15, 45 y cap. 5). La tabla 4.3 proporciona una estimación comparativa aproximada de las cargas asistenciales familiares.

En la tabla aparece de forma más clara el familiarismo de Europa meridional y Japón, y, una vez más, los regímenes del bienestar nórdicos confirman su estatus de estados excepcionalmente desfamiliarizados. Independientemente de cómo lo midamos, el peso de las responsabilidades asistenciales parece ser bastante similar en los grupos liberal y europeo continental.

Hasta ahora, Escandinavia sigue siendo el único grupo auténticamente diferenciado. Tanto los sistemas liberales como los de la Europa continental se caracterizan por la pasividad de sus estados del bienestar en cuanto a los servicios que nos ocupan; estos últimos, y especialmente Europa meridional (junto con Japón), aparecen como los más

17. En 23 estados norteamericanos existen parecidas obligaciones legales, aunque raras veces se exige su cumplimiento, por no decir ninguna. Que dicho cumplimiento se exija en otros países no es seguro en todos los casos. En lo que se refiere al derecho a la asistencia a los desempleados en Alemania, está claro que se cumple la norma. En Italia, la comisión gubernamental sobre la pobreza observaba que, en los casos de indigencia muy acusada, dicho cumplimiento era raro (Presidenza del Consiglio dei Ministri, 1993).

TABLA 4.3. *Intensidad de la provisión de bienestar de la familia*

	<i>Porcentaje de ancianos que viven con sus hijos (mediados de la década de 1980)</i>	<i>Jóvenes desempleados que viven con sus padres (porcentaje del total) (1991-1993)</i>	<i>Horas semanales de trabajo no remunerado (mujeres) (1985-1990)</i>
Regímenes liberales:			
Canadá	—	27	32,8
Gran Bretaña	16	35	30,0
Estados Unidos	15	28	31,9
Regímenes socialdemócratas:			
Dinamarca	4	8	24,6
Noruega	11	—	31,6
Suecia	5	—	34,2
Europa continental:			
Francia	20	42 ^a	36,0 ^a
Alemania	14	11	35,0
Países Bajos	8	28	38,7
Europa meridional:			
Italia	39	81	45,4
España	37	63	45,8
Japón	65	—	33,1

a. Media estimada a partir de INSEE (1990, fig. 1).

FUENTE: col. 1: OCDE (1994c, tabla 13); col. 2: para los países de la UE (excepto Alemania), Europa-nel 1994 (Bison y Esping-Andersen, 1998) y OCDE (1994a, tabla 1.18); col. 3: Bonke (1995) y ONU (1991, tabla 7); los datos acerca de la distribución del tiempo en Alemania proceden de Bundesministerium (1995, tabla 4.8).

familiaristas en lo que se refiere a las cargas relativas al cuidado de los parientes en la unidad familiar. Para distinguir adecuadamente los diversos regímenes necesitamos disponer también de la información referente a los servicios de bienestar privados, basados en el mercado.

DESFAMILIARIZACIÓN MEDIANTE LOS MERCADOS

Como ya hemos señalado, no hay ninguna garantía de que los mercados prosperen allí donde los estados se hallan ausentes. Los elevados costes salariales pueden hacer que los servicios del mercado resulten prohibitivamente caros para la mayoría de las familias; e incluso unos costes modestos pueden inhibir el consumo entre las poblaciones de renta más baja. Por desgracia, disponemos de poca información comparativa acerca del precio de los servicios de bienestar pri-

vados.¹⁸ Sí tenemos, en unos cuantos casos, datos sobre los servicios de guardería privados (o semiprivados) para niños de menos de tres años. Como era de esperar, en Estados Unidos dichos servicios son (o, al menos, pueden ser) inusualmente baratos, mientras que en Europa son muy caros (en Italia, una plaza para todo el año cuesta, como promedio, el 20 % —o más— de los ingresos de una familia en la que trabajen los dos miembros de la pareja; en Francia y los Países Bajos, el 14 %, y en Alemania, el 12 %). La estrategia desreguladora de Gran Bretaña puede haber producido una creciente desigualdad en los ingresos, pero esto no se ha reflejado en los costes de la atención a la infancia: una plaza para todo el año cuesta, como promedio, en torno al 16 % de la renta de una familia con doble fuente de ingresos. Con la excepción de Estados Unidos, estos costes resultan muy elevados cuando se comparan con los porcentajes equivalentes en el sistema público escandinavo. En Dinamarca, la familia media gasta el 6-8 % de su bolsillo; en Suecia, el 10 % (y la oferta de guarderías es bastante abundante). Es evidente que la mayoría de las familias italianas, británicas, holandesas y alemanas resultarán excluidas del mercado a menos que los subsidios familiares por hijo reduzcan efectivamente el precio neto.¹⁹

Sabemos muy poco acerca de la distribución de los servicios de atención en lo relativo a los hijos de madres trabajadoras en edad preescolar, especialmente para los países de la Europa continental más familiaristas. Una comparación entre dos casos liberales y dos casos socialdemócratas nos aportará algo más de información. En Dinamarca y Suecia los servicios de atención privados son casi inexistentes (representan el 8 y el 6 %, respectivamente, de todos los tipos de servicios de atención), pero también en Gran Bretaña ocupan un lugar marginal (sólo el 15 %). Como cabría esperar, en Estados Unidos las guarderías privadas están sumamente extendidas (aproximadamente el 50 % del total). La atención por parte de la familia cubre en torno al 30 % de las necesidades en Dinamarca, el 50 % en Estados Unidos y hasta un 83 % en Gran Bretaña.²⁰ En lo que respecta a este último país, se podría ha-

18. El coste anual estimado de la guardería pública en Suecia es del orden de las 60.000 coronas suecas (unos 7.000 euros). Véase Rosen (1996).

19. Los datos sobre los costes de los servicios de guardería proceden de un sondeo realizado por el gobierno sueco (Socialstyrelsen, 1991), excepto para Estados Unidos (Reskin y Padavic, 1994), y para Italia y Alemania (datos propios). El coste es *por hijo*, y la renta familiar base es la renta del obrero de producción medio + un 66 % (que es la supuesta renta de la esposa). FUENTE: OCDE 1995d, Anexo 4. No cabe duda de que las diferencias de precio responden a la calidad. Es seguro que uno de los factores que marcan estas diferencias lo determina que el servicio se realice en un centro autorizado, dirigido por pedagogos licenciados, o en el domicilio privado de una vecina de la misma calle.

20. Podemos, sin embargo, suponer con certeza que la parte principal de la asistencia en Alemania, Italia y España la realiza la familia. En estos países las guarderías privadas son muy raras. El grado

blar de un «fallo» simultáneo del estado del bienestar y del mercado. Podemos imaginar con bastante certeza que este tipo de situación se aplica también a Italia, los Países Bajos, Alemania y España.

SUBSIDIOS Y DESINCENTIVOS

Obviamente, la dependencia de la familia disminuye si las transferencias del estado del bienestar a la familia costean una parte significativa del precio del mercado. En los últimos años ha surgido una amplia literatura especializada sobre los distintos paquetes de subsidios familiares en los diversos países (Shaver y Bradshaw, 1993; Bradshaw y Ditch, 1995; Wennemo, 1994; Gauthier, 1996; Gornick *et al.*, 1997). Dejando aparte los complejos y sofisticados cálculos desarrollados por Bradshaw y sus colaboradores, la cuestión se puede reducir al valor combinado de los subsidios por hijos y las desgravaciones fiscales. Puede que el estado del bienestar no dispense directamente los servicios, pero, aun así, el problema del «mal del coste» podría desaparecer si las transferencias de dinero público a las familias son generosas.²¹

Esto, sin embargo, es sólo una parte de la historia, ya que el efecto positivo de los subsidios se puede deshacer fácilmente mediante un sistema tributario que penalice el empleo de la esposa. El coste de oportunidad del empleo de la esposa resultará elevado para la familia si sus ingresos implican una fuerte imposición marginal sobre los ingresos del marido, o si el derecho a subsidio de éste (por ejemplo, de desempleo) se ve drásticamente reducido en el caso de que su esposa trabaje.

Examinar el familiarismo a través de esta doble «cuña de incentivo» da lugar a varias sorpresas importantes.²² Empecemos por los subsidios a las familias con hijos. Nuestros regímenes más familiaristas son precisamente aquellos en los que el estado del bienestar dispensa una ayuda extraordinariamente pequeña a las familias, ya sea en forma de servicios, ya sea en forma de dinero. En Europa meridional, las

extraordinariamente alto de dependencia de la familia en Gran Bretaña es coherente con otras características típicamente mencionadas de la economía británica, como la tasa sumamente reducida de empleo entre las madres solteras. FUENTES: para Estados Unidos, US Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States* (1995: tabla 650); para Gran Bretaña, Ginsburg (1992), y para Dinamarca, Socialstyrelsen (1991).

21. De hecho, esto es lo que el gobierno conservador británico planteó en la década de 1980 con respecto a la asistencia a los discapacitados. Sin embargo, este subsidio es muy modesto, y corresponde a menos de la quinta parte del precio de la asistencia privada (Lesemann y Martin, 1993: 39-40).

22. Los datos detallados por países sobre los desincentivos para las esposas trabajadoras, en forma de subsidios familiares por hijos y sistemas de beneficios fiscales, se presentan en el Apéndice, tabla 4B.

ayudas a las familias con dos hijos representan, como promedio, menos del 2 % de la renta media.²³ Sólo en Escandinavia y en la Europa continental los subsidios por hijo se aproximan a una parte significativa de la renta. Si calculamos el coste *neto* de los servicios de atención infantil (para dos de ellos), considerando las transferencias y las desgravaciones fiscales, resulta evidente que, para la mayoría de las familias en la mayoría de los países, el acceso a ellos está bloqueado (véase la tabla 4.4). El coste efectivo de la guardería para una familia con dos hijos pequeños es moderado en Escandinavia (con una provisión pública directa), en Francia (subvencionado y regulado públicamente) y en Estados Unidos (mercados baratos); pero apenas en ninguna otra parte.

Curiosamente, Europa meridional parece ser menos familiarista cuando pasamos a la segunda dimensión: la desincentivación del empleo de las mujeres casadas (para más detalles, véase el Apéndice de este capítulo, tabla 4B). Aquí, el grupo de Europa continental resulta ser inusualmente familiarista, ya sea a través de los subsidios, ya sea mediante el tratamiento fiscal (o, en realidad, de ambos). Austria, Alemania y los Países Bajos destacan por mostrarse fuertemente orientados al modelo convencional basado en el varón cabeza de familia. Escandinavia y Europa meridional aparecen prácticamente neutrales.

En otras palabras, no hay ninguna evidencia clara en favor de la elección de Europa meridional (junto con Japón) como un caso especial dentro de los regímenes del bienestar familiaristas. Los subsidios familiares directos son allí realmente escasos; pero resulta que la mayoría de los países de la Europa continental penalizan a las familias con doble fuente de ingresos. En lo que se refiere al nexo entre familia y estado del bienestar, sería más apropiado separar a Francia y Bélgica del resto, como proponen también Gornick *et al.* (1997).

La segunda sorpresa surge en el grupo «liberal». Los subsidios familiares no son aquí especialmente generosos si consideramos que se supone que las familias tendrán que valerse por sí mismas en el mercado. En cierto sentido, Estados Unidos ofrece una combinación coste-subsidio superior. Aunque los subsidios por hijo (a través de las deducciones fiscales) son bajos (un 2 % de la renta), también lo son los costes de los servicios de guardería (al menos en el extremo inferior). En Gran Bretaña, en cambio, la brecha entre los subsidios y los costes es enorme. Algunos países anglosajones exhiben también un sesgo en favor del «varón cabeza de familia» curiosamente acusado en la ges-

23. No obstante, debemos señalar aquí que los reducidos subsidios familiares por hijos podrían simplemente reflejar la práctica de pagar al varón cabeza de familia un «salario familiar», es decir, de añadir un suplemento a la nómina.

TABLA 4.4. *El coste neto (después de transferencias y de impuestos) de los servicios de guardería para una familia con una renta media (con dos niños de menos de tres años, a mediados de la década de 1990)*

	<i>Coste neto como porcentaje de la renta familiar media^a</i>
Dinamarca	10,9
Suecia	15,7
Francia ^b	9,4
Alemania	19,4
Países Bajos	23,3
Italia	39,3
Gran Bretaña	28,1
Estados Unidos	10,6

a. Renta media del obrero industrial + 66 % (supuesta renta de la esposa).

b. Los datos de Francia están adaptados a los 2.000 francos mensuales del subsidio adicional para guardería. Obsérvese también que las cifras para este país reflejan la situación anterior a la introducción de una prueba de ingresos.

FUENTE: Véase el Apéndice, tabla 4B.

tión de los subsidios (aunque no de los impuestos) en las parejas cuyos dos miembros trabajan. En resumen, si comparamos los distintos países en referencia a las diversas dimensiones del familiarismo, destacan especialmente dos cosas. Una, que el régimen socialdemócrata constituye —una vez más— un mundo caracterizado por una desfamiliarización bastante avanzada. Dos, que hay algunas evidencias de que un determinado grupo de naciones (el Mediterráneo y Japón) son inusualmente familiaristas. Pero si esto implica, o no, que constituyan un tipo de régimen distinto y netamente diferenciado es algo que no está tan claro. En algunas dimensiones, otros regímenes continentales (como Bélgica, Alemania o los Países Bajos) resultan ser más familiaristas.

Cuando observamos la comparación entre los distintos regímenes del bienestar desde dentro de la familia, destaca otro hecho: la unidad familiar sigue constituyendo una fuente de producción de bienestar con un papel clave. Sin embargo, en qué medida este papel es clave es algo que depende en gran parte de la absorción por parte de los *estados* del bienestar de las responsabilidades ligadas a la atención a los parientes: cuanto más estado del bienestar, menos familiarismo. Sin embargo, la relación entre mercado y familia no da lugar a una compensación parecidamente lineal. Como ya hemos visto, los mercados no sustituyen de manera fácil y automática ni a la pasividad del estado del bienestar ni a los «autoservicios» de las familias. No resulta difícil identificar cuál es la distorsión en el mecanismo: el precio relativo de los servicios privados. Los costes del mercado excesivamente elevados

que abundan en la Europa continental se añaden a las cargas derivadas de la atención a los parientes, ya de por sí bastante pesadas en todos los países. En la «liberal» Gran Bretaña encontramos un efecto similar.

Obviamente, el acceso de las familias a los servicios de atención privados se puede facilitar mediante subvenciones públicas, pero éstas en raras ocasiones son suficientes. Curiosamente, los subsidios familiares tienden a ser bastante bajos precisamente allí donde más parece que se necesitan. En los mercados de trabajo estadounidenses, básicamente no regulados, el problema del «mal del coste» de Baumol desaparece, al menos para la «clase media». Cuando a los trabajadores de este tipo de servicios —sea personal de limpieza, sea de asistencia domiciliaria, sean canguros— se les pagan unos salarios mínimos o muy bajos, las familias pueden permitirse contratar sus servicios, al menos mientras no suceda que ellos mismos sean trabajadores de bajo nivel salarial. De ahí que en estas condiciones resulte posible un elevado grado de desfamiliarización a través de la sustitución de la familia por el mercado.

La dependencia de las soluciones del mercado creará desigualdades casi inevitablemente, ya que las familias de bajos ingresos quedarán excluidas. Allí donde ni el estado ni el mercado «funcionan», como ocurre en la Europa continental, es igualmente probable que se produzcan desigualdades. Sin embargo, las desigualdades se producirán «por arriba»: las familias de renta elevada tendrán pocas dificultades para adquirir los servicios en el mercado, mientras que la inmensa mayoría quedará excluida.

Familiarismo y equilibrio de baja fecundidad

La gran paradoja de nuestra época es que la política familiarista parece ser contraproducente para la formación de familias. En el núcleo del principio de subsidiariedad del catolicismo subyace el ideal de unas familias grandes, integradas, estables y responsables. Sin embargo, tal como están hoy las cosas, dos países católicos —Italia y España— ostentan los niveles más bajos de fecundidad del mundo, mientras que los de los regímenes del bienestar escandinavos, más desfamiliarizados, se sitúan entre los más altos de Europa. De hecho, la correlación entre la fecundidad y el trabajo remunerado de las mujeres es hoy exactamente la contraria de la que cabría esperar: cuanto más elevada es la tasa de empleo femenino, mayor es el nivel de fecundidad.

Quienes defienden la fecundidad suelen inspirarse en una ideología natalista tradicional. De hecho, la asociación histórica del natalis-

mo con los regímenes autoritarios o fascistas ha dado mala fama a las políticas de fomento de la fecundidad. Sin embargo, las consecuencias a largo plazo del envejecimiento de la población para el estado del bienestar dan un nuevo carácter urgente al incremento de la fecundidad en diversos países. Básicamente, si los estados del bienestar contemporáneos desincentivan la fecundidad, sea de manera directa o indirecta, estarán limitando su futura viabilidad nacional.

En la década de 1960, los planes de pensiones europeos medios parecían viables debido a que las tasas medias de fecundidad se mantenían en el 2,6. En el año 2040, los gastos en pensiones prácticamente se habrán duplicado en términos reales en todos los países de la OCDE. La carga que representa conservar las garantías actuales será extraordinariamente pesada si la tasa media de fecundidad europea se mantiene, como ahora, en el 2,1. Italia y España, con unos niveles que actualmente están por debajo del 1,3, así como Alemania y Japón, con un 1,4, se enfrentan a un futuro especialmente calamitoso.

Según la opinión corriente, la fecundidad y la dedicación profesional femenina resultan incompatibles. Obviamente, es posible que esta disyuntiva se haya debilitado con los años en la medida en que las familias acumulan bienes de equipo que permiten ahorrar tiempo, cuentan con mayores ingresos disponibles y, al menos en algunos países, tienen acceso a servicios de guardería. Además, puede que la contribución de los hombres a las tareas domésticas no se haya revolucionado precisamente, pero no cabe duda de que hoy es mayor que en la década de 1960. Y además, el acceso a los empleos a tiempo parcial ha crecido sustancialmente.

En definitiva, pues, deberíamos prever que la correlación entre la actividad femenina y las tasas de fecundidad resultaría algo menos negativa de lo que lo fue antaño. Pero lo sorprendente es que esta relación se ha invertido literalmente. En 1960 era decididamente negativa; hoy es positiva, tal como sugieren las regresiones MCO transversales de la tabla 4.5 (N = 19).

TABLA 4.5. *Niveles de empleo femenino y fecundidad (estimaciones MCO, N = 19)*

	<i>Variable dependiente</i>	
	<i>Fecundidad (1960)</i>	<i>Fecundidad (1992)</i>
Constante	4,10 (8,22)	1,09 (3,55)
Tasa de empleo femenino	-0,03 (-2,48)	0,01 (2,13)
<i>R</i> ²	0,265	0,210

¿Por qué actualmente los niveles de empleo femenino se relacionan positivamente con la fecundidad? ¿Acaso, contrariamente a lo que afirman las feministas, la disyuntiva clásica ha desaparecido?

No, no lo ha hecho; pero sí ha cambiado de una manera fundamental. En algunos contextos, la dedicación profesional de las mujeres y los hijos pueden resultar bastante compatibles, aunque en otros no. Una explicación de ello —aunque no la única— tiene que ver con el familiarismo: si las mujeres, debido a la falta de alternativas, se ven obligadas a dedicar largas horas al trabajo doméstico, evidentemente su capacidad para dedicarse a una profesión se verá reducida. Sin embargo, en comparación con la década de 1960, las mujeres cuentan con un nivel educativo espectacularmente superior (de hecho, los niveles actuales de éxito educativo femenino tienden a superar a los de los hombres), y cada vez más mujeres exigen la independencia económica y una integración permanente en la vida laboral. La disyuntiva que antaño llevó a las mujeres a dedicarse a las tareas domésticas hoy es más probable que las lleve a reducir los partos, o incluso a renunciar a ellos (Blossfeld, 1995). Blanchet y Pennec (1993) proporcionan un método para estimar la intensidad de la disyuntiva. Para los países de la Unión Europea, calculan un «coeficiente de incompatibilidad» para tres niveles distintos de potencial disyuntiva: hasta dos hijos combinados con *cualquier* empleo; dos o más hijos combinados con *cualquier* empleo, y dos o más hijos combinados con un empleo *a tiempo completo*. En la primera situación, está claro que el planteamiento de los países nórdicos resulta sumamente eficaz. El nivel de incompatibilidad de Dinamarca se aproxima a cero, mientras que resulta moderadamente elevado en Bélgica, Portugal y Gran Bretaña, y muy elevado en Irlanda, Alemania, Francia e Italia. Sin embargo, cuando observamos la combinación más difícil descubrimos que España, Portugal y Grecia obtienen la mejor puntuación, mientras que Dinamarca llega solamente a la mitad, y Francia, los Países Bajos, Irlanda y Gran Bretaña exhiben disyuntivas muy marcadas.

¿Cómo es que nuestros regímenes más familiaristas parecen haber cortado el nudo gordiano? Una explicación ofrecida por los autores es que estos países cuentan con un importante componente de autoempleo y de negocios familiares, que, de hecho, constituyen una fuente alternativa de reconciliación. A ello deberíamos añadir que en estos mismos países los empleos a tiempo parcial resultan prácticamente inexistentes.

Así pues, la baja fecundidad puede ser causada por el familiarismo del estado del bienestar, pero su incidencia real puede variar en los diferentes grupos de población y en función de las opciones reales de trabajo *versus* fecundidad. Un equilibrio de baja fecundidad se puede ver re-

forzado si se combina con factores que ante todo dificultan la formación de las familias. Uno de ellos es el desempleo juvenil masivo, especialmente el de larga duración. Obviamente, el desempleo juvenil *per se* no implica necesariamente un retraso en la formación de las familias; es decir, no lo implica si los jóvenes cuentan con medios de ingresos alternativos que permitan su autonomía. El problema es que los estados del bienestar familiaristas suponen que el sostén económico de los jóvenes constituye una obligación familiar. De ahí que en la Europa meridional los adultos jóvenes sigan viviendo con sus padres hasta los 30 años, e incluso más. Como ya hemos visto, la proporción de jóvenes italianos de 20-30 años desempleados que viven con sus padres es del 81 %.²⁴

La relación entre los cambios en la fecundidad y el empleo femenino se verá, pues, afectada por una combinación de fuerzas: en una dirección positiva allí donde se disponga de servicios familiares y de guardería, o donde haya trabajo a tiempo parcial; en una dirección negativa, allí donde el desempleo juvenil resulte elevado (y el problema se refleje en la familia). Esto es lo que aparece en el análisis de regresión MCO transversal de los cambios en las tasas de fecundidad, para 1970-1992.²⁵

$$\begin{array}{rcccc} \text{Cambio en la fecundidad} = & a & + B (\text{servicio EB}) & + B (\text{desempleo juvenil}) & \\ & 78,66 & 3,25 & -0,932 & \\ & (12,63) & (2,81) & (-2,65) & \\ \text{(R}^2 \text{ ajustada} = 0,550) & & & & \end{array}$$

Este modelo muestra que el efecto en la fecundidad de un estado del bienestar «orientado a los servicios» es bastante fuerte y positivo, mientras que las tasas de desempleo juvenil actúan en sentido contrario. Es posible que incrementar la intensidad de los servicios de los estados del bienestar ayudara a reducir el desempleo.

Conclusión

Como conclusión preliminar, y como anticipación de los análisis que vendrán a continuación, diremos que el tipo de nexo entre la fami-

24. Las estimaciones proceden del Europanel 1994. Véase Bison y Esping-Andersen, 1998.

25. La tasa de empleo femenino crea varios problemas de multicolinealidad cuando se introduce como una variable independiente entre otras. En consecuencia, la omitiremos. La regresión bivalente del empleo femenino respecto a la fecundidad da el siguiente resultado: $B = 1,064$ ($t = 6,09$), y $R^2 = 0,699$. La variable del trabajo a tiempo parcial no se correlaciona de manera especialmente fuerte con la fecundidad (0,45), y se ha eliminado de los análisis. «Servicio EB» mide el ratio entre el servicio del estado del bienestar y el gasto en mantenimiento de los ingresos.

lia y el estado del bienestar que sustentó la «época dorada» ligada al estado del bienestar de la posguerra, en la sociedad postindustrial ha pasado a ser negativo. Los estados del bienestar contemporáneos ya no pueden contar con la disponibilidad de las amas de casa y madres a tiempo completo. Cuanto más lo hagan, ya sea fomentando activamente el familiarismo o absteniéndose pasivamente de proporcionar una alternativa, más reducirán el bienestar tanto en el nivel micro como en el macro.

En el nivel micro, el familiarismo resulta hoy contraproducente para la formación de las familias y la oferta de mano de obra. Esto representa una baja fecundidad, unos bajos ingresos familiares y un mayor riesgo de pobreza. Como veremos, la tasa de pobreza infantil en las familias con una sola fuente de ingresos es 3-4 veces más elevada que en las familias con doble fuente de ingresos (es decir, aquellas en las que trabajan los dos miembros de la pareja). En el nivel macro, implica una pérdida de capital humano (en la medida en que se elimina la oferta de mano de obra femenina con un buen nivel educativo). Pero, sobre todo, el familiarismo se ha convertido en el talón de Aquiles del propio estado del bienestar. Unos bajos niveles de empleo femenino remunerado significan también una menor base impositiva; y la baja fecundidad amenaza hoy la viabilidad financiera básica de los estados del bienestar en el futuro.

ApéndiceTABLA 4A. *Servicios del estado del bienestar a las familias*

	<i>Gastos en servicios familiares como porcentaje del PIB</i>	<i>Cobertura de las guarderías públicas</i>	<i>Cobertura de la asistencia domiciliaria</i>
Australia	0,15	2	7
Canadá	0,08	4	2
Estados Unidos	0,28	1	4
Gran Bretaña	0,48	2	9
Irlanda	0,06	1	3
Dinamarca	1,98	48	22
Finlandia	1,53	22	24
Noruega	1,31	12	16
Suecia	2,57	29	16
Alemania	0,54	3	2
Austria	0,25	2	3
Bélgica	0,10	20	6
España	0,04	3	2
Francia	0,37	20	7
Italia	0,08	5	1
Países Bajos	0,57	2	8
Portugal	0,16	4	1
Japón	0,27	—	1

Véase la tabla 4.2 para las notas y fuentes.

TABLA 4B. *Incentivos y desincentivos del estado del bienestar para las madres trabajadoras*

<i>Año</i>	<i>Subsidios por hijo como porcentaje del salario medio (pareja)</i>	<i>Porcentaje de pérdida del subsidio de desempleo si la esposa trabaja</i>	<i>Porcentaje extra de impuesto marginal si la esposa trabaja</i>
	1990 ^a	1991 ^b	1992 ^c
Australia	2,5	100	0
Canadá	3,6	0	0
Estados Unidos	2,2	19	0
Gran Bretaña	3,9	39	0
Dinamarca	3,1	3	6
Finlandia	11,4	4	0
Noruega	8,0	0	0
Suecia	4,3	0	0
Alemania	4,6	10	5
Austria	7,4	56	—
Bélgica	10,2	10	9
Francia	5,6	0	3
Países Bajos	4,8	0	14
España	1,6	0	9
Italia	0,7	—	0
Portugal	3,0	0	0
Japón	2,2	0	—

a. Subsidios familiares estimados + desgravación fiscal como porcentaje de la renta de la pareja (calculando para un miembro el 100 % de la renta del obrero de producción medio, y para el otro el 66 %). FUENTE: nuevos cálculos a partir de Gauthier (1996, tabla 10.1) y OCDE (1995c, parte I).

b. FUENTE: OCDE (1995c, tabla 8.1).

c. Incremento en el tipo impositivo marginal si la renta de la esposa iguala al 66 % de la del marido. FUENTE: OCDE (1995c).

CAPÍTULO 5

UN NUEVO EXAMEN COMPARATIVO DE LOS DISTINTOS REGÍMENES DEL BIENESTAR

Después de la contribución pionera de Richard Titmuss (1958), se han hecho intensos esfuerzos para elaborar una clasificación de los distintos estados del bienestar. Las tipologías pueden resultar útiles, como mínimo, por tres razones: en primer lugar, porque permiten una mayor economía de medios en el análisis y nos ayudan a ver el bosque en lugar de una miríada de árboles; en segundo término, porque, si podemos agrupar varias especies en función de su semejanza en determinados atributos fundamentales, el analista podrá identificar con mayor facilidad la lógica que subyace a su dinámica e, incluso, puede que a su causalidad; y en tercer lugar, las tipologías constituyen útiles herramientas para generar y comprobar hipótesis.

Las tipologías resultan problemáticas debido a que la economía de medios se logra a expensas de los matices, pero, especialmente, porque son intrínsecamente estáticas. Proporcionan una instantánea del mundo en un momento del tiempo, y no captan fácilmente las mutaciones ni el nacimiento de nuevas especies. En consecuencia, cualquier tipología de los regímenes del bienestar conserva su validez sólo en la medida en que la historia se mantenga inmóvil.

Las clasificaciones de los estados del bienestar son el reflejo de una determinada época, en la mayoría de los casos el *statu quo* de las décadas de 1970 y 1980. La tipología de los «tres mundos» en la que se basaba mi anterior trabajo (Esping-Andersen, 1990) se ha cuestionado desde numerosos puntos de partida, y algunos de ellos proporcionan argumentos convincentes en favor de una profunda reconsideración. Se trataba de una tipología basada demasiado estrictamente en los programas de mantenimiento de los ingresos, demasiado centrada únicamente en el nexo entre estado y mercado, y demasiado elaborada, de forma unidimensional, en torno al obrero de producción masculino.

Existen principalmente dos tipos de críticas que merecen atención. Una cuestiona la simple tríada, argumentando que deberíamos distinguir otros modelos adicionales: un «cuarto mundo», por así decirlo. La otra cuestiona los criterios básicos empleados en la elaboración de la tipología.

Pero antes de seguir, hay un aspecto que puede dar lugar a confusión y que conviene aclarar. Las bases para la elaboración de tipologías que aquí (como antes) examinamos son los *regímenes* del bienestar, no los *estados* del bienestar ni las políticas sociales individuales. El término *regímenes* se refiere a los modos en que se reparte la producción de bienestar entre el estado, el mercado y las familias. Puede surgir cierta confusión debido a que la palabra *régimen* se suele aplicar a todo tipo de fenómenos: «regímenes de pobreza» o «regímenes de pensiones», por mencionar sólo un par de ellos. Algunas de las críticas a los «tres mundos» resultan, en cierto sentido, irrelevantes, ya que no se dirigen a los regímenes del bienestar, sino a los programas individuales. Se puede aceptar el argumento de Leibfried (1992) de que existe un régimen mediterráneo netamente diferenciado porque la asistencia social en la Europa meridional tiene un carácter único. Pero aquí Leibfried se equivoca, puesto que está estudiando un fenómeno cualitativamente distinto. Un problema parecido es el que afecta a algunas contribuciones feministas, al menos en la medida en que han redefinido la variable dependiente. Resulta indiscutiblemente relevante comparar los «modelos basados en el cabeza de familia», y no hace falta decir que esto tiene una relevancia directa para las comparaciones entre los diversos regímenes del bienestar, aunque, de nuevo, la tipología de estos regímenes no se basa o se refiere únicamente a una dimensión política social; y, de nuevo, los «regímenes basados en el cabeza de familia» y los «regímenes del bienestar» constituyen dos variables dependientes distintas.

Los tres mundos del capitalismo del bienestar, reexaminados

La mezcla privado-público constituía el principal eje analítico que sustentaba la tipología de los «tres mundos»; las dimensiones definitorias clave eran el grado de desmercantilización y los modos de estratificación, o, si se quiere, las solidaridades (Esping-Andersen, 1990). Las etiquetas que representan esta tríada —*liberal*, *conservador* y *socialdemócrata*— se derivan de la economía política europea clásica. Reflejan el empuje político e ideológico que predominó en su evolución histórica, y que llegó a su punto culminante con la maduración de los estados del bienestar en las décadas de 1970 y 1980.

La tipología, independientemente de sus orígenes políticos, se vuelve estática en el sentido de que refleja las condiciones socioeconómicas que prevalecían entonces; a saber: una economía dominada por la producción industrial masiva; una estructura de clases en la que el trabajador manual masculino era el ciudadano prototípico, y una sociedad en la que la familia prototípica era del tipo estable y con una sola fuente de ingresos. A continuación presentamos brevemente los tres regímenes del bienestar.¹

EL RÉGIMEN DEL BIENESTAR LIBERAL

Las raíces de la política social liberal se remontan a la economía política británica del siglo XIX, concretamente a sus nociones de «menor elegibilidad» y de «autosuficiencia». Dicha economía albergaba una fe ilimitada en la soberanía del mercado. En su forma contemporánea, los regímenes del bienestar liberales reflejan el compromiso político de minimizar el estado, individualizar los riesgos y fomentar las soluciones de mercado. Por tanto, desfavorecen los derechos de los ciudadanos.

La política social liberal predomina en los países donde los movimientos socialistas o demócratacristianos eran débiles o se hallaban *de facto* ausentes. Como ha señalado Castles (1993), se da un peculiar agrupamiento de los países anglosajones en torno al modelo liberal. Pero —como él mismo añade— es importante distinguir entre aquellas sociedades, como Australia y Gran Bretaña, donde el movimiento obrero desempeñó un papel significativo en la formación de la política social, y aquellos otros, como Estados Unidos, en los que su papel fue marginal. En el primer caso, el estado del bienestar es más global y colectivista. Descartando por el momento esta variación, hay tres aspectos fundamentales que caracterizan al régimen liberal.

Éste es residual, en primer lugar, en el sentido de que las garantías sociales se limitan típicamente a los «malos riesgos», o «riesgos inaceptables». Adopta una definición restringida a la hora de elegir qué sujetos tienen derecho a dichas garantías. La política social liberal es, pues, en gran medida la del socorro a los niños pobres del siglo XIX, fa-

1. Aunque las etiquetas difieren, la tipología posee una considerable afinidad con la distinción original de Titmuss (1958) entre los modelos residual, institucional y «de éxito industrial». Hay que advertir, especialmente a los lectores del continente americano, que aquí utilizamos los términos *liberal* y *conservador* en su acepción europea clásica. En consecuencia, *liberal* no implica «izquierdista», sino más bien el punto de vista neoliberal ligado al *laissez-faire*; por su parte, tampoco *conservador* hace referencia a «todo lo que no sea liberal», sea la derecha cristiana o el partido republicano, sino a su estricta acepción europea.

voreciendo las comprobaciones de los medios de vida o de los ingresos para averiguar el grado de desamparo y de necesidad. Consecuentemente, el peso relativo de la asistencia social basada en las necesidades en comparación con los programas de reconocimiento de derechos debería constituir un excelente indicador del «liberalismo». De hecho, las comparaciones internacionales muestran que los estados del bienestar anglosajones se hallan extraordinariamente sesgados en favor de la asistencia social orientada a unos sujetos específicos: en particular, Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Canadá (Esping-Andersen, 1990, cap. 3). Este hecho se ve ampliamente confirmado por las investigaciones posteriores (Gough *et al.*, 1997, tabla 2): se trata de un elemento predominante o, al menos, importante en el paquete global de protección social en Australia, Canadá, Irlanda, Nueva Zelanda, Gran Bretaña y Estados Unidos; como porcentaje de los gastos sociales totales, actualmente representa cerca del 100 % en Australia y Nueva Zelanda, en torno al 40 % en Irlanda y Estados Unidos, y el 20-30 % en Canadá y Gran Bretaña. El país no liberal que más se acerca a estas cifras es Alemania, con un 12 %.²

En segundo lugar, la política liberal es residual en el sentido de que abraza una concepción restringida acerca de qué riesgos se deben considerar «sociales». Estados Unidos es un país extremadamente residual debido a su falta de asistencia sanitaria nacional, de subsidios de enfermedad y de maternidad, de subsidios familiares y de permisos laborales por paternidad. Para enfrentarse al fallo del mercado en estas áreas, el planteamiento utilizado consiste en una ayuda orientada específicamente a los «riesgos inaceptables»: los subsidios de los programas *Medicaid*, o ayuda médica estatal para los pobres, y *Medicare*, o ayuda médica estatal para los ancianos; la AFDC (*Aid for Families with Dependent Children*, o «ayuda a las familias con hijos dependientes»), para las madres que viven solas con sus hijos, y deducciones fiscales para las familias de renta baja con hijos. Esto resulta evidente, sobre todo, en la naciente popularidad de algunas formas de impuesto sobre la renta negativo, un planteamiento propuesto originariamente por Milton Friedman y que en la actualidad se está extendiendo gradualmente en Australia, Canadá, Gran Bretaña y Estados Unidos.

En un aspecto las políticas liberal y conservadora son parecidamente residuales; a saber: en lo relativo a los servicios familiares. Las

2. Existen, sin duda, importantes variaciones en el grado de especificidad de la población objeto de los programas de asistencia social. Tal como muestran Castles (1996) y Myles (1996), el planteamiento canadiense y australiano de dicha especificidad implica «excluir» a los ricos en lugar de, utilizando un criterio más estricto, «incluir» sólo a los más miserables entre los pobres.

razones, sin embargo, son distintas. Los liberales contemplan estos servicios como una actividad natural del mercado, como una responsabilidad individual; los conservadores insisten en que deben ser prerrogativa de las familias.³

La tercera característica del liberalismo es el fomento del mercado. En ningún otro tiempo y lugar ha sido esto más pronunciado que en la promoción norteamericana del «capitalismo del bienestar» en la década de 1920, o en la era Thatcher en Gran Bretaña. De hecho, hasta el New Deal, en la década de 1930, Estados Unidos no introdujo los primeros programas de seguridad social de ámbito nacional. Como ya hemos señalado, el planteamiento residual cultiva los dualismos: los sujetos de riesgos aceptables pueden valerse por sí mismos en el mercado; los de riesgos inaceptables pasan a ser «dependientes de la asistencia social». Hay, por supuesto, varias maneras de actuar en el mercado: individualmente (planes de pensiones personales, seguros de vida, etc.), o colectivamente (seguros colectivos o planes de previsión profesionales). Lo que ambas tienen en común es que, en general, se benefician de sustanciales desgravaciones fiscales.

Los regímenes del bienestar se hallan bastante polarizados en cuanto al papel de la provisión del mercado: el ratio entre las pensiones públicas y las privadas es de 0,5 en Australia, 0,7 en Canadá, 0,4 en Japón y 0,3 en Estados Unidos, mientras que en la Europa continental o en Escandinavia pasa a ser del orden de 0,1 (o menos).⁴ En el caso de la sanidad, sin embargo, el panorama resulta menos claro. Varios países europeos parecen ser bastante privados (20 % del total en Alemania; 36 % en Australia) debido a que una gran parte de la asistencia sanitaria esta en manos del «tercer sector», es decir, las asociaciones sin fines lucrativos. Y algunos regímenes «liberales», como Canadá y Gran Bretaña, cuentan con un seguro de enfermedad universal. La asistencia sanitaria privada predomina en Estados Unidos (57 % del total), pero también aquí las organizaciones sin ánimo de lucro (como *Blue Cross-Blue Shield*) desempeñan un papel decisivo.

En Australia, Gran Bretaña y Estados Unidos los planes de previsión privados han sido tradicionalmente más colectivos que individuales, debido en gran medida a las tradiciones de negociación colectiva de dichos países (Esping-Andersen, 1990, tabla 4.2). La disminución de la afiliación y la cobertura sindicales parecen contribuir, no obstante, a erosionar los planes profesionales y a fomentar un mayor individualismo. Esto resulta especialmente evidente en Estados Unidos, donde la cobertura de los planes de pensiones profe-

3. Esto se ha examinado en el capítulo 4.

4. Calculado a partir de Esping-Andersen (1990, tabla 4.3).

sionales ha pasado de un 50 % en 1970 a menos de una tercera parte en la actualidad.⁵

Si definimos el modelo liberal en función del peso de su carácter residual (pocos derechos y unos modestos niveles de desmercantilización) y del de los mercados, hay claras evidencias de la existencia de distintos grupos de naciones. Los dos atributos se hallan sumamente correlacionados. Por otra parte, el grupo de los regímenes del bienestar liberales es, casi invariablemente, anglosajón: Estados Unidos, Canadá, Australia, Irlanda, Nueva Zelanda y Gran Bretaña.⁶ Si tomamos dos medidas clave —la asistencia condicionada a la comprobación de los medios de vida, como porcentaje del gasto social total (a principios de la década de 1990), y las pensiones privadas, como porcentaje de las pensiones totales (década de 1980)—, y las correlacionamos con una nación «liberal» ficticia, la asociación resulta ser fuerte y positiva: +0,68 para la variable asistencia, y +0,52 para variable pensiones privadas. En el caso de los regímenes socialdemócratas y conservadores, las correlaciones son negativas (−0,31 y −0,41 para la asistencia, y −0,27 y −0,29 para las pensiones privadas).⁷ Esto se puede presentar en términos de ratios de probabilidades logísticas, como en la tabla 5.1.

La tabla 5.1 muestra que el régimen liberal se puede predecir bastante bien por medio de estas dos características, mientras que claramente no ocurre lo mismo con los otros dos. Esto sugiere también que el sesgo en favor de la asistencia social constituye un rasgo más distintivo que las pensiones privadas.

EL RÉGIMEN DEL BIENESTAR SOCIALDEMÓCRATA

Este régimen es prácticamente sinónimo de los países nórdicos. Y es asimismo el más reciente a nivel internacional. En Dinamarca, No-

5. El modelo australiano de un «estado del bienestar de los asalariados», como lo llama Castles (1993; 1996), se puede considerar un caso especial de bienestar sesgado en favor del mercado; de hecho, Castles insiste en que Australia (junto con Gran Bretaña) se debe clasificar como un modelo liberal-laborista. Lo que sustenta el estado del bienestar australiano, en apariencia típicamente residual y basado en la prueba de medios, es la tradición de una garantía, *de facto*, tanto de un empleo como de un sueldo elevado para el varón cabeza de familia. En consecuencia, las garantías del bienestar se han implantado en el mercado de trabajo.

6. Gran Bretaña constituye un caso particularmente interesante, ya que en la década de 1950 habría resultado difícil diferenciarla de Escandinavia. Este es un caso evidente de tipologías que se deshacen debido a los cambios históricos, una cuestión a la que nos referiremos más adelante.

7. Los datos de la asistencia social se derivan de Gough *et al.* (1997, tabla 2); los de las pensiones privadas, de Esping-Andersen (1990, tabla 4.3). Los siguientes países puntúan como «liberales»: Australia, Canadá, Irlanda, Nueva Zelanda, Suiza, Gran Bretaña y Estados Unidos; los socialdemócratas incluyen a Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia; y los conservadores, a Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Japón y los Países Bajos. Véase más adelante para un mayor detalle.

TABLA 5.1. *Ratios de probabilidades logísticas para el predominio de la asistencia social y las pensiones privadas en cada régimen del bienestar*

	<i>Régimen liberal</i>	<i>Régimen socialdemócrata</i>	<i>Régimen conservador</i>
Asistencia social como porcentaje del total	1,185**	0,855	0,922
Pensiones privadas como porcentaje del total	1,188*	0,925	0,924
<i>Seudo-R²</i>	<i>0,681</i>	<i>0,088</i>	<i>0,215</i>

* Probabilidad mayor de 0,05.

** Probabilidad mayor de 0,01.

FUENTES: Esping-Andersen (1990, cap. 4) y Gough *et al.* (1997).

ruega y Suecia, sus cimientos se constituyeron en las décadas de 1930 y 1940, con el advenimiento de un gobierno socialdemócrata estable; en Finlandia hubo que esperar veinte años más. Sin embargo, una cosa son los cimientos, y otra el estado maduro. Hay buenas razones por las que deberíamos reservar la etiqueta de «socialdemócrata» para el período que se inició a mediados de la década de 1960.

De hecho, las raíces históricas de la política social nórdica fueron —salvo algunas excepciones menores— bastante liberales (Kuhnle, 1981). Y su herencia, como en Gran Bretaña, fueron los programas de socorro a los pobres del siglo XIX. Éstos se fueron transformando poco a poco en programas de asistencia social, y luego, a partir de la década de 1940 y pasando por la de 1960, en los modernos programas de reconocimiento de derechos. Sin embargo, el embrión del universalismo estuvo presente en los estados del bienestar escandinavos ya desde el primer momento. Dinamarca se convirtió en un país pionero cuando, en 1981, la asistencia a la tercera edad (condicionada a una prueba de ingresos) se amplió a todo el colectivo de ancianos. El plan de seguro de jubilación sueco de 1913 aspiraba, al menos en espíritu, a ser universal.

Además del universalismo, el estado del bienestar socialdemócrata está especialmente comprometido con una cobertura de riesgos global y unos niveles de subsidio generosos, así como con el igualitarismo (Korpi, 1983; Esping-Andersen, 1990; Hicks *et al.*, 1989; Stephens, 1996). La mayoría de los estudios coinciden también en señalar que este peculiar conjunto de atributos es, en gran parte, el resultado político de varias décadas de gobierno socialdemócrata fuerte, e, incluso, hegemónico.⁸

8. No resulta difícil rastrear el vínculo histórico entre lo que perseguían los líderes socialdemócratas en nombre de la solidaridad socialista, y lo que finalmente surgió, especialmente en Suecia. Sin embargo, es posible que esta «correlación» histórica sea falsa en el sentido de que en la sociedad escandinava existe una cultura de solidaridades universalistas cuyas raíces se remontan mucho más atrás en el tiempo (Badwin, 1990; Esping-Andersen, 1992).

Que el universalismo constituya la piedra angular de la política de reparto de riesgos socialdemócrata no basta para distinguirlo como tipo de régimen netamente diferenciado. Las «pensiones populares» o la asistencia sanitaria nacional socialdemócratas son sólo marginalmente más universalistas que sus hermanas británicas u holandesas de la posguerra. Es cierto, sin duda, que los países nórdicos han llevado los límites del universalismo más allá que ningún otro país. Y —lo que es más importante— aquí los derechos se vinculan a los individuos y se basan en la ciudadanía (mientras que las pensiones británicas y holandesas se basan en la aportación realizada), antes que en una necesidad demostrada o en una relación laboral (Palme, 1990). Y donde realmente destacan los países nórdicos en comparación con otros sistemas de tendencia universalista (como el británico) es en su tentativa deliberada de marginar el papel de la asistencia basada en las necesidades.

El régimen socialdemócrata se distingue también por su activo y —en cierto sentido— explícito esfuerzo para desmercantilizar el bienestar; para minimizar, o abolir completamente, la dependencia del mercado. Mientras que Gran Bretaña (así como los Países Bajos) ha fomentado los servicios de bienestar privados, especialmente a lo que se refiere a pensiones y servicios asistenciales, los países nórdicos lucharon deliberadamente para cerrar las puertas al mercado con el fin de maximizar la igualdad. Cuando, en la década de 1950, empezaron a difundirse las pensiones laborales privadas como manera de compensar las pensiones públicas de tarifa única, bastante exiguas, los países nórdicos (excepto Dinamarca) respondieron con un sistema público de nivel intermedio; Gran Bretaña, en una situación parecida, primero vaciló y a la larga permitió que reinara el mercado (Hecló, 1974; Pierson, 1994); los Países Bajos fomentaron las pensiones laborales basadas en las empresas.

Cerrar las puertas a los servicios de bienestar privados sólo resulta factible si los subsidios son suficientes. No cabe duda de que las socialdemocracias nórdicas ostentan unas tasas de sustitución de los ingresos muy elevadas en todos los niveles. En diversos índices relacionados con programas concretos, o en los índices sintéticos de desmercantilización, Suecia, Noruega y Dinamarca obtienen la puntuación más alta de todo el mundo (Finlandia se sitúa un poco por encima de la media) (Esping-Andersen, 1990, tablas 2.1 y 2.2). Otras comparaciones más recientes dan un resultado similar (Ploug y Kvist, 1994). Sin embargo, la sustitución de los ingresos generosa no constituye un atributo únicamente «socialdemócrata». De hecho, el grado de desmercantilización de los Países Bajos y de Bélgica es apenas inferior al de Dinamarca. Y, como ocurre con las pensiones, la generosidad de Es-

candinavia palidece al lado de los subsidios italianos y griegos (Commission of the European Communities, 1993).

La cuestión es que, si limitamos nuestro estudio de la desmercantilización a los programas estándar de transferencia de renta, la gran división entre los regímenes no sería tanto la de los socialdemócratas en un lado y todos los demás en el otro, sino que, más bien, vendría dada por el hecho de que el régimen liberal proporciona únicamente subsidios modestos en comparación con cualquiera de los otros dos. Lo que resulta específicamente socialdemócrata es, pues, en primer lugar la fusión del universalismo con la generosidad, y en segundo término su socialización global de los riesgos.

A principios de la década de 1970, la mayoría de los estados del bienestar no liberales habían llegado a un nivel bastante parecido de globalidad en lo que se refiere a los programas de subsidios en dinero. Fue en ese momento, sin embargo, cuando el régimen socialdemócrata siguió complementando por su cuenta los programas estándar de protección de los ingresos con unos servicios sociales y un generoso programa de sostenimiento de los ingresos para las mujeres trabajadoras. Encabezados por Dinamarca y Suecia a finales de la década de 1960, los estados del bienestar nórdicos se convirtieron en «estados de servicios». Sobre los servicios sanitarios (en los que apenas se distinguían de los demás países) se construyó una estructura de servicios enorme e integral dirigida especialmente a las familias necesitadas. Como ya vimos en el capítulo 4, la atención a los niños y a los ancianos resulta especialmente privilegiada. El resultado neto es que hoy los funcionarios públicos constituyen más del 30 % de la población activa, es decir, más del doble de la media de la OCDE.

El modelo socialdemócrata y el igualitarismo se han convertido prácticamente en sinónimos. Para muchos, el elemento igualitario es simplemente la práctica del universalismo: todo el mundo disfruta de los mismos derechos y subsidios, sea rico o pobre. Para otros, tiene que ver con la promoción activa del bienestar y las oportunidades vitales (quizás sólo evidentes para las mujeres). Y aún otros equiparan el igualitarismo a la redistribución y la eliminación de la pobreza. Como veremos en posteriores capítulos, todos ellos tienen razón.

El pleno empleo ha constituido seguramente un compromiso fundamental en el modelo socialdemócrata; pero también lo ha sido en otras partes. Lo que diferencia a Escandinavia de la mayoría de los otros países es un nivel de desempleo decreciente y un nivel de empleo máximo creciente. Dado que, primero Dinamarca, y ahora también Finlandia y Suecia, sufren un desempleo masivo, la coincidencia del pleno empleo y la socialdemocracia parece haberse destruido. Sin embargo, esto no resulta tan claro como podría parecer. Por un lado, de-

bemos distinguir entre el resultado actual y el compromiso político. En lo que se refiere a este último, la coincidencia sigue existiendo. Es posible que la expansión del empleo público en los países nórdicos desde la década de 1960 estuviera guiada por preocupaciones igualitarias, pero ciertamente era también un medio de fomentar el empleo. Puede que el actual desempleo de los países nórdicos no difiera demasiado —pongamos por caso— del de Alemania o Francia, pero éste se da sobre el telón de fondo de una tasa de empleo del 75-80 %, en lugar del 50-60 %, debido principalmente a que ya se había conseguido la plena participación de las mujeres. El compromiso con el pleno empleo resulta igualmente evidente en las políticas activas del mercado de trabajo, tanto en términos de recursos gastados como en el número de personas que son objeto de los diversos programas de formación, readaptación o reciclaje profesional.

El bienestar escandinavo y la política de empleo siempre se han formulado en términos de «productivismo», es decir, de maximización del potencial productivo de la ciudadanía. Superficialmente, esto parece un eco de lo que los norteamericanos denominan *workfare* (de *work*, «trabajo», y *welfare*, «bienestar»). En realidad, son dos cosas distintas. En Estados Unidos, el *workfare* implica que las prestaciones sociales están condicionadas a que el receptor acepte realizar determinados trabajos, mientras que el «productivismo» nórdico implica que el *estado* del bienestar debe garantizar que todo el mundo disponga de los recursos y la motivación necesarios para trabajar (y que el trabajo esté disponible).

El régimen socialdemócrata, pues, representa inevitablemente un nexo dominado por el estado. Pero los estados del bienestar nórdicos, y en particular Suecia, pasan hoy por una mala época, por usar la expresión de Stephens *et al.* (1994). Por razones presupuestarias, los gobiernos han reducido las prestaciones sociales: bajando las tasas de sustitución, introduciendo días de espera antes de cobrar el subsidio de enfermedad, reduciendo la duración del subsidio de desempleo, y —lo que quizás resulta más ominoso— introduciendo elementos de selección en los destinatarios de las «pensiones populares». Aunque los recortes marginales apenas afectan a la esencia del régimen socialdemócrata, sí puede que lo haga la puesta en marcha de una prueba de ingresos para las pensiones, ya que esto implica un retroceso cualitativo con respecto al principio del universalismo: se está redefiniendo la noción de solidaridad de los riesgos.

Examinemos de nuevo la validez de los regímenes. Además de su fuerte acento en la desfamiliarización (que examinaremos más abajo), hay dos características del régimen socialdemócrata que destacan: el universalismo y el carácter marginal de los servicios de bienestar pri-

vados. En la tabla 5.2 presentamos los ratios de probabilidades para los tres regímenes tipo; los valores para el universalismo y las pensiones privadas proceden de Esping-Andersen (1990, tabla 3.1).

La tabla 5.2 confirma más o menos lo que era de esperar. Las probabilidades de que encontremos el universalismo en el régimen socialdemócrata son comparativamente elevadas y significativas. Y viceversa: las probabilidades de hallar servicios de bienestar privados son bajas (si bien no significativas) en el régimen socialdemócrata, pero, como ya hemos visto, positivas y significativas en el liberal. En lo que respecta a estas variables, el régimen conservador es simplemente indistinto.

EL RÉGIMEN DEL BIENESTAR CONSERVADOR

Etiquetar a los estados del bienestar de la Europa continental de conservadores puede parecer peyorativo. Sin embargo, la intención es señalar el impulso político predominante que se halla tras su arquitectura. En la mayor parte de la Europa continental el liberalismo desempeñó un papel auténticamente marginal, y hasta después de la segunda guerra mundial los socialistas fueron típicamente excluidos. Las primeras políticas sociales se inspiraron a menudo en el estatismo monárquico (especialmente en Alemania, Austria y Francia), en el corporativismo tradicional o en la doctrina social católica. La encíclica *Rerum novarum* (1891), del papa León XIII, tuvo una tremenda influencia en los países predominantemente católicos. Por otra parte, en este grupo de países el paso de los orígenes del capitalismo al capitalismo del bienestar de la posguerra se llevó a cabo principalmente por coaliciones demócratacristianas o conservadoras (en algunos casos con un interregno fascista).

La esencia del régimen conservador radica en su mezcla de segmentación de estatus y familiarismo. La mayoría de los países de la

TABLA 5.2. Regresiones logísticas (ratios de probabilidades) del universalismo y las pensiones privadas, y los distintos tipos de regímenes del bienestar

	Régimen socialdemócrata	Régimen conservador	Régimen liberal
Universalismo	1,321*	0,988	0,938
Pensiones privadas	0,731	0,926	1,185*
Seudo-R ²	0,651	0,078	0,350
χ ²	12,41	1,88	8,43

* Probabilidad = 0,1 o menos. N = 18.

FUENTE: Esping-Andersen (1990, tabla 3.1).

Europa continental emularon las reformas de la seguridad social emprendidas por la Alemania imperial, y, como en el caso de Bismarck, sus objetivos originales tenían poco que ver con cualquier clase de igualitarismo. Los primeros reformadores sociales fueron típicamente autoritarios (Rimlinger, 1971). En la época de la posguerra, la impronta del catolicismo social y su doctrina de la subsidiariedad fue especialmente fuerte en Europa meridional, los Países Bajos y, hasta cierto punto, también en Bélgica y Alemania (Van Kersbergen, 1995). En cambio, la política social francesa se ha guiado primordialmente por un espíritu republicano y anticlerical. La pertenencia de Francia al grupo conservador (como la de Bélgica) resulta, como veremos, problemática debido al hecho de que allí el familiarismo es menos predominante. Sin embargo, ambos sistemas de bienestar exhiben fuertes rasgos corporativistas. Hay varias razones por las que podríamos incluir también a Japón en el modelo conservador. La poderosa presencia de la doctrina confuciana en toda la política social japonesa constituye un equivalente funcional del familiarismo católico, y también la seguridad social japonesa resulta extremadamente corporativista.⁹

La impronta conservadora se hace más evidente en lo que se refiere al reparto de riesgos (solidaridad) y al familiarismo. En ambos casos se cargó con la herencia histórica a la hora de formar el estado del bienestar de la posguerra. El legado estatista sigue siendo muy marcado en el tratamiento privilegiado que se da a los funcionarios de la administración pública, especialmente en Austria, Bélgica, Francia, Alemania e Italia.¹⁰ Los funcionarios públicos se benefician no sólo de su propio plan de pensiones, sino también de unas condiciones de acceso y de unas normas de aplicación inmensamente más favorables.

Asimismo, y a pesar de algunos intentos de consolidar el montón de planes profesionales existentes, las divisiones de estatus corporativistas continúan impregnando los sistemas de seguridad social. Obviamente, el énfasis difiere entre los distintos planes individuales y entre los diferentes países. Alemania es un caso de corporativismo modesto en cuanto a las pensiones (la principal distinción es la que existe entre los trabajadores manuales y los administrativos), mientras que el seguro de enfermedad es un laberinto de 1.200 fondos distintos, regionales, profesionales o basados en las empresas. Italia, en contraste, cuenta con un programa sanitario unificado, mientras que las pensiones están dividi-

9. Japón se desvía de su grupo únicamente en relación al importante papel de los subsidios laborales dispensados por el empresario.

10. Las pensiones para los empleados públicos representan el 30 % del total en Austria; el 35 % en Bélgica; el 27 % en Francia e Italia, y el 21 % en Alemania. Esto equivale, como media, a dos o tres veces la proporción de Escandinavia o la de los países anglosajones (calculado a partir de Esping-Andersen, 1990, tabla 4.3).

das en más de 120 planes profesionales (Castellino, 1976). Tanto Francia como Bélgica combinan unos sistemas de pensiones fragmentados con un seguro de enfermedad nacional que se divide entre varias grandes clases profesionales. En la Europa continental, sólo los Países Bajos se apartan notablemente del molde corporativista. Las pensiones públicas se organizan más o menos en torno al principio de Beveridge de los beneficios universales de tarifa única, mientras que otros programas, como los de salud, educación y servicios en general, se dividieron según criterios de pertenencia y no pertenencia (Van Kersbergen, 1995).

El énfasis en la seguridad social obligatoria, complementada con planes de pensiones *ad hoc* más o menos residuales para los estratos carentes de una relación laboral «normal», ha hecho que la provisión de bienestar por parte del mercado privado siga siendo marginal. Es cierto que, en algunos países, una parte importante de la asistencia sanitaria no es estatal, pero ello se debe principalmente al papel desempeñado por las asociaciones «voluntarias», sin ánimo de lucro, frecuentemente afiliadas a la Iglesia (como Cáritas). En cuanto a las pensiones u otros servicios de bienestar, tanto los planes profesionales individuales como los colectivos tienen generalmente una importancia marginal, y en algunos países son prácticamente inexistentes. Una notable excepción la constituyen, de nuevo, los Países Bajos, donde los planes de pensiones de las empresas (es decir, administrados por éstas) desempeñan un papel nada trivial en el mercado de trabajo.¹¹

El tercer atributo importante del conservadurismo es su familismo, especialmente en la Europa meridional y en Japón. Como ya hemos mostrado en el capítulo 4, el familismo es la combinación de la protección social sesgada en favor del varón cabeza de familia y el carácter central de la familia como dispensadora de cuidados y, en última instancia, responsable del bienestar de sus miembros (principio de subsidiariedad). Lo que une a Austria, Alemania, Italia y España es el mantenimiento de la prescripción legal de que los padres (o los hijos) son responsables de sus hijos (o de sus padres) en caso de necesidad. La asistencia social, por ejemplo, no se concede ni siquiera a los adultos si sus padres pueden mantenerlos. Aparte de la obligación legal, existe una sistemática falta de disposición a proporcionar servicios sanitarios, y cuanto más familiarista sea el estado del bienestar,

11. Las pensiones del mercado de trabajo también desempeñan un papel en Francia, pero allí es más correcto considerarlas de carácter obligatorio. En esto, obviamente, Japón se desvía de la norma, ya que una gran parte de todo su paquete de bienestar la proporcionan los empresarios en el contexto de unos puestos de trabajo vitalicios. Al igual que ocurre en Estados Unidos, el bienestar laboral japonés es, sobre todo, privilegio de los trabajadores esenciales (aproximadamente una tercera parte del total). En el caso japonés, es discutible si este tipo de bienestar privado se ajusta a los principios del mercado (Esping-Andersen, 1997a).

menos generosos serán los subsidios familiares. Las transferencias familiares suelen considerarse innecesarias dada la práctica del salario familiar. Pero, ya que el modelo parte de la base de la unidad familiar estándar basada en el varón cabeza de familia, la provisión de servicios para las familias «atípicas», como las integradas por las madres que viven solas con sus hijos, tiende a ser residual.

Existe, pues, un mínimo carácter residual en el modelo conservador, que aparentemente lo equipara al liberal. Sin embargo, los sujetos a los que va destinado son distintos: el carácter residual liberal hace referencia a la selección de los riesgos inaceptables que el fallo del mercado ha dejado al margen; el conservador, en cambio, es ante todo una respuesta al fallo de la familia. En ambos casos, no obstante, el planteamiento favorece la asistencia social antes que los derechos, como ocurre con la *Sozialhilfe* alemana, la pensión social italiana y española, o, incluso, el RMI francés.

De nuevo por razones distintas, tanto la política social conservadora como la liberal favorecen básicamente un enfoque pasivo de la gestión del empleo. El modelo liberal simplemente da prioridad a los mercados de trabajo no regulados; el conservador, a una fuerte protección laboral para los adultos que ya tienen empleo, los cabezas de familia masculinos. En ambos casos las políticas de empleo activo o de formación tienden a ser marginales. La gestión del desempleo en un régimen liberal es, idealmente, una cuestión de equilibrio de mercado y de flexibilidad salarial; en un régimen conservador es, o bien una cuestión de apoyo familiar (como en el caso del empleo juvenil o femenino), o bien una cuestión de inducir la reducción de la oferta de mano de obra (desincentivando la dedicación profesional de las mujeres casadas y fomentando la jubilación anticipada).

Repitamos nuestras «comprobaciones de régimen», centrándonos esta vez en los supuestos atributos del régimen conservador: corporativismo, estatismo y familiarismo. Véase la tabla 5.3.

En comparación con nuestras anteriores estimaciones, el régimen conservador resulta muy característico. Las probabilidades del corporativismo y el familiarismo son bastante marcadas. Sin embargo, no parece destacar por ser especialmente estatista. La peculiaridad del régimen conservador se manifiesta de manera aún más acusada cuando nos damos cuenta de que los estados del bienestar socialdemócratas son, sin excepción, peculiarmente desfamiliarizadores, y que todos los regímenes liberales presentan un nivel muy bajo de corporativismo.¹²

12. Aquí, como en anteriores análisis, debemos tener en cuenta el pequeño tamaño de la muestra (18), lo que desvirtúa la estimación. En tales condiciones, probablemente deberíamos conceder menos importancia a la cuantía de las probabilidades, y más a su signo (positivo o negativo).

TABLA 5.3. Regresiones logísticas (ratios de probabilidades) de los regímenes del bienestar y el corporativismo, el estatismo y la desfamiliarización del estado del bienestar

	<i>Régimen conservador</i>	<i>Régimen socialdemócrata</i>	<i>Régimen liberal</i>
Corporativismo	4,18e + 17***	Desfamiliarización del estado	Corporativismo y desfamiliarización del estado del bienestar perfectamente predichos
Estatismo	5,204	del bienestar perfectamente predicha	
Desfamiliarización del estado del bienestar	2,20e - 08***		
<i>Seudo-R²</i>	0,793		
χ^2	19,07		

*** Probabilidad = 0,001 o más. N = 18.

FUENTES: Para las variables del corporativismo y el estatismo, Esping-Andersen (1990, tabla 3.1). Véase la nota 19 para una explicación del desfamiliarismo del estado del bienestar.

Basándonos en lo anterior, podemos esbozar los principales atributos de los tres regímenes. Véase la tabla 5.4.

Una forma alternativa de clasificar los regímenes del bienestar consistiría en precisar su planteamiento dominante a la hora de gestionar los riesgos sociales en los mercados de trabajo, el estado y la familia. En lo que se refiere al mercado de trabajo, podríamos distinguir simplemente entre el planteamiento regulador y el no regulador. En cuanto al estado, podríamos diferenciar entre el modelo residual, el universalista y el basado en la seguridad social. Y por lo que respecta a la familia, la diferencia vital estriba en si las familias están destinadas

TABLA 5.4. Visión general resumida de las características de los diversos regímenes

	<i>Liberal</i>	<i>Socialdemócrata</i>	<i>Conservador</i>
Papel de:			
La familia	Marginal	Marginal	Central
El mercado	Central	Marginal	Marginal
El estado	Marginal	Central	Subsidiario
Estado del bienestar			
Modo de solidaridad predominante	Individual	Universal	Parentesco Corporativismo Estatismo
Lugar de solidaridad predominante	Mercado	Estado	Familia
Grado de desmercantilización	Mínimo	Máximo	Alto (para el cabeza de familia)
Ejemplos modales	Estados Unidos	Suecia	Alemania Italia

a constituir el lugar principal de provisión de bienestar (familiarismo), o no; es decir, si el estado del bienestar garantiza, o no, los derechos sociales de la familia. Siguiendo este enfoque, llegaríamos a la siguiente clasificación esquemática de los diversos países:¹³

A) REGULACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

Regulación escasa: Australia, Canadá, Dinamarca, Nueva Zelanda, Suiza, Gran Bretaña y Estados Unidos.

Regulación media: Japón, Irlanda, Países Bajos, Finlandia, Noruega y Suecia.

Regulación intensa: Francia, Alemania, Austria, Bélgica, Italia, Portugal y España.

B) ESTADOS DEL BIENESTAR

Residuales: Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Estados Unidos (y, en cierta medida, Gran Bretaña).

Universalistas: Dinamarca, Finlandia, Noruega, Suecia, Países Bajos (y, en cierta medida, Gran Bretaña).

Seguridad social: Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Japón y España.

C) FAMILIAS

Familiaristas: Austria, Alemania, Italia, Japón, Países Bajos, Portugal, España (y, algo menos, Bélgica y Francia).

No familiaristas: Australia, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia, Gran Bretaña y Estados Unidos.

Volvamos ahora a la cuestión de si la tipología de los «tres mundos» conserva todavía su fuerza y su validez.

Fuerza histórica y comparativa de las diversas tipologías

Dado que las tipologías se refieren a un momento concreto del tiempo, puede que se les escapen diversas transformaciones posiblemente decisivas. Y dado que, en cierto sentido, tratan con tipos idea-

13. Esto refleja la situación de comienzos de la década de 1990. Así, Australia puntúa como un régimen de mercados de trabajo no regulados, mientras que hace veinte años su puntuación habría correspondido a la de un país extremadamente regulado. Del mismo modo, hace veinte años habría sido fácil clasificar a Gran Bretaña como un estado del bienestar universalista, mientras que hoy, considerando el fuerte impulso en favor de la prueba de ingresos durante las últimas décadas, se ha aproximado a la categoría residual. La puntuación para el mercado de trabajo y la familia se basa en lo ya tratado en los capítulos 3 y 4.

les, los países reales están condenadas a ser casos ambiguos. Así, por ejemplo, algunas críticas han señalado que los Países Bajos y Gran Bretaña —cada uno a su modo— encajan mal en cualquiera de los tres grupos.

También es posible que los criterios empleados para demarcar un régimen puedan ser erróneos: si se consideraran otros atributos alternativos, la clasificación podría venirse abajo, o, al menos, requerir la presencia de regímenes adicionales. Por distintas razones se ha afirmado que las antípodas, Asia oriental y Europa meridional forman parte de un «cuarto mundo». También se ha dicho que toda la tipología resulta problemática debido a que se basa en la experiencia del varón cabeza de familia estándar; es decir, no es sensible a las diferencias de sexo.

Obtener la tipología correcta de los regímenes del bienestar es importante no sólo para la historiografía, sino también para el progreso analítico. En el núcleo de cualquier estudio sobre un régimen del bienestar subyace el presupuesto de que la configuración institucional es importante para el modo en que se absorben y distribuyen los riesgos, para la estratificación social y las solidaridades, y también para el funcionamiento de los mercados de trabajo. En consecuencia, los regímenes deberían exhibir un cierto grado de congruencia y ciertos elementos comunes en el modo en que se adaptan al cambio económico y social masivo. Este constituye un aspecto fundamental del presente libro, y necesitamos, pues, establecer cuál es la fuerza de la tipología en cuestión.

Si en una tipología aparecen casos ambiguos, la cuestión es qué importancia tienen. La correspondencia de la tipología de las tres vías con la realidad se ha puesto a prueba utilizando varias técnicas metodológicas, incluyendo el análisis de grupos, el álgebra booleana, el análisis factorial y el análisis correlacional, más convencional (Kangas, 1994; Ragin, 1994; Shalev, 1996). Aunque estos estudios descubren que algunos países encajan menos nítidamente que otros (por diferentes razones, Bélgica, Francia, Gran Bretaña y los Países Bajos suelen ser los casos citados), proporcionan también algunas evidencias en favor de los tres grupos.

Gran Bretaña constituye el principal problema debido a que la tipología no tiene en cuenta la mutación. Si hubiéramos realizado nuestras comparaciones en las primeras décadas de la posguerra, casi con certeza habríamos situado a Gran Bretaña y a Escandinavia en el mismo grupo: ambas se basaban en programas universales, de subsidios de tarifa única, una asistencia sanitaria nacional y un compromiso político explícito con el pleno empleo. Sin embargo, a partir de la década de 1970 ambos países emprenden caminos claramente distintos: Gran Bretaña abandona su compromiso con el pleno empleo y deja de com-

plementar los modestos subsidios de tarifa única con la garantía de una sustitución de los ingresos suficiente (Hecló, 1974; Martín, 1973). Esto fomentó una gradual privatización, que, sin duda, se vio acelerada por la desregulación concertada, la reducción del grupo de destinatarios de los servicios y la privatización de la década de 1980: así, los subsidios de enfermedad y de maternidad fueron transferidos a los empresarios, las viviendas sociales de alquiler se vendieron, la pensión basada en los ingresos (SERPS) fue «privatizada» a través de la exclusión voluntaria, y tanto las pensiones privadas como el seguro de enfermedad se han alimentado de las exenciones fiscales (Taylor-Gooby, 1996).¹⁴ En una comparación contemporánea, pues, Gran Bretaña resulta cada vez más liberal. Constituye un ejemplo de régimen cambiante, o, quizás, de «socialdemocratización atascada».¹⁵

La tipología original de los «tres mundos» se centraba de manera bastante unilateral en el mantenimiento de los ingresos. Aquí radican quizás las ambigüedades del caso holandés. Cuando estudiamos el mantenimiento de los ingresos, los Países Bajos resultan ser «socialdemócratas» en el sentido de que exhiben un marcado universalismo, una cobertura global y unos generosos subsidios «desmercantilizadores» (Van Kersbergen, 1995). Pero cuando incluimos la provisión de servicios sociales —y cuando, de modo más general, examinamos el papel de la familia—, los Países Bajos pasan a ser miembros de pleno derecho del grupo conservador, el de la Europa continental. Al igual que en el caso de Gran Bretaña, esto no habría resultado inmediatamente obvio en la década de 1950, ya que entonces también los estados del bienestar nórdicos exhibían un sesgo orientado a la prestación de servicios y a las transferencias. Es en su constante desatención con respecto a los servicios sociales donde los Países Bajos emergen como ejemplo prototípico del familiarismo católico (Bussemaker y Van Kersberger, 1994; Van Kersberger, 1995; Gustafsson, 1994). Es más, la generosidad de los programas holandeses de mantenimiento de los ingresos constituye, sobre todo, la expresión del supuesto previo del varón cabeza de familia como realidad generalizada.

El enigma holandés, pues, subraya la necesidad de reconsiderar, una vez más, *qué* es lo que se debe comparar y medir. Los programas

14. También es revelador que la asistencia pública a los ancianos en residencias disminuyera en un 4 %, en 1976-1986, mientras que la asistencia privada aumentó en un 363 % (Evers y Svetlik, 1991: 130).

15. El grueso de los datos utilizados para identificar a los diversos regímenes en mi obra *Three Worlds* hacían referencia aproximadamente a 1980. La auténtica naturaleza liberal de la transformación británica sólo se hizo del todo visible posteriormente. Puede que sea cierto que en la década de 1950 Gran Bretaña y Suecia eran bastante similares, pero esto no implica que entonces Gran Bretaña fuera «socialdemócrata». Lo que yo defino como la esencia de los regímenes del bienestar socialdemócratas apareció en Escandinavia en una época posterior.

de transferencia de renta no captan más que una cara del estado del bienestar. La esencia real de los estados del bienestar socialdemócratas (o conservadores) no radica tanto en sus garantías «desmercantilizadoras» del mantenimiento de los ingresos como en su planteamiento en lo que se refiere a los servicios y al fomento de la dedicación profesional de las mujeres. En cualquier caso, los Países Bajos siguen constituyendo un régimen del bienestar bicéfalo, que combina atributos socialdemócratas con otros conservadores.

La cuestión aquí, como en otros casos, es qué importancia relativa debemos dar a estos distintos —y posiblemente conflictivos— atributos. Ningún régimen es puro, y no digamos un país. Estados Unidos es la encarnación del liberalismo, y, sin embargo, el plan de pensiones de la Seguridad Social cuenta con una amplia cobertura y unos subsidios que se aproximan a los niveles adecuados. ¿Esto sitúa a Estados Unidos fuera del grupo liberal? No, puesto que, aunque un programa se desvíe del «tipo ideal», el carácter predominante del «paquete» del bienestar íntegro sigue siendo liberal. O considérese Dinamarca, que, al igual que Gran Bretaña, dejó de proporcionar un sistema de pensiones universal de nivel intermedio. ¿Implica esto que Dinamarca, como Gran Bretaña, es un modelo socialdemócrata fracasado? En este aspecto, de nuevo, la respuesta es que no. Los subsidios de las «pensiones populares» danesas, a diferencia de los británicos, fueron sistemáticamente ampliados con el fin de mantener su atractivo universalista; y en prácticamente todos los demás criterios el estado del bienestar danés es típicamente «socialdemócrata». ¹⁶

Siempre habrá casos escurridizos o ambiguos; y, además, *un* único programa no define a un régimen. El auténtico problema es cómo abordar las desviaciones sistemáticas. La cuestión es si una tipología basada en tres tipos da cuenta suficientemente de todas las discordancias. Si hay casos que siguen una lógica subyacente totalmente distinta, habríamos de elaborar aún otro tipo ideal netamente diferenciado: un cuarto «mundo del capitalismo del bienestar».

¿TRES REGÍMENES MÁS?

Existen, en particular, tres casos que posiblemente requerirían un cuarto «mundo» adicional: las antípodas (Castles y Mitchell, 1993), el

16. Sin embargo, puede que dos reformas muy recientes lleven a Dinamarca hacia una franja más liberal. Una es que las pensiones populares han perdido parte de su carácter «de derecho» con la introducción de una prueba de ingresos en 1996; la otra es la legislación que se acaba de aprobar para crear una pensión privada (negociada colectivamente) de nivel intermedio en el mercado de trabajo, basada en los ingresos.

Mediterráneo (Leibfried, 1992; Lessenich, 1995; Ferrera, 1996), y Japón (Jones, 1993; Rose y Shiratori, 1986). Si aceptamos la validez de estos tres casos, nos encontramos con un total de seis modelos para un total de 18-20 países. La deseada economía de medios se vería sacrificada, y es posible que volviéramos a tener que establecer comparaciones individuales.

EL «CUARTO MUNDO» DE LAS ANTÍPODAS

Castles y Mitchell (1993), y Castles (1996), argumentan persuasivamente en favor de un cuarto régimen del bienestar, australiano o antípoda (al que denominan el «estado del bienestar de los asalariados»). A primera vista, las prestaciones del *estado* del bienestar de Australia y Nueva Zelanda, más bien modestas y con unos destinatarios limitados, se adaptan al modelo residual del régimen liberal. Actualmente, todos los planes de mantenimiento de los ingresos se basan en una prueba de ingresos, pero en Australia *Medicare* es básicamente un programa de derechos. Aunque los subsidios que se basan en unas necesidades demostradas suelen ser muy inferiores a sus equivalentes en otros países, su «sensibilidad a las necesidades» también es superior que en otras partes. Así, los subsidios asistenciales a las familias con hijos representan el doble de los que se conceden a las personas solteras (Castles, 1996: 109). Por otra parte, el tope máximo de ingresos permitido para optar a dichos subsidios (en Australia, aunque no tanto en Nueva Zelanda) se establece en un nivel de ingresos medios, y no rozando los límites de la pobreza; es decir, se incluye a una mayor proporción de personas: se dice que las pensiones abarcan a las dos terceras partes de los ancianos, mientras que los subsidios familiares alcanzan a la mayoría de las familias de clase media.¹⁷

Castles y Mitchell insisten en que es un error centrarse únicamente en la actividad del estado, ya que en Australia (y antaño también en Nueva Zelanda) se implantaron en el mercado de trabajo una serie de garantías fuertes y funcionalmente equivalentes a las del bienestar, a través de un sistema de arbitraje salarial. Lo que parece ser un caso extremo de sistema liberal, basado en la prueba de medios, cuando se estudia sólo desde la perspectiva del bienestar dispensado por el estado, resulta tener, en realidad, un cariz esencialmente socialdemócrata, haciendo especial hincapié en el igualitarismo y los derechos del asalariado.

17. Durante un cierto período las pensiones para los ancianos se convirtieron en subsidios «de derechos» universales, pero en la actualidad dependen nuevamente de una prueba de ingresos. Para una presentación general comparada del sistema australiano, véase también Saunders (1994).

Si es válido, este razonamiento resulta fundamental desde el punto de vista teórico, puesto que nos obliga a reconsiderar los mercados. Según esta argumentación, en Australia el mercado de trabajo es productor de bienestar. En consecuencia, puede constituir una falacia limitarse a equiparar los mercados y el liberalismo. No cabe duda de que el sistema de arbitraje salarial australiano implantó una serie de garantías fuertes e igualitarias, al menos en lo que se refiere al varón cabeza de familia. Apenas había necesidad de estado del bienestar debido a que el empleo era *de facto* «pleno», a que las diferencias de ingresos eran muy reducidas y a que la relación laboral proporcionaba unas garantías de bienestar generales, como la propiedad de la vivienda y unas pensiones suficientes.

Sin embargo, y como el propio Castles (1996) señala, estas mismas garantías se vieron inevitablemente erosionadas cuando, durante la década de 1980, la economía australiana se liberalizó, mientras que en Nueva Zelanda fueron efectivamente eliminadas. Con unas tasas de desempleo flotando en torno al 10 %, y con unas elevadas desigualdades salariales, el «estado del bienestar de los asalariados» en el mercado está, casi por definición, siendo desmantelado.

Es posible que en las décadas de 1960 y 1970 el modelo de las antípodas proporcionara un paquete de garantías de bienestar que fuera esencialmente «socialdemócrata». Sin embargo, y al igual que en Gran Bretaña, el paso del tiempo está llevando a Australia —y, en cierta medida, también a Nueva Zelanda— a lo que aparentemente es un liberalismo típico: mínima asignación de riesgos al estado, máxima al mercado; al tiempo que la cara de la moneda correspondiente a este último se parece cada vez más a un mercado genuino.

EL CUARTO MUNDO DEL MEDITERRÁNEO

Se ha argumentado que se debería considerar a los países mediterráneos distintos de los de la Europa continental (Leibfried, 1992; Ferrera, 1996; Lessenich, 1995; y Castles, 1996). El aspecto que señala Ferrera tiene que ver, ante todo, con la práctica distributiva: el uso generalizado de los subsidios sociales, especialmente en Italia, con fines de clientelismo político. Las pensiones de invalidez y los empleos públicos constituyen recursos conocidos con los que los demócratacristianos (pero también los socialistas) se han asegurado la fidelidad de su electorado. El uso pervertido de los programas de bienestar y de las burocracias públicas puede definir el carácter de una política; pero resulta difícil ver que defina a un régimen del bienestar a menos que todo el sistema se haya diseñado, ya desde el principio, específicamen-

te con fines de clientelismo antes que de protección social. Tal argumento resultaría muy difícil de sostener.

La argumentación de Leibfried (1992) en favor de un régimen mediterráneo netamente diferenciado se limita, como ya hemos comentado, a un solo programa: la asistencia social. Pero aun cuando la práctica de la asistencia social sea distinta, a duras penas merece la consideración de un tipo de régimen distinto. Otra cosa sería si tal desviación formara parte sustancial de un conjunto de atributos de mayor envergadura. ¿Es así? Hasta cierto punto sí, ya que el carácter extremadamente residual de la asistencia social en el sur de Europa no constituye sino una cara de su marcado familiarismo. A diferencia de otros lugares, la asistencia social no fue nunca mejorada debido a dos presuposiciones: se suponía (y se prescribía legalmente) que las familias constituían el lugar más importante de provisión de ayuda social, y se suponía que normalmente las familias no «fallaban». La prueba de fuego de la posible existencia de un modelo mediterráneo netamente diferenciado la constituye, pues, la cuestión del familiarismo, sobre el que volveremos en breve.

EL CUARTO MUNDO DE ASIA ORIENTAL

Japón, posiblemente junto con Corea y Taiwán, plantea un reto particularmente fascinante a las tipologías de los regímenes del bienestar debido a que constituye una versión única del capitalismo, empezando por un pleno empleo sostenido, unos mercados de trabajo internos y una estructura industrial fuertemente regulados, unos ingresos limitados y una distribución de la renta relativamente igualitaria, todo ello revestido por unas prácticas laborales bastante autoritarias, una democracia conservadora «de partido único», y un «corporativismo sin mano de obra» (Pempel, 1989).¹⁸

Si limitamos nuestro examen a Japón, hay un aspecto que resulta inmediatamente obvio: combina los atributos vitales de diversos regímenes de una manera que le convierte o bien en un caso único, o bien en un híbrido. Esta, en realidad, es la cuestión fundamental que debemos resolver. El estado del bienestar combina el carácter residual propio del liberalismo con un corporativismo conservador. Como en Europa, la seguridad social se halla segmentada en función de unas amplias categorías profesionales. Debido en parte a la falta de maduración del sistema (al menos en lo que se refiere a las pensiones), los subsidios son bastante modestos y se hallan vinculados a unos crite-

18. El siguiente análisis se basa en Esping-Andersen (1997a).

rios de selección de carácter prohibitivo; este es especialmente el caso del seguro de desempleo. De hecho, los niveles de desmercantilización son modestos.

La modestia de los subsidios refleja cierto carácter residual incorporado. Los subsidios estatales presuponen que el núcleo (masculino) de la población activa obtendrá subsidios privados a través de la relación laboral, pero también gracias a un amplio apoyo familiar. No cabe duda de que los primeros dan cuenta aproximadamente de una tercera parte de los empleados del sector de la gran empresa, aunque para el resto de la población activa la proporción es mucho menor. El bienestar laboral dispensado por las empresas incluye no sólo la cobertura estándar relativa a la asistencia sanitaria y a la pensión, sino también una amplia gama de servicios, desde clubes deportivos hasta servicios funerarios. Y ahí radica una importante fuente de desigualdades, no tanto en función de la clase o la ocupación, sino a consecuencia de que el acceso a dichos servicios y su generosidad dependen del nivel educativo y, por supuesto, de si uno es empleado de una gran empresa, o no. El sistema de asistencia social en Japón constituye otro ejemplo más de liberalismo: estrictamente basado en la prueba de medios y dirigido a una población objeto extremadamente específica, posee además un carácter estigmatizador, ya que la tasa de nuevas incorporaciones es sumamente baja (menos del 30 %).

El *estado* del bienestar, pues, fusiona elementos conservadores y liberales, lo cual apenas resulta sorprendente si recordamos que el componente de seguridad se inspiraba en la práctica alemana, mientras que los planes asistenciales fueron diseñados por las fuerzas de ocupación norteamericanas tras la conclusión de la segunda guerra mundial. Sin embargo, si examinamos con mayor detalle el *mercado* del bienestar, éste parece un poco menos «liberal». El bienestar laboral forma parte del modelo consensual de regulación del trabajo, pero también refleja una práctica conservadora y paternalista. No obstante, es posible que el mercado «funcione»: éste proporciona (hasta ahora) una auténtica garantía de empleo, y, para muchos, una serie de prestaciones ligadas al bienestar. Si los compromisos del bienestar público son más bien subdesarrollados y residuales, ello se podría atribuir —como antaño en Australia— al hecho de que las necesidades y los riesgos se vean limitados debido al buen funcionamiento del mercado de trabajo.

En realidad, varios estudiosos sostienen que Japón constituye una «sociedad del bienestar» extremadamente desarrollada, y que, en consecuencia, no resulta tan apremiante un gran *estado* del bienestar (Vogel, 1980). Este estado no es necesario debido a que el mercado y la familia son suficientes. No cabe duda de la importancia de las familias

en el conjunto del bienestar en Japón. Los servicios sociales públicos, sean para los ancianos o para los niños, son realmente marginales debido a que, institucionalmente, se supone que la familia debe cargar con la auténtica responsabilidad. Así, aun hoy el 65 % de los ancianos viven con sus hijos y están al cuidado de ellos (es decir, de la esposa del hijo mayor). Al igual que el principio de subsidiariedad católico en Europa, la tradición confuciana de piedad y lealtad familiar ha constituido la fuerza predominante subyacente a la política del bienestar japonesa (Jones, 1993).

Es obvio que no hay nada exclusivamente japonés en ninguno de estos elementos. Parece tratarse, pues, de un caso híbrido. Sin embargo, es precisamente esta peculiar combinación de atributos híbridos la que —según dicen algunos— merece una calificación netamente diferenciada para este régimen. Es cierto que Japón exhibe una mezcla de rasgos liberales y conservadores, y que, a diferencia de otros «casos mixtos», parece formar una combinación bastante peculiar a nivel internacional. Sin embargo, la parte liberal de la ecuación resulta ser menos liberal de lo que sugieren las apariencias. También hay tendencias que apuntan hacia un fortalecimiento de los atributos conservadores. El sistema corporativista de seguridad social está madurando con rapidez, y en las próximas décadas será el predominante en el conjunto de los diversos sistemas de pensiones. Esto, junto con el inusualmente acentuado familiarismo japonés, refuerza la opción de incluir a Japón de lleno en el grupo de los regímenes conservadores.

En resumen, resulta incuestionablemente cierto que Japón, como Australia y Europa meridional, exhibe una serie de rasgos que no resultan fácilmente compatibles con una simple tricotomía de regímenes del bienestar. Sin embargo, debemos preguntarnos también qué se ganaría con incluir un cuarto, un quinto o un sexto grupo de regímenes. Probablemente nos beneficiaríamos de una mayor finura de clasificación, de una mayor capacidad de matización y de una mayor precisión. Aun así, si valoramos también la economía de medios analítica, ni Japón ni las antípodas merecen la creación de tipos de regímenes adicionales. Las peculiaridades de estos casos son variaciones de una lógica general netamente diferenciada, y no los fundamentos de una lógica completamente distinta *per se*. En cuanto a la opción relativa a un régimen exclusivo de Europa meridional, depende en última instancia del papel central de las familias. Este fue el eslabón débil en el modelo original de los «tres mundos», y, en consecuencia, merece especial atención.

FAMILIAS Y RÉGIMENES DEL BIENESTAR

¿Hasta qué punto, pues, una atención más sistemática a la familia altera nuestra economía política respecto a los regímenes del bienestar? ¿Exige acaso un cuarto régimen, o, incluso y ante todo, un replanteamiento radical de lo que constituye un régimen del bienestar?

Quienes siguen un análisis basado más explícitamente en las diferencias de sexo suelen llegar a tipologías que se hallan en contradicción con el modelo de los «tres mundos» (para una visión general de esta cuestión, véase O'Connor, 1996). Una falta de adecuación parecida surge de los estudios del «paquete de subsidios familiares» (Bradshaw y Ditch, 1995).

A partir de las evidencias presentadas en el capítulo 4 hay mucho que decir en relación a la posibilidad de un tipo de régimen adicional que incluyera a Europa meridional (y a Japón). Obviamente, en última instancia todo se reduce a la elección de los indicadores y las medidas. El peso de las evidencias del capítulo 4 apuntaba hacia las familias (y no hacia las diferencias de sexo *per se*) y su papel en la producción del bienestar (antes que a los subsidios familiares proporcionados por el estado del bienestar). De hecho, el trabajo anterior relativo a los cuidados y los servicios en el seno de la familia a veces cuadra con la tipología de los «tres mundos» (Kolberg y Uusitalo, 1992; Gustafsson, 1995), y a veces no (Anttonen y Sipila, 1996; y Gornick *et al.*, 1997). Tanto Anttonen y Sipila como Gornick *et al.* muestran que Francia y Bélgica divergen del régimen conservador, pero sólo en esta área concreta.

Vamos a realizar una sencilla prueba para ver si el régimen conservador se debería subdividir, si merece la pena crear un cuarto tipo de régimen «mediterráneo». Si la Europa meridional (Italia, Portugal y España), junto con Japón, resulta cualitativamente distinta de los demás países de la Europa continental, esto debería traducirse en dos dimensiones del familiarismo: en las políticas del *estado* del bienestar con respecto a las familias (desfamiliarización del estado del bienestar), y en las cargas relacionadas con el bienestar asumidas por las propias familias. La tabla 5.5 presenta los ratios de probabilidades relativos de las regresiones logit polinómicas. El «resultado» (variables dependientes) a predecir son los «altos niveles de servicios del estado del bienestar a las familias» (columna 1) y los «altos niveles de cargas asistenciales intrafamiliares» (columna 2). Cada estimación de régimen distinta incluye una medida de la tasa de empleo femenino (un indicador de la necesidad subyacente de desfamiliarización, por así decirlo).

La predicción de la columna 1 es el grado en el que los estados del bienestar proporcionan servicios a las familias, mientras que la colum-

TABLA 5.5. *Regresiones logit polinómicas. Probabilidades relativas de unos altos niveles de apoyo del estado del bienestar a las familias y unos bajos niveles de cargas asistenciales familiares por parte del estado del bienestar junto con los niveles de empleo femenino*

	<i>Resultado: altos niveles de servicios del estado del bienestar a las familias</i>	<i>Resultado: altos niveles de cargas de bienestar familiares</i>
Europa meridional y Japón	5,86e - 19***	1,52e + 16***
Tasa de empleo femenino	0,91	0,43*
χ^2	23,04	20,44
Europa continental, <i>menos Italia, Portugal y España</i>	Perfectamente predicha	2,96e + 13***
Tasa de empleo femenino	5,34e - 17***	0,34*
χ^2	42,05	18,24

* Probabilidad = 0,10 o mayor.

** Probabilidad = 0,001 o mayor.

N = 18.

Véase la nota 19 para una explicación de las mediciones de las variables.

na 2 alude a si predomina o no el comportamiento de la familia tradicional (proporción de ancianos que viven con sus hijos combinada con la variable del «sesgo en favor del varón cabeza de familia»).¹⁹ Las evidencias no sugieren que haya una gran diferencia entre nuestro subrégimen «mediterráneo» y el resto de la Europa continental. Los signos y probabilidades relativos son bastante similares. En resumen, el argumento en favor de un cuarto mundo del capitalismo del bienestar, excepcionalmente familiarista, no resulta convincente cuando —como en el presente análisis— nos centramos en unos niveles elevados de desfamiliarización. Sin embargo, la diferencia se acentúa cuando relacionamos nuestros criterios. Las correlaciones entre los tipos de régimen y las diversas medidas del familiarismo difieren algo más entre las dos

19. La desfamiliarización del estado del bienestar y las variables relacionadas con el familiarismo se han recodificado para desarrollar indicadores sintéticos: el gasto en servicios se ha codificado como 0 (si el gasto es menor del 0,5 %), 1 (si está entre el 0,5 y el 1 %) y 2 (mayor del 1 %); el gasto en subsidios familiares se ha codificado como 0 (si es menor del 5 %), 1 (5-8 %) y 2 (más del 8 %); la cobertura de los servicios de guardería se ha codificado como 0 (para una cobertura menor del 10 %), 1 (del 10-20 %) y 2 (21 % o más); la cobertura de la asistencia domiciliaria se ha codificado como 0 (menos del 8 %), 1 (9-16 %) y 2 (17 % o más); el porcentaje de ancianos que viven con sus hijos se ha codificado como 0 (30 % o más), 1 (16-29 %) y 2 (menos del 16 %). El sesgo en favor del varón cabeza de familia es una combinación de las penalizaciones en los beneficios tributarios de las esposas trabajadoras y de la pérdida del subsidio de desempleo del marido cuando la esposa trabaja. La codificación es muy sencilla: 0 (si la penalización en cualquiera de los dos casos es significativa) y 1 (si no lo es). Respecto a las fuentes de los datos, véase el capítulo 4.

subdivisiones cuando medimos el familiarismo como una variable continua, antes que categórica (como hicimos en el capítulo 4). No obstante, los signos de las correlaciones siguen siendo idénticos para ambos subregímenes.²⁰

Conclusiones

Las comparaciones realizadas en este capítulo no constituyen ciertamente la última palabra sobre el tema. La cuestión de cómo identificar y clasificar los regímenes del bienestar seguirá abierta, debido a que —como ya hemos señalado— los investigadores difieren en relación a qué atributos consideran vitales y a cómo medirlos. Los resultados aquí presentados sugieren que, en lo que se refiere a mi elección personal de los atributos y mediciones, una simple tipología de «tres mundos» puede resultar suficiente para la mayoría de los objetivos del presente libro. Pero aún no se ha dicho la última palabra, y, de hecho, veremos que el carácter distintivo de los países de la Europa meridional deja su impronta en cuestiones tales como la adaptación del empleo postindustrial. De eso hablaremos a continuación.

20. Las correlaciones bivariantes (que aquí no se muestran) indican que el régimen de la Europa meridional es considerablemente más familiarista que el de la Europa continental si excluimos el «Sur», y esto se pone de manifiesto también en las consecuencias, como en los niveles de empleo femenino.

PARTE II

LA NUEVA ECONOMÍA POLÍTICA

Una tendencia social es básicamente una proyección del pasado. Muchos de los primeros teóricos postindustriales, como Daniel Bell (1976), predijeron un futuro en el que la mayoría de lo que se consideraba positivo en la época de la «lucha democrática de clases» llegaría a realizarse plenamente. La visión de Bell era la de una futura sociedad de profesionales y técnicos, en la que reinaría la lucha de «puestos», en lugar de la lucha de clases. Se trataba de una reinterpretación radical en la medida en que consideraba que la sociedad postindustrial suprimiría totalmente las clases. También Lipset ha abrazado esta idea (Clark y Lipset, 1991; Clark, Lipset y Rempel, 1993).

Los visionarios actuales encuentran muchos menos motivos de optimismo, y lo más probable es que sus proyecciones vayan desde un cierto tono sombrío hasta la más absoluta negrura. La visión sombría insiste en que han cambiado muy pocas cosas sustanciales (Wright, 1989; Erikson y Goldthorpe, 1992; Hout *et al.*, 1993), y en que las brechas del pasado se mantienen en su mayoría intactas. La negrura proviene de quienes ven una nueva era de polarización. Los observadores británicos o norteamericanos ven un mundo con una «clase media en decadencia», una polarización del empleo y una nueva subclase (Harrison y Bluestone, 1988; Jencks y Peterson, 1991; Levy, 1988; Burtless, 1990). Los europeos, en cambio, ven una sociedad «de dos tercios», con exclusión social, marginación y clases apartadas (Van Parijs, 1987; Offe, 1985; Esping-Andersen, 1993; Brown y Crompton, 1994).¹

Lo que ven los nuevos pesimistas, en resumen, es la posibilidad de un resurgimiento de una subclase proletaria y, como consecuencia de ello, un amenazador conjunto de nuevos «correlatos de clase». La

1. La especificación de la clase excluida integrada por el «tercio restante» en la Europa actual resulta sorprendentemente parecida al análisis realizado por Max Adler (1933) de la época de la depresión, en la década de 1930.

diferencia entre ambos lados del Atlántico se halla claramente relacionada con el rendimiento del mercado laboral: en Norteamérica la exclusión del mercado de trabajo es menos dramática que el incremento de la desigualdad salarial, la disminución de los salarios reales y el creciente ejército de trabajadores pobres. En Europa, la red de seguridad de las prestaciones sociales logra detener la marea de la desigualdad, pero el menor rendimiento de su mercado laboral induce a la exclusión masiva.

¿Cómo podemos comprender el problema del empleo postindustrial? ¿Hay de hecho un problema? Y, si están surgiendo nuevas configuraciones de clase, ¿qué es lo que las impulsa? Con la excepción de los optimistas radicales, como Lipset *et al.*, quienes básicamente niegan que exista ningún problema que merezca ser analizado, todas las respuestas imperantes recurren a la gran disyuntiva «igualdad-empleos». Según el tipo de análisis predominante, la exclusión en Europa y la desigualdad en Norteamérica constituyen dos caras de una misma moneda; a saber: la inevitable consecuencia de la tecnología y de la nueva economía global. Lo que marca la diferencia es el estatismo del bienestar y la regulación del mercado de trabajo.

Ciertamente, están en juego poderosas fuerzas macroscópicas, que socavan la antigua armonía de los puestos de trabajo, la igualdad y el crecimiento, y que catapultan nuevas divisiones sociales. Todos los países se ven afectados por la nueva economía global, la terciarización o la caída de la demanda de trabajadores poco cualificados. Sin embargo, es evidente que unos impulsos similares no producen resultados semejantes. ¿Cómo podemos explicar esta variación en los resultados entre los diversos países?

Si la globalización fuera realmente tan importante como algunos creen, el rendimiento comparado del mercado laboral podría estar relacionado con el grado de vulnerabilidad externa de cada país. Pero entonces, ¿cómo explicar el rendimiento, comparativamente superior, del mercado laboral de economías tan abiertas como las de los Países Bajos, Austria, Noruega y Dinamarca?

Obviamente, hay otras fuerzas en juego, y bastante importantes. En la medida en que los servicios se convierten en el alma de nuestra existencia, los privilegios recaen sobre los estratos del conocimiento. Sin embargo, existen enormes áreas de servicios que absorben gran cantidad de mano de obra de baja cualificación. Es en este extremo inferior de la sociedad de los servicios donde debemos depositar nuestras esperanzas de empleo masivo. Por desgracia, debido a su lenta productividad, los empleos de servicios de este extremo inferior se ven amenazados por el problema del «mal del coste» a largo plazo. Así, es probable que el empleo terciario se estanque, a menos que los salarios

bajen. En conjunto, la globalización, las nuevas tecnologías y la economía de servicios parecen anunciar una necesidad inevitable: una menor igualdad.

A pesar de ello, la visión imperante en una gran parte de los debates y la investigación contemporáneos es la de que estos cambios macroscópicos son, en principio, positivos. Puede que tengan efectos patológicos en el empleo o el desempleo si las sociedades son excesivamente reguladas y los mercados de trabajo demasiado rígidos. El tipo de comparación estándar empleado para ilustrar la disyuntiva entre igualdad y puestos de trabajo es el de una Europa esclerótica contrapuesta a una Norteamérica dinámica y no regulada. Sin embargo, el rendimiento del mercado laboral europeo no es inferior de una manera uniforme. Nickell (1997) ha mostrado que el 30 % de la población europea reside en un entorno económico con un menor desempleo que en Estados Unidos. Algunos países, como Dinamarca, Austria, los Países Bajos y Noruega, combinan un desempleo o una exclusión relativamente reducidos con un estado del bienestar inusualmente generoso, unos niveles de igualdad de renta impresionantes y unos índices de pobreza muy reducidos. Otros, como España, apenas se pueden considerar excesivamente comprometidos con la ciudadanía social y la redistribución de la renta, y, sin embargo, ostentan un desempleo crónico y extremadamente elevado. ¿Por qué el rendimiento del mercado laboral británico o australiano resulta, a pesar de la desregulación masiva, menos impresionante que —pongamos por caso— el holandés o el danés?

Para empezar a responder a estas preguntas necesitamos explorar dos conjuntos de fenómenos. En primer lugar, debemos descubrir qué es lo que impulsa el empleo postindustrial. Puede que las presiones globales sean enormes en todas partes, pero esto no implica automáticamente unos resultados idénticos. Los grandes retos de nuestra época, sean internacionales, tecnológicos o demográficos, coexisten con —y son, de hecho, provocados por— lo que ocurre dentro de las cuatro paredes de los hogares de nuestros países. La mayoría de los debates contemporáneos son tan aficionados a los grandes procesos que se olvidan de la familia.

Las familias de la posguerra, ayudadas por el Plan Marshall, el estado del bienestar y el aumento de los salarios reales, se encontraron con dinero para gastar. Y se lanzaron a hacerlo con el fin de hacer sus vidas mejores y de aproximarse a los niveles de la clase media. Su apetito de automóviles y refrigeradores fue lo que, en última instancia, alimentó el *boom* de la posguerra y el pleno empleo. De forma paralela, la posibilidad de un nuevo *boom* en la sociedad contemporánea dependerá de las decisiones económicas de las familias. En la época dorada del

capitalismo, las familias no podían construir refrigeradores por sí mismas, y no digamos automóviles. El problema básico al que hoy nos enfrentamos es que las familias son perfectamente capaces de preparar su propia comida, de atender a sus propios hijos o de lavar su propio coche. Puede que la globalización castigue a nuestros trabajadores menos cualificados, pero si las familias deciden salir a comer fuera, estimularán la creación de diversos puestos de trabajo de baja cualificación en los restaurantes. En resumen, pues: ¿cómo se vincula todo esto? ¿Cuál es la conexión entre las presiones globales, el comportamiento familiar y el empleo? Esto es lo que trataremos de explorar en el capítulo 6.

Las familias deben sobrevivir, y tratarán de escoger la mejor opción. Naturalmente, aprovecharán cualesquiera oportunidades que el estado del bienestar o el mercado de trabajo pongan a su alcance. Y si disponen de muy pocas, buscarán medios de supervivencia alternativos. Entre la familia y sus circunstancias económicas nos encontramos con la enorme infraestructura de programas del estado del bienestar y de regulaciones del mercado de trabajo. Los diversos modos nacionales de gestionar el cambio estructural son radicalmente distintos. Esto significa que ser un parado, una madre que vive sola con sus hijos o un *yuppie* de nivel profesional medio será diferente si da la casualidad de que uno es danés, italiano o norteamericano. Las instituciones filtran la desindustrialización y establecen las pautas de la postindustrialización. En consecuencia, estos procesos gemelos pueden provocar un desempleo y una exclusión masivos, pero también pueden generar puestos de trabajo para todos.

No obstante, el resultado no está predeterminado por algún orden superior. Depende de la decisión política estratégica, que, como sabemos muy bien, frecuentemente suele ser cautiva del pasado, de la lógica imperante que nos rodea. El fantasma de la dependencia de la trayectoria institucional es, pues, nuestra referencia. La adaptación de los diversos países a la economía de servicios vendrá guiada por la construcción de los estados del bienestar, por los tipos de regulación del mercado de trabajo, y —no hay que olvidarlo— por la capacidad de cada país para establecer amplios pactos sociales y concertar distintos intereses. Este será el tema del capítulo 7.

Los esfuerzos para catalogar y comprender los cambios contemporáneos en los que se basan estos capítulos están, en el fondo, guiados por una cuestión fundamental; a saber: ¿podemos identificar disyuntivas cuyas condiciones institucionales tengan más probabilidades que otras de producir unos resultados positivos en cuanto a bienestar? En otras palabras, ¿cuáles son las condiciones previas para un régimen del bienestar postindustrial que responda al modelo denominado «ganar-ganar»? ¿Qué aspecto tendría un régimen así?

CAPÍTULO 6

BASES ESTRUCTURALES DEL EMPLEO POSTINDUSTRIAL

Introducción

No cabe duda de que el contraste, actualmente tan popular, entre una Europa esclerótica y una Norteamérica dinámica es muy simplista; pero, lo que es aún peor, también constituye una pobre práctica analítica. ¿Tiene sentido comparar más de dieciséis países europeos con la sola alternativa de Estados Unidos? Europa occidental combina diversas economías políticas claramente diferenciadas, algunas de ellas pequeñas y extremadamente «abiertas», y otras, grandes y relativamente protegidas de la competencia comercial mundial. Algunas, como ya vimos en el capítulo 2, se han beneficiado de un calendario más afortunado que otras en el proceso dual de la decadencia agrícola e industrial. Algunos mercados de trabajo europeos son extremadamente regulados e «inflexibles», mientras que otros no lo son tanto. Y Europa combina diversas políticas y sistemas de relaciones industriales con una capacidad tanto superior como inferior para gestionar los conflictos a través de pactos sociales vinculantes.

A pesar de ello, existen razones de peso por las que deberíamos dirigirnos hacia una incompatibilidad fundamental entre el deseado objetivo de la igualdad y el objetivo, no menos deseado, del pleno empleo. Y, si esto es así, habremos dejado la época de la lucha democrática de clases y, posiblemente, habremos regresado a un mundo dominado por la «cuestión social» y la polarización social.

Estas razones convincentes se pueden resumir en dos grandes rótulos. El primero es la globalización y la tecnología, que, sin duda, enriquecen a todos los países. Pero, al mismo tiempo, aceleran también la decadencia industrial y contribuyen al desempleo. El segundo es la terciarización, que favorece a quienes tienen capital humano y social, pero que también puede estancarse debido a la falta de productividad.

En cualquier caso, ambas razones apuntan en la misma dirección: es probable que los menos cualificados se conviertan en los «perdedores», ya sea como desempleados, ya sea como trabajadores de bajo nivel salarial. Empecemos, pues, por echar un breve vistazo a las tendencias del desempleo.

Puestos de trabajo y tendencias del desempleo en los distintos regímenes del bienestar

No debería sorprendernos el hecho de que el rendimiento del mercado laboral en los países avanzados resulte enormemente más heterogéneo que convergente. Si lo miramos con cierta perspectiva, utilizando indicadores generales aproximados como el crecimiento del empleo y el desempleo globales, no cabe duda de que el pleno empleo de la posguerra, con su marcado crecimiento salarial y la reducción de las diferencias de ingresos, no fue tanto un logro keynesiano como una combinación de diversos factores: el tamaño relativamente reducido de los grupos de población afectados, el predominio de las mujeres dedicadas a las tareas domésticas, y unas impresionantes ganancias de productividad. En los países más avanzados, esta combinación contribuyó a absorber los enormes excedentes agrarios y a los veteranos de guerra. En algunos casos, el tránsito resultó menos afortunado, y la desruralización coincidió con la desindustrialización.

Sin embargo, y como vimos en el capítulo 2, en general el crecimiento neto de los empleos de servicios ha compensado las pérdidas en la industria durante las últimas décadas. De hecho, contrariamente a lo que se suele creer, la creación global de empleo neto en la década de 1980 no ha sido uniformemente inferior a la floreciente década de 1960. En general, los países (especialmente Estados Unidos y Australia) que en la década de 1960 eran dinámicos lo siguen siendo hoy; y los que en el pasado se mostraban más torpes (Gran Bretaña o Bélgica) también siguen siéndolo. Algunas naciones han sufrido un cambio drástico a peor, debido principalmente a perturbaciones súbitas (Finlandia y Suecia en la década de 1990); otras han mejorado notablemente (como los Países Bajos). Asimismo, algunas economías relativamente desreguladas (especialmente Gran Bretaña) obtienen unos resultados menos impresionantes que otras muy reguladas (Austria). Véase la tabla 6.1.

En cuanto al desempleo, se obtiene una pauta parecidamente accidentada. Encontramos un desempleo modesto y decreciente en algunas de las economías liberales, menos reguladas (Estados Unidos), pero no en otras (Australia y Canadá). Por su parte, algunos de los

TABLA 6.1. *Resultados de empleo y desempleo en las economías avanzadas (%)*

	<i>Crecimiento del empleo (1980-1994)</i>	<i>Cambio en el desempleo (1983-1993)</i>	<i>Tasa de desempleo (1996)</i>	<i>Tasa de desempleo estructural (1990)</i>
Australia	33,0	1,0	8,2	8,6
Canadá	24,0	-0,7	9,7	8,5
Estados Unidos	25,5	-2,7	5,4	5,8
Gran Bretaña	1,5	-1,5	8,2	8,4
Irlanda	1,5	1,7	11,9	16,0
Nueva Zelanda	24,0	2,9	6,1	7,3
Dinamarca	3,0	1,0	6,0	9,6
Finlandia	-10,5	12,2	15,7	8,0
Noruega	9,0	2,5	4,9	4,2
Suecia	-4,5	4,6	10,0	3,2
Alemania	10,5	0,0	9,0	6,9
Austria	22,5	0,2	4,4	4,9
Bélgica	3,0	3,1	12,4	9,3
España	1,5	5,8	22,2	19,8
Francia	3,0	3,1	12,4	9,3
Italia	-1,5	1,7	12,0	9,7
Países Bajos	37,5	-5,6	6,3	7,0
Portugal	4,5	-2,4	7,3	4,9
Japón	18,0	-0,2	3,4	2,5

FUENTES: OCDE, *Employment Outlook*, varios números; y Elmeskov (1998, tabla 1).

mercados de trabajo supuestamente «rígidos» (como el austríaco y el portugués) se las arreglan bastante bien.

En términos generales, pues, no se puede decir que el problema actual es que la capacidad para generar puestos de trabajo se ha deteriorado en comparación con la «época dorada». En consecuencia, hay que buscar en otra parte la explicación del elevado y persistente desempleo.

Los dilemas de la globalización y el cambio tecnológico

Con frecuencia se considera que el comercio mundial y la movilidad del capital son los culpables de la desindustrialización. Los tigres asiáticos pueden producir acero, motocicletas, equipos de música o zapatos mucho más baratos que Europa o Norteamérica. Aunque estos regímenes no sean autoritarios, el sindicalismo es débil y se podría decir que la disciplina laboral es elevada. En cualquier caso, presentan una enorme ventaja competitiva en cuanto a costes salariales en las industrias de producción masiva, así como en numerosos servicios. Los

trabajadores menos cualificados de las economías más avanzadas ya no están arropados por el keynesianismo o el proteccionismo: ahora deben competir en un mercado de trabajo mundial.

La especial vulnerabilidad de los poco cualificados se pone de manifiesto en el estudio realizado por Wood (1995) sobre el impacto de las importaciones del «Sur» en los mercados de trabajo del «Norte». El autor describe un panorama bastante dramático caracterizado por el desplazamiento de los trabajadores y la presión a la baja sobre los salarios, especialmente para los poco cualificados. Sin embargo, sus hallazgos han sido ampliamente cuestionados. Por un lado, la parte del león del comercio europeo es de carácter *intraeuropeo*. La proporción del comercio de la Unión Europea con el mundo exterior es, según todas las estimaciones, de menos del 10 % del total (y una gran parte de dicho comercio se realiza con Norteamérica, las antípodas o Europa oriental). En consecuencia, si existe un «efecto Tercer Mundo», debe de tener un carácter marginal. Esta es, más o menos, la conclusión más generalizada (OCDE, 1004a).

En primer lugar, es discutible si la globalización es realmente algo nuevo, y si de hecho está alterando nuestra capacidad para armonizar la igualdad y el pleno empleo. Bairoch (1996) muestra que el nivel actual de internacionalización del comercio, las finanzas y el capital apenas es superior al de hace ochenta años. En realidad, lo que constituyó una anomalía fue el período de proteccionismo y de barreras arancelarias que siguió a la primera guerra mundial y a la Gran Depresión. Por otra parte, la aceleración de la globalización en las últimas décadas apenas ha alterado la dependencia comercial de las economías pequeñas y abiertas (como el Benelux o los países nórdicos) que *siempre* han sido abiertas.

Teniendo en cuenta estas matizaciones, podríamos preguntarnos qué es lo que ha cambiado *de facto* para que hoy la igualdad y la protección social resulten problemáticas, cuando antaño la existencia de un estado del bienestar fuerte se consideraba la condición previa de un buen rendimiento a nivel internacional. Debido precisamente a su extremada vulnerabilidad, después de la segunda guerra mundial las pequeñas economías europeas se colocaron en vanguardia en cuanto a protección al trabajador y garantías de bienestar. La competencia comercial mundial no es nueva para Bélgica o Dinamarca; pero sí lo es para las grandes economías, como la norteamericana o la británica, o para las que anteriormente estaban protegidas, como la australiana. ¿Es posible que el auténtico problema sea que los recién llegados a la globalización han elegido una estrategia de «carreteras secundarias y salarios bajos» para competir, forzando la mano a las vanguardias?

A pesar de ello, los hechos apuntan al cambio tecnológico como el origen más potente de la disminución de la demanda de trabajadores poco cualificados. Los empleos perdidos a consecuencia de la competencia comercial del «Sur» (es decir, de Asia o del Tercer Mundo) resultan anecdóticos en comparación con el volumen de puestos de trabajo perdidos a causa del «cambio estructural». En algunos países (Francia y Japón), de hecho los puestos de trabajo ganados a raíz de la exportación al «Sur» superan en número a los perdidos a consecuencia de la penetración de las importaciones. Sólo Gran Bretaña y Estados Unidos, dos países tradicionalmente dominados por una industria de producción masiva, y de cualificación relativamente baja, exhiben una pérdida sustancial de empleo debido a la competencia con Asia u otros países.¹

Es posible, entonces, que el impulso realmente potente provenga de un rápido cambio estructural y tecnológico, haya sido éste, o no, inicialmente propulsado por el comercio mundial. Cualquiera que sea la raíz, el caso es que el efecto en el empleo acaba siendo bastante similar: incrementa las ventajas de la formación y reduce la demanda de trabajadores de baja cualificación y escasa experiencia. De ahí la posición poco favorable en el mercado de trabajo de la mano de obra no cualificada en general, pero también de los jóvenes y las mujeres en la medida en que carezcan de experiencia y de una cualificación práctica. En cualquiera de los dos casos, por tanto, parece que seamos incapaces de eludir una mala elección entre salarios elevados y desigualdades laborales, por una parte, o desempleo y exclusión, por la otra.

En su época dorada, el capitalismo podía absorber grandes masas de trabajadores de baja cualificación en la producción basada en sencillas cadenas de montaje, inflando la producción de bienes de los que existía una demanda masiva. Son los puestos de trabajo de este tipo los que están desapareciendo rápidamente en las economías avanzadas, y, como sabemos, prácticamente cualquier crecimiento *neto* del empleo habrá de provenir de los servicios.

El hecho de que los puestos de trabajo industriales, simples y rutinarios, estén desapareciendo se debe considerar una ganancia de bienestar «paretiana»: el «Sur» se beneficia del hecho de hacerse cargo de la industria de la producción más simple y masiva, creando puestos de trabajo y riqueza en el ámbito nacional, y, con ello, preparando el terreno para llevar a cabo su propio proceso de desruralización y, final-

1. El ratio de los empleos perdidos debido a la competencia del «Sur» respecto a los empleos perdidos a causa del cambio estructural es, para el período 1970-1985: 0,07 en Dinamarca; 0,04 en Francia; 0,06 en Alemania; 0,01 en Japón y los Países Bajos; 0,05 en Gran Bretaña, y 0,08 en Estados Unidos (calculado a partir de OCDE, 1994a, I, tabla 3.10).

mente, de desindustrialización; el «Norte» gana la eliminación de los puestos de trabajo más desagradables, pero sólo en la medida en que éstos se sustituyan por otros más agradables y mejor pagados. Los teóricos postindustriales más optimistas creen que este es el caso. La opinión más común se muestra escéptica, y los datos parecen confirmar su postura. En consecuencia, debemos examinar con mayor detalle el funcionamiento de la economía de servicios.

Los dilemas de la nueva economía de servicios

El declive del empleo industrial se inició realmente en la década de 1980. Entre 1979 y 1993, los países de la OCDE perdieron una media del 22 % de sus empleos industriales. Algunos países (Bélgica, Francia, Noruega, Suecia, España y Gran Bretaña) se han visto especialmente afectados, con una pérdida neta que oscila entre la tercera parte y la mitad.² Estas magnitudes recuerdan a la desruralización de la posguerra. Sin embargo, el equivalente actual de las cadenas de montaje —a saber: el extremo inferior del empleo terciario— presenta una mayor dificultad para absorber el impacto conjunto de las pérdidas de empleos industriales, el incremento de la oferta de mano de obra femenina y las generaciones del *baby boom*. ¿Y por qué ha de ser así? En el presente capítulo nos centraremos en tres dilemas. El primero se deriva de una característica intrínseca, aunque raras veces reconocida, de los propios servicios: cuanto más expandimos el mercado de trabajo terciario, mayor es la proporción de los empleos de servicios de baja cualificación. El segundo proviene del problema conocido como del «mal del coste» de Baumol en los servicios (Baumol, 1967). Y el tercero se deriva de las decisiones económicas de las familias, y, en particular, de la decisión de las mujeres de realizar un trabajo remunerado.

Actualmente casi toda la creación neta de puestos de trabajo se da en el sector servicios, pero, a pesar de su boyante crecimiento, no se puede dar por sentada su capacidad para absorber grandes masas de trabajadores industriales en paro. Muchos, como los servicios empresariales y sanitarios, requieren una intensa cualificación, mientras que los servicios más rutinarios y que requieren más mano de obra (como la asistencia social, la hostelería o los servicios personales en general)

2. En las economías de Canadá, los Países Bajos y Estados Unidos, «dominadas por la distribución», la disminución de la industria ha sido mucho más modesta. Y, de hecho, Japón (como Dinamarca) experimentó un crecimiento neto del empleo industrial. (FUENTE: nuevos cálculos realizados a partir de OCDE, *Historical Statistics*, 1995, tabla 1.10.)

suelen exigir un mínimo de cualificación social o cultural que los trabajadores del acero en paro, por ejemplo, es poco probable que posean. En los servicios que requieren mucha mano de obra, sea en el sector público o en el privado, suelen predominar las mujeres, no sólo porque se trata de puestos de trabajo a los que resulta fácil incorporarse, sino también porque típicamente representan una versión mercantilizada de las tareas domésticas convencionales. En cualquier caso, los servicios y la participación femenina han crecido de forma paralela. Para comprender mejor los dilemas contemporáneos del empleo, debemos entender primero la lógica de los servicios. Primero: ¿qué es exactamente una economía de servicios? Segundo: ¿qué es lo que la impulsa?

Identificación de los servicios

Siguiendo a Gershuny (1978), los servicios se distinguen porque las empresas o las familias pueden decidir, al menos en principio, si los adquieren o si, alternativamente, satisfacen sus necesidades por sus propios medios (lo que aquí hemos denominado «autoservicio»). Una empresa industrial puede decidir realizar dentro de su propia organización todas las actividades relacionadas con la empresa, como antaño era típico en las grandes compañías, o bien satisfacer sus necesidades relativas a, pongamos por caso, la contabilidad, la infraestructura de software o el diseño, a través de la contratación externa. Cuando las empresas pasan de la autosuficiencia a la contratación, están contribuyendo al mismo tiempo a la desindustrialización y la terciarización. Según la clasificación habitual, están trasladando puestos de trabajo de la «industria» a los «servicios». Nuestras estadísticas registrarán una disminución del empleo industrial, mientras que el tamaño relativo del sector terciario aumentará; pero esto no significa necesariamente que la cuantía neta de los servicios empresariales se haya incrementado.

También las familias pueden optar por satisfacer sus propias necesidades o por adquirir los servicios en el mercado (cuando no haya una oferta pública). Su demanda de servicios se puede clasificar en dos grandes categorías: necesidades de reproducción social (por ejemplo, atención infantil o a los ancianos), y actividades relacionadas con el cuidado personal y la «diversión» (por ejemplo, la peluquería y la lavandería, o el teatro y los restaurantes). Cuando buscan servicios fuera, las familias crean empleo en el sector terciario, pero —como las empresas— no necesariamente más trabajo. Los puestos de trabajo relacionados con los servicios personales y sociales suelen ser equivalentes al trabajo doméstico.

Se nos presentan, pues, serios problemas de medición cuando queremos comprender la economía de servicios. La mayoría de los métodos de clasificación son *ad hoc* y «ateóricos». Los primeros teóricos, como Clark (1940), definían los servicios como el residuo que queda una vez que hemos separado el sector primario y la industria. Otros estudios más recientes, como los de Singelmann (1978) y Elfring (1988), argumentan en favor de una distinción más matizada, y, en la actualidad, clasificamos típicamente los servicios en cuatro grandes sectores: empresariales, distributivos, personales y sociales. Examinemos con detalle los atributos de cada una de estas cuatro clases de servicios.

Sectores de los servicios

Los *servicios empresariales* (o *servicios al productor*) incluyen las finanzas, los seguros, la propiedad inmobiliaria y los servicios profesionales relacionados con las empresas (contabilidad, consultoría, marketing, tecnología o diseño), la mayoría de los cuales emplean un elevado porcentaje de puestos de trabajo técnicos, profesionales y de gestión. La «reducción de tamaño» de las empresas, las necesidades de una mayor flexibilidad y las nuevas tecnologías se combinan para crear dinamismo en este sector. Desde la década de 1960, la parte del empleo correspondiente a estos servicios se ha duplicado y, en algunos casos, incluso se ha triplicado (Elfring, 1988: 108 ss.; Esping-Andersen, 1993: 37-38).

Los *servicios distributivos* incluyen la venta al por mayor, la venta al público, el transporte, las comunicaciones, etc. Surgieron de la mano del consumo y el transporte masivos, y experimentaron un notable crecimiento en las primeras décadas de la posguerra. Fueron también estos servicios los que catalizaron la primera oleada de empleos femeninos administrativos. Aunque representan una parte bastante importante del total de empleos (alrededor del 20 %), hoy los servicios distributivos se han estancado y, lejos de crecer, es muy posible que en el futuro experimenten una contracción. En consecuencia, es poco probable que configuren de una manera significativa las nacientes tendencias del empleo postindustrial.

Los *servicios personales* (o *servicios al consumidor*) constituyen el equivalente moderno de la antigua servidumbre integrada por mayordomos, criadas, cocineras, jardineros y otras ayudas domésticas. Pero también representan nuestra creciente búsqueda de placer y de diversión comprada. En cualquiera de los dos casos, tienen que competir por unas tareas que las familias, en principio, pueden hacer por sí mismas: limpiar y lavar, realizar reparaciones, divertirse, servir comida y bebida, cortarse el pelo y preparar el jacuzzi.

El hecho de que los servicios personales absorban mucha mano de obra, y de que ésta sea de baja cualificación, se ve, en cierta medida, contrarrestado por la tecnología y los bienes de capital de la unidad familiar (como las lavadoras, las secadoras o los aparatos eléctricos de lustrar zapatos). Esto hace que la sustitución del trabajo familiar resulte más fácil, pero depende, en última instancia, del coste de oportunidad. En consecuencia, a menos que el servicio resulte asequible (es decir, que los costes de mano de obra sean bajos), los servicios personales se estancarían. Esto es lo que separa a Estados Unidos de otras economías como la sueca o la alemana, donde estos costes son elevados. En Gran Bretaña y Estados Unidos, los servicios personales representan el 10-12 % de la población activa; en Alemania y Suecia, el 5-7 % (Elfring, 1988: 109; Esping-Andersen, 1993: 37-38).

Los *servicios sociales* incluyen la sanidad, la educación y una amplia gama de actividades asistenciales (como las guarderías o los servicios de ayuda domiciliaria a ancianos). Éstos han sido en todas partes enormemente dinámicos, en un primer momento debido a la difusión de la educación masiva, y posteriormente a causa del envejecimiento de la población y la intensificación de la demanda de asistencia sanitaria. Aquí, de nuevo, las familias constituyen el consumidor último; sin embargo, excepto en el caso de algunos países (como Estados Unidos), casi todo el crecimiento de los servicios sociales ha tenido lugar en el sector público. La auténtica divergencia, no obstante, se da en los servicios no relacionados con la sanidad ni con la educación. Aquí sólo las socialdemocracias nórdicas (quizás junto con Francia y Bélgica) han fomentado una expansión significativa. Esta es la principal razón por la que en Escandinavia el empleo público relacionado con el bienestar (aproximadamente el 30 % del total) es casi el doble que en otros lugares (en la mayoría de los países oscila en torno al 15-20 %).

En los servicios sociales predomina la mano de obra cualificada debido al elevado porcentaje de médicos, enfermeras y profesores; sin embargo, un rasgo notable es que, a medida que crecen los servicios asistenciales, se incrementa el sesgo en favor de la mano de obra de baja cualificación. De ahí que, como veremos, en la actualidad Dinamarca y Suecia superen a Estados Unidos en cuanto a la proporción global de puestos de trabajo de baja cualificación en la economía.

Categorías laborales del sector de servicios

Aparte del trabajo pionero de Renner (1953) y, más recientemente, Bell (1976) y Goldthorpe (1982), se ha prestado escasa atención a las

jerarquías laborales en los servicios. Dado que éstos se relacionan principalmente con la nueva «clase del conocimiento», los órdenes inferiores han sido, en gran medida, ignorados. Como en Braverman (1974), y en Erikson y Goldthorpe (1992), simplemente se les ha metido en el mismo saco que a los trabajadores manuales industriales.

Pero esta superposición no tiene por qué darse. Incluso en el extremo inferior del trabajo de servicios, las jerarquías de mando son típicamente menos estrictas, éste resulta menos difícil de controlar, y es más probable que las órdenes provengan de los clientes antes que de los jefes. La mayoría de los trabajos de servicios están bastante individualizados. Por razones heurísticas, pues, puede resultar útil distinguir entre la cualificación y la jerarquía de autoridad tradicionales de la «sociedad industrial», y las de la «sociedad de los servicios». ³ En la tabla 6.2 propongo un clasificación en este sentido.

Las dos jerarquías excluyen las ocupaciones agrarias, y —lo que es más importante— también a los autónomos y empresarios. En realidad, omitir a los trabajadores autónomos puede resultar problemático, ya que, como descubriremos, esta opción se está convirtiendo en un medio de acceder al mercado de trabajo cuando la oferta de contratos laborales «regulares» es escasa. En cualquier caso, se debe considerar esta propuesta de clasificación como un recurso heurístico. ⁴

TABLA 6.2. *Jerarquías laborales industriales y postindustriales*

<i>La jerarquía industrial</i>	<i>La jerarquía de servicios</i>
Gerentes y ejecutivos	Profesionales
Administradores, supervisores	Semiprofesionales, técnicos
Trabajadores manuales cualificados	Personal de servicios cualificado
Trabajadores manuales no cualificados	Personal de servicios no cualificado

3. En el orden industrial las «clases» presentan relativamente pocos problemas; pero las relativas a la jerarquía de los servicios necesitan algunas aclaraciones. La de los profesionales está clara; la de los semiprofesionales se refiere a ocupaciones tales como las de los trabajadores sociales, enfermeras, técnicos y maestros. Trabajadores de servicios cualificados se refiere a aquellos puestos de trabajo para los que se requiere alguna cualificación (por ejemplo, peluqueros o auxiliares de enfermería); trabajadores de servicios no cualificados, por su parte, define los empleos que no requieren ninguna cualificación específica, tareas que —en principio— puede desempeñar cualquiera (personal de limpieza, camareros, botones, aparcacoches, etc.). Para una exposición detallada, véase Esping-Andersen (1993).

4. No hay, sin embargo, ninguna evidencia de que este esquema de clasificación resulte válido. Salido (1996, cap. 3) lo ha comprobado, tanto en términos de elaboración como de criterios, con la escala de prestigio de Treiman, así como con una batería de criterios de jerarquía, tales como la autonomía, la toma de decisiones y la supervisión, y los resultados son bastante reconfortantes.

¿Trabajos «pésimos», o exclusión?

Es posible que nuestra actual preocupación por la disyuntiva entre igualdad y empleo nos haga permanecer ciegos ante un segundo dilema; a saber: la profesionalización acompañada de exclusión, o el pleno empleo acompañado de la polarización de los puestos de trabajo. El escenario altamente profesionalizado descrito por los postindustriales más optimistas sólo se puede alcanzar al precio de una exclusión masiva, mientras que es probable que el enorme crecimiento de los servicios produzca una gran cantidad de trabajos «pésimos». Necesitamos obtener, pues, un panorama mejor de las tendencias laborales postindustriales.

Los postindustriales más pesimistas, como Braverman (1974), se equivocan en un aspecto: la terciarización implica, sin duda, la mejora laboral. Durante la década de 1980, los empleos técnico-profesionales aumentaron entre tres y cuatro veces más que el empleo global en Bélgica, Alemania, Suecia y Japón, y nada menos que siete veces en Francia. Algo menos espectacular fue su crecimiento relativo en Canadá y Estados Unidos (1,7 y 1,9 respectivamente), dos países en los que la expansión global del sector servicios es inusualmente fuerte.⁵ Hay indicios de que el sesgo profesional es inversamente proporcional al crecimiento de la economía de servicios, tal como pone de relieve la tabla 6.3.

La relación estadística es, de hecho, bastante fuerte: para cada punto porcentual adicional en el crecimiento del empleo de servicios el ratio profesional disminuye en -1,2 puntos.⁶

Dado que dependemos casi exclusivamente de los servicios para crear nuevos puestos de trabajo y, por tanto, reducir el desempleo, el perfil del empleo postindustrial plantea una desagradable disyuntiva: nos acercaremos al mundo profesionalizado de Daniel Bell, pero sólo cuando los servicios se hallen relativamente estancados, lo cual entraña desempleo y exclusión del mercado laboral. Y viceversa: podemos minimizar la exclusión, pero entonces deberemos pagar el precio de aceptar una amalgama de empleos de servicios menos favorables, más «proletarios». Esto se pone de manifiesto con bastante claridad cuando examinamos las jerarquías laborales con mayor detalle.

La tabla 6.4 divide a la población activa, aproximadamente a mediados de la década de 1980, según nuestra jerarquía de «industrial»

5. Los cálculos relativos al crecimiento del empleo se basan en los datos de la OIT, *Yearbook of Labour Statistics* (varios años).

6. Cálculo de la ecuación de regresión (utilizando la regresión robusta): ratio profesional = $5,377a - 1,235$ (crecimiento de los servicios); estadística T para la constante = 14,87, y para el crecimiento de los servicios = -6,93; $R^2 = 0,212$ con $F = 48,07$.

TABLA 6.3. *Crecimiento de los servicios y sesgo técnico-profesional del incremento del empleo, 1980-1990^a*

	<i>Crecimiento anual de los servicios</i>	<i>Ratio del incremento profesional y el total</i>
Australia	3,3	1,8
Canadá	2,8	1,7
Estados Unidos	2,7	1,9
Gran Bretaña	2,1	2,8
Dinamarca	0,8	2,0
Suecia	1,2	4,3
Alemania	1,8	3,1
Austria	1,9	2,5
Bélgica	1,4	3,8
Francia	1,6	7,3
Japón	1,2	3,8

a. Los años varían en función de la disponibilidad de los datos.

FUENTE: OIT, *Yearbook of Labour Statistics* (varios años).

y «postindustrial», y, de modo residual, proporciona una estimación de la población excluida (medida aquí como porcentaje de la población en edad laboral). La comparación entre Alemania, Suecia y Estados Unidos se ha elegido debido a que estos países constituyen prototipos de nuestros tres regímenes del bienestar: conservador, socialdemócrata y liberal, respectivamente. Pero también representan tres trayectorias distintas en cuanto al empleo: Alemania representa el mejor caso posible de crecimiento del desempleo en Europa; Suecia sintetiza el modelo nórdico de expansión de los servicios, dirigida por el estado del bienestar, y Estados Unidos constituye, por excelencia, el ejemplo más destacado de empleo no regulado e impulsado por el mercado.

En algunos aspectos se da una convergencia. Los trabajadores manuales disminuyen, y las ocupaciones que constituyeron la principal fuente del «crecimiento de la clase media» en la posguerra, como los empleos de gerencia, administrativos y de ventas, se hallan hoy estancados. El crecimiento actual está indiscutiblemente dominado por los profesionales y los semiprofesionales. Esto resulta más o menos coherente con el pronóstico de Bell (1976). En consecuencia, las posibilidades de una movilidad ascendente de clase en las sociedades postindustriales dependerán, sobre todo, de la medida en que aumenten los puestos de trabajo para trabajadores cualificados y profesionales en el sector de servicios. Por otra parte, si el objetivo es el pleno empleo habrá también un importante crecimiento de los empleos de servicios menos cualificados, algo que Daniel Bell no imaginó.

TABLA 6.4. *Distribución de los empleos y tamaño de la población excluida (entre paréntesis, variación del porcentaje entre las décadas de 1960 y 1980)*

	<i>Alemania 1985</i>	<i>Suecia 1985</i>	<i>Estados Unidos 1988</i>
Sociedad «industrial»			
Manual no cualificado	16,5 (-0)	12,4 (-42)	14,4 (-33)
Manual cualificado	17,3 (-32)	15,2 (-18)	8,7 (-34)
Administración y ventas	29,6 (+30)	18,6 (+16)	28,3 (+21)
Gerencia ^a	4,5 (+36)	4,0 (-15)	9,1 (+17)
Total	67,9 (-0)	50,2 (-18)	60,4 (-8)
Sociedad «de servicios»			
Servicios no cualificado	4,5 (-48)	16,9 (+78)	11,7 (-0)
Servicios cualificado	5,0 (+194)	4,4 (-0)	6,6 (+57)
Técnico-profesional	17,3 (+121)	21,9 (+89)	18,1 (+56)
Total	26,8 (+47)	43,2 (+70)	36,4 (+31)
Sociedad «excluida»			
Sin empleo	35,2	16,7	29,5
Parados larga duración ^b	46,3	5,0	5,6

a. Incluye también los autónomos (no profesionales).

b. Como porcentaje del total de parados (1990).

Nota: La tabla excluye los empleos del sector primario.

FUENTES: Nuevos cálculos a partir de Esping-Andersen (1993: tablas 2.3 y 2.4); y OCDE (1992; 1994a).

Un paraíso postindustrial combinaría el pleno empleo con una fuerza de trabajo industrial escasa pero altamente cualificada, junto con una economía de servicios con un fuerte predominio profesional. Ningún país se aproxima siquiera a ello. En Alemania, que suele personificar la mejora de la cualificación (véase, por ejemplo, Kern y Schumann, 1984), los trabajadores manuales cualificados han desaparecido, en realidad, con mayor rapidez que los no cualificados (aunque a partir de la década de 1980 esta tendencia se ha invertido).⁷ Sin embargo, en Alemania los servicios tienen un marcado carácter profesional y «no proletario». Los elevados costes de la mano de obra reducen los servicios sociales privados, mientras que los bajos niveles de participación femenina hacen que exista una menor demanda. Una de las razones de las reducidas tasas de empleo femenino en Alemania es la ausencia de servicios asistenciales públicos. Y, además de los costes,

7. Como en Alemania, la sorprendente falta de un sesgo desfavorable a los no cualificados en la reducción del empleo industrial resulta evidente en otros lugares (en particular Italia). Como veremos en el capítulo 7, esto puede deberse al extraordinario grado de protección laboral dispensado a «los de dentro», es decir, a quienes ya tienen trabajo.

una de las razones del estancamiento de los servicios personales en este país es que las familias son más propensas al «autoservicio».

Como consecuencia de ello, en Alemania la postindustrialización no proporciona ninguna salida laboral sustancial ni a los trabajadores manuales que se han quedado sin empleo ni a las mujeres menos cualificadas. Lejos de ello, ambos grupos han constituido el principal objetivo de las estrategias de reducción de mano de obra: jubilación anticipada o subsidio de paro para los trabajadores industriales, y desincentivación de la actividad profesional de las mujeres. Puede que Alemania se acerque al ideal postindustrial en lo que se refiere a estructura laboral, pero esto se realiza a expensas de la exclusión.⁸

Suecia se ajusta a la tesis de la mejora de la cualificación industrial, pero sufre de una fuerte polarización en los empleos relacionados con los servicios. Los niveles de empleo femenino, excepcionalmente elevados, van de la mano del enorme número de puestos de trabajo (con frecuencia poco cualificados) del sector público. Y la formidable inversión realizada por este país en programas activos de reciclaje de mano de obra ha contribuido —hasta la crisis de la década de 1990— a recuperar a los obreros industriales en paro para otros puestos de trabajo alternativos. La combinación de estos dos factores implica que la exclusión del mercado de trabajo es muy reducida, sea en forma de jubilación anticipada, de desempleo masivo o de desincentivos al trabajo de las mujeres.⁹

Finalmente, Estados Unidos exhibe una fuerte polarización de la cualificación tanto en la industria como en los servicios. Se trata de una economía sesgada en favor de los trabajos poco cualificados. La desindustrialización ha reducido el empleo manual tanto de los trabajadores cualificados como de los no cualificados; y lo reducido de los salarios ha contribuido a mantener su proporción relativa tanto en la

8. Alemania alcanza una puntuación bastante buena en algunos índices «de exclusión», como el desempleo juvenil. Si, en su lugar, hubiéramos examinado los casos de Italia o España, probablemente los dos países de Europa que presentan una división más profunda entre quienes están incluidos y quienes están excluidos del mercado de trabajo, las tasas de exclusión habrían sido radicalmente superiores. Por citar algunos ejemplos: en Italia la tasa de parados es del 46 %; los parados de larga duración constituyen el 68 % del total; los jóvenes constituyen alrededor del 70 % de todos los parados, y la duración media del desempleo es de unos tres años.

9. Las tasas globales de participación de las mujeres en Suecia y Dinamarca rondan el 80 %, tengan o no hijos pequeños. Esto representa el doble de la tasa de Europa meridional y 30 puntos porcentuales más que la de Alemania. Alrededor del 45 % son trabajos a tiempo parcial, aunque esta cifra está disminuyendo. En contraste con la mayoría de los otros países (excepto Italia), las actividades profesionales de las mujeres ocupan toda su vida. El reciente colapso del modelo sueco puede muy bien deshacer algunos de estos logros. La tasa de empleo femenino ha descendido 10 puntos porcentuales en 1990-1994, y el desempleo juvenil se ha disparado. Parece posible un progresivo escenario de «incluidos-excluidos» si consideramos también el incremento del desempleo juvenil a largo plazo (OCDE, 1995c, tablas A y Q). Es demasiado pronto para decir si estas tendencias son cíclicas (la recesión actual), o a largo plazo.

industria como en los servicios. Obviamente, nuestros datos enmascaran el hecho de que, en términos absolutos, el número de nuevos puestos de trabajo se ha incrementado de manera espectacular. En consecuencia, la absorción de las masas de inmigrantes, el enorme crecimiento del empleo femenino y la reabsorción de los trabajadores industriales en paro han sido posibles gracias simplemente al volumen de incremento del empleo.

La contraposición entre la situación alemana, más favorable a la cualificación, y la gran proporción de empleos de servicios no cualificados tanto en Suecia como en Estados Unidos subraya el dilema básico: hoy, una expansión sustancial del empleo requiere un fuerte crecimiento tanto de los servicios al consumidor como de los servicios sociales, ya que ambos se caracterizan por poseer una mayor proporción de puestos de trabajo no cualificados cuanto más crecen (y de ahí la aparente disyuntiva entre el desempleo o una masa de puestos de trabajo de rango inferior).

El auténtico problema radica en los correlatos de clase. Si los puestos de trabajo inferiores generan un bienestar también inferior, se establece una notable diferencia. En Suecia, estos empleos se integran en el estado del bienestar, están relativamente bien pagados y son seguros; de hecho, apenas existen en el sector privado. Aunque el salario relativo de los empleos relacionados con los servicios de bienestar suecos se ha reducido moderadamente, no lo han hecho las garantías de seguridad laboral. Un aspecto notable de los recortes en el enorme gasto en bienestar sueco de la década de 1990 es que el empleo público ha quedado salvaguardado. En Estados Unidos, los puestos de trabajo de servicios de rango inferior pertenecen en su mayor parte al sector privado, y son empleos típicamente mal pagados y excluidos de los derechos del bienestar y de la seguridad laboral básica. En Suecia, la concentración de mujeres en los empleos de servicios de rango inferior es extrema (éstas representan aproximadamente el 80 % del total), mientras que en Norteamérica el sesgo es básicamente étnico (los hispanos), antes que basado en el sexo (Esping-Andersen, 1990: cap. 8).

En suma, pues, existen fuerzas indiscutibles que alejan a las economías de la homogeneidad laboral y la igualdad salarial, impulsándolas hacia la polarización. En consecuencia, resulta dudoso que la gran disyuntiva entre igualdad y puestos de trabajo eclipse a todas las demás. Es más probable, como veremos, que las diversas disyuntivas se solapen.

El problema del «mal del coste» y la expansión de los servicios

La globalización, las nuevas tecnologías y la terciarización parecen producir un incremento de la polarización del mercado de trabajo. El «atraso» de la productividad de muchos servicios no hace sino contribuir a reforzar este problema. Como afirmó originariamente Fournastier, y más tarde formalizó Baumol (1967), a largo plazo los servicios se enfrentan al problema del «mal del coste». Esto sucede porque, a la larga, la productividad aumenta, como media, mucho más rápidamente en la industria que en (la mayoría de) los servicios. Como se muestra en la tabla 6.5, la mayor parte de los servicios quedan muy por detrás —a veces de manera espectacular— de la industria.

Hay tres posibles respuestas a esta brecha de productividad. Una sería dejar que los costes laborales se ajustaran a los diferenciales de productividad: un planteamiento basado en la compensación del propio mercado. El ajuste a la baja de los salarios no regulados haría que los ingresos de los servicios más estancados tendieran a cero. Muchos servicios, como los conciertos musicales, la psicoterapia o la asistencia a los ancianos, apenas son capaces de incrementar su productividad (al menos sin perder calidad), y, en consecuencia, lo más probable es que desaparecieran, debido simplemente a que nadie estaría dispuesto a dedicarse a ellos a cambio de los ingresos que corresponderían a su productividad relativa. El límite potencial a la estrategia de compensación del mercado es la pobreza: por una parte, puede que el consumo global de servicios se vea estimulado por los bajos precios; pero si, por otra parte, esto significa que una gran masa de población trabaja a cambio de unos salarios que se acercan al nivel de la pobreza, la demanda global sufrirá. Obviamente, se pueden compensar los bajos salarios con suplementos de los ingresos, como se hace actualmente en Canadá, Australia y Estados Unidos mediante diversas formas de programas de impuestos sobre la renta negativos.

La segunda respuesta, típica de la mayoría de los países, ha consistido en dejar que los ingresos de los servicios siguieran el mismo camino que los salarios generales en esa economía. Esto puede importar poco para la ingeniería, el diseño de productos o la asesoría financiera, pero entraña el riesgo de que las actividades con mucha mano de obra y poco valor añadido, como los servicios personales, el entretenimiento o las guarderías privadas, adquieran un precio desorbitado en el mercado. Tanto los países nórdicos como la Europa continental tienen en común un marco institucional que genera este efecto: unos elevados costes salariales en todos los niveles y una distribución de los ingresos más reducida. En consecuencia, los servicios personales crecen muy lentamente —si es que lo hacen—, y muchos servicios casi se han

TABLA 6.5. *La creciente brecha de la productividad. Variación del porcentaje en el ratio productividad de servicios/productividad industrial, 1983-1995, para los países seleccionados^a*

	<i>Ratio restaurantes/ industria</i>	<i>Ratio servicios personales/ industria</i>	<i>Ratio servicios empresariales/ industria</i>	<i>Ratio servicios sociales/ industria</i>
Estados Unidos	-7	-47	-55	-62
Dinamarca	-35	-30	-11	-2
Suecia	-82	-60	-71	-54
Francia	-56	-41	-38	+4
Países Bajos	-40	-19	-38	-28

a. La productividad se ha medido como el PIB (en precios constantes) por persona empleada.

FUENTE: Datos de la OCDE relativos a las estadísticas de servicios sobre el valor añadido y el empleo.

extinguido. Para ilustrar el problema, examinemos uno de los servicios típicos que absorben mucha mano de obra: las lavanderías.

Como podemos ver en la tabla 6.6, los bienes familiares que ahorran tiempo (lavadoras) son casi universales. Lo que varía es el coste de la contratación exterior y, en consecuencia, los puestos de trabajo en las lavanderías. En Estados Unidos, las calles están literalmente atestadas de lavanderías, debido a que éstas son baratas. En Copenhague o Estocolmo, en cambio, resultan casi imposibles de encontrar, ya que su precio es desorbitado en relación al mercado.

En una economía liderada por los servicios, este tipo de problema del «mal del coste» se traduce fácilmente en un aumento del desempleo. Pero, obviamente, existe una tercera solución posible; a saber: los servicios subvencionados, ya sea directamente a través de su producción por parte del gobierno, ya sea de forma indirecta mediante subvenciones a los consumidores. Todos los países avanzados han adoptado, en mayor o menos medida, la estrategia de la subvención, especialmente para bienes colectivos vitales como la sanidad y la educación, o para bienes culturalmente valiosos como la ópera y el teatro. Los países europeos dan prioridad a la provisión pública directa, mientras que Estados Unidos favorece la provisión privada mediante subvenciones tributarias. La peculiaridad de Escandinavia radica en el enorme papel del gobierno a la hora de proporcionar una serie de servicios asistenciales a las familias que absorben mucha mano de obra y que, de otro modo, resultarían inasequibles. En consecuencia, la terciarización escandinava presenta un peculiar sesgo en favor de los puestos de trabajo integrados en el estado del bienestar y alejados de los servicios del mercado. En Estados Unidos la parte principal de los servicios asistenciales radica en el mercado, mientras que en la Euro-

pa continental se enmarcan básicamente en la familia.¹⁰ Los límites de las subvenciones son una cuestión de economía política: un equilibrio entre el poder político y la predisposición a pagar impuestos que tengan los ciudadanos.

Es evidente que el problema del «mal del coste» y la tensión entre un crecimiento del empleo profesionalizado o más polarizado se hallan estrechamente relacionados. Allí donde el problema del «mal del coste» de los servicios es muy acusado y los servicios públicos son escasos, es probable que el tamaño de las «clases excluidas» sea importante; allí donde el problema se ve contrarrestado por unos mercados de trabajo de salarios bajos o por una importante provisión de servicios públicos, la exclusión representará un problema menor que la creciente polarización laboral. Es este nexo el que define los distintos escenarios laborales de los tres principales regímenes del bienestar.

TABLA 6.6. *El problema del «mal del coste» ilustrado con los servicios de lavandería. Coste comparativo de lavar y planchar una camisa de hombre; empleo; y equipamiento que permite el «autoservicio» (mediados de la década de 1990)*

	Coste (en dólares) 1996	Población en edad laboral por cada trabajador de lavandería ^a	Lavadoras ^b
Dinamarca	5,20	3.500	74
Suecia	4,25	727	87
Alemania (Occidental)	3,70	667	88
España	3,90	905	87
Francia	4,50	—	—
Italia	3,25	—	96
Estados Unidos	1,50	391	75
Gran Bretaña	2,20	750	87

a. Los datos de Gran Bretaña son de 1993; los de Estados Unidos, España y Suecia, de 1990; los de Alemania, de 1987.

b. Porcentaje de hogares equipados con lavadora, 1991.

FUENTES: Sobre el empleo: *United States Statistical Abstract*, 1995, tabla 668; *Sveriges Statistiska Aarsbok*, 1993, tabla 204; censo alemán de 1987, parte 2, *Fachserie 1, Haft 10*; Government Statistical Office, *Employment Gazette, Historical Supplement*, n.º 4, octubre de 1994; Ministerio de Economía y Hacienda, *Prospección de las ocupaciones y la formación en la España de los noventa*, 1991, Ap., tabla 2. Sobre las lavadoras: *United States Statistical Abstract*, 1995, tabla 1376. Sobre los precios: nuestra propia recopilación de datos en Italia, España y Estados Unidos, y la ayuda, que agradecemos especialmente, de Francis Castles, Kevin Farnsworth, Joakim Palme, Jon Kvist, Karl Ulrich Mayer, John Myles, Kari Salminen y Lucy Roberts, en relación a las cifras de precios y empleo.

10. En consecuencia, los servicios «sociales y comunitarios» del sector privado representan (1994) el 12,2 % del empleo total en Estados Unidos, frente al 1,4 % en Dinamarca y el 3,2 % en Francia (cálculos realizados a partir de OCDE, *Data File on Services Statistics on Value Added an Employment*).

Micro-fundamentos del empleo postindustrial

Aunque hemos dejado atrás la era de la producción masiva, hay una cosa que no ha cambiado: la familia sigue siendo el factor clave para determinar en qué medida crecerá el empleo, y qué tipo de empleo es el que se incrementará. En qué grado las familias ahorren, consuman o produzcan es algo que afecta a la probabilidad de que sus miembros tengan o no tengan trabajo.

Las adquisiciones de las familias en el mercado están subordinadas a tres factores principales: niveles de renta, precios relativos y restricciones de tiempo.¹¹ Como sabemos por la Ley de Engel, nuestra predisposición a adquirir productos no esenciales, como los servicios, aumentará en la medida en que lo haga la renta disponible. El espectacular incremento de los ingresos reales en las décadas de la posguerra nos permitió inicialmente satisfacer las necesidades de bienes domésticos manufacturados, como automóviles o lavadoras. Posteriormente, una importante proporción pasó a relacionarse con necesidades menos esenciales, como el entretenimiento o los viajes al extranjero. Un obstáculo al crecimiento actual del sector terciario es que los ingresos reales aumentan mucho más lentamente. En Estados Unidos, de hecho, se han estancado desde finales de la década de 1970, y para muchas personas incluso se han reducido.

Pero también la distribución de las riquezas es de gran importancia. Una distribución de la renta muy sesgada puede dar como resultado un escenario de consumo de tipo «latinoamericano»: una reducida elite hiper-servida por una empobrecida masa de sirvientes. En el otro extremo, una distribución de la renta muy igualitaria, como en Suecia, puede muy bien impedir el consumo masivo de los servicios del mercado, ya que unos salarios iguales significarán que los costes de los servicios serán elevados.

El crecimiento de los ingresos también puede impulsar la demanda hacia unos servicios «de posición», es decir, unos servicios que se adquieren por su valor de estatus. Siguiendo el razonamiento de Hirsh (1977), la «democratización» del consumo significa que los bienes que tradicionalmente incrementan el estatus, como los coches o los teléfonos móviles, acaban por perder su prestigio. En consecuencia, en la misma medida en que se difunda, el consumo masivo demandará más bienes «de posición» (trajes Armani o automóviles Porsche) y servicios «de posición» (cortes de pelo en Chez Pierre, en lugar de hacerlo en la peluquería local).

11. El siguiente razonamiento se inspira en el trabajo de Gershuny (1978).

En segundo lugar, la demanda familiar es sensible a los precios relativos (el problema del «mal del coste» de Baumol). Con frecuencia, el atractivo de los viajes al Tercer Mundo radica en la asombrosa cantidad de servicios que los turistas pueden comprar con su dinero. Los precios relativos de los servicios se hallan íntimamente vinculados a los diferenciales salariales, y, como ya hemos visto, los salarios elevados en los servicios de baja productividad pueden hacer que éstos adquieran un precio desorbitado para el mercado.

Obviamente, cuando un servicio se consume por su valor «de posición» la lógica de los precios relativos resulta alterada, e incluso es posible que opere al revés. Así, es posible que los clientes en busca de estatus elijan Chez Pierre precisamente porque es una peluquería cara. Para el hambriento de estatus, las prácticas escandalosas en cuanto a los precios constituyen la principal señal.

Aparte del «esotérico» mundo de los bienes «de posición», el problema del «mal del coste» se debería agudizar en los servicios que absorben mucha mano de obra caracterizada por la baja cualificación, y que compiten frontalmente con los «autoservicios» familiares. Aquí radica un importante malentendido de una gran parte de la ciencia económica contemporánea. Con demasiada frecuencia se supone que, dado que los servicios se hallan en gran medida protegidos de la competencia internacional, éstos pueden proporcionar un refugio seguro al empleo; así, los trabajadores de los servicios no compiten —pongamos— con los trabajadores malayos (salvo en el caso de una inmigración masiva). Es cierto que en la mayoría de las economías una gran parte de los servicios se hallan protegidos de la competencia mundial. Sin embargo, se enfrentan a un competidor aún más feroz; a saber: los «autoservicios» familiares. Y, como ha señalado Gershuny (1978), esta competencia se endurece cuando las familias adquieren electrodomésticos que les permiten ahorrar tiempo (lavadoras, lavavajillas u hornos de microondas). No obstante, y como veremos, los norteamericanos son consumidores masivos de servicios de lavandería, mientras que los europeos lavan y planchan en casa.

El problema es que el coste marginal de los servicios tales como la lavandería, las guarderías o los servicios de ayuda domiciliaria a los ancianos no sólo afecta a la capacidad de las mujeres para dedicarse a realizar actividades profesionales, sino también al nexo entre bienestar y empleo del conjunto de la sociedad. En la medida en que el éxito educativo de las mujeres se equipara (y supera) cada vez más al de los hombres, el coste social de que aquéllas se dediquen a las tareas domésticas es una pérdida de capital humano, de potencial productivo y de puestos de trabajo. Los elevados costes de la contratación de servicios externos en Europa obligan a las familias a optar por el «autoser-

vicio», lo que se traduce en un menor número de servicios en el mercado.¹²

Y con ello llegamos a la tercera y fundamental condición: las limitaciones de tiempo de las familias. Los nacientes tipos de unidades familiares «postindustriales», ya sean las unipersonales, las monoparentales, o las que cuentan con dos fuentes de ingresos, tienen una cosa en común: escasez de tiempo, y una gran dificultad para armonizar un empleo remunerado con las obligaciones familiares, las tareas domésticas y el ocio.

La disyuntiva entre la carga del trabajo doméstico no remunerado y el empleo remunerado puede ser bastante seria. Dado que resulta poco realista esperar que se produzca una importante relajación de esta disyuntiva mediante un efecto de sustitución masculina (en general, los maridos no compensan de manera significativa con un incremento de su trabajo no remunerado la reducción del número de horas de sus esposas), la solución debe provenir de fuera de la propia familia; es decir, o del mercado, o del estado.

El potencial laboral de las nuevas formas de familia aflora en los datos relativos a los gastos de consumo. En un estudio pionero, Stigler (1956: 88) sugería que los empleos en restaurantes se debían de incrementar al mismo tiempo que la tasa de participación laboral femenina. Hoy, el predominio de la familia con doble fuente de ingresos (es decir, aquella en la que ambos miembros de la pareja trabajan) es mucho más acusado y, en algunos países, es casi la norma. En consecuencia, esto se debería traducir no sólo en el comportamiento familiar relativo al consumo, sino, en última instancia, también en el crecimiento del empleo en el sector de servicios.

La tabla 6.7 compara el comportamiento relativo al gasto de las familias «atípicas» con el de las familias convencionales de una única fuente de ingresos, en dos países: Italia, fuertemente familiarista, donde las tasas de empleo femenino son bajas (aunque las mujeres que trabajan lo hacen, casi invariablemente, a tiempo completo); y Estados Unidos, donde el empleo femenino es muy elevado y el familiarismo escaso. Obviamente, la mayor demanda de servicios entre las parejas con doble fuente de ingresos es, en parte, consecuencia del incremento de la renta. Sin embargo, el enorme salto en la contratación externa de servicios que se da, en los datos relativos a Italia, entre las parejas sin hijos y las parejas con hijos sugiere que la estructura familiar tiene un importante efecto independiente. Está claro que las limitaciones de

12. El contraste entre Norteamérica y Europa sugiere que es posible que Gershuny (1978) se equivoque cuando concluye que las familias optarán por los bienes de capital (lavadoras en lugar de lavanderías) y, por tanto, no contribuirán al empleo de servicios.

TABLA 6.7. *Diferencias en los gastos en restaurantes, hoteles y servicios personales por tipo de familia^a*

	<i>Italia 1994</i>	<i>Estados Unidos 1990</i>
Unipersonales	95,5	91,5
Pareja con doble fuente de ingresos	125,5	137,5
Familia con hijos y con doble fuente de ingresos ^b	180,0	—

a. Parejas con una única fuente de ingresos = 100.

b. En comparación con las familias con hijos y con una única fuente de ingresos.

Nota: Los dos países no resultan totalmente comparables, al menos en lo que se refiere a las unidades de más de una persona. Los datos italianos (aunque no los norteamericanos) se han ajustado al tamaño de la familia (utilizando la raíz cuadrada del número de miembros). Los gastos norteamericanos incluyen únicamente los relativos a «comer fuera».

FUENTES: Cálculos realizados a partir de la Encuesta Italiana de Gastos de Consumo, 1994; *Statistical Abstract of the United States*, 1995, tabla 692.

tiempo y las necesidades de servicios aumentan bruscamente cuando hay niños presentes en la unidad familiar. Las cifras relativamente reducidas de las familias unipersonales se deben, en parte, al elevado porcentaje de ancianos que viven solos, cuyos ingresos y cuya demanda de servicios personales tienden a ser bajos. En Italia, en cambio, las familias integradas por una sola persona no anciana gastan un 170,5 más en servicios personales que las parejas con una única fuente de ingresos.

La nueva familia keynesiana

Las familias, especialmente las que andan escasas de tiempo, constituyen, pues, un potencial contrapeso a las fuerzas que frenan la expansión de los servicios que absorben mucha mano de obra. Pero todo esto depende del nexo entre la renta disponible, los precios relativos y el tiempo. Por desgracia, no hay datos *ad hoc* que nos permitan ver si estas variables tienen realmente un efecto en el empleo, y en qué medida. Como alternativa, propongo examinar este tipo de «keynesianismo postindustrial» en dos pasos. En el primero, realizo una estimación (mediante análisis transversal) del efecto relativo de la demanda (gastos familiares en servicios) dados los precios relativos (medidos por el grado de desigualdad salarial). En el segundo, hago un cálculo de las elasticidades de la creación de empleo de servicios en caso del incremento del empleo de las mujeres casadas (madres).

El primer paso, pues, consiste en estimar en qué medida los gastos

familiares y los costes relativos afectan a los niveles de empleo en los servicios personales (incluyendo restaurantes, bares y hoteles):¹³

$$\text{empleos} = \begin{array}{r} -2,514a \\ (-2,82) \end{array} + \begin{array}{r} 0,160 \text{ (gasto familiar)} \\ (2,20) \end{array} + \begin{array}{r} 3,098 \text{ (desigualdad salarial)} \\ (6,97) \end{array}$$

Este es un modelo bastante fuerte (con casi el 90 % de la varianza explicada), pero desde el punto de vista igualitario proporciona unos resultados pesimistas. Evidentemente, el impacto de las diferencias salariales es sustancialmente más fuerte (esta variable explica las dos terceras partes de la varianza explicada total).

El incremento del empleo femenino —y especialmente de las mujeres casadas— es lo que crea las más serias limitaciones al tiempo doméstico (así como los mayores ingresos disponibles), y esto puede compensar —o, al menos, reducir— la importancia de los costes de los servicios. Vayamos, pues, al segundo paso del análisis, en este caso un análisis cronológico del impacto que los cambios en el empleo de servicios han tenido en el trabajo de las mujeres casadas.

Presento tres análisis paralelos, para los casos de Francia, Estados Unidos y España.¹⁴ Esta selección de países nos permite comparar un ejemplo de fuerte desigualdad salarial y servicios baratos (Estados Unidos) con otros dos en donde los salarios resultan mucho menos desiguales, y con uno en donde los costes laborales resultan muy elevados (Francia). Asimismo, esto pone de manifiesto las diferencias internacionales en la proporción de la población activa correspondiente a las mujeres casadas; así, el empleo femenino presenta niveles muy elevados en Estados Unidos, muy bajos en España e intermedios en Francia. Los resultados, presentados en la tabla 6.8, se deben leer como meros datos indicativos. Se trata de modelos de forma muy reducida, que dan cuenta de los bajos niveles de varianza explicada.¹⁵

A pesar de algunas deficiencias estadísticas, los resultados de la tabla 6.8 vienen a sustentar la idea básica de que las mujeres que trabajan y las familias con doble fuente de ingresos crean empleos de servicios debido a que necesitan comprar «tiempo». Las elasticidades de la creación de empleo probablemente están exageradas, y disminu-

13. Cálculo de la regresión MCO robusta transversal, con $N = 17$, y R^2 ajustada = 0,865. Fuente de los datos: OCDE, *National Accounts, Detailed Tables* (1995), además de los datos de los informes nacionales para cada uno de los países de la OCDE (los siguientes países se han omitido: Grecia, Irlanda, Japón, Corea, México y Turquía).

14. Quisiera dar las gracias a Luis Toharia por facilitarme los datos relativos a la Encuesta de Población Activa de España.

15. Aun con las iteraciones de Cochrane-Orcutt, sigue habiendo problemas de autocorrelación, como atestigua la estadística de Durbin-Watson (Francia), y, en algunos casos, el ajuste del modelo es bastante pobre (R^2 es baja). Esto resulta casi inevitable en modelos tan simples.

TABLA 6.8. *Limitaciones de tiempo y empleos de servicios personales. Impacto del trabajo de las mujeres casadas en el crecimiento del empleo de servicios. Estimaciones cronológicas Cochrane-Orcutt^a*

	Francia 1982-1997 ^b	España 1977-1997 ^b	Estados Unidos 1960-1995 ^b
Intersección	-57,192	42,343***	2,351***
Empleo femenino	0,151***	0,590***	0,378***
<i>Rho</i>	0,209	-0,270	0,237
Durbin-Watson	1,616	2,188	2,077
<i>R</i> ²	0,793	0,429	0,248

*** Indica que es significativo en el nivel 0,001 o mayor.

a. La variable dependiente es desfasada ($t - 1$). Para Francia y España, medimos el conjunto de las mujeres casadas; para Estados Unidos, todas las mujeres con hijos menores de seis años.

b. Para Estados Unidos, los datos son diferencias porcentuales; para Francia y España, números absolutos. Nótese que en Estados Unidos el empleo de servicios es más amplio que en Francia y España, ya que incluye también los servicios sociales proporcionados por el mercado.

FUENTES: Para Francia y España, encuestas anuales de población activa; para Estados Unidos, encuesta de población actual.

rían casi con certeza si pudiéramos incluir otras variables relevantes (como los precios relativos de los servicios). A pesar de ello, todos los signos de los coeficientes son positivos y los niveles de significación son fuertes. También vale la pena señalar que la pauta estadística es bastante similar incluso para una comparación entre países tan distintos.¹⁶

Obviamente, es cierto que la capacidad de trabajar de las mujeres, y especialmente de las madres, depende en primer lugar de si pueden acceder o no a unos servicios de guardería asequibles. La existencia de los diversos tipos de familias consumidoras de servicios que necesitamos para que el empleo crezca presupone la existencia de lo que ellas mismas probablemente van a crear; es decir: de los servicios. Esto puede parecer una paradoja, pero en realidad apenas hemos descubierto nada nuevo. Su lógica parece bastante similar a la vieja «ley» de Say, que dice que la oferta engendra su propia demanda.

16. Para España he probado también un modelo «inverso», a saber, el impacto de las esposas que no trabajan. En este caso, el coeficiente resulta fuertemente negativo (-1,526), significativo en el nivel 0,001. Y realizar estimaciones separadas sólo para los empleos en hoteles y restaurantes produce resultados bastante parecidos. En el caso de Estados Unidos sólo es posible controlar los cambios en la renta familiar real. Esto no modifica el resultado. La variable de renta no es significativa ($B = 0,084$, con $t = 1,31$), y la elasticidad del empleo de las madres permanece básicamente igual (ahora $B = 0,358$, con $t = 3,18$). En esta comparación, por lo menos, el efecto «limitación de tiempo» parece superar con mucho al efecto «renta».

Conclusiones

El crecimiento del empleo en el sector de servicios se ve, pues, atrapado entre dos fuerzas opuestas. Por una parte están las limitaciones que provienen de las características intrínsecas de la terciarización o de la globalización, y, por otra, el potencial catalizador derivado de los cambios en la vida familiar. Si las transformaciones en las formas de familia pueden tener efectos positivos en el empleo, lógicamente deberíamos concentrar nuestra atención en ver qué condiciones ayudarían a maximizar dichos efectos. Es probable que las mujeres con profesiones reduzcan la fecundidad, a menos que la tensión entre empleo e hijos se relaje. Entonces, si el acceso a las guarderías constituye una limitación, la sociedad se puede encontrar bloqueada en un equilibrio de baja fecundidad, como parece ser el caso en Europa meridional. Y esto afectará al empleo a largo plazo y a las perspectivas de crecimiento, ya que, al fin y al cabo, la demanda global depende del tamaño y el crecimiento de nuestra población. En consecuencia, la existencia de una amplia infraestructura de servicios sociales constituye una condición previa para el crecimiento del empleo de servicios.

La alternativa es que se desincentive la actividad económica de las mujeres. En este caso, obviamente, la beneficiosa espiral del empleo resulta entorpecida. La economía de servicios puede florecer con una mayor desigualdad, pero también con las familias con doble fuente de ingresos. En cualquiera de los dos casos nos enfrentamos a limitaciones institucionales. Algunos regímenes del bienestar, y algunos modos de regulación de los mercados de trabajo y de la distribución del bienestar, limitan o facilitan las cosas más que otros. Y esto es lo que vamos a ver en el próximo capítulo.

CAPÍTULO 7

GESTIÓN DE LAS DISYUNTIVAS DEL EMPLEO

El marco regulador de los mercados de trabajo

Es poco probable que los cambios macroscópicos que examinamos en el capítulo 6 afecten del mismo modo a todos los países. La pérdida de puestos de trabajo debida a la desindustrialización, por ejemplo, será más importante allí donde las industrias existentes sean poco competitivas (como en Gran Bretaña o España), y menos devastadora en otros lugares, debido quizás a que las empresas son más adaptables (como ocurre en gran parte de la industria danesa, italiana o alemana), pero posiblemente también a que los costes salariales se reducen (como en Estados Unidos). La desindustrialización puede causar o no un fuerte desempleo, dependiendo de la estructura de cualificaciones y de producción, así como del modo en que se gestionen los mercados de trabajo. En la mayor parte de Europa, por ejemplo, una gran parte de los despidos se han transformado en jubilaciones anticipadas.

Todo esto viene a confirmar que unas mismas causas pueden tener resultados radicalmente distintos. No hay nada parecido a un modelo postindustrial único, ya que la configuración institucional de cada país difiere de la de los demás, como también lo hacen las opciones elegidas para gestionar el cambio.

Relaciones industriales

En el capítulo 2 veíamos que los diversos regímenes formaban grupos bastante definidos en lo que se refiere a las estructuras de sus relaciones industriales. Los estados del bienestar «liberales», especialmente desde finales de la década de 1970 y principios de la de 1980, exhiben niveles reducidos de cobertura, centralización y coordinación

sindical (con la única excepción de Australia). Las socialdemocracias nórdicas suelen presentar una puntuación generalmente alta en las tres medidas, aunque desde la década de 1980 ha habido cierta reducción tanto en la centralización como en la coordinación, especialmente en Suecia. La Europa continental, sin embargo, presenta un panorama más variado. Las tasas de cobertura son, en general, más elevadas, aunque en lo relativo a la coordinación y la centralización existen importantes variaciones. En un extremo encontramos a Austria, Alemania y los Países Bajos, con un fuerte «neocorporativismo»; en el otro, a Francia y España, con una menor capacidad para coordinar la acción colectiva. En medio se encuentran Bélgica e Italia.

Actualmente se reconoce sin paliativos que los sistemas de negociación colectiva tienen una gran importancia en las cuestiones relativas al rendimiento económico, desde asegurar un crecimiento con una baja inflación hasta minimizar el desempleo, desde la formación técnica hasta la fijación de los salarios. El punto de partida es la teoría de la elección colectiva. Siguiendo los primeros trabajos de Mancur Olson (1982), Cameron (1984) y Crouch (1985), el problema es que los grupos interesados únicamente en sus propios ingresos, cuando están poderosamente organizados, pueden obtener ventajas egoístas que perjudiquen al conjunto de la colectividad: así, los militantes sindicales pueden lograr impresionantes mejoras en los salarios reales de sus miembros («los de dentro»), pero esto probablemente empeorará la situación de los desempleados («los de fuera»).

Hay dos alternativas a este panorama. La primera es que las organizaciones sean débiles (en cuyo caso es probable que actúe el libre mercado). La segunda es que haya organizaciones globales, o «universalistas», obligadas a representar al conjunto de la comunidad y, en consecuencia, más dispuestas a buscar soluciones consensuadas a través de una negociación coordinada. Si los sindicatos son fuertes, pero incapaces de coordinación, probablemente impondrán factores externos a otros, mientras que si tienen un carácter global, se verán obligados a asumir cualesquiera subproductos negativos que puedan derivarse de sus acciones. En suma, el peor de los casos posibles se da cuando las organizaciones son fuertes, pero ni están centralizadas ni son capaces de coordinación. Es probable que el rendimiento económico sea superior cuando prevalezcan, bien los «mercados», bien el «neocorporativismo». Esta es la esencia de la teoría de Lindbeck y Snower (1988) acerca de «los internos y los externos»,* así como de la llamada hipótesis de la curva «en forma de joroba» relativa al rendi-

* En inglés *insiders* y *outsiders*; literalmente, «los de dentro» y «los de fuera». Para abreviar, y por buscar una expresión más castellana, hablaremos aquí de «internos» y «externos». [N. del t.]

miento macroeconómico (Calmfors y Driffill, 1988; Layard *et al.*, 1991; OCDE, 1997b).

Aplicando estas ideas al problema que nos ocupa, las relaciones industriales deberían influir en el modo en que las naciones abordan la posible disyuntiva entre puestos de trabajo e igualdad. Allí donde se dé nuestro «peor caso posible» lo más probable es que encontremos una profunda división entre unos «internos» privilegiados y una masa de «externos»; donde el sindicalismo sea poco eficaz cabría esperar unas crecientes desigualdades salariales, y donde prevalezca el neocorporativismo deberíamos encontrar un menor desempleo y una cierta igualdad.

Por las décadas más recientes sabemos que hay evidencias de que las diferencias en la evolución sindical de los distintos países tienen efectos sustanciales en las desigualdades. Así, Freeman y Katz (1995) sugieren que las profundas desigualdades salariales en Norteamérica y Gran Bretaña se pueden atribuir, en parte, a la decadencia de los sindicatos. Cuando se afirma que los Países Bajos constituyen el modelo contemporáneo en este sentido, ello se debe a que allí la negociación, fuerte y coordinada, ha producido una impresionante disminución del desempleo sin generar una mayor desigualdad ni una reducción drástica de la protección social (Visser y Hemerijck, 1997). Y, como sugieren Bentolila y Dolado (1994), la aparente incapacidad de España para erradicar el desempleo masivo tiene sus raíces en el poder monopolista de los «internos».

Aunque en algunos países ha habido una disminución de la centralización y de la coordinación, posiblemente esto solo no puede explicar el porqué del creciente dilema entre puestos de trabajo e igualdad, sino únicamente por qué algunos países salen mejor o peor librados que otros a la hora de abordarlo. Suecia constituye un caso ejemplar, ya que los crecientes diferenciales salariales y, desde 1990, el nivel de desempleo similar al europeo parecen coincidir con una decadencia de la coordinación y de la centralización. Sin embargo, a decir verdad el paso a una mayor desigualdad salarial se debe situar en el contexto previo de unos salarios inusualmente igualitarios: Suecia sigue siendo uno de los países del mundo con una estructura salarial menos diferenciada. Y, ciertamente, el colapso del pleno empleo a partir de 1990 tiene múltiples causas.

Regulación del mercado de trabajo

Ya sabemos también por el capítulo 2 que los países se diferencian unos de otros en lo que se refiere a los niveles de regulación del merca-

do laboral. Se puede contemplar el conjunto de regulaciones como el equivalente en el mercado de trabajo de los derechos de ciudadanía. De hecho, el momento histórico de ambos es bastante similar, dado que tanto los estados del bienestar como los sistemas de protección laboral actuales maduraron a finales de la década de 1960 y principios de la de 1970, generalmente espoleados por la militancia obrera y el poder de negociación de los sindicatos (Buechteman, 1993).

La postura neoliberal sostiene que, como resultado de ello, los mercados de trabajo se han vuelto demasiado rígidos, y esto resulta especialmente perjudicial en una época que requiere la máxima adaptación y con la mayor rapidez. Su diagnóstico es la «euroclerosis»; su remedio, la flexibilidad (Giersch, 1985; Lindbeck, 1992; Siebert, 1997).

Los modelos de regulación de empleo presentan una estrecha similitud con nuestros tipos de regímenes del bienestar, aunque de maneras que, a primera vista, parecen paradójicas. No resulta sorprendente que los regímenes liberales combinen unas relaciones industriales débiles y descentralizadas con una escasa regulación del empleo. Una característica de prácticamente todos los mercados de trabajo de la Europa continental, pero especialmente de los mediterráneos, la constituyen sus niveles sumamente estrictos de protección laboral, sus elevados costes salariales y unas estructuras salariales con relativamente pocas diferencias. Mientras que los regímenes liberales obtienen sistemáticamente puntuaciones bajas en el índice de «rigidez» del mercado de trabajo, el caso opuesto es del de los regímenes conservadores: Italia, España, Francia, Alemania y Austria exhiben unos niveles de rigidez extraordinariamente elevados.

La aparente paradoja llega cuando examinamos los estados nórdicos y los Países Bajos. Se trata de países con una fuerte herencia de sindicatos poderosos, y, en el caso de los primeros, también de gobierno socialdemócrata. Aunque ostentan niveles elevados de igualdad salarial y de prestaciones por parte del estado del bienestar, sus mercados de trabajo son, en general, bastante flexibles para los estándares internacionales. ¿Por qué?

La paradoja se desvanece cuando reconocemos que los países aplican métodos distintos para llegar al mismo objetivo de seguridad laboral. Para maximizar la adaptación a unos mercados externos en rápido cambio, los estados nórdicos y los Países Bajos, pequeños y sumamente «abiertos», optaron por una combinación de una elevada flexibilidad del mercado de trabajo con unas fuertes garantías sociales para el trabajador individual, parcialmente en forma de una protección social muy generosa, y parcialmente en forma de medidas activas relacionadas con el mercado de trabajo (en Escandinavia) o de pensiones (en los Países Bajos). En la Europa continental, se buscaron los mismos obje-

tivos a través de la extensión de fuertes garantías laborales para quienes tuvieran empleo. Esta estrategia es parecida al modelo japonés en la medida en que aspira *de facto* a una garantía de empleo vitalicia.

No resulta difícil identificar las razones que subyacen a estas opciones estratégicas opuestas: el omnipresente familiarismo y los bajos niveles de empleo femenino implican que los miembros de la familia deben depender tanto del salario como de los derechos adquiridos relativos a las pensiones del varón cabeza de familia. Aquí se da, pues, una economía política en la que el bienestar de prácticamente todos se halla vinculado a la actividad profesional del cabeza de familia, y esto significa que la garantía de una seguridad laboral vitalicia pasa a tener, de hecho, un valor muy elevado. Compárese esto con la lógica, menos familiarista y más individualista, de los regímenes socialdemócratas, donde, desde la década de 1960, la unidad familiar con doble fuente de ingresos ha pasado a ser rápidamente la norma. La triple actuación de Escandinavia —unas garantías de ingresos generosas, una política activa en relación al mercado de trabajo y un asombroso crecimiento del empleo ligado al estado del bienestar— estaba orientada a minimizar la inseguridad individual al tiempo que maximizaba la adaptación al empleo flexible. De hecho, el modelo Rehn-Meidner sueco trataba deliberadamente de acelerar la disminución del empleo en las industrias poco competitivas, con el fin de recolocar a la mano de obra en otros sectores más dinámicos.

No debemos olvidar que estos modelos de regulación del mercado laboral se diseñaron —como sus hermanos, los estados del bienestar— para abastecer al tipo de economía que entonces prevalecía. Puede que los subsidios, salarios y costes laborales elevados, junto con la protección laboral, no tuvieran efectos adversos en un escenario predominantemente industrial caracterizado por el pleno empleo y por unos ingresos reales en rápido crecimiento. El problema es que el escenario ha cambiado: hoy son los servicios los que deben producir cualquier crecimiento neto del empleo; la demanda de trabajadores poco cualificados ha disminuido; la oferta de mano de obra femenina ha estallado, y, como acabamos de ver, unos costes laborales elevados pueden resultar problemáticos en el extremo inferior de la economía de servicios. ¿Hasta qué punto, pues, la gestión de la transición postindustrial de los diversos países viene determinada por su infraestructura institucional?

Los dilemas de la flexibilización

Para la mayoría de los economistas contemporáneos, la clave de nuestro problema de empleo es que los mercados de trabajo son dema-

siado inflexibles. Hay, en primer lugar, rigideces potenciales que se derivan de las garantías del estado del bienestar (el salario de reserva), no sólo porque éstas pueden crear incentivos negativos respecto al trabajo y prolongar la duración del paro, sino también porque los estados del bienestar generosos elevan el salario base y los costes laborales. Una segunda fuente de rigidez puede provenir del comportamiento relacionado con la fijación de los salarios. Y la tercera se refiere a la protección, legislada o *de facto*, que incluye los costes de contratación, la indemnización por despido, las dificultades para despedir a los trabajadores, las restricciones en la contratación temporal, los derechos de antigüedad, etc.¹ Según este razonamiento, las rigideces perjudican a la adaptación del mercado de trabajo, y darán como resultado un desempleo y una exclusión masiva, especialmente entre los trabajadores de los que haya escasa demanda. En resumen, se puede crear un profundo abismo entre los «internos», protegidos y privilegiados, y los «externos», a los que les resultará imposible encontrar empleo.²

El estado del bienestar y el salario de reserva

La idea de que las garantías sociales fomentan la holgazanería es tan vieja como el propio capitalismo. Durante las décadas de 1960 y 1970 las prestaciones sociales experimentaron una sustancial mejora, pero en las —más problemáticas— décadas de 1980 y 1990 la mayoría de los países han iniciado algunos ajustes a la baja —normalmente marginales— en relación al subsidio de desempleo (típicamente del orden de 10 puntos porcentuales) o en la duración de dicho subsidio.³ Sin embargo, con frecuencia estos recortes han venido acompañados por nuevas formas de protección social, como el desarrollo de diversos mínimos sociales para los parados (la ayuda al desempleado en Alemania y Suecia; el RMI o su equivalente en Bélgica, Francia y España). La mayor parte de las investigaciones contemporáneas no han descubrieron ningún efecto importante derivado de los niveles de subsidio, pero

1. Para una visión general, véase Alogoskoufis *et al.* (1995), Bean (1994), Bertola (1990), Blank (1994) y OCDE, *The OECD Jobs Study*, parte II, cap. 6 (1994a). El estudio de la OCDE ha desarrollado también un índice de rigidez sintético basado en diversas clasificaciones de países actuales (*op. cit.*, tabla 6.7), que se utilizarán en los posteriores análisis estadísticos.

2. La teoría de los «internos» y los «externos» fue desarrollada inicialmente por Lindbeck y Snower (1988). Para un análisis general de estas cuestiones, véase Layard, Nickell y Jackson (1991), Atkinson y Morgensen (1993), Freeman (1993) y Blank (1994).

3. Véase, por ejemplo, Ploug y Kvist (1994). Las tasas europeas medias de reemplazo del desempleo rondaban, a mediados de la década de 1990, el 70-80 % en Bélgica, Dinamarca y los Países Bajos, y el 40-50 % en el resto de países, excepto en Gran Bretaña (24 %) e Italia (en torno al 30 %) (Bison y Esping-Andersen, 1998).

hay evidencias de que su mayor duración prolonga el desempleo (Layard *et al.*, 1991; Scarpetta, 1996; Nickell, 1997).

El efecto de las garantías del estado del bienestar en la demanda de mano de obra puede ser, de hecho, de gran importancia en la medida en que aquéllas incrementen el salario base. Esto puede hacer que el precio de los trabajadores menos productivos resulte desorbitado en relación al mercado (Alogoskoufis *et al.*, 1995; Nickell, 1997). Lo que está claro es que la generosidad del estado del bienestar no puede explicar los *niveles* de desempleo; como mucho, afecta a la cuestión de *quiénes* son los desempleados.

Pero aun esto resulta discutible. Unos simples cálculos de regresión transversal para 18 países de la OCDE permiten apreciar que ninguna de cuatro medidas distintas de desmercantilización (ya sea la cuantía bruta o neta de los subsidios de desempleo, ya sean las medidas relativas a la duración de los subsidios) resultan significativas para predecir las tasas relativas de desempleo de los jóvenes, de las mujeres o de los trabajadores no cualificados.⁴ Aunque esto parece contradecir otros hallazgos, en realidad no es este el caso. Por lo que sé, no existe estudio alguno que logre demostrar ningún efecto poderoso. Los ambivalentes descubrimientos presentes en toda la literatura especializada sugieren que, si se halla algún efecto significativo, éste probablemente no será demasiado consistente: pequeñas diferencias de medición (como el año elegido, los países incluidos o cómo se calculan los niveles de subsidio) pueden dar lugar a una gran diferencia.

Hay también razones de peso por las que los subsidios de bienestar sólo puede tener efectos menores. Como sabemos, los estándares de protección social en los países escandinavos son inusualmente elevados, y es en estos mismos países donde las medidas en favor de la (re)activación del empleo están más desarrolladas. En consecuencia, la duración media del paro es mucho menor que en otros países europeos (9 meses, frente a 30 meses en la Europa continental y sólo 6 meses en el grupo de regímenes liberales).⁵ De hecho, si pasamos al otro extremo, en Italia ni siquiera existe un auténtico sistema de subsidios de desempleo, y la parte principal de los parados italianos (los jóvenes) no pueden pedirle absolutamente nada al estado del bienestar. Sin embargo, la duración media del desempleo en Italia es de 36 meses.⁶ Esta

4. En consecuencia, omito el análisis en el texto.

5. En el pasado se ha demostrado que en Dinamarca los subsidios de paro de duración ilimitada retrasaban la búsqueda de trabajo, pero tras las reformas de 1994-1996 la mayoría de los parados «se activan» en el margen de seis o, incluso, tres meses (Pedersen y Smith, 1997).

6. Los datos relativos a la duración del desempleo proceden de OCDE (1994a), y se refieren a 1991. La Cassa Integrazione italiana sirve de sustituto, pero sólo para los trabajadores ya empleados que sean despedidos temporalmente. Éstos no figuran en las estadísticas del paro.

sorprendente falta de programa de desempleo se puede explicar mejor por el hecho de que los despidos de trabajadores son prácticamente desconocidos.

Regulación salarial

La regulación salarial es, como los subsidios del estado del bienestar, un Jano bifronte. Las relatividades salariales pueden influir en quién está en paro y quién no; y el crecimiento del salario real a largo plazo puede afectar a las tasas de desempleo globales. Si la estructura salarial resulta demasiado poco diferenciada, y el salario mínimo demasiado elevado, los segmentos menos productivos de la población activa adquieren un precio desorbitado para el mercado (Dolado *et al.*, 1996; OCDE, 1994a y 1996b). En consecuencia, la estructura salarial debería influir en la composición del desempleo, pero no en sus niveles.

Existe un considerable desacuerdo en la literatura especializada en relación al efecto de los salarios. Por una parte, el rendimiento del mercado laboral en Estados Unidos, en comparación con el de la mayor parte de Europa, superficialmente parece estar relacionado con las diferencias en la distribución salarial. El mínimo tanto para los jóvenes como para los adultos es superior en Europa (en torno al 50-60 % de los salarios medios para los adultos; el 40-50 para los jóvenes) que en Norteamérica (el 35-40 % en ambos casos, dependiendo del año). Pero una cosa son los mínimos oficiales y otra su cumplimiento. La proporción de trabajadores que realmente reciben salarios bajos (definidos como los equivalentes a menos de las dos terceras partes de la mediana) es del 23 % en Estados Unidos y del 20 % en Gran Bretaña, mientras que en el resto de Europa es muy inferior (oscila desde el 5 % de Suecia al 13 % de Italia) (OCDE, 1996b, tabla 3.3; Dolado *et al.*, 1996).⁷

Por otra parte, la cuestión del impacto supuestamente negativo del salario mínimo es muy discutida. El famoso estudio de los McDonald's realizado por Card y Krueger (1995) muestra que, en realidad, el aumento del salario mínimo genera más empleo. Sin embargo, la mayoría de los estudios coinciden en concluir que los salarios mínimos influyen, sobre todo, en las oportunidades de empleo para los jóvenes y los trabajadores poco cualificados (Wood, 1994; Bertola e Ichino, 1995; Dolado *et al.*, 1996; Nickell, 1997).

7. Los mínimos salariales para determinados grupos, como los aprendices o los jóvenes, pueden ser muy inferiores. Los costes salariales reales para el empresario también se pueden ver reducidos debido a las subvenciones, como en el caso de los contratos de formación en Francia e Italia.

Las diferencias de ingresos pueden ser importantes si el perfil de la demanda de mano de obra se modifica. Una característica distintiva de las economías postindustriales es que en ellas se premia de manera creciente la formación y la cualificación. Y viceversa: se penaliza, también de forma creciente, la falta de formación, las cualificaciones que han perdido su valor en el mercado y la falta de experiencia (Burtless, 1990; Freeman, 1993; Freeman y Katz, 1995; OCDE, 1994a). Aquí se da una importante ruptura con el pasado, en que había una fuerte demanda de trabajadores industriales y de la construcción poco cualificados, y en que éstos, ayudados por unos poderosos sindicatos, podían obtener unos elevados ingresos. El trabajador poco cualificado y el joven ejemplifican el dilema contemporáneo entre igualdad y puestos de trabajo.

Según esto, las personas sin experiencia y menos cualificadas deberían afrontar un mayor riesgo de verse excluidas de los mercados de trabajo protegidos y caracterizados por los salarios elevados, mientras que en los mercados desregulados el principal riesgo que habrían de afrontar sería el de un salario reducido. En general es cierto que los no cualificados padecen unas tasas de desempleo más elevadas, y para los jóvenes el riesgo es aún mayor. Drèze y Snessens (1994) muestran que en Francia y Alemania se ha producido un drástico deterioro en el ratio del empleo no cualificado respecto al cualificado tanto entre los trabajadores manuales como entre los administrativos. En contraste, casi todos los estudios sobre Estados Unidos muestran un deterioro parecidamente drástico en el salario relativo de los jóvenes y del personal no cualificado (véase especialmente Freeman y Katz, 1995).

Sin embargo, el vínculo entre el desempleo y los salarios resulta más ambiguo cuando ampliamos el marco de nuestra comparación. Como se muestra en la tabla 7.1, en realidad a los trabajadores no cualificados les va relativamente peor en los países con mercados de trabajo desregulados y salarios bajos, y algo mejor en la «esclerótica» Europa.

La disyuntiva, pues, presenta varias facetas. Por una parte, el riesgo relativo de desempleo dependerá de las reservas existentes de trabajadores de baja cualificación. En algunos países (especialmente Australia y Gran Bretaña, pero también Suecia, Italia y los Países Bajos), la desindustrialización se dio sobre el telón de fondo de una reservas inusualmente grandes de trabajadores poco cualificados, mientras que en otros no (OCDE, 1996b, tabla 4.1). Sin embargo, no hay ninguna correlación significativa entre dichas reservas y el desempleo, debido, sobre todo, a las políticas adoptadas. En Escandinavia es probable que los menos cualificados sean objeto de reciclaje; dado que se trata principalmente de mujeres, probablemente éstas encuentren empleo en los

TABLA 7.1. *Salarios bajos y riesgo relativo de desempleo entre los menos cualificados, los jóvenes y las mujeres (década de 1990)*

	<i>Incidencia de los salarios bajos^a</i>	<i>Desempleo relativo de los no cualificados^b</i>	<i>Desempleo relativo de los jóvenes^c</i>	<i>Desempleo relativo de las mujeres^d</i>
Grupo anglosajón ^e	48,3	1,6	2,6	1,3
Grupo nórdico ^f	22,9	1,4	3,0	1,4
Europa continental ^g	36,4	1,3	5,7	3,8

a. Porcentaje de trabajadores jóvenes (menos de 25 años) a tiempo completo que ganan menos de las dos terceras partes de la mediana, en torno a 1994-1995 (FUENTE: OCDE, 1996b, tabla 3.2).

b. Ratio del desempleo de los no cualificados respecto al desempleo total, 1992 (FUENTE: OCDE, *Education at a Glance*, 1995a, tabla R21[A]).

c. Ratio del desempleo juvenil respecto al desempleo adulto masculino, 1994 (FUENTE: OCDE, *Employment Outlook*, 1995b, tabla B).

d. Ratio del desempleo femenino respecto al desempleo adulto masculino, 1994 (FUENTE: OCDE, *Employment Outlook*, 1995b, tabla B).

e. Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Gran Bretaña y Estados Unidos.

f. Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia (excepto para los ingresos, que incluyen únicamente a Finlandia y Suecia).

g. Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Portugal y España.

puestos de trabajo de rango inferior ligados a los propios servicios del estado del bienestar. En la Europa continental, el riesgo de desempleo de estos trabajadores se elimina gracias a la jubilación anticipada y a una fuerte protección laboral: así, o dichos trabajadores son «internos», o desaparecen totalmente de las estadísticas del paro.

De hecho, allí donde los «internos» disfrutaban de una poderosa protección, quienes todavía no han logrado poner el pie en el mercado de trabajo se encuentran con barreras para acceder a él. Esto es seguramente lo que explica la preponderancia del desempleo juvenil y femenino en la Europa continental y, especialmente, en la meridional. Proteger al varón cabeza de familia equivale a excluir a su esposa, hijos e hijas. En otras palabras, y como ya hemos dicho: la estructura salarial puede influir en la composición del desempleo, pero probablemente no en sus niveles.

Si nos centramos en la cuestión de los niveles, el efecto salarial debería provenir principalmente de los movimientos a largo plazo de los ingresos reales. Uno de los hechos fundamentales citados una y otra vez en el debate actual es que los salarios reales europeos (incluyendo los británicos) no han dejado de subir, mientras que en Norteamérica se han estancado e, incluso, han descendido. Y se dice que esto explica el aumento del paro en Europa y, al mismo tiempo, el milagro norteamericano (y holandés) (OCDE, 1994a; Visser y Hemerijck, 1997).

En realidad, en todas partes los salarios han dejado de crecer a la velocidad con la que lo hacían en la época dorada. Durante la década

de 1980, los salarios industriales reales disminuyeron en los países anglosajones, mientras que en Europa su tasa de crecimiento fue una modesta quinta parte de la que predominó en la década de 1960.⁸ Aun así, bien podría ser que esas diferencias nacionales en el desarrollo de los salarios reales explicaran las variaciones en los niveles de desempleo. De hecho, es aquí donde realmente el «neocorporativismo» habría de tener peso: la negociación centralizada, coordinada y de ámbito nacional constituye la condición previa básica para el pleno empleo a través de una moderación salarial sostenida (Soskice, 1990; Rowthorne, 1992; Calmfors, 1993). Entonces, ¿tienen importancia las relaciones industriales?

Las evidencias resultan, una vez más, contradictorias. Para la OCDE (1997b, tabla 3.B.1), el crecimiento de los ingresos reales se halla negativamente —aunque modestamente— correlacionado con la centralización sindical y la negociación coordinada. Personalmente, no he encontrado ninguna correlación para el crecimiento del salario real en el período 1979-1993. Cuando se trata de explicar los *niveles* de desempleo, las evidencias resultan, de nuevo, poco claras. Según el estudio de la OCDE (*op. cit.*), la centralización y la coordinación sindicales (IR) reducen efectivamente el desempleo. Sin embargo, si se recalcula la relación y se incluye el crecimiento del salario real para el período 1979-1993, así como la «apertura» económica, se producen resultados (casi) significativos en un solo caso; a saber, en el nivel de desempleo estructural (Y):⁹

$$Y = \begin{array}{cccc} 8,661a & + 1,785 & (\text{crecim. salar.}) & + 6,270 & (\text{comercio}) & - 0,980 & (\text{IR}) \\ (3,40) & & (1,77) & & (1,12) & & (-1,95) \end{array}$$

En otras palabras, el argumento «neoliberal» contra la regulación resulta, de momento, poco convincente.¹⁰ Sin embargo, la mayor parte del debate se ha centrado en el tercer tipo de rigideces del mercado de trabajo: las asociadas a la protección laboral.

8. Calculado a partir de OCDE, *Historical Statistics* (1995).

9. Las estimaciones se basan en la regresión robusta, con $R^2 = 0,277$. La estadística T se muestra entre paréntesis. Los datos del desempleo estructural proceden de Elmeskov (1998); los del crecimiento salarial y el comercio, de OCDE, *Historical Statistics, 1960-1995* (OCDE, 1997), y los de las relaciones industriales, de OCDE (1997b).

10. Dado que la teoría básica que subyace al argumento de la centralización y la coordinación predice una curva «en forma de joroba», nuestras estimaciones deberían haber incluido un término cuadrático de la variable. En realidad, un análisis separado (que aquí no se muestra) indica que los modelos mejoran algo, pero que, no obstante, el efecto del corporativismo sigue siendo no significativo.

Protección laboral

Entre las principales rigideces derivadas de la protección laboral se incluyen las normas relativas a la contratación, al despido, los contratos de empleo no regulares, etc. Dado que la mayoría de tales medidas sirven para proteger a los trabajadores del desempleo, ¿por qué habrían de preocuparnos? En realidad, el vínculo aquí es indirecto. El razonamiento es que una estricta protección laboral implica unos elevados costes de contratación y diversos obstáculos para asumir mano de obra de un modo más flexible. En consecuencia, en las épocas de recesión económica habrá menos despidos, pero en las de bonanza también habrá menos contratación. Obviamente, lo uno debería compensar lo otro. Efectivamente —sigue el razonamiento—, se alcanzará un equilibrio, pero sólo a corto plazo. A largo plazo, esto implicará que las empresas prefieran pagar horas extra a la mano de obra de la que ya dispongan, posiblemente reducida, antes que contratar a más personal. En consecuencia, cabría esperar de nuevo un profundo abismo entre «internos» y «externos», así como el aumento de tamaño del grupo de los excluidos. En otras palabras, una estricta protección laboral hará elevarse la tasa de desempleo estructural (Buechtemann, 1993; Bentolila y Bertola, 1990; Blank, 1994; Alogoskoufis *et al.*, 1995; OCDE, 1994a, parte II).

Es posible que las «rigideces» oficiales, legisladas o no, engendren flexibilidades encaminadas a contrarrestarlas. En Japón, estas últimas están bastante oficializadas (se suele emplear a la población activa femenina y a los trabajadores de mayor edad en régimen de «franquicia»). La jubilación anticipada constituye el equivalente europeo a la flexibilización institucionalizada. Las flexibilidades no oficiales, especialmente predominantes en Europa meridional, básicamente adoptan la forma del empleo extraoficial (o economía sumergida) y, cada vez más, del denominado «autoempleo», o trabajo por cuenta propia.

Infraestructura reguladora y gestión de la decadencia industrial

Como ya hemos indicado, el estado del bienestar se ha convertido en un participante indispensable en los mercados de trabajo contemporáneos. Esto resulta especialmente evidente en el uso de los planes de pensiones para gestionar la desindustrialización (Kohli *et al.*, 1993; Kolberg, 1992).

Sin duda, el uso de políticas sociales para objetivos relacionados con el mercado de trabajo no es nada nuevo. En el sentido más amplio posible, podemos decir que los orígenes de la política social se remon-

tan al intento por parte de los gobiernos (autoritarios) de gestionar los conflictos sociales de los comienzos de la industrialización (Rimlinger, 1971). Y seguramente las políticas sociales —como el ya mencionado *G.I. Bill of Rights* en Estados Unidos— también tuvieron un papel importante a la hora de asegurar un proceso de desruralización sin sobresaltos. La diferencia hoy estriba, en parte, en el grado de intervención del estado del bienestar; y, en parte, en su papel remodelador. En muchos países, el estado del bienestar parece haber reemplazado *de facto* a la «mano invisible».

Esto resulta evidente en lo que se refiere a los diversos modos nacionales de gestionar el excedente de población activa. Los países nórdicos en general, y Dinamarca y Suecia en particular, han favorecido lo que los socialdemócratas suecos denominan inocentemente el planteamiento «productivista». Se hace hincapié en la recolocación laboral a través de programas de reciclaje profesional y reactivación, en lugar de dejar que el exceso de trabajadores dependan de los programas de mantenimiento de los ingresos. Con la excepción de Finlandia, el resultado son unos niveles internacionalmente bajos de jubilación anticipada y unas elevadas tasas de participación en general, y entre las mujeres y los hombres de mayor edad en particular. Lo elevado de la edad media de jubilación en Escandinavia resulta especialmente notable si consideramos que las pensiones son bastante generosas.

Los países anglosajones, liberales y desregulados, llegan a un resultado bastante parecido, aunque por medios distintos. La jubilación anticipada está poco extendida, debido en parte a que la modestia de las pensiones públicas tiene un carácter desincentivador, a menos que se complementen con un plan de pensiones de la empresa (lo que, como sabemos, se aplica principalmente a los trabajadores de la economía «primaria»). Una segunda razón tiene que ver con la protección laboral y el poder de los sindicatos, relativamente débiles. A diferencia de Europa, es probable que los empresarios que emprenden una reducción industrial se enfrenten a menos obstáculos y a unos costes menores. En consecuencia, también es más probable que el excedente de trabajadores vayan al paro o pasen a un nuevo empleo, que en Estados Unidos con frecuencia tendrá un salario inferior (Levy, 1988: 93).¹¹ De hecho, la desregulación y los bajos salarios pueden constituir una razón por la que, en cifras absolutas, el empleo industrial norteamericano ha permanecido estable desde la década de 1970. Los ingresos

11. La tasa media de empleo para los varones de mayor edad (1993) es del 9,8 % en el grupo anglosajón, del 6,2 % en los países nórdicos y del 5,3 % en la Europa continental. Finlandia y Alemania han sido excluidas, ya que el seguro de desempleo es el camino normal para llegar a la jubilación anticipada. (FUENTE: OCDE, 1996b: anexo, tabla B.)

reales anuales de un obrero industrial varón, adulto, y con contrato a tiempo completo durante todo el año, descendieron en más de 1.000 dólares entre 1979 y 1987; los trabajadores menos cualificados experimentaron una pérdida real de ingresos de casi 3.000 dólares (McKinley *et al.*, 1990, tabla 1). En 1970, el salario mínimo legislado era aproximadamente el 50 % de los salarios industriales medios; en 1980 era el 44 %, y en 1990 había descendido a sólo un 35 % (*Statistical Abstract of the United States*, 1995, tabla 681).¹² En resumen, pues, muchos puestos de trabajo industrial se salvaron gracias a la erosión de los salarios.

Los países de la Europa continental ostentan unas pensiones inusualmente generosas, y, considerando su omnipresente protección al trabajador, sus sindicatos fuertes, y sus políticas de activación de los mercados de trabajo escasamente desarrolladas, apenas resulta sorprendente que las políticas de jubilación se hayan convertido en el principal medio —si no el único— de facilitar la reestructuración industrial (Kohli *et al.*, 1993). Aquí la tasa de actividad de los varones de mayor edad (de 55 a 64 años) está actualmente por debajo del 50 %, y, en algunos países (Bélgica, Italia y los Países Bajos), incluso por debajo del 40 %. En contraste, la tasa de Escandinavia siguen siendo aproximadamente del 65 %, mientras que el promedio de los países anglosajones ronda el 60 % (OCDE, 1995*b*).

Estas diferencias nacionales reflejan el nexo institucional de nuestros tres «régimenes». Allí donde la regulación laboral prohíbe los despidos masivos, el estado del bienestar puede (como en Escandinavia) facilitar la movilidad a través de medidas activas, o bien (como en la Europa continental) a través de las formas pasivas de mantenimiento de los ingresos. Allí donde el bloqueo institucional es menos sólido, como sucede en el grupo «liberal», predomina la «mano invisible» del mercado.

Sin embargo, esta aparentemente fuerte correspondencia institucional posiblemente sea falsa. Mientras que la jubilación anticipada se puede presentar como una política encaminada a contener el desempleo entre los trabajadores de mayor edad y a crear vías de entrada para los jóvenes, es posible que este no sea su único objetivo, o siquiera su objetivo principal. En realidad, es un hecho casi universalmente reconocido que la repercusión de la jubilación anticipada en el empleo

12. Entre los trabajadores jóvenes, la disminución del salario real ha sido de 2.000 dólares. Como muestran McKinley *et al.* (1990), la disminución de los ingresos medios no se debe tanto a los cambios sectoriales en la población activa (por ejemplo, el paso de la industria a los servicios) como a la decadencia del sindicalismo y los cambios en la práctica salarial *dentro* de la propia industria. De todos los trabajadores desplazados en la primera mitad de la década de 1980, sólo una tercera parte fueron empleados de nuevo con un salario similar o mejor del que tenían (Levy, 1988: 93).

juvenil resulta insignificante. En la hoy clásica formulación de Graebner (1980), prescindir de los trabajadores de mayor edad constituye también un medio de aumentar la productividad y, en consecuencia, los beneficios. Pero ¿cómo podría esto explicar unas variaciones tan importantes de un país a otro? Aquí, Sala i Martín (1992) ofrece una fascinante reformulación; a saber: que la jubilación anticipada resulta especialmente atractiva cuando, en períodos de rápido cambio tecnológico (como en las últimas décadas), se produce una enorme brecha de cualificación entre los trabajadores de mayor edad y los más jóvenes. En otras palabras, constituye un medio para eliminar del mercado las cualificaciones que no lleguen al nivel óptimo.

En tales circunstancias, la jubilación anticipada puede constituir una opción especialmente atractiva en los países en los que predominan los trabajadores no cualificados, o en las economías donde «las rigideces del mercado de trabajo» prohíben los despidos colectivos y la movilidad laboral. Como sabemos, el sesgo desfavorable a los trabajadores no cualificados en el desempleo es mucho más fuerte en los regímenes liberales, mientras que en otros lugares es posible que los integrantes de este mismo grupo de riesgo se jubilen o encuentren otro empleo.

La peculiaridad del modelo de la Europa continental no es tanto la regulación del mercado de trabajo como tal, sino, más bien, la ausencia de alternativas aceptables a la jubilación anticipada. Aquí, las familias pasan a desempeñar un papel fundamental. Una alternativa a condenar a las familias a la pobreza debido a los despidos es jubilar al varón cabeza de familia, una política que disfrutará del respaldo tanto de los sindicatos como del votante medio, especialmente si la única opción alternativa es la desregulación y la reducción salarial. En Escandinavia es menos probable que surja una coalición nacional parecida contra el cambio, debido, en parte, a que el coste de la movilidad y del reciclaje está socializado, y, en parte, a que las familias son menos dependientes de la contribución de un solo miembro.

Podemos poner a prueba este razonamiento. Si tiene consistencia, cabría esperar que las tasas de jubilación anticipada se hallen fuertemente relacionadas con el «régimen del bienestar», con la rigidez de la protección al desempleo (medida por medio del índice sintético anteriormente expuesto), con el predominio de las familias de una única fuente de ingresos (medido por medio de las tasas de desempleo femenino), controlando la incidencia del desempleo entre los no cualificados. Por desgracia, una plena estimación estadística resulta imposible debido a la fuerte colinealidad entre el tipo de estado del bienestar y las tasas de empleo femenino (para los estados del bienestar conservadores, $r = -0,787$; para los estados del bienestar socialdemócratas,

$r = 0,688$). En consecuencia, debemos llevar a cabo pruebas de regresión separadas. En la tabla 7.2 examinamos el impacto de los niveles de desempleo de los no cualificados y el efecto del estado del bienestar en la jubilación anticipada.

El recurso a la jubilación anticipada es claramente una estrategia peculiar de la Europa continental, que predomina allí donde hay muy pocas mujeres que trabajan y allí donde la protección al trabajador es muy estricta. El efecto mencionado por Sala i Martín —es decir, eliminar de los mercados de trabajo a los trabajadores de mayor edad, poco cualificados, para hacer sitio a los jóvenes— no se manifiesta en nuestros regímenes, pero sí resulta importante en las dos últimas estimaciones, cuando lo juntamos con el empleo femenino y, en particular, con las rigideces del mercado de trabajo.¹³

El efecto en el empleo femenino y en la protección laboral es notable ($-1,17$ y $1,77$ respectivamente). Esto implica que, para cada incremento de porcentaje en el empleo femenino tendríamos una tasa de jubilación anticipada similarmente reducida. Como experimento mental, imaginemos que el nivel de empleo de las mujeres alemanas fuera el mismo que en Suecia (el 79 %, en lugar del 53 %, en 1990). Esto, ignorando todos los demás factores posibles (que, a la vista de la modesta R^2 , son muchos), debería producir una tasa de inactividad entre los

TABLA 7.2. *Explicación de la jubilación anticipada (regresiones robustas)*

	<i>Modelo 1</i>	<i>Modelo 2</i>	<i>Modelo 3</i>	<i>Modelo 4</i>	<i>Modelo 5</i>
R^2	0,392	0,020	0,060	0,293	0,189
Constante	29,80***	49,59***	42,86***	109,52***	5,88
Tasa desempleo poco cualificados	1,10	0,16	0,95	0,67**	2,43***
Régimen conservador	16,82**				
Régimen socialdemócrata		-12,67			
Régimen liberal			-10,89		
Tasa desempleo femenino				-1,17***	
Medida de rigidez					1,77***

** Probabilidad significativa en el nivel 0,01.

*** Probabilidad significativa en el nivel 0,001.

FUENTES: OCDE, *Education at a Glance* (OCDE, 1995a), OCDE, *Employment Outlook* (OCDE, 1996b) y OCDE, *Historical Statistics* (OCDE, 1995c).

13. Se podría argumentar (correctamente) que el desempleo entre los no cualificados constituye una variable engañosa, ya que la tasa, en primer lugar, podría verse afectada por la jubilación anticipada. Sin embargo, se calcularon regresiones análogas con medidas alternativas, como la reserva existente de trabajadores poco cualificados expresada como porcentaje de la población activa, o el riesgo relativo de desempleo entre los poco cualificados respecto al de la población activa total. Los resultados obtenidos seguían siendo básicamente idénticos.

varones de 55-64 años de sólo un 22 %, en lugar del 42 % real. Una mayor flexibilidad daría lugar a una reducción aún más drástica. En cualquier caso, y como sabemos, ambos fenómenos forman parte de la misma historia.

Gestión de la disyuntiva «igualdad-empleos»

Además del descenso o el estancamiento de los salarios, desde finales de la década de 1970 los países anglosajones han experimentado un incremento bastante acusado de la desigualdad salarial. En cambio, no ocurre lo mismo ni en la Europa continental ni en Escandinavia.¹⁴ Por otra parte, la incidencia de los bajos ingresos en las economías anglosajonas resulta especialmente elevada entre las personas más difíciles de emplear: los jóvenes y los trabajadores poco cualificados. En el grupo anglosajón, casi la mitad (el 48,3 %) de los jóvenes (de 20 a 25 años) empleados a tiempo completo ganan menos de las dos terceras partes de la mediana, mientras que en la Europa continental sólo un tercio de ellos (33,7 %) están en la misma situación, y sólo un 19 % en Suecia (calculado a partir de OCDE, 1996*b*, tabla 3.2). De la tabla 7.3 se desprende que el vínculo entre trabajos y salarios se incrementa.

Como podemos ver, los mercados de trabajo anglosajones, más desregulados, sufren de un estancamiento salarial y de una mayor desigualdad, pero gozan de un crecimiento del empleo que representa el doble de los países de la Europa continental, sumamente regulados y más igualitarios. Sin embargo, cuando profundizamos un poco más descubrimos que la correlación simple ($r = -0,180$ para 17 países) entre el crecimiento del empleo y el del salario real para la década de 1980 es realmente insignificante. Este es también el caso del vínculo entre las desigualdades salariales y el crecimiento del empleo ($r = 0,372$ para 14 países).¹⁵

El argumento de que la protección laboral perjudica al crecimiento del empleo resulta fácil de sostener. Aunque la correlación no es im-

14. Suecia constituye una excepción parcial, ya que las desigualdades salariales han aumentado algo durante la década de 1980 (el ratio de la mediana con respecto a la decila inferior subió de 1,30 a 1,34 entre 1979 y 1994). Sin embargo, si consideramos su punto de partida, extremadamente igualitario, la estructura salarial sueca sigue siendo la más igualitaria del mundo (OCDE, 1996*b*, tabla 3.1).

15. Los datos sobre el crecimiento del empleo y el del salario real proceden de OCDE, *Historical Statistics* (1995), mientras que los datos sobre la desigualdad de los ingresos proceden de OCDE (1996*b*, tabla 3.2). Obsérvese que nuestra medida de la desigualdad salarial es la incidencia del empleo de salario bajo entre los trabajadores a tiempo completo. El salario bajo se define como el equivalente a menos de las dos terceras partes de los ingresos medios. Muchos creen que lo que importa es el crecimiento real de los costes laborales totales. Aun así, si recalculamos el modelo con los costes laborales la conclusión sigue siendo la misma. La correlación con el crecimiento del empleo es ligeramente superior, pero no significativa (-0,40).

TABLA 7.3. *La disyuntiva «igualdad-empleos»*

	<i>Índice de rigidez^a</i>	<i>Desigualdad salarial^b</i>	<i>Crecimiento del salario real^c</i>	<i>Crecimiento del empleo^d</i>
Regímenes liberales ^e	3,4	0,53	-0,10	1,4
Europa continental ^f	16,4	0,70	1,20	0,6
Escandinavia ^g	9,8	0,74	1,00	0,8

a. Puntuación media de la OCDE, extraída de la col. 5 de OCDE (1994a, parte II, tabla 6.7).

b. El ratio de los ingresos de la decila inferior con respecto a los de la quinta decila, últimos datos (OCDE, 1993, tabla 5.2) (Nueva Zelanda y Finlandia están excluidas de estos cálculos).

c. Crecimiento anual medio del salario real en la industria, 1979-1989 (OCDE, *Historial Statistics*, 1995, tabla 9.2).

d. Crecimiento anual medio del porcentaje de empleo, 1979-1989 (OCDE, *Historial Statistics*, 1995, tabla 1.6).

e. Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Gran Bretaña y Estados Unidos.

f. Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Italia y Países Bajos.

g. Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia.

presionante ($r = -0,497$), sí es estadísticamente significativa ($t = 2,20$), y explica el 25 % de las variaciones entre los diversos países en el crecimiento del empleo durante la década de 1980. La elasticidad del crecimiento del empleo con respecto a nuestra medida de la rigidez ($B = -0,063$) parece bastante modesta; pero, si ignoramos todos los demás factores, en algunos países un sustancial esfuerzo de desregulación produciría un rendimiento más espectacular de los mercados de trabajo. Y viceversa: si las economías sumamente desreguladas emprendieran políticas de mayor protección laboral, su rendimiento relativo sufriría. El efecto de esta situación hipotética se presenta en la tabla 7.4, donde se calcula la pérdida o ganancia potencial en el crecimiento del empleo que se puede atribuir a las «rigideces» de los mercados de trabajo.¹⁶

En otras palabras, si Estados Unidos tuviera un nivel de protección laboral igual a la media, su rendimiento de crecimiento durante la década de 1980 habría sido del 1,1 % anual, en lugar del 1,7 % real. O si Italia hubiera reducido su nivel de protección hasta igualarlo con el de Finlandia, el crecimiento del empleo habría sido un respetable 1,1 % anual. En general, si todos los países hubieran compartido el mismo índice medio de rigidez, las diferencias en el rendimiento del mercado de trabajo habrían sido mucho más reducidas. La tasa hipotética para el grupo anglosajón habría sido del 1,2 %; para el grupo nórdico, del 0,8 %, y para el grupo europeo continental, del 1,3 %.

16. La pérdida/ganancia estimada es igual a: $(P \pm \text{media } P \times (0,063) \pm R)$, donde P es el índice de protección y R es el crecimiento del empleo real.

TABLA 7.4. *Protección del mercado de trabajo, crecimiento del empleo real, y desviación hipotética —estimada mediante regresión— del crecimiento del empleo real durante la década de 1980*

	<i>Índice de protección</i>	<i>Crecimiento real</i>	<i>Desviación hipotética del crecimiento^a</i>
Australia	4	2,4	-0,4
Canadá	3	1,8	-0,4
Estados Unidos	1	1,7	-0,6
Gran Bretaña	7	0,5	-0,2
Nueva Zelanda	2	0,1	-0,5
Dinamarca	5	0,7	-0,3
Finlandia	10	0,9	0,0
Noruega	11	0,8	+0,1
Suecia	13	0,7	+0,2
Alemania	15	0,8	+0,3
Austria	16	0,9	+1,0
Bélgica	17	0,1	+0,5
España	20	0,2	+0,4
Francia	14	0,1	+0,3
Italia	21	0,4	+0,7
Países Bajos	9	1,6	-0,1
Japón	8	1,1	-0,1

a. La ganancia o pérdida en el crecimiento del empleo que habría tenido lugar si el nivel de protección de un país hubiera sido igual a la media (9,9).

La curva «en forma de joroba»

Hasta ahora hemos definido la asociación estadística entre las «rigideces» y los puestos de trabajo en términos estrictamente lineales monótonos (una dosis extra de protección implica una dosis extra de desempleo).¹⁷ Sin embargo, si las diferencias institucionales desempeñan también un papel, y especialmente si la teoría de la acción colectiva es correcta, el mundo no debería comportarse de manera lineal. Una forma sencilla de comprobar esta hipótesis consiste en introducir una medida cuadrática de las rigideces. Si resulta que esta especificación explica mejor los resultados del empleo, ello puede deberse a las diferencias en la acción colectiva. En las tablas 7.5, 7.6 y 7.7 se examina el impacto de las rigideces, primero linealmente en el Modelo 1, luego de forma no lineal en el Modelo 2, y, finalmente, en el Modelo 3 incluyo la variable relativa a la centralización y coordinación sindical para ver si ésta podría expli-

17. En realidad, por lo que yo sé todos los estudios econométricos existentes plantean la cuestión como lineal monótona.

car la no linealidad del Modelo 2.¹⁸ Examinó tres tipos relevantes de resultados de empleo: el crecimiento de empleo global y el *nivel* de desempleo estructural; el sesgo del desempleo (ratio de desempleo de los jóvenes, de los no cualificados y de las mujeres respecto al de los varones adultos); y las probabilidades relativas de salir del desempleo (ratio de salidas de los jóvenes y las mujeres respecto a los varones adultos).¹⁹

Cuando observamos las pautas generales del rendimiento relativo al empleo y el desempleo, la supuesta influencia negativa de las «rigideces» del mercado de trabajo no resulta especialmente evidente. Estas tienen un débil impacto en el crecimiento del empleo global, y ninguno en el crecimiento del empleo de servicios o en las tasas de desempleo estructural. El único hallazgo interesante aquí es que las rigideces predicen de forma muy marcada la incidencia del autoempleo (no agrario). La varianza explicada resulta sorprendentemente alta, y los coeficientes resultan sistemáticamente significativos.

El efecto de curva «en forma de joroba» de la estructura de la negociación tampoco es especialmente evidente. El modelo elevado al cuadrado (Modelo 2) resulta significativo, pero débil, en el caso del crecimiento del empleo de servicios, mientras que es fuerte en el del autoempleo; pero en ningún caso la estructura de la negociación ayuda a explicar la no linealidad.

Siguiendo razonamientos anteriores habríamos podido predecir que las «rigideces» tienen una influencia mayor y más directa en la cuestión de *quién* es víctima del desempleo. La protección laboral constituye, ante todo, un instrumento para salvaguardar la posición de quienes ya tienen empleo (es decir, de los «internos»); pero esto puede aumentar el número de quienes no tienen (los «externos») y perpetuar su exclusión. Esto es básicamente lo que aparece en la tabla 7.6. Las rigideces tienen un efecto fuerte y positivo en el desempleo relativo de los jóvenes y de las mujeres. El efecto en el desempleo relativo de los no cualificados es, sin embargo, negativo y significativo. ¿Por qué?

La respuesta, de nuevo, es que la rigidez de la protección laboral protege sólo a quienes ya tienen empleo, incluidos los poco cualificados. Y viceversa: allí donde prevalece la flexibilidad del mercado de trabajo, quienes más probabilidades tienen de ser despedidos son los no cualificados. En consecuencia, el desempleo relativo de los poco cualificados es elevado en los mercados de trabajo desregulados, y bajo en los regulados.

18. La medida de coordinación y centralización es un simple promedio de las clasificaciones de la OCDE (1997b, tabla 3.3).

19. Los ratios de desempleo se pueden interpretar como índices de una situación de «internos»-«externos»: cuanto más elevado sea el ratio, mayor será la exclusión de los jóvenes, las mujeres o los no cualificados en comparación con los trabajadores adultos de mediana edad.

TABLA 7.5. *Rigideces, estructura de la negociación y resultados del empleo*

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
	<i>B(RIG)</i>	<i>B(RIG) + B(RIG)²</i>	<i>B(RIG) + B(CORP)</i>
Cambio en el empleo			
1983-1993	-0,07**	-0,19 +0,01	-0,07** +0,03
<i>R</i> ²	0,200	0,233	0,171
Crecimiento de servicios del mercado, 1979-1990	-0,04	-0,35** +0,01**	-0,02 +0,07
<i>R</i> ²	0,03	0,153	0,064
Tasa de autoempleo	0,41**	0,98 +0,06**	0,51** +0,41**
<i>R</i> ²	0,335	0,515	0,461
Desempleo estructural	0,01	-0,37 +0,02	0,15 +0,26
<i>R</i> ²	0,076	0,015	0,136

** Probabilidad significativa en el nivel 0,01 o mayor.

Notas: Todas las estimaciones son regresiones robustas. RIG = índice de rigidez sintética de la OCDE. CORP = medida de centralización y coordinación.

FUENTES: OCDE, *Historical Statistics* (OCDE, 1995); OCDE, *OCDE Jobs Study*, parte II (OCDE, 1994a, tabla 6.8), y Elmeskov (1998).

TABLA 7.6. *Rigideces, estructura de la negociación y sesgo del desempleo*

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
	<i>B(RIG)</i>	<i>B(RIG) + B(RIG)²</i>	<i>B(RIG) + B(CORP)</i>
Desempleo poco cualificados/todos	-0,02**	0,03 -0,01**	-0,02** +0,00
<i>R</i> ²	0,370	0,286	0,287
Desempleo jóvenes/ adultos varones	0,13**	-0,17 +0,02	0,18** +0,09
<i>R</i> ²	0,363	0,562	0,489
Desempleo mujeres/ adultos varones	0,13**	-0,19 +0,02**	0,14** -0,04
<i>R</i> ²	0,465	0,673	0,523

** Probabilidad significativa en el nivel 0,01 o mayor.

Notas: Sobre el procedimiento de estimación, véase la tabla 7.5.

FUENTE: OCDE (19975b).

La hipótesis de la curva «en forma de joroba» halla cierta confirmación en la tabla 7.6 en lo que se refiere a los no cualificados y a las mujeres. Sin embargo, y una vez más, es la estructura de la negociación la que la causa.

En la tabla 7.7 pasamos a ver los flujos del desempleo. Dado que, como antes, las rigideces fortalecen el estatus privilegiado de los «internos», lógicamente deberían también reforzar la exclusión de los «externos» (lo que en este caso equivale a unas menores posibilidades

TABLA 7.7. *Rigideces, estructura de la negociación y probabilidades de salir del desempleo*

	<i>Modelo 1</i>	<i>Modelo 2</i>	<i>Modelo 3</i>
	<i>B(RIG)</i>	<i>B(RIG) + B(RIG)²</i>	<i>B(RIG) + B(CORP)</i>
Tasa de salida del desempleo, todos	-0,94**	-3,40** +0,11**	-0,88** +0,35
<i>R</i> ²	0,399	0,491	0,359
Tasa de salida del desempleo, jóvenes	-1,31**	-3,35* +0,09	-1,30** +0,13
<i>R</i> ²	0,400	0,364	0,321

* Probabilidad significativa en el nivel 0,05.

** Probabilidad significativa en el nivel 0,01.

Notas: Las salidas del desempleo se han medido como la probabilidad mensual de salir del desempleo. Por lo demás, véase la tabla 7.5.

FUENTE: OCDE, *Economic Outlook* (OCDE, 1994b, dic.).

de salir del desempleo). La evidencia lo confirma: la regulación del mercado de trabajo resulta ser una potente explicación de la exclusión, es decir, de las escasas posibilidades de salir del desempleo tanto en general como para los jóvenes parados en particular. En el primer caso la forma cuadrática resulta significativa, aunque, sorprendentemente, la estructura de la negociación sigue siendo totalmente importante.

En resumen, pues, la regulación del mercado de trabajo perjudica tanto a las mujeres como a los jóvenes, pero apenas desempeña un papel en el rendimiento global del mercado de trabajo o del desempleo. Allí donde los mercados de trabajo resultan ser bastante rígidos parece que una respuesta importante consiste en eludir el sistema regulador mediante el autoempleo.

Aunque el vínculo entre las rigideces y los resultados presenta ocasionalmente «forma de joroba», el gran misterio es por qué la estructura de la negociación no desempeña absolutamente ningún papel. Ninguna de las evidentes explicaciones rivales se sostiene. Una de ellas podría ser la de que, durante la década de 1980, algunos países habían experimentado una decadencia en las capacidades de centralización y coordinación sindical. Sin embargo, esto no ayuda a resolver la cuestión, ya que los resultados siguen siendo idénticos cuando comparamos la estructura de la negociación de 1980 con la de 1990, o cuando medimos el cambio entre 1980 y 1990.²⁰

20. OCDE (1997b, tabla 3.8). La investigación descubre algunos efectos de la estructura de la negociación en el rendimiento del mercado de trabajo, pero la correlación es bastante débil.

Otra explicación alternativa candidata es la de que los países se ven afectados de manera desigual por el comercio mundial. Sin embargo, la «apertura económica» resulta ser sistemáticamente no significativa en todos los modelos probados. Otra más es la de que las diferencias en el rendimiento del empleo pueden estar causadas simplemente por la demografía. Un desempleo elevado puede ser el resultado de un crecimiento de la oferta de mano de obra excesivamente rápido, ya sea por un alto número de nacimientos, ya sea por un rápido incremento de la oferta de mano de obra femenina. Sin embargo, también las variables demográficas resultan ser sistemáticamente no significativas.

Idiosincrasias nacionales y regímenes del bienestar

En otras palabras: no se puede entresacar una respuesta clara de la literatura especializada actual. De hecho, las obras más recientes concluyen que la tesis de la «eurosclerosis» cuenta con muy poco apoyo empírico (Nickell, 1997). Parece, pues, que el rendimiento comparativo del mercado de trabajo se debería explicar por las idiosincrasias nacionales.²¹

Dicho de manera menos tautológica, lo que no pueden captar los tipos de análisis estadísticos realizados aquí (y en la mayoría de los estudios) es el entretendido institucional que sustenta toda economía política. Los programas y mecanismos reguladores del estado del bienestar se hallan, en cada país, insertados en un marco social concreto; las rigideces visibles se pueden ver compensadas por flexibilidades extraoficiales, y viceversa; y cada individuo puede reaccionar de manera muy distinta a un programa de bienestar o regulador idéntico, dependiendo de quién sea, del tipo de mercado de trabajo en el que actúe o de la sociedad en la que resida.

No podemos captar esta complejidad a través de la investigación cuantitativa, e incluso resulta dudoso si un estudio cualitativo podría hacerlo sustancialmente mejor. Hay, sin embargo, una segunda solución, aunque dista mucho de ser la mejor. A lo largo del presente libro hemos desarrollado el análisis en torno a unos regímenes que, según hemos argumentado, resumen un conjunto de características institucionales netamente diferenciadas. Se trata de «tipos ideales», en el sentido de que ningún país concreto encaja perfectamente en estos modelos. Pero la semejanza de «lógica», de atributos básicos, entre las

21. La misma conclusión se deriva de un estudio recientemente realizado en la Unión Europea sobre la relación entre el desempleo y la regulación del mercado de trabajo (Regini, 1998).

diversas sociedades sugiere un considerable grado de agrupamiento en torno a nuestros modelos típicos ideales.

Una forma de captar las complejidades interrelacionadas de las diversas estructuras institucionales consiste, pues, en explorar el impacto de los «regímenes» en unos indicadores clave del rendimiento del mercado de trabajo. En la tabla 7.8 se presenta una tentativa de este tipo, teniendo en cuenta que se trata poco más que de un medio heurístico de captar las diversas «idiosincrasias». Los cálculos de los parámetros se incluyen sólo cuando resultan significativos.

Los resultados de la tabla son sugerentes. Hay, sobre todo, una clara ortogonalidad entre la Europa continental, por una parte, y los regímenes socialdemócratas y liberales, por la otra. Los regímenes de bienestar de la Europa continental destacan por el fuerte sesgo hacia el desempleo femenino y las bajas probabilidades de salir del desempleo. Dentro de este grupo, la peculiaridad de los países mediterráneos es el sesgo hacia el desempleo juvenil y la importancia del autoempleo.

El régimen socialdemócrata destaca por su capacidad para maximizar los flujos de salida del desempleo, al tiempo que desincentiva activamente el autoempleo.²² Finalmente, el régimen liberal únicamente se diferencia por su efecto positivo en el desempleo femenino.

Conclusiones

Existe una brecha considerable entre la teoría imperante (la desregulación creará puestos de trabajo) y la evidencia (las rigideces parecen tener sólo una importancia selectiva). Obviamente, hay razones de peso por las que la teoría podría hacerse cada vez más creíble, ya sea por cuestiones de progreso tecnológico, de comercio mundial o de un creciente problema del «mal del coste» en los servicios. En este escenario, las fuertes garantías de bienestar que antaño apenas perjudicaban podrían, cada vez más, revelarse fatales. Sin embargo, ¿realmente el progreso histórico nos está haciendo avanzar a lo largo de un eje de disyuntivas cada vez más intensas?

Se trata de una pregunta que dejo a los futurólogos, o, mejor aún, a las futuras generaciones de sociólogos. Por el momento, me limitaré a mencionar una evidencia que sugiere la necesidad de una segunda

22. En ninguno de los análisis anteriores las políticas activas del mercado de trabajo han tenido un impacto estadísticamente significativo. Obviamente, este descubrimiento se basa en los análisis transversales globales, y no impide que en *algunos* países aquéllas sí tengan un peso. De hecho, Layard *et al.* (1991) identifican un impacto positivo en la década de 1980. Al menos en los casos de Dinamarca y Suecia no cabe duda de que las medidas activas disminuyen el desempleo, especialmente entre los jóvenes.

TABLA 7.8. *Regímenes y rendimiento del empleo*
(coeficientes derivados de las estimaciones de regresiones robustas)

	<i>Régimen conservador^a</i>	<i>Régimen mediterráneo^b</i>	<i>Régimen socialdemócrata^c</i>	<i>Régimen liberal^d</i>
Desempleo estructural	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Crecimiento del empleo	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Autoempleo	n.s.	7,899***	-4,217*	n.s.
Ratio desempleo femenino/ masculino	1,739***	1,388**	n.s.	-1,123*
Ratio desempleo jóvenes/ adultos varones	n.s.	2,907***	n.s.	n.s.
Salida del desempleo, jóvenes	-13,985***	n.s.	16,542***	n.s.
Salida del desempleo, todos	-8,669***	n.s.	10,554***	n.s.

* Probabilidad significativa en el nivel 0,05.

** Probabilidad significativa en el nivel 0,01.

*** Probabilidad significativa en el nivel 0,001.

n.s. = variable no significativa.

a. Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Japón, Países Bajos, Portugal y España.

b. Italia, Portugal y España.

c. Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia.

d. Australia, Canadá, Irlanda, Gran Bretaña y Estados Unidos.

reconsideración, más escéptica: hemos visto que durante las décadas de 1980 y 1990 prácticamente no había correlación entre el crecimiento del empleo y el incremento del salario real. Sin embargo, calculando las mismas correlaciones para la época dorada de la década de 1960, supuestamente una época en la que los puestos de trabajo y los salarios crecían en armoniosa conjunción, resulta que, en realidad, la disyuntiva era entonces aún peor que hoy ($r = -0,468$). De hecho, cuatro de las ocho economías de la Europa continental (Austria, Alemania, Italia y los Países Bajos) muestran un crecimiento del empleo más acusado en la década de 1980 que en la de 1960. Y viceversa: todos los países «liberales», excepto Gran Bretaña, disfrutaron de un mayor crecimiento del empleo en la «igualitaria» década de 1960 que en la «desregulada» de 1980. Y el crecimiento neto del empleo en las últimas décadas en Gran Bretaña, a un ritmo del 5 % anual, tampoco resulta espectacular: en realidad, es menor que la media de la Unión Europea.

Dado que los datos producen estos resultados tan confusos, resulta tentador concluir que las «leyes generales» importan menos que las idiosincrasias nacionales. Las economías nacionales sufren las influencias contradictorias de factores que presentan una cierta elasticidad, una lógica interna dominante, en su forma de combinarse con el

conjunto. En el marco analítico que personalmente prefiero, lo esencial de las lógicas elásticas hay que buscarlo en las dependencias de las trayectorias institucionales. Éstas se derivan del nexo predominante entre familias, estado del bienestar y mercados de trabajo.

Es este nexo el que diferencia a los diversos regímenes del bienestar. De hecho, leer las evidencias a través de la lente de cada régimen puede influir en las propias conclusiones. Repasemos, pues, lo que hemos aprendido. Lo primero que llama la atención es que el régimen liberal —con unos estados parcos en bienestar; unos mercados de trabajo sumamente desregulados y unos ingresos menos igualitarios— no se presenta como una estructura especialmente superior para minimizar el desempleo y maximizar los puestos de trabajo. En realidad, puede que no sea tanto la desregulación la que marca la diferencia como el mero hecho de ser los Estados Unidos de América. Como ya hemos señalado al comienzo del presente capítulo, el argumento de que las rigideces bloquean el progreso del empleo se basa típicamente en este único caso. Obviamente, Estados Unidos goza de un escaso desempleo y de un impresionante crecimiento del empleo, al tiempo que el paro de larga duración resulta modesto. Pero no ocurre lo mismo en Canadá, Australia o Gran Bretaña. Estados Unidos constituye un caso internacionalmente único en lo que se refiere a casi cualquier variable que se nos pudiera ocurrir, y no sólo respecto a la «flexibilidad». En consecuencia, los defensores de la vía norteamericana tendrán que vender a las gentes europeas no sólo la flexibilidad, sino también la división racial, la economía integrada mayor del mundo, la inmigración masiva y una tasa de encarcelamiento que equivale a unas diez veces la media europea.

La teoría de la disyuntiva entre igualdad y puestos de trabajo gana alguna credibilidad si limitamos nuestra atención a los regímenes «conservadores» de la Europa continental. Éstos parecen alimentar la brecha entre «internos» y «externos», así como la exclusión, especialmente en el caso de los jóvenes y las mujeres; y podemos conjeturar que ese es el motivo por el que, en la última década, el autoempleo ha crecido a un ritmo tan rápido en la Europa meridional. Queda en el aire la pregunta de si este hecho se debe atribuir únicamente, o no, a la estricta regulación del empleo. En realidad, podríamos preguntarnos dónde encajan las «rigideces» en el orden causal: ¿es la protección laboral abiertamente rígida la que causa la división entre «internos» y «externos»? ¿o acaso es la necesidad percibida de proteger la principal fuente de ingresos de la familia frente a los riesgos del mercado de trabajo la que obliga a estos países a maximizar ante todo la regulación? Resulta tentador concluir que es esto último lo que ocurre: el fuerte familiarismo y los bajos niveles de empleo femenino implican que el va-

rón cabeza de familia necesita una seguridad laboral; que debe, por así decirlo, convertirse en «interno». Si esto resulta ser una espiral creciente en la que unos «internos» cada vez más privilegiados dar lugar a unos «externos» cada vez más excluidos, puede que sus efectos en el bienestar apenas se noten, precisamente porque los «externos» compartirán los dividendos que corresponden a los «internos».

Como veremos en el próximo capítulo, las desigualdades de renta y las tasas de pobreza han cambiado poco en Europa, ni siquiera allí donde el desempleo resulta elevado y crónico. Ello se debe a que los «externos» normalmente pueden recurrir a los generosos subsidios del estado del bienestar (Europa septentrional), o a los estables y elevados ingresos del varón cabeza de familia (Europa meridional). Las familias de la Europa continental (y especialmente de la meridional) deben absorber los riesgos sociales que en Escandinavia se hallan colectivizados en el estado del bienestar. Esto significa que no pueden permitirse que el desempleo afecte a su principal —y normalmente única— fuente de ingresos. Y esto significa también que el votante medio y su voz colectiva seguirá prefiriendo una fuerte seguridad laboral antes que la incertidumbre. Un rasgo característico de las economías políticas familiaristas es que en ellas el bien común importa menos que el bienestar familiar.

Las variaciones en el rendimiento del mercado de trabajo que hemos examinado en este capítulo hallan su imagen especular en el rendimiento del bienestar. El régimen socialdemócrata desarrolló unos mercados de trabajo relativamente flexibles, pero con unas garantías sociales fuertes y universalistas, garantizando con ello la seguridad y el bienestar de las familias incluso allí donde el mercado laboral se halla en estado de agitación. El régimen conservador, con algunas excepciones, favoreció todo lo contrario, minimizando la agitación del mercado de trabajo y, luego, delegando la mayoría de las responsabilidades ligadas al bienestar a las familias. El régimen liberal no puede recurrir a las obligaciones asistenciales de las familias en su búsqueda de la desregulación, y, paralelamente, no está dispuesto a permitir que el estado del bienestar se precipite hacia un vacío de bienestar. En consecuencia, se incrementa la precariedad, la desigualdad y la pobreza, tanto si con ello se genera un mayor empleo y un menor paro como si no. Pasemos ahora a la cuestión de cómo se gestionan los riesgos sociales en este moderno capitalismo del bienestar.

PARTE III

¿REMODELAR EL CAPITALISMO
DEL BIENESTAR?

CAPÍTULO 8

LOS NUEVOS RIESGOS SOCIALES EN LOS VIEJOS ESTADOS DEL BIENESTAR

Introducción

La idea de estado del bienestar «maduro» tiene varias connotaciones distintas. En primer lugar, se refiere al paso de una protección mínima básica (que caracterizó a la década de 1950) a un compromiso mucho más ambicioso en relación a unos subsidios suficientes y una cobertura universal; en este sentido, los sistemas de mantenimiento de los ingresos maduraron en torno a finales de la década de 1960 y principios de la de 1970. En segundo término, y con la perspectiva del tiempo, podemos considerar maduro el estado del bienestar de la década de 1970 debido básicamente a que desde entonces han habido pocos cambios importantes, si es que ha habido alguno (es decir, que no se ha producido una nueva maduración). En tercer lugar, no sólo se estabilizó el *estado* del bienestar, sino también el —más amplio— régimen del bienestar. Se ha consolidado la división del bienestar entre lo público, lo privado y la familia. En conjunto, el estado del bienestar floreció precisamente en el mismo momento en que la «época dorada» del capitalismo empezaba a marchitarse.

La mayoría de los expertos, estén a favor o en contra, creen que el estado del bienestar se enfrenta actualmente a una crisis irreversible. Éste resultaba sostenible mientras había crecimiento fuerte y pleno empleo, rasgos que difícilmente caracterizan al capitalismo actual. De hecho, además de su proclamada insostenibilidad, muchos afirman también que el estado del bienestar se ha convertido en una piedra de molino atada al cuello, en el principal impedimento para un reajuste económico urgentemente necesario y para un crecimiento del empleo vigoroso: mantiene las rigideces allí donde se necesitan flexibilidades, y los derechos de ciudadanía social sofocan nuestros incentivos para

trabajar y ahorrar. Pero ¿es real la crisis? ¿Es incompatible el estado del bienestar con la sociedad postindustrial?

Una paradoja de nuestra época es que, cuanto más insostenibles parecen los estados del bienestar, mayores son las demandas de protección social. Obviamente, la paradoja se resuelve fácilmente si tenemos en cuenta la distinción entre estado del bienestar y régimen del bienestar. Como vimos en las páginas iniciales de este libro, todos los síntomas centrales de la crisis contemporánea del estado del bienestar eran exógenos, conmociones del sistema que provenían principalmente del mercado de trabajo y de la decreciente estabilidad de la familia. Cuando se da un «fallo» de bienestar simultáneo en estas dos instituciones sólo cabe esperar que las crecientes presiones vendrán a afectar al tercer pilar de la producción de bienestar: el *estado* del bienestar. Por lo tanto, sería mucho más fructífero analizar la crisis como algo propio de los regímenes del bienestar.

Si, como sostengo, la esencia del problema radica en una creciente disyunción entre las estructuras institucionales existentes y los nacientes perfiles de riesgo, la cuestión analítica de fondo es cómo, y en qué condiciones, se están remodelando los regímenes del bienestar para responder a las nuevas realidades económicas, llamémoslas «postindustriales». Creo que hemos establecido con suficiente firmeza que los regímenes del bienestar varían de forma bastante marcada. El nórdico ha avanzado en las últimas décadas por una vía de desfamiliarización netamente diferenciada; el liberal anglosajón ha reforzado los mercados, cuando lo ha hecho, a expensas del estado. En contraste, los modelos europeos continentales —y especialmente los familiaristas mediterráneos— apenas han sufrido alteraciones. Si los regímenes del bienestar, pues, están avanzando por diferentes vías de ajuste, resulta difícil creer que esta supuesta crisis es universal.

En algunas dimensiones no cabe duda de que existe un mínimo de convergencia entre los diversos países. Los sistemas de protección social actuales se construyeron en una época con un perfil de riesgos totalmente distinto del actual. En todas partes, las poblaciones del capitalismo de fines del siglo xx y comienzos del XXI sufren un aluvión de riesgos sociales nuevos y, posiblemente, aún más intensos. Los mercados de trabajo demandan flexibilidad y crean inseguridad; a los jóvenes y las mujeres les resulta difícil incluso iniciar una carrera profesional; los varones experimentados y de mayor edad se encuentran con que nadie los quiere y, con frecuencia, se ven forzados a elegir entre el paro o la jubilación anticipada; hoy es muy probable que una cualificación y una formación insuficientes garanticen menores oportunidades vitales; cada vez más personas pueden pasarse varios años cobrando un salario bajo o, incluso, sin cobrar nada; y las vidas laborales inestables, a su

vez, constituyen una amenaza para la seguridad de obtener ingresos en la vejez. Puede que en Estados Unidos la gente tenga trabajo, pero más del 15 % de los trabajadores a tiempo completo y con contrato durante todo el año ganan unos salarios que quedan por debajo del límite oficial de pobreza. En toda la Unión Europea hay más de 15 millones de parados, algunos de ellos aparentemente durante años y años. En Alemania, el parado medio puede contar con que su situación durará 14 meses; en Francia, 23; en Italia, 39, y en España, nada menos que 42 meses (OCDE, 1994*b*). Resulta difícil creer que esto no pone en peligro las oportunidades vitales de la persona; desde luego, grava la capacidad de la familia para proporcionar integración social.

Las propias familias —siempre una fuente vital de apoyo social cuando «fallan» los mercados— están también «fallando». Las uniones matrimoniales son menos estables, y, en consecuencia, los niños experimentan un creciente riesgo de pobreza. El descenso de los ingresos familiares, especialmente entre los jóvenes o los no cualificados, implica la necesidad de aumentar la oferta de mano de obra familiar. Aun así, el coste de contratación de los servicios de atención a los niños y los ancianos suele ser prohibitivo, especialmente para aquellos que más lo necesitan. No cabe duda de que las desigualdades de recursos entre los distintos tipos de familia aumentan, y nos enfrentamos al amenazador espectro de que el acceso al capital social y cultural se polarice entre las familias «ganadoras» y las familias «perdedoras». En este caso, en el futuro las actuales desigualdades se convertirán en abismales.

El rompecabezas de la opinión pública

Probablemente el estado del bienestar será siempre terreno de discusión en la medida en que desmercantiliza las necesidades sociales, redistribuye los costes de los riesgos y trata de construir solidaridades colectivas, antes que individualizadas o familiares. Hasta ahora ha sobrevivido a una crisis tras otra, debido, en parte, a que se adaptado a cada una de ellas, y, en parte, porque los sentimientos y las demandas cambian. De hecho, el sentimiento actual sigue apoyándolo como lo ha hecho siempre. Según los datos sobre la opinión pública, los escandinavos, los norteamericanos, los británicos y los europeos continentales muestran un gran aprecio por su estado del bienestar. Y en todas partes un porcentaje significativo de la población desea un mayor —y no un menor— estatismo del bienestar. La demanda de mejoras, aunque ello signifique más impuestos, resulta especialmente evidente en Gran Bretaña (Taylor-Gooby, 1996).

Ciertamente también hay quejas. El 30 o el 40 % de los europeos están insatisfechos de la calidad de la asistencia sanitaria, y esta cifra asciende al 70-80 % en Europa meridional (Ferrera, 1996). Aun así, la mayoría se muestra sistemáticamente en desacuerdo con la frase «la seguridad social resulta demasiado costosa para la sociedad, y se deberían reducir los subsidios y rebajar las contribuciones». Allí donde, como en Italia, el sistema de pensiones es inusualmente generoso —de hecho, excesivamente hinchado—, sí hay una mayoría dispuesta a aceptar reducciones. En los demás casos, quienes defienden el sistema de pensiones superan a sus críticos por un amplio margen: en Gran Bretaña, nada menos que por 60 puntos porcentuales (Ferrera, *op. cit.*, tabla 11). En Escandinavia, el respaldo público al estado del bienestar es elevado y estable, lo cual no resulta sorprendente. En Dinamarca, quienes están a favor de «mantener las actuales reformas sociales» son hoy tan mayoritarios como lo eran en 1969.¹

Pero no todos los elementos del estado del bienestar resultan igualmente populares. Los programas dirigidos a grupos de población específicos gozan de menor popularidad que los subsidios universales (Taylor-Gooby, 1996). Esto podría explicar por qué los estados del bienestar nórdicos (y europeos) están más consagrados que —pongamos por caso— el norteamericano. Tanto los izquierdistas como los derechistas como el votante medio sostienen el edificio debido a que todos se benefician de él directa y personalmente. De hecho, cuanto más integral y universal sea éste, mayor es la población que basa sus cálculos vitales en los derechos sociales.

Existen, sin embargo, signos de una inminente colisión frontal cuando disgregamos tanto a los votantes como al estado del bienestar. Esto se pone de manifiesto de manera radical en los datos relativos a Dinamarca (Andersen, 1995, tabla 4). El apoyo a las pensiones, la sanidad y los diversos subsidios para los ancianos resulta abrumador y homogéneo en todos los grupos de edad. Dado que a la larga todos envejecemos, básicamente no hay ninguna diferencia entre un joven de dieciocho años y quienes ya están jubilados. Pero cuando pasamos a los programas dedicados a las personas más jóvenes, como los subsidios familiares, las guarderías, el apoyo a los desempleados o la educación, las posturas de las distintas generaciones chocan: un apoyo masivo por parte de los sectores más jóvenes de la población, y muy poco —por no decir ninguno— de los de edad más avanzada.

Así, una nueva y asimétrica «crono-política» parece estar desplazando a la antigua vanguardia cuando se trata de defender el estado

1. En 1973 hubo una «caída» en el apoyo al estado del bienestar; pero en 1977 este volvió a su nivel normal (Andersen, 1995, fig. 1).

del bienestar. No sólo el votante medio está envejeciendo, sino que, a medida que aumenta la necesidad de recortes financieros, también lo hace la necesidad de disyuntivas. Apoyados por las principales organizaciones, especialmente los sindicatos, los intereses de los pensionistas son fáciles de defender aunque ello implique reducir los fondos de los programas «para jóvenes». La trampa es que la erosión de los derechos sociales amenazarán no sólo a los «perdedores», sino —lo que es más importante— también a los «ganadores». Y éstos tienen muchas más posibilidades de apelar al peso político de sus organizaciones.

Existe, pues, una alianza predeterminada en favor de salvar el actual edificio del estado del bienestar, sea o no financieramente sostenible o, incluso, haga o no «lo correcto». Y aquí radica el talón de Aquiles de la inmensa popularidad del estado del bienestar. Si la alianza contra la reforma representa la estructura de riesgos tradicional, y no la estructura naciente, la defensa del *statu quo* se convierte en algo problemático. Es posible, entonces, que el estado del bienestar esté al servicio de los «internos», o «equipo A». Y cuanto más se sostenga, menor será su capacidad de abordar los riesgos de los «externos», o «equipo B». Si la sociedad postindustrial está alterando la estructura de los riesgos sociales, es posible que la auténtica crisis del estado del bienestar sea que éste goza de demasiada popularidad.

El caballo de Troya del estado del bienestar

Las conmociones exógenas del estado del bienestar se pueden comparar al saqueo de Troya. Presentado como un regalo, un bello y aparentemente inocente caballo de madera, abarrotado de peligrosos guerreros, logró atravesar los impenetrables muros de la ciudad. En apenas un momento Troya fue saqueada, y sus ciudadanos, esclavizados. Los guerreros que se ocultan en el caballo de Troya de nuestra época son la globalización, el envejecimiento y la inestabilidad familiar: un fallo simultáneo del mercado y la familia.

Troya —es decir, el estado del bienestar de la posguerra— se construyó para atender a la estructura de riesgos de su época. Su cliente prototípico era un obrero industrial no cualificado o semi-cualificado, el que la OCDE denomina «obrero de producción medio». Los principales *riesgos de clase* se definían en referencia a la antigua *Arbeiterfrage*, la cuestión obrera, del período anterior a la guerra. Ya fuera este planteamiento universal, restringido o corporativista, el gran logro del estado del bienestar fue que estableció (más o menos) un puente en la división de clases, incorporando (más o menos) a los miembros de la

clase trabajadora como ciudadanos sociales. Con el estado del bienestar se forjaron nuevas solidaridades que trascendían las clases.

El tipo de familia imperante formaba parte de la estructura de riesgos de la posguerra. La política social suponía, y fomentaba activamente, la norma del varón cabeza de familia y la mujer ama de casa. Los riesgos percibidos no tenían tanto que ver con el divorcio o con las madres sin pareja como con la posibilidad de que el varón cabeza de familia perdiera su capacidad de proporcionar un salario familiar suficiente. De ahí el énfasis en el mantenimiento de los ingresos y la protección laboral. Los servicios sociales o los programas de «ayuda a las mujeres», como los permisos por maternidad o las guarderías, estaban muy poco desarrollados porque se suponía que, tras el parto, las mujeres dejaban de trabajar.

La estructura de riesgos estaba configurada también por el optimismo keynesiano del pleno empleo sostenido y la garantía de que incluso los trabajadores no cualificados obtenían puestos de trabajo estables y bien remunerados. De hecho, los principales arquitectos del estado del bienestar de la época —desde Lord Beveridge en Gran Bretaña hasta Gustav Moller en Suecia y F. D. Roosevelt en Estados Unidos— defendían firmemente que los auténticos pilares del bienestar eran los empleos y las familias, y no el estado del bienestar. Su ideal era un régimen con muy poca necesidad de un estado del bienestar, debido a que las familias y los mercados de trabajo funcionaban óptimamente.

Los riesgos *ligados a la trayectoria vital* se comprendían mucho mejor en términos de Rowntree: el problema de los ciclos de carencia y abundancia; los especiales riesgos de pobreza en las familias numerosas y en la vejez. En consecuencia, la política privilegiaba los subsidios y pensiones familiares. Por lo demás, suponía que el «obrero de producción medio» seguía una trayectoria vital ordenada y estandarizada: escolarización obligatoria hasta, pongamos por caso, los 16 años; 45-50 años de empleo estable; jubilación a los 65-70 años. En la década de 1950 la esperanza de vida media era de unos 8-10 años menos que hoy. Este tipo de trayectoria vital era fundamental para el equilibrio financiero del estado del bienestar: se podía suponer que la mayoría de los trabajadores contribuirían al menos durante 40 años para costearse unos siete años de pensión de jubilación (más unos 4-5 años de pensión de viudedad). Se podía suponer también que el desempleo sería raro y bastante breve. Cuando la economía es dinámica resulta difícil imaginar que una parte importante de la población se vea encasillada en la pobreza, el paro o la exclusión social.

Los riesgos *intergeneracionales*, finalmente, estaban en gran parte delimitados. Haciéndose eco de la tesis de la «lucha democrática de

clases», se creía que la prosperidad y la educación erradicarían los vestigios de la atribución de estatus social inamovible. Puede que el crecimiento y la prosperidad no hicieran desaparecer la clase trabajadora, pero sí permitían que las familias de dicha clase abrazaran estilos de vida de clase media y que sus descendientes alcanzaran profesiones administrativas. Como sostiene Levy (1988), a cada nueva generación le iba mejor que a sus padres. La enseñanza obligatoria estaba destinada a ser el gran elemento nivelador del capital humano, que, a su vez, se consideraba la clave de la igualdad de oportunidades. De ahí que surgieran las becas educativas, basadas típicamente en la prueba de ingresos, para los hijos de las familias pobres, de modo que se estimulara al acceso a la enseñanza superior, o la asistencia social a las familias con problemas. En resumen, las oportunidades vitales se desligaban de los orígenes de clase.

Hoy, a finales del siglo xx y comienzos del xxi, esta descripción —admitámoslo: algo sintética— parece casi irreconocible. Por todas partes descubrimos nuevas clases de «perdedores»; está la sociedad de los «dos tercios», o la de «dos velocidades»; existen nuevos estratos marginales, como el «equipo B», las «madres del bienestar», los *RMIstes* o la nueva subclase. Todo esto anuncia implícitamente la llegada de un montón de nuevos riesgos sociales, y señala la posibilidad de que muchos se puedan ver marginados e, incluso, encasillados en algún tipo de situación desfavorecida. La vieja esperanza pluralista consistente en que todos nos fundiríamos en una clase media satisfecha ha sido reemplazada por el temor a la polarización y la clausura.

El caballo de Troya es el portador de un nuevo paquete de riesgos que posee una doble distinción. Ante todo, está claro que los riesgos se han desplazado hacia las edades más tempranas de la fase adulta, puesto que ya no se puede contar ni con el mercado de trabajo ni con la familia para garantizar el bienestar como sucedía antaño. De hecho, ambos son hoy catalizadores de riesgos. En segundo término, resulta igualmente evidente que, en gran medida, los nuevos riesgos deben hallar su solución en el acceso a los servicios sociales. Puede que las familias con doble fuente de ingresos encarnen el deseo de las mujeres de tener una profesión, pero también es posible que sean una respuesta a la disminución de los ingresos masculinos, un último esfuerzo para mantener su acostumbrado estilo de vida de clase media. Como en el caso de las madres solteras, su capacidad para trabajar (y escapar a la pobreza) depende de la disponibilidad de servicios asistenciales.

Nuevos riesgos, nuevas desigualdades

El modo en que los distintos regímenes del bienestar se enfrenten al caballo de Troya dependerá de su respuesta tanto al problema del empleo como a la nueva demografía del envejecimiento y al comportamiento familiar. Podemos identificar claras diferencias de estrategia; diferencias que, en gran parte, reflejan pasadas herencias institucionales así como las adaptaciones del régimen del bienestar en las últimas décadas.

Gestión del mercado de trabajo

La nueva disyuntiva «igualdad-empleos» ha generado dos respuestas estratégicas distintas (Soskice, 1994; Freeman, 1994; Blank, 1994). En lo que Soskice denomina economías «descoordinadas» (principalmente los regímenes liberales anglosajones) ha predominado la desregulación a través de la flexibilidad salarial, la decadencia del sindicalismo y el debilitamiento de la protección al empleo. Cuando se ha fomentado la «compensación» por parte del mercado, las desigualdades han aumentado. Según Soskice (*op. cit.*), este modelo también corre el riesgo de encontrarse con un «equilibrio de baja cualificación». La ausencia de programas públicos de formación activa se combina con la falta de incentivos al empresario debido a la disponibilidad de una masa de trabajadores sustituibles de bajo coste. En contraste, las economías «coordinadas» han optado por una estrategia de producción de calidad y salarios elevados, que privilegia un núcleo estable de trabajadores cualificados, principalmente masculinos, en detrimento de los «externos». En este último modelo, que representa a la mayoría de los países miembros de la Unión Europea, la jubilación anticipada y las garantías de bienestar han contribuido a reducir la población activa y a absorber el exceso de mano de obra. La premisa subyacente es que la carga presupuestaria de la jubilación anticipada se puede cubrir con los dividendos de la productividad resultante.

Obviamente, este contraste se ha expuesto de forma muy sintética. Desde la década de 1980, los países europeos con una larga tradición de protección al trabajador han introducido medidas de flexibilidad en mayor o menor grado. Casi en todos los países se ha hecho más fácil la contratación basada en contratos temporales, se han suavizado las normativas relativas al trabajo a tiempo parcial y el coste de emplear a trabajadores jóvenes se ha reducido *de facto* (ya sea mediante subvenciones, ya sea reduciendo las contribuciones sociales).² Tal como con-

2. Para una visión general, véase Buechtemann (1993) y OCDE (1994a).

cluyen Blank (1994) y Regini (1998), las reformas de desregulación parcial apenas alteran el funcionamiento básico del sistema.

Tómese, por ejemplo, la medida de desregulación más extendida: los contratos temporales. En Alemania, y a pesar del gran temor a que sucediera lo contrario, éstos no se utilizan excesivamente, y, en cualquier caso, normalmente desembocan en una relación laboral permanente (Buechtemann, 1993). La razón subyacente es que todo el mercado de trabajo alemán se halla organizado en torno al sistema de aprendizaje oficial (dual). Es cierto que en Italia la parte del león de los contratos a jóvenes se establecen a un plazo fijo, principalmente en forma de «contratos de formación» subvencionados. Aproximadamente la mitad de ellos acaban en un contrato indefinido, y resulta evidente que (como en el caso alemán) la flexibilidad sirve aquí principalmente como un mecanismo de selección en favor de unos costes más ventajosos, y no como un incentivo para añadir más trabajadores a la nómina. La búsqueda de flexibilidad por parte de los empresarios sigue estando centrada —como siempre— en el ajuste de los horarios de su personal permanente (Adam y Canziani, 1998). España representa el caso más drástico de contratos temporales liberalizados. Desde mediados de la década de 1980, casi todas las nuevas contrataciones se hacen a plazo fijo. Sin embargo, y a diferencia de Alemania e Italia, sólo una pequeña parte de ellos (10-15 %) acaban en un empleo permanente (Bentolila y Dolado, 1994; Toharia, 1997; Adam y Canziani, 1998). La consecuencia de ello ha sido, de hecho, fortalecer y profundizar el abismo que separa a los «internos» de los «externos». Las empresas usan a sus trabajadores permanentes, varones adultos de mediana edad, como su mano de obra nuclear, responsable y capacitada; en cambio, los empleados muy jóvenes y las mujeres, con contratos temporales, les sirven para lograr la flexibilidad numérica (de personas, en lugar de horarios). Dado que estos últimos resultan fácilmente sustituibles, apenas hay incentivos para invertir en formación. En general, la desregulación parcial en la Europa continental ha significado la preservación de los estándares de protección tradicionales a la mano de obra «interna» de mediana edad.

Este contraste bipolar ignora la «tercera vía» escandinava, hasta hace poco considerada un modelo de la denominada estrategia «ganar-ganar», dado que el pleno empleo iba de la mano de un nivel de igualdad inusualmente alto.³ El carácter distintivo de este planteamiento radica en una combinación de políticas e instituciones. La condición

3. Obviamente, Dinamarca ha sufrido de unas tasas de desempleo bastante elevadas desde mediados de la década de 1970. Hasta 1971-1972, Finlandia, Noruega y Suecia lograron mantener *de facto* el pleno empleo.

previa institucional ha sido una negociación salarial consensual fuerte y de ámbito nacional, que hasta hace poco ayudaba a controlar las presiones inflacionistas de la igualdad salarial y el pleno empleo.⁴ El principal principio político ha consistido en permitir un grado de flexibilidad del mercado de trabajo bastante amplio mientras se garantizaba el bienestar de los trabajadores individuales a través de generosos programas de mantenimiento de los ingresos y activación del mercado de trabajo. En Dinamarca y Suecia, hasta mediados de la década de 1980, el empleo ligado al propio estado del bienestar constituía el principal medio de absorber el enorme crecimiento del empleo femenino y de contrarrestar el estancamiento o la disminución del empleo en el sector privado. Desde comienzos de la década de 1970, en estos dos países el empleo público representa aproximadamente el 80 % del crecimiento del empleo neto. Las políticas activas del mercado de trabajo han sido importantes a la hora de reciclar a los trabajadores industriales en paro y de minimizar el desempleo juvenil, ya sea a través de la formación, ya sea a través de empleos protegidos (principalmente públicos). El gasto en activación del mercado de trabajo, el 1-2 % del PIB durante la mayor parte de la década de 1980 en Dinamarca, Finlandia y Suecia, representa dos o tres veces la media de la OCDE (OCDE, 1996b). En cierta medida, la participación en estas medidas puede implicar desempleo camuflado. Sin embargo, es la inversión activa de los países nórdicos en empleo la que explica que éstos ostenten un doble e impresionante récord: los ratios empleo/población más altos del mundo, y, hasta la década de 1990, también la menor tasa de desempleo. El contraste se hace aún más evidente si se compara el caso de los trabajadores de mayor edad (55-64 años), cuya tasa de actividad ha declinado en la mayoría de los países de la Europa continental hasta aproximadamente un 40-50 %, mientras que en Escandinavia sigue siendo del 60-70 %. Del mismo modo, en Dinamarca y Suecia la tasa de actividad de las madres solteras oscila en torno al 80 %, frente al 50 % de Alemania, el 30 % de Gran Bretaña y el 45 % de Estados Unidos.⁵

¿Por qué, entonces, la «tercera vía» escandinava ha quedado encallada? ¿Acaso el advenimiento del desempleo masivo en todos los países excepto en Noruega (con sus abundantes ingresos derivados del petróleo) da crédito al argumento de que no hay forma alguna de eludir

4. El buen rendimiento de los Países Bajos desde mediados de la década de 1980 se adscribe, de manera similar, a la capacidad de los interlocutores sociales para frenar el crecimiento del salario real (Netherlands Ministry of Social Affairs, 1996). Durante la década de 1980 y comienzos de la de 1990 el crecimiento del salario real holandés fue negativo, equiparándose con ello a Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda.

5. Estos cálculos se basan en los archivos de datos del segundo período (1985-1987) del Estudio de Renta de Luxemburgo.

la disyuntiva «igualdad-empleos», de que algunos están condenados a ser los «perdedores»? Para llegar a una respuesta debemos omitir a Noruega, que, con sus abundantes ingresos derivados del petróleo, es capaz de financiarse al margen del dilema. Más allá de los efectos fortuitos (como el colapso del mercado del Comecon para las exportaciones finlandesas), hay una serie de explicaciones que, por desgracia, confirman el anterior argumento. La primera de ellas tiene que ver con la importante estructura de negociación consensual: desde comienzos de la década de 1980, el sistema de concertación de ámbito nacional se ha descentralizado; la capacidad para concertar acuerdos consensuados a largo plazo mutuamente vinculantes se ha debilitado considerablemente (Pontusson, 1992; Swensson, 1989; Stephens, 1996). En Suecia, uno de los efectos más visibles ha sido el incremento de las desigualdades salariales y de renta (Bjorklund y Freeman, 1994).

La segunda explicación es más fundamental, un auténtico talón de Aquiles en el propio sistema. Lo que los países nórdicos intentaron fue, en cierto modo, «saltarse» el problema del «mal del coste» de Baumol a través de la provisión directa de servicios públicos, que actualmente representan una tercera parte del empleo total. En una estructura salarial poco diferenciada, como la nórdica, el desfase a largo plazo de la productividad del empleo público implica que los costes relativos aumentan, y que la carga de sostener a este sector, financiado con los impuestos, se hace cada vez más pesada. Una solución podría ser ampliar la diferencia salarial entre los trabajadores de los sectores público y privado, pero en un mercado de trabajo tan fuertemente sindicalizado esto resulta muy difícil de conseguir. Así, aunque estos países fueron capaces de sostener una moderación salarial generalizada de largo alcance, el problema sigue siendo que los servicios públicos suponen una carga, directa e indirecta, constantemente creciente para el mercado de trabajo.

«Igualdad» y «puestos de trabajo», pues, acaban siempre por andar a la greña independientemente de la respuesta estratégica. Aun así, la opción estratégica produce resultados distintos y, en consecuencia, también un conjunto distinto de «ganadores» y «perdedores». El modelo europeo continental consistente en privilegiar a la fuerza de trabajo esencial en el contexto del aumento del desempleo equivale a reforzar la división entre «internos» y «externos»: en efecto, los elevados salarios y la seguridad laboral de que disfrutaban los «internos» (principalmente varones) es también lo que causa la exclusión de sus hijos, hijas y esposas. Como ya hemos visto, Alemania es el único país de la Europa continental donde el desempleo no se concentra en la juventud. En los demás casos, la mayoría de los desempleados son mujeres o jóvenes, y la duración del paro es excesivamente larga. Estos constituyen, pues, la clientela más probable del «equipo B», y los largos pe-

ríodos de desempleo constituyen la fuente más probable de situaciones sin salida. Los datos de 1989-1990 muestran que sólo una pequeña minoría de quienes estaban en el paro en 1989 habían encontrado trabajo un año después: el 23 % en Bélgica, el 36 % en Francia y Alemania. Estas cifras resultan muy desfavorables si se las compara con el superior rendimiento de Dinamarca: el 65 % (Comisión Europea, 1993).

La estrategia de reducción de la mano de obra se basa principalmente en la baja oferta de mano de obra femenina y la jubilación anticipada. Ambas contribuyen a elevar los costes laborales y a reducir las rigideces. Las presiones en favor de unos salarios elevados y unos costes laborales fijos provienen de las crecientes necesidades financieras de los sistemas de pensiones, así como de la dependencia de las familias de una única fuente de ingresos. Del mismo modo, también la necesidad de sostener la protección laboral del varón cabeza de familia se ve excesivamente determinada por la jubilación anticipada y las dependencias familiares. En lugar de los tradicionales 45-50 años de empleo ininterrumpido, los trabajadores europeos inician hoy su trayectoria profesional mucho más tarde (debido a una larga enseñanza y, con frecuencia, a un desempleo muy largo) y se jubilan antes. Es difícil presuponer más de 30-35 años de contribución, y esto significa que cualquier perturbación en la trayectoria profesional puede tener consecuencias catastróficas para los cálculos del bienestar. Y con la dependencia familiar de una única fuente de ingresos, el riesgo de inseguridad laboral se multiplica en toda la sociedad.⁶ De ahí que el apoyo del votante medio a los privilegios existentes de los «internos» se convierta en virtualmente hegemónico.

Este tipo de escenario no se obtiene ni en los regímenes liberales ni en los socialdemócratas. Puede que la estrategia liberal desreguladora de «salarios bajos» asegure una sustancial flexibilidad del mercado de trabajo, pero también crea más pobreza y desigualdad de renta, que se combinan fácilmente debido a la propia lógica de la desregulación: si los salarios, especialmente en su extremo inferior, disminuyen, esto engendrará una mayor posibilidad de encasillamiento en la pobreza, a menos que haya unos mínimos sociales garantizados que sigan el mismo camino. Una característica de la política de ajustes de Estados Unidos y de las antípodas (aunque no de Gran Bretaña) es que hay más personas que ganan salarios bajos y que los trabajadores de bajo nivel salarial han perdido terreno.⁷ Sin embargo, los diversos subsidios destinados al mantenimiento de los ingresos (a excepción de las

6. Como ya hemos visto, en Europa meridional el desempleo juvenil se absorbe casi exclusivamente en la familia.

7. El salario mínimo expresado como porcentaje de los ingresos medios es el 39 % en Estados Unidos y el 40 % en Gran Bretaña. En la mayoría de los países europeos oscila entre el 50 y el 60 % (Dorado *et al.*, 1996: tabla 1).

pensiones) también se han erosionado en Gran Bretaña. Así, tanto las tasas de pobreza como la polarización de los ingresos han aumentado en las últimas décadas. Durante la década de 1980, los trabajadores de la decila inferior habían perdido, en relación a la media, 8 puntos porcentuales en Australia, 11 en Canadá, 13 en Nueva Zelanda, 23 en Gran Bretaña y 29 en Estados Unidos (nuevos cálculos realizados a partir de OCDE, 1996*b*, tabla 3.1). Es menos probable que la estrategia desreguladora liberal propicie la posibilidad de encasillamiento en el desempleo —de hecho, la duración media del paro suele ser baja—, pero existe la posibilidad bien real del encasillamiento en los salarios bajos. Diversos datos recientes sobre la movilidad en relación a los ingresos muestran que la probabilidad de salir de la quinta de salarios más bajos entre 1986 y 1991 era mucho más reducida en Estados Unidos que en cualquier país europeo: en el caso de los trabajadores masculinos, sólo el 38 % de los norteamericanos escapaban al empleo de salario bajo, frente al 55 % de los alemanes, el 61 % de los italianos y el 64 % de los suecos. Más o menos la misma pauta se repetía en el caso de los trabajadores jóvenes norteamericanos, lo que indica que el empleo de bajo nivel salarial no constituye únicamente una experiencia transitoria de la juventud (OCDE, 1996*b*, tabla 3.9).⁸

Dado que el fin de la «tercera vía» escandinava es tan reciente, al menos en Finlandia y Suecia, resulta difícil identificar sus tendencias y sus consecuencias. Si juzgamos por la experiencia danesa, y por los recientes acontecimientos distributivos en Suecia, no parece que haya unos claros «perdedores». Ciertamente en Finlandia y Suecia hay más desempleo, especialmente entre la juventud. Y la proporción de parados de larga duración ha aumentado, aunque sin acercarse a los niveles de la Europa continental. Un rasgo notable del desempleo escandinavo es que éste se halla repartido mucho más «democráticamente» que en otros lugares: el sesgo del sexo y la edad es menor.⁹ Esto se puede atribuir a los esfuerzos de las políticas de activación del mercado de trabajo para reactivar especialmente a los jóvenes (OCDE, 1995*b*). Una segunda característica notable es que el estado del bienestar parece más fuerte que las fuerzas del mercado, a pesar de que, como en Dinamarca, un rasgo constante de las últimas décadas ha sido un marcado desempleo. Esto se pone de manifiesto en todos los estudios relativos a la distribución de la renta y del bienestar: que el desempleo aumente o

8. En Gran Bretaña, en cambio, el encasillamiento en los salarios bajos es reducido (el 65 % pasan a un salario más alto).

9. Es posible que en Suecia se esté desarrollando un sesgo desfavorable a las mujeres, no tanto en el desempleo como en una disminución de la participación. La tasa de participación femenina ha caído del 83 % en 1990 al 76 % en 1996. Sin embargo, también han descendido las tasas masculinas (del 88 al 82 %) (OCDE, 1997*b*, tabla B).

que los salarios se hagan más desiguales no tiene ningún efecto apreciable en la renta familiar o los estándares de bienestar finales. Basándose en 10 componentes de los recursos del bienestar, los estudios sobre el nivel de vida sueco concluyen que, de hecho, la igualdad ha aumentado, incluso durante las problemáticas décadas de 1980 y principios de la de 1990 (Fritzell y Lundberg, 1994). Una conclusión similar se deriva de los estudios sobre el nivel de vida danés, donde se comparan las décadas de 1970 y 1980 (Hansen, 1995), así como de otros estudios más recientes que se centran especialmente en los grupos de población más débiles (Ingerslev y Pedersen, 1996; Velfaerdskommissionen, 1995). Para Dinamarca, el único país nórdico con una larga experiencia de desempleo, las evidencias sugieren que muy pocas personas —principalmente las que carecen de la mínima cualificación— permanecen encasilladas en la marginación durante mucho tiempo (Bjorn, 1995). Al ser todos estos datos longitudinales, tipo panel, sugieren también que no hay grupos importantes en los que se detecte un encasillamiento significativo, ya sea en la exclusión social, ya en la pobreza. En realidad, y como veremos, los grupos de riesgo inusualmente elevado, como las madres sin pareja, no presentan unas tasas de pobreza apreciablemente superiores a la media.

Riesgos del mercado de trabajo y regímenes del bienestar

Con el fin de evaluar plenamente los nacientes riesgos, necesitamos algo más que un recuento «estático» de la pobreza o el desempleo para cada año dado. Necesitamos también examinar las tendencias y, sobre todo, la «dinámica» de la privación y el encasillamiento. En la tabla 8.1 se presentan los recientes datos «estáticos» sobre la exclusión, centrándose en el desempleo relativo de los trabajadores jóvenes y no cualificados, los bajos salarios y los riesgos de pobreza. En la tabla 8.2 se examinan las tendencias al desempleo y la pobreza en los mismos grupos durante los últimos 10-15 años. Finalmente, en la tabla 8.3 se presentan los datos «dinámicos» disponibles sobre la duración y las oportunidades de salir del desempleo, el empleo de bajo nivel salarial y la pobreza.

En nuestra comparación «estática» queda claro, sobre todo, que los riesgos de exclusión y pobreza caen, de manera desproporcionada, sobre los jóvenes. Sin embargo, el perfil de los «perdedores» varía significativamente entre los distintos regímenes del bienestar.¹⁰ En los países de la Europa continental (a excepción de Alemania) el sesgo del desem-

10. La tabla 8.1 (y las posteriores) incluyen sólo a los países para los que disponemos de datos suficientes y comparables.

pleo desfavorable a los jóvenes resulta excepcionalmente elevado. En los países anglosajones el desempleo tiende también a estar sesgado, pero aquí debemos tener en cuenta que los niveles de paro globales son inferiores. Sin embargo, estos países destacan por sus tasas de salarios bajos y de pobreza, sistemáticamente elevadas. El rendimiento de los países nórdicos respalda el argumento de que —al menos hasta ahora— el régimen de dichos países resulta bastante eficaz a la hora de minimizar los riesgos sociales entre los jóvenes.

Si, como muchos creen, nos enfrentamos a una disyuntiva entre igualdad y empleos intrínseca y cada vez más intensa, este hecho se debería hacer evidente en los datos sobre las tendencias. La tabla 8.2 sugiere un panorama que no resulta precisamente nítido. En la mayoría de los países, el sesgo relativo del desempleo desfavorable a los jóvenes está disminuyendo, mientras que en el caso de los trabajadores no cualificados está aumentando.¹¹ En otras palabras, se está produciendo una redistribución generalizada de los «perdedores» en lo que

TABLA 8.1. *Recuento de índices «estáticos» de exclusión y desigualdad, a mediados de la década de 1990*

	<i>Ratio de desempleo jóvenes/adultos^a</i>	<i>Ratio de desempleo no cualificados/todos^b</i>	<i>Porcentaje de trabajadores bajo nivel salarial^c</i>	<i>Tasa de pobreza en familias con hijos pequeños^d</i>
Australia	2,2	1,0	14	14
Canadá	1,9	1,4	24	14
Estados Unidos	2,8	2,1	26	27
Gran Bretaña	2,1	1,4	21	25
Dinamarca	1,8	1,7	9	5
Suecia	2,2	0,9	5	3
Alemania (Occ.)	1,0	1,7	13	7
Bélgica	2,4	1,0	7	2
Francia	2,4	1,2	14	—
Italia	3,7	1,1	12	—
Países Bajos	2,0	1,2	14	10

a. Año 1995. Jóvenes alude aquí a los de menos de 30 años; adultos, de 30 a 64. FUENTE: OCDE (1997b).

b. Año 1992. Baja cualificación equivale aquí a no haber terminado la enseñanza secundaria. FUENTE: OCDE (1995a).

c. Años 1993-1994. Bajo nivel salarial se define como menos de las dos terceras partes de la mediana. FUENTE: OCDE (1996b, tabla 3.2).

d. Último año en la base de datos del Estudio de Renta de Luxemburgo, c. 1990-1992. La pobreza se define como menos del 50 % de la mediana ajustada de la renta familiar (nueva escala de equivalencia de la OCDE). FUENTE: datos calculados a partir de los archivos del Estudio de Renta de Luxemburgo (queremos dar las gracias a Koen Vleminckx por su generosa ayuda).

11. El marcado ascenso del sesgo desfavorable a los jóvenes en Suecia refleja el drástico deterioro del desempleo global en ese país desde 1991.

TABLA 8.2. *Tendencias en el empleo y la pobreza (%)*

	<i>Cambio en el desempleo juvenil, 1983-1994</i>	<i>Cambio en el desempleo de los varones no cualificados, 1980-1994</i>	<i>Cambio en las tasas de pobreza de las familias con hijos, décadas de 1980 a 1990</i>
Australia	-9	+101	+12
Canadá	-16	+37	-2
Estados Unidos	-27	+24	+31
Gran Bretaña	-18	+24	+80
Dinamarca	-46	+90	-10
Suecia	+101	+220	-42
Alemania	-25	+100	+120
Bélgica	-9	—	+4
Francia	+40	+150	+30
Países Bajos	-46	—	+31

FUENTE: OCDE (1997b) y Estudio de Renta de Luxemburgo (períodos c. 1980 y c. 1990).

TABLA 8.3. *Transiciones y encasillamiento*

	<i>Salida del desempleo^a</i>	<i>Duración media del empleo de baja remuneración^b</i>	<i>Salida de la pobreza^c</i>	<i>Porcentaje de pobres que permanecen tres años en la pobreza^d</i>
Canadá	28	—	12	12
Estados Unidos	37	4,1	14	14
Gran Bretaña	9	3,8	—	—
Dinamarca	21	1,8	30	3
Suecia	18	—	37	—
Alemania (Occ.)	9	2,8	28	2
Francia	3	2,8	28	2
Italia	10	2,8	—	—
Países Bajos	6	—	44	1

a. Flujos medios mensuales de salida del desempleo en 1993. FUENTE: OCDE (1996b).

b. Permanencia media en años (entre 1986 y 1991) en la quinta de ingresos más bajos entre los trabajadores masculinos a tiempo completo y con contrato durante todo el año. FUENTE: OCDE (1996b, tabla 3.9).

c. Los datos se refieren únicamente a las familias con hijos. Para Francia, los datos se refieren a Alsacia-Lorena. La medida de esta «salida» es el porcentaje de familias que pasan de menos del 50 % de la mediana ajustada de la renta familiar a más del 60 % de un año a otro $t + 1$. FUENTE: Duncan *et al.* (1993, tabla 1). Las cifras danesas son estimaciones realizadas a partir de los datos del registro del CLS (Centro para la Investigación Social y del Mercado de Trabajo, Arhus).

d. Porcentaje de familias con hijos pobres durante tres años consecutivos. FUENTE: Duncan *et al.* (1993, tabla 1). Las cifras danesas son estimaciones realizadas a partir de los datos del registro del CLS.

se refiere al paro. Sin embargo, las tendencias en el sesgo del desempleo parecen no tener prácticamente relación con las tendencias en la pobreza, que está aumentando tanto en los regímenes liberales como en la Europa continental, aunque disminuye en los países nórdicos.

En lo que se refiere a la formación de una clase de «externos», o «equipo B», los «recuentos» pueden revelarnos bien poca cosa. Esta cuestión se asemeja al uso que hacía Schumpeter (1964) del autobús como analogía de la formación de clases: puede que el autobús esté siempre lleno de personas; pero, si éstas no son nunca las mismas, entonces no hay «clausura», no hay clase social. En otras palabras: si la experiencia de unos ingresos bajos o del desempleo es esporádica, resulta improbable que ésta tenga consecuencias negativas duraderas para las oportunidades vitales; si aquellos que en un momento dado han formado parte de los pobres o de los parados desaparecen pronto de las estadísticas, no es probable que se estén formando clases de «externos». Puede que los jóvenes sean pobres simplemente porque acaban de subir al autobús, pero se bajarán en la próxima parada. ¿Qué sabemos, pues, del encasillamiento a largo plazo? ¿Falla sistemáticamente el autobús a la hora de apeaar a algunos de sus pasajeros?

Desenmarañar los riesgos del encasillamiento resulta sumamente difícil, ya que necesitamos datos longitudinales, es decir, relativos a la trayectoria vital de la muestra, y éstos sólo existen en un puñado de países. Una dificultad añadida es el problema del censo: sólo podemos controlar a la población hasta el último año en que ha habido encuesta, y, en consecuencia, no conocemos su futuro. Si observamos que alguien ha estado desempleado o ha sido pobre de forma crónica durante —pongamos por caso— los últimos cinco años, no podemos concluir automáticamente que se trata de un caso de encasillamiento. Aun así, es muy probable que los períodos extensos de exclusión o de bajos ingresos tengan consecuencias a largo plazo, y, de hecho, afectan negativamente a las oportunidades vitales.¹² En realidad, es posible que las largas temporadas de desempleo produzcan una espiral de creciente deterioro de la cualificación y empobrecimiento. Sabemos, por ejemplo, que los riesgos de pobreza familiar entre los parados de larga duración prácticamente se duplican en comparación con los de aquellos que llevan menos de seis meses en el paro.¹³ La tabla 8.3

12. Es un hecho bien conocido, por ejemplo, que la cualificación y los contactos sociales se deterioran a medida que aumenta el tiempo de ausencia del mercado de trabajo. Es probable que los largos períodos de pobreza provoquen una merma de los recursos acumulados de las familias.

13. Las tasas de pobreza entre los parados de corta duración (menos de seis meses) en Francia, Alemania y Gran Bretaña son, respectivamente, del 17, el 28 y el 29 %. Entre quienes llevan desempleados más de un año, la tasa de pobreza en Francia es del 30 %; en Alemania, del 48 %, y en Gran Bretaña, del 64 % (Nolan, Hauser y Zoyem, 1998).

presenta los datos de los que disponemos sobre transiciones y encasillamiento.

La disyuntiva «igualdad-empleos» cambia considerablemente cuando la contemplamos en términos dinámicos, como se hace en la tabla 8.3. Podría ser muy bien que los mercados de trabajo desregulados disminuyan tanto los niveles como la duración del desempleo, pero la parte negativa es que la gente tiende a quedar más fácilmente atrapada, o encasillada, en los trabajos de bajo nivel salarial y en la pobreza.¹⁴ Como ya hemos señalado, el porcentaje de norteamericanos encasillados de forma prolongada en empleos mal pagados resulta espectacularmente superior que el de los europeos. Del mismo modo, el encasillamiento en la pobreza resulta mucho más preponderante en el régimen «liberal». De hecho, entre los norteamericanos blancos que son pobres en un año determinado, hay un 30 % de probabilidades de que sigan siéndolo, al menos, en los siguientes 5 o 10 años; entre los negros, este riesgo se dispara al 50 % (Stevens, 1995).

Los mercados de trabajo de la Europa continental, más «rígidos», también parecen bloquear a la gente en el paro de larga duración y, en cierta medida, en el empleo de bajo nivel salarial. Pero los riesgos de pobreza prolongada resultan más modestos. Como media, la probabilidad de escapar a la pobreza en Europa es cinco veces superior a la de Estados Unidos (Burkhauser *et al.*, 1995; Burkhauser y Poupore, 1993). Y, una vez más, parece que la «tercera vía» de los países nórdicos funciona, ya que allí las probabilidades de quedar atrapado en el desempleo, el trabajo mal pagado o la pobreza son bajas en comparación con los demás países.

Los riesgos de desempleo y de bajos ingresos se concentran claramente en las familias jóvenes. Éstas llevan el peso de las crecientes desigualdades del mundo anglosajón (Gottschalk y Smeeding, 1997; Gottschalk, 1997). Y en la Europa continental, y especialmente en la Europa mediterránea, el peso del desempleo cae abrumadoramente sobre los jóvenes, a menudo en busca de su primer empleo. En consecuencia, la relación entre «igualdad y puestos de trabajo», en ocasiones ambigua, se puede asociar a las diversas formas en las que los regímenes del bienestar afectan a la juventud. En otras palabras: debemos examinar el nexo entre mercado de trabajo, familia y apoyo del estado del bienestar.

El desempleo de la Europa continental, que, con la excepción de Alemania, se caracteriza por su sesgo desfavorable a los jóvenes, se halla claramente relacionado con los elevados costes salariales y la fuerte

14. Los índices de salida del desempleo en Gran Bretaña, sumamente bajos, arrojan algunas dudas sobre las supuestas ventajas de la desregulación del mercado de trabajo.

protección laboral de los «internos». Sin embargo, es también un resultado indirecto del modo de funcionar de los estados del bienestar. A pesar de poseer unos niveles de desempleo global aproximadamente similares (y unas estructuras salariales similarmente poco diferenciadas), a los jóvenes les va considerablemente mejor en los países nórdicos. ¿Por qué? Una razón importante radica en las políticas de activación del mercado de trabajo, que ayudan a absorber el desempleo juvenil ya sea en educación, ya sea en empleos subvencionados. En los países nórdicos, del 2 al 2,5 % de la población activa juvenil participa en estos programas, frente a la media de Europa continental, que es del 1,2 %. Del mismo modo, más del 6 % de la población activa escandinava participa en planes de capacitación para el mercado de trabajo, frente al 2,3 % de la Europa continental.¹⁵ Dinamarca presenta un espectacular contraste, ya que desde 1994 resulta prácticamente imposible para cualquier joven recibir un subsidio de desempleo durante más de tres meses (transcurrido este período reciben formación o un trabajo subvencionado).¹⁶ Seguramente esta combinación es también la que explica la breve duración de los períodos de pobreza entre la juventud danesa.

Es en el lado de la renta y de la pobreza donde podemos localizar las razones por las que los empleos y la igualdad no se oponen automáticamente. Cuando examinamos los ingresos de los jóvenes desempleados (de 20 a 29 años de edad), encontramos una extraña ortogonalidad: baja pobreza en Escandinavia y Europa meridional; pobreza elevada en Francia y Gran Bretaña. Las bajas tasas de pobreza de los países nórdicos se hallan claramente vinculadas a un generoso programa de sostenimiento de los ingresos por parte del estado del bienestar; las elevadas tasas de Gran Bretaña y Francia, por su parte, constituyen el reflejo de unas garantías de asistencia social más que modestas. Pero ¿cómo podemos explicar las tasas, generalmente bajas, de Italia y España, donde, en última instancia, el desempleo se concentra entre las personas que buscan su primer empleo, las cuales básicamente no tienen derecho a ningún tipo de subsidio social? La respuesta, obviamente, radica en el familiarismo.

En Dinamarca, casi todos los desempleados jóvenes (el 80 %) reciben subsidios del estado del bienestar; en Italia, sólo el 11 %. Sin em-

15. Cálculos realizados a partir de OCDE (1997b, tabla K).

16. Es evidente que la educación y la capacitación profesional impiden el encasillamiento. Bjorn (1995) muestra, para el caso de Dinamarca, que algunos tipos de formación profesional incrementan la probabilidad de salir del desempleo en un 30 %. En una comparación entre Suecia y Gran Bretaña, Allmendinger y Hinz (1996, tabla 7) muestran que los suecos no cualificados tienen una probabilidad tres veces mayor de pasar a puestos de trabajo cualificados que sus equivalentes británicos, debido principalmente a la importancia otorgada en Suecia a los programas de formación activa (véase también Esping-Andersen, Rohwer y Sorensen, 1994).

bargo, en ambos casos su situación en cuanto a la renta familiar es muy parecida (el 74 y el 77 % de la renta familiar media, respectivamente). El nivel de subsidios de Dinamarca les permite vivir independientemente (92 %), mientras que en Italia la única protección realista contra la pobreza consiste en seguir viviendo con los padres (el 81 % del total). La peor de las situaciones es la que se da en países como Francia y, especialmente, Gran Bretaña, donde ni el estado del bienestar ni la familia proporcionan un bienestar abundante. De ahí que, en comparación con Dinamarca, la probabilidad (logística) de que los parados jóvenes vivan en la pobreza sea cinco veces más alta en Francia, y doce veces más alta en Gran Bretaña.¹⁷

La familiarización de los riesgos sociales como el desempleo puede constituir un eficaz antídoto contra la pobreza, pero tiene una serie de costes indirectos. La dependencia familiar puede frenar, de hecho, la búsqueda de trabajo, dado que el salario de reserva implícito, lejos de ser la diferencia entre los subsidios sociales y los ingresos esperados, incluye ahora el valor de disponer de una pensión completa gratis. Esto implica también un retraso de la autonomía, de la formación de las familias y de la fecundidad, y aquí podemos identificar una de las principales razones del equilibrio de baja fecundidad de Europa meridional. En el estudio antes citado, encontramos que casi el 40 % de los desempleados jóvenes daneses son padres; en Italia, prácticamente ninguno de ellos tiene hijos.

Riesgos familiares y regímenes del bienestar

La inestabilidad familiar es el segundo soldado subversivo oculto en el caballo de Troya del estado del bienestar. Si las causas sociales que tradicionalmente han propiciado las familias integradas por un solo progenitor, como la muerte del cónyuge, han disminuido en importancia, éstas se alimentan ahora de la inestabilidad matrimonial, el divorcio o la separación. Es cierto que la nueva estructura familiar no constituye exclusivamente una fuente de riesgos. Las familias tienen menos hijos —muchas de ellas ninguno—, y ello significa que hay menos bocas que alimentar. El número de familias que pueden hallarse en la denominada «fase juvenil» de Rowntree dentro el ciclo de la pobreza está destinado a ser limitado, puesto que pocas de ellas tienen muchos hijos. Las unidades familiares con doble fuente de ingresos cuentan con una renta elevada, y resultan ricas en recursos si se las compara con el modelo tradicional de una única fuente de ingresos. Su espectacular incre-

17. Cálculos basados en el Europanel 1994. Para más detalles, véase Bison y Esping-Andersen (1988).

mento significa que hay más niños que crecen en un ambiente de riqueza, antes que de pobreza. Obviamente, en las parejas cuyos dos miembros trabajan también resulta más probable el divorcio.

Ya hemos visto cómo los estados del bienestar han respondido de formas radicalmente distintas al doble desafío del empleo femenino y la inestabilidad familiar: desfamiliarización activa de las cargas de bienestar en el régimen socialdemócrata; un planteamiento asistencial esencialmente pasivo, o, como mucho, dirigido a sectores muy específicos, en el liberal; y una política de familiarismo sostenido en la Europa continental (mucho menos en Francia y Bélgica, mucho más en Italia y España). Esto debería influir en el perfil y la intensidad de los riesgos sociales en las familias.

Duncan *et al.* (1993) compararon el impacto de la pérdida de trabajo y del divorcio en la probabilidad de caer en la pobreza. Como cabría esperar, el desempleo suele ser el catalizador más importante, pero el divorcio impone también riesgos sustanciales. Alrededor del 15 % de los divorcios en Canadá, Suecia y Alemania derivan en una situación de pobreza; en Holanda el 6 %, y en Estados Unidos el 8 %. Sin embargo, el paquete de medidas de protección social del que disfrutaban las familias debería establecer una enorme diferencia. Esto es lo que aparece en la tabla 8.4, donde he calculado las tasas de pobreza (una vez descontados los impuestos y los subsidios) para tres tipos de familias con hijos: con una única fuente de ingresos, con doble fuente de ingresos, y de un solo progenitor.

Hay varios aspectos importantes que surgen de la tabla 8.4. El primero es que la familia convencional con una única fuente de ingresos no constituye una buena protección contra la pobreza infantil, ya que su tasa de pobreza es en todas partes muy superior a la media nacional. Obviamente, en los países nórdicos apenas existe ya, y en Estados Unidos también está desapareciendo rápidamente.¹⁸ Hay razones evidentes por las que la familia que sólo cuenta con una fuente de ingresos resulta vulnerable. Ésta únicamente puede recurrir al estado del bienestar (o a los parientes) si las obligaciones para con los hijos implican reducir las horas de trabajo o, incluso, lo hacen totalmente imposible.

La familia con doble fuente de ingresos se halla en una posición muy superior; con unas tasas de pobreza infantil que son tres o, incluso, cuatro veces menores (véase también McLanahan, Casper y Sorensen, 1995). Aquí podemos vislumbrar una posible solución del tipo denominado «ganar-ganar». Si la economía contemporánea genera un

18. Las tasas de pobreza, sorprendentemente elevadas, entre las familias suecas y danesas con una única fuente de ingresos se deben, casi con certeza, a un sesgo selectivo: este tipo de familias son actualmente muy raras, y es más probable encontrarlas en las áreas rurales.

TABLA 8.4. *Tasas de pobreza en los tipos tradicionales y nuevos de familias con hijos*

	<i>Familias de un solo progenitor</i>	<i>Familias con una única fuente de ingresos</i>	<i>Familias con doble fuente de ingresos</i>	<i>Población total</i>
Estados Unidos (1986)	61	33	14	28
Dinamarca (1987)	6	16	5	6
Suecia (1987)	5	14	4	5
Alemania (1984)	28	14	4	10
Italia (1986)	23	23	4	18

Notas: Los datos incluyen únicamente a la población de edad no avanzada (menos de 65 años). La pobreza se mide como menos del 50 % de la mediana ajustada de la renta familiar (utilizando una escala de equivalencia con una elasticidad = 0,5 para cada miembro adicional).

FUENTE: Archivos de datos del Estudio de Renta de Luxemburgo.

grave desempleo o un riesgo de bajos ingresos, una contraestrategia posible consistiría en fomentar la familia en la que ambos miembros de la pareja ejercen una actividad profesional. Dos rentas hacen la unidad familiar menos vulnerable al desempleo o al cambio de profesión. Al ser menos dependiente de la seguridad laboral y de los derechos del varón cabeza de familia, la familia con doble fuente de ingresos se halla también más equipada para adaptarse a la flexibilización del mercado laboral. Y, como ya hemos visto, las familias con dos rentas resultan eminentes consumidoras de servicios, y, en consecuencia, constituyen una fuente de creación de empleo.

Sin embargo, los «fallos» del mercado de trabajo y de la familia se pueden combinar para producir familias sin ninguna fuente de ingresos, ya sea porque son familias unipersonales o monoparentales, ya sea cuando «el desempleo viene por parejas». Debido al familiarismo de Europa meridional y a la fuerte protección laboral de los trabajadores masculinos, apenas resulta sorprendente el hecho de que la mayor parte de los desempleados residan en una familia en la que, al menos, un miembro trabaja (60 % en Italia). No ocurre lo mismo en Europa septentrional (Jacobs, 1998). Sin embargo, el norte de Europa combina países con fuertes garantías de ingresos para las familias desempleadas (Dinamarca, Bélgica, Países Bajos y Suecia), y países con una red de seguridad más débil (Gran Bretaña y Francia). Así, el desempleo masculino en una familia con dos adultos sin ninguna otra fuente de ingresos incrementa cinco veces la probabilidad de pobreza en Francia y Gran Bretaña, pero no lo hace en absoluto en Dinamarca, Bélgica, los Países Bajos o Suecia (Jacobs, *op. cit.*, tabla 6a).¹⁹

19. En Italia, las probabilidades relativas de pobreza son muy inferiores (1,8 veces).

El aumento de los índices de divorcio implica un mayor número de familias con un solo progenitor (casi siempre femenino), potencialmente precarias. En Escandinavia, como cabría esperar, los niveles de pobreza de las mujeres apenas difieren de la media de la población; su renta media disponible se acerca mucho a la media nacional. El riesgo de pobreza es más acentuado en Italia y Alemania, y en Estados Unidos la probabilidad de que el progenitor de una familia monoparental sea pobre es mayor que la de que no lo sea. Dada la práctica imposibilidad de que en Italia y Alemania las madres que están solas combinen el cuidado de los niños con el trabajo, cabría haber esperado incluso una mayor pobreza. Sin embargo, en parte éstas constituyen un estrato más bien reducido, y en parte resulta muy probable que se trasladen a vivir con sus padres o parientes (el sustituto familiarista del apoyo proporcionado por el estado del bienestar).²⁰

La enorme diferencia entre las tasas de pobreza entre las familias monoparentales nórdicas y las norteamericanas llevaría a la mayoría de los observadores a concluir que, ciertamente, el estado del bienestar resulta decisivo. En Estados Unidos, un progenitor solo que dependa de la AFDC, la ayuda a las familias con hijos dependientes (además de las cartillas de alimentación y del programa de ayuda médica *Medicaid*), no superará el nivel de pobreza tal como nosotros lo medimos. En Suecia, en cambio, el paquete de subsidios combinados asegura que sí lo hará. Sin embargo, lo que importa no son tanto los subsidios asistenciales como el empleo. La tasa de empleo entre las madres suecas que viven solas con sus hijos es el doble que la de las norteamericanas. Dado que en Suecia cuentan con los ingresos de su trabajo (en el 89 % de los casos), y reciben además subsidios asistenciales (igual al 30 % de la renta disponible total), lo que explica las bajas tasas de pobreza es, de forma directa, el mercado de trabajo, antes que el estado del bienestar. Obviamente, de una forma indirecta esto resulta posible gracias a los servicios de atención del estado del bienestar. En Estados Unidos, en cambio, sólo el 45 % trabajan, y reciben muy pocos subsidios públicos añadidos (iguales a sólo el 9 % de su renta final).²¹

20. Nuestros análisis de los datos del Estudio de Renta de Luxemburgo y de los gastos de las familias italianas sugieren que en el caso de Italia esto es así. Como en Escandinavia, su renta media disponible se acerca mucho al promedio de la población. Resulta que una parte sorprendentemente importante de las madres italianas que viven solas con sus hijos trabajan (casi el 80 %). Pero aquí se da un posible «efecto de clase». Dado que el divorcio resulta muy costoso, probablemente constituye un lujo de los más ricos. Esto, a su vez, significa que las mujeres divorciadas poseen una mayor educación, y, quizás, también es más probable que ya tengan una profesión. Hasta que dispongamos de más datos, la mejor conjetura es la de que en Italia los progenitores solos constituyen un grupo bimodal, con una minoría a la que le va mal y una mayoría a la que le va muy bien.

21. Los datos se derivan de Gornick (1994). La importancia del «estado del trabajo-más-bienestar» resulta aún más evidente si examinamos la duración de los períodos de pobreza de las madres que

Suecia incita a trabajar a las madres que viven solas con sus hijos; Norteamérica «grava» los incentivos para hacerlo. El precio de la «incitación» puede resultar bastante elevado para el estado del bienestar, pero el coste oculto de no hacerlo puede ser aún mayor. Si, como en Norteamérica (y Gran Bretaña), los progenitores solos dejan el mercado de trabajo y apenas tienen incentivos o capacidad para volver, es más probable que se conviertan en clientes de los servicios de bienestar a largo plazo (como ya hemos visto), y la pérdida neta debida a la privación de ingresos vitalicia (y a las inferiores oportunidades vitales de sus descendientes) puede resultar extremadamente alta.

Es posible que sea cierto, como sostiene Rosen (1996), que el coste público de mantener a las madres trabajadoras en Suecia resulte excesivo en el sentido de que excede con mucho su productividad relativa. Sin embargo, su estimación de que probablemente el 50 % del gasto total sueco en sostenimiento de las madres trabajadoras se «desperdicia» debería ser seriamente cuestionada a la luz de lo anteriormente expuesto. Si lo consideramos desde el punto de vista de las oportunidades vitales dinámicas y de la capacidad de ingresos vitalicia de las mujeres (y de sus hijos), este «desperdicio» se puede considerar más bien una inversión productiva.²² Este, al menos, es el razonamiento subyacente a las políticas activas familiares de Escandinavia. Éstas continúan asegurando que la familia y el mercado de trabajo sigan siendo la base principal del bienestar. Se pueden considerar como una previsoras inversión ante un posible «fallo» de la familia y del mercado de trabajo.

Podemos examinar de una forma más comparativa la relación entre subsidios asistenciales, trabajo, y pobreza de las madres que viven solas con sus hijos. Aunque el número de casos de los que disponemos es muy pequeño (14), la regresión MCO es robusta debido al excelente ajuste del modelo. Como se muestra en la tabla 8.5, el empleo reduce la pobreza casi el doble de lo que lo hacen los subsidios asistenciales.

viven solas con sus hijos. Nuestro análisis de los datos del registro del CLS danés muestran que la duración media de los períodos de pobreza de este grupo es igual al promedio de la población. Tres cuartas partes se desvían de este promedio dentro de un margen de dos años.

22. La dependencia del bienestar entre las madres que viven solas con sus hijos en Norteamérica es, en la mayoría de los casos, bastante transitoria. Para el 44 % no dura más de un año. Sin embargo, esto coincide con una importante dependencia a largo plazo: el 23 % la mantienen durante dos años, y casi el 12 % durante siete años o más (Gottschalk *et al.*, 1994). De ahí que el coste público acumulado pueda ser bastante elevado a pesar de que, como en Estados Unidos, los subsidios sea reducidos y, según se calcula, la mitad de las madres que serían posibles destinatarias de ellos no los reciben. En un artículo clásico, Mincer y Polachek (1974) calculaban que las mujeres (norteamericanas) pierden un 1,5 % de renta vitalicia por cada año que permanecen en el paro. Una ausencia de cinco años implica un 7,5 % de pérdida de renta. Y, lo que es más interesante, un estudio danés calculaba que la ausencia total del mercado de trabajo representa un 2 % de pérdida anual, mientras que permanecer en él trabajando a tiempo parcial representa sólo un 0,5 % anual de pérdida (citado en Bruyn-Hundt, 1996: 150).

Por otra parte, resulta evidente que un importante descenso en los subsidios asistenciales en el momento en que las madres eligen trabajar proporciona un sustancial incentivo negativo en contra del trabajo. Un cálculo, mediante una regresión transversal, de sus efectos en la tasa de empleo de las madres que viven solas con sus hijos (donde la variable independiente se mide como el diferencial entre los subsidios asistenciales para las madres que no trabajan y para las que trabajan) produce un coeficiente de $-0,99$ ($t = -2,63$) con $R^2 = 0,464$. En otras palabras, la disyuntiva presenta, de forma casi perfecta, una relación de uno a uno: un porcentaje ($-0,99$) de disminución del empleo para cada porcentaje de disminución de los subsidios asistenciales para las madres que trabajan.

Adaptación del estado del bienestar a los choques exógenos y a los nuevos riesgos

El estado del bienestar de la posguerra se caracterizaba, en todas partes, por poseer un sesgo en favor de la transferencia de ingresos y el apoyo a la prestación de servicios, es decir, se basaba en la idea de que las necesidades de servicios se habían de satisfacer en la familia. Asimismo, se dirigía básicamente a los ancianos o a las familias numerosas, es decir, se basaba en el presupuesto de que la mayoría de los adultos accederían al bienestar a través del empleo en el mercado de trabajo. El caballo de Troya de finales del siglo xx ha traído consigo, como hemos visto, todo un ejército de nuevos riesgos sociales. ¿Cómo se adaptan a ellos los diferentes estados del bienestar?

Sintéticamente hablando, la lógica inherente a nuestros tres regímenes del bienestar parece reproducirse. Los países socialdemócratas han respondido activamente con una redirección de los esfuerzos del estado del bienestar: haciendo mayor hincapié en los servicios y desviando recursos hacia las familias más jóvenes, tanto para sostener sus

TABLA 8.5. *El impacto de los subsidios sociales y del empleo en la pobreza de las madres que viven solas con sus hijos*

	<i>Coefficiente</i>	<i>Estadística T</i>	<i>R²</i>
Constante	146,07	4,87	0,674
Subsidios sociales	-0,79	-2,16	
Empleo	-1,29	-4,44	

Nota: La pobreza, como en las tablas anteriores, representa menos del 50 % de la renta familiar media equivalente.

FUENTE: Datos extraídos de Gornick (1994).

ingresos como para maximizar su empleo. Los regímenes conservadores, en cambio, han respondido «pasivamente» en el doble sentido del término: en primer lugar, el antiguo sesgo en favor de las transferencias continúa y, de hecho, se ve reforzado; el mantenimiento de los ingresos pasivo ha constituido su principal arma a la hora de abordar los nuevos riesgos. En segundo término, la respuesta es pasiva en el sentido de que los nuevos riesgos y las nuevas responsabilidades se han relegado, en gran parte, a la familia.

También el planteamiento liberal, desregulador, es pasivo, aunque en este caso debido a que su dependencia de los mercados a la hora de hallar soluciones de bienestar se ha reforzado. Este mayor desplazamiento de los riesgos hacia el mercado resulta evidente en varios frentes. Además de la privatización directa, que resulta limitada, el énfasis en el denominado *workfare* (trabajos de servicio público fomentados por el gobierno) es uno de ellos; el movimiento hacia una cierta forma de impuesto sobre la renta negativo, o de «crédito de renta baja», a las familias *que trabajan*, es otro (Myles, 1996). En otras palabras, la estrategia liberal combina un salario social reducido con la «re-mercantilización» de la mano de obra, aunque con subvenciones.

Estas diferencias resultan evidentes en la naciente forma de los estados del bienestar contemporáneos. En Escandinavia, la estrategia «previsora» halla su expresión en un fuerte desplazamiento hacia los servicios y el bienestar para los jóvenes. Los estados del bienestar «familiaristas pasivos» siguen manteniendo un sesgo en favor de las transferencias, y se van reduciendo cada vez más a meros «estados pensionarios». Las tendencias en el grupo liberal, sin embargo, apoyan en cierta medida la afirmación de Castles (1996) de que debemos diferenciar los estados del bienestar liberales «duros», como el norteamericano, del modelo «blando», como Australia. Aunque en todos los casos se da un movimiento sostenido hacia un estado del bienestar más residual, orientado a grupos de población específicos y basado en la prueba de medios, Australia y, en menor medida, Nueva Zelanda, destacan por su creciente atención a las familias jóvenes. Véase la tabla 8.6.

Las medias de los regímenes presentadas en la tabla no enmascaran grandes desviaciones internas excepto en muy pocos casos: Australia, Irlanda y Nueva Zelanda resultan bastante «escandinavos» en su sesgo en favor de los jóvenes. Y en el grupo conservador, los Países Bajos destacan por presentar un menor sesgo en favor de los ancianos que la media (véanse los datos detallados por países en el Apéndice, tabla 8A). En resumen, los mismos casos que anteriormente nos plantearon problemas a la hora de clasificar a los diversos regímenes siguen siendo ambiguos. Japón, no obstante, reafirma su afinidad con el régimen conservador.

TABLA 8.6. *Adaptación del estado del bienestar: tendencias en los sesgos relativos a los servicios y a la edad, 1980-1992*

	<i>Sesgo en los servicios</i>		<i>Sesgo en la edad</i>	
	<i>Ratio servicios/dinero 1992</i>	<i>Cambio 1980-1992 (puntos %)</i>	<i>Ratio jóvenes/ancianos 1992</i>	<i>Cambio 1980-1992 (puntos %)</i>
Grupo liberal	0,12	+0,04	0,80	+0,11
Grupo socialdemócrata	0,34	+0,07	1,02	+0,18
Grupo conservador	0,08	+0,04	0,51	-0,08
Japón	0,08	0	0,18	-0,12

Notas: La asistencia sanitaria se excluye de los cálculos relativos a los servicios en relación a las transferencias de dinero. Los programas definidos como orientados a los jóvenes incluyen: accidentes laborales, subsidios de enfermedad en dinero, subsidios familiares en dinero y en servicios, programas de activación del mercado de trabajo y subsidios de desempleo. Los programas orientados a los ancianos son los subsidios y servicios para la tercera edad. Las pensiones de invalidez y «otras» se han excluido totalmente de los cálculos.

FUENTE: Base de datos sobre gastos sociales de la OCDE (SOCX).

Las asombrosas diferencias no radican únicamente en el peso relativo otorgado a los jóvenes y a los servicios en los tres regímenes, sino también en sus tendencias. Como ya hemos señalado, el grupo liberal se bifurca en un grupo orientado a los jóvenes (Australia, Irlanda y, quizás, Nueva Zelanda), y otro que presenta un sesgo aún más acusado en favor de los ancianos y el apoyo a la prestación de servicios (Gran Bretaña y Estados Unidos). El presupuesto de que para los adultos en edad laboral debería imperar el mercado parece especialmente fuerte en este último. El sesgo del régimen conservador (con la posible excepción de los Países Bajos) era, y sigue siendo, favorable al apoyo a la prestación de servicios, mientras que el sesgo relativo a la edad está siendo sistemáticamente reforzado. Dado que éste raramente representa un impulso en favor de dar prioridad a los mercados —excepto en el sentido de que se supone que las familias dependen de un varón cabeza de familia protegido—, la consecuencia implícita es la reproducción del familiarismo.

Conclusión

Una estrategia de adaptación que responda al modelo denominado «ganar-ganar» implica gestionar la nueva estructura de riesgos de forma tal que ningún grupo se convierta en «perdedor» sistemático. Y, si estoy en lo cierto al afirmar que la juventud y las familias jóvenes es-

tán siendo desproporcionadamente bombardeadas desde todas partes con riesgos de pobreza, bajos ingresos, desempleo y, quizás, encasillamiento y marginación, lo que se requiere no es ni más ni menos estado del bienestar, sino una importante revisión de éste; un replanteamiento de las prioridades de sus diversos objetivos; un nuevo énfasis en favor de las familias jóvenes y, especialmente, de sus necesidades de servicios. Con el fin de volver a los ideales que Beveridge, Moller y otros implantaron en sus proyectos de bienestar, una estrategia netamente positiva será, claramente, aquella en la que el estado alimente la capacidad de los mercados y de las familias para maximizar el bienestar.

Quizás el mayor obstáculo para una estrategia de reforma de este tipo provenga, paradójicamente, de los más ardientes partidarios del estado del bienestar (el eterno votante medio de edad avanzada), y, allí donde la brecha entre «internos» y «externos» sea especialmente pronunciada, de los intereses particulares de las diversas organizaciones.

En realidad, sólo los estados del bienestar socialdemócratas (junto con Australia) han respondido y se han adaptado a estos parámetros de manera significativa. Su capacidad para minimizar la falta de bienestar de la familia, la pobreza y las desigualdades, y para maximizar el empleo durante las épocas difíciles de las últimas décadas no se ha debido —como creería un neoliberal— a que «todo lo gravan y todo se lo gastan». Desde 1980, en Dinamarca y en Suecia el gasto público *total* como porcentaje del PIB se ha estancado; en Noruega y Finlandia ha habido un ligero incremento, pero éste es, en gran medida, un efecto «de actualización». Tampoco la nueva distribución de prioridades del bienestar público ha tenido lugar a expensas de otros grupos, como, pongamos por caso, los ancianos. Los últimos datos disponibles sobre la pobreza entre estos últimos confirman el anterior récord de Escandinavia: unos índices de pobreza entre las personas de edad avanzada extremadamente bajos en comparación con los demás países.²³

Resulta tentador atribuir la capacidad de adaptación de los estados del bienestar escandinavo y australiano a sus sistemas de representación de los diversos grupos de intereses, singularmente globales y coordinados, especialmente si consideramos que se trata, a la vez, de sociedades relativamente jóvenes. Ningún otro elemento aparte de esa singularidad parece ofrecer apenas una explicación. Austria y Alemania constituyen prototipos de elaboración de consensos amplios y cen-

23. Entre las parejas jubiladas, las tasas de pobreza para 1991-1992 son las siguientes: Dinamarca = 3 %; Finlandia = 3 %; Noruega = 2 %; Suecia = 1 %. Compárese con el 5 % de los Países Bajos, Alemania y Gran Bretaña, y con el 13 % de Estados Unidos (cálculos propios a partir de las bases de datos del Estudio de Renta de Luxemburgo).

tralizados; y son también países inusualmente «ancianos». Norteamérica y Gran Bretaña (además de Francia) son más jóvenes, pero carecen de cualquier forma de mediación global entre los diferentes grupos de intereses. En cualquier caso, los estados del bienestar menos adaptables parecen concentrarse en aquellos países que, como Italia, ni son jóvenes ni cuentan con una buena coordinación.

El debate contemporáneo se ha planteado en términos de una disyuntiva, quizás lamentable, pero tristemente inevitable. Sin embargo, las evidencias que aquí hemos examinado sugieren que dicha disyuntiva difiere, en cuanto a su intensidad y consecuencias, de un régimen a otro, y, dentro de los diversos regímenes, de un país a otro. Actualmente la mayoría de los países están luchando para maximizar, o al menos mantener, los actuales estándares de igualdad y ciudadanía social mientras que, al mismo tiempo, generan más puestos de trabajo y menos exclusión. El razonamiento básico que establezco es que ninguno de estos objetivos se puede obtener reforzando o aumentando el estado del bienestar. El debate contemporáneo se plantea también en términos de un conjunto de alternativas políticas mal dirigidas. Si estoy en lo cierto, una estrategia netamente positiva (la denominada «ganar-ganar») implica reconstruir el estado del bienestar de una forma tal que, de nuevo, pueda asumir la existencia de mercados de trabajo y de familias que funcionen bien y produzcan bienestar. Esto significa cambiar el nexo entre estado y mercado, así como el nexo entre estado y familias.

Con el fin de identificar las potenciales estrategias netamente positivas, primero necesitamos un principio básico para juzgar el carácter deseable de una opción antes que otra. El pensamiento actual está dominado por dos principios rivales: el paretiano, más modestamente formulado, y el rawlsiano, más ambicioso. Reducida a sus puntos básicos, una mejora de Pareto implica que, si alguien gana a raíz de algún cambio en el *statu quo*, no debería haber, como mínimo, ningún perdedor asociado a dicho cambio. Ese «alguien» puede ser un grupo, una clase social, una «crono-clase» o un sexo. Una mejora rawlsiana (la máxima justicia y libertad posible), según el principio de «diferencia» y de «prioridad» de este autor, implica que cualquier cambio en el *statu quo* debería constituir la máxima ventaja para los menos acomodados (Rawls, 1972: 83 ss.).

Una mejora paretiana favorece la «equidad»: se acerca más al espíritu del liberalismo; una mejora rawlsiana favorece la «igualdad»: se acerca más al espíritu socialdemócrata. La primera adolece de un defecto básico en lo que se refiere a la reforma del estado del bienestar. Dado que resulta perfectamente posible obtener una mejora de Pareto cuando un millonario dobla sus ingresos mientras los pobres siguen hambrientos, se trata claramente de un criterio bastante irrelevante

para el análisis de cualquier estado del bienestar. Debemos empezar por suponer que deseamos una reforma del estado del bienestar con el fin de mejorar su capacidad de proporcionar bienestar, y no para hacer más ricos a los ricos. Asimismo, debemos suponer que el objetivo social básico es consolidar de nuevo la «lucha democrática de clases»; evitar el surgimiento de un abismo cada vez más profundo entre los «equipos A y B» de la sociedad postindustrial.

Consecuentemente, cualquier estrategia del tipo «ganar-ganar» en la reforma del estado del bienestar debe hallarse, por definición, más cerca del principio de justicia rawlsiano. Es esto lo que sostiene el planteamiento —reconozco que más especulativo— del próximo y último capítulo. La cuestión básica que me sirve de guía es: ¿Qué tipo de régimen del bienestar proporcionará potencialmente soluciones netamente positivas, o «ganar-ganar», a los dilemas predominantes de la sociedad postindustrial?

Apéndice

TABLA 8A. *Sesgos relativos a los servicios y a la edad en los estados del bienestar*

	<i>Sesgo en los servicios</i>		<i>Sesgo en la edad</i>	
	<i>Ratio servicios/dinero 1992</i>	<i>Cambio 1980-1992 (puntos %)</i>	<i>Ratio jóvenes/ancianos 1992</i>	<i>Cambio 1980-1992 (puntos %)</i>
Australia	0,20	+0,17	1,16	+0,69
Canadá	0,08	+0,01	0,78	-0,52
Estados Unidos	0,06	-0,02	0,30	-0,05
Gran Bretaña	0,13	-0,02	0,50	-0,10
Irlanda	0,16	+0,10	1,12	+0,31
Nueva Zelanda	0,07	+0,01	0,91	+0,33
Dinamarca	0,33	+0,01	1,37	+0,15
Finlandia	0,21	-0,04	0,94	+0,34
Noruega	0,38	+0,23	0,83	+0,17
Suecia	0,45	+0,08	0,92	+0,04
Alemania (Occ.)	0,12	+0,03	0,43	-0,05
Austria	0,03	+0,02	0,31	-0,09
Bélgica	0,08	+0,07	0,61	-0,21
España	0,05	+0,02	0,67	+0,04
Francia	0,13	+0,04	0,48	-0,07
Italia	0,07	+0,03	0,20	-0,09
Países Bajos	0,12	0	0,79	-0,28
Portugal	0,10	+0,08	0,55	+0,09
Japón	0,08	0	0,18	-0,12

FUENTE y explicaciones: véase tabla 8.6.

CAPÍTULO 9

REMODELACIÓN DE LOS REGÍMENES DEL BIENESTAR DE CARA A LA ERA POSTINDUSTRIAL

Si hay una gran pregunta que une a todos los investigadores del estado del bienestar, es esta: ¿por qué los países responden de maneras tan distintas a un conjunto de riesgos sociales que, a fin de cuentas, resultan bastante similares si uno es norteamericano, español o sueco?

¿Por qué Escandinavia responde con socialdemocracia y con unos estados del bienestar globales e integrales, la Europa continental y Asia con familiarismo y seguridad social corporativista, y el mundo anglosajón con una asistencia orientada a grupos específicos y unos mercados máximos? Ciertamente, no faltan respuestas. Algunas de ellas apuntan a las tradiciones de construcción nacional y a los conflictos entre la iglesia y el estado; otras, a una iniciativa estatista, y otras más, a la configuración del poder de clase. Todas ellas resultan explicaciones convincentes, pero pasan por alto una cuestión: ¿por qué, de entrada, la construcción del estado avanzó en una dirección o en otra? ¿Por qué la unidad y la movilización de la clase trabajadora fue tan profunda en Suecia, y no en Norteamérica? Y ¿por qué, una vez formadas y forjadas, las instituciones que se construyeron han perdurado, y, en consecuencia, se reproducen con tanto éxito? La respuesta popular de la sociología actual es que las instituciones, una vez forjadas, pasan a ser dominantes, y raras veces permiten el tipo de cambio radical que resulta observable al ojo humano. Puede que vivamos en un mundo de dependencias de las trayectorias recorridas, en el que las creaciones sociales, una vez cimentadas, resultan incomparablemente más resistentes que la ciudad de Troya. Muy bien; pero ¿quién crea y sostiene la hegemonía de cualquier dependencia de la trayectoria que se alcance?

Los economistas suelen obtener grandes beneficios de la simplicidad básica. Ciertamente, su *Homo oeconomicus* no resulta creíble,

pero puede constituir una herramienta adecuada con la que avanzar, y, a la larga, hacer las cosas más complicadas. De momento, no obstante, me esforzaré en mantener un minimalismo parecido. Obviamente, los sociólogos ansían una mayor complejidad, y, en consecuencia, no les basta un solo *homo*. Permítasenos utilizar aquí tres *homines* ideales típicos: el *Homo liberalismus*, el *Homo familius* y el *Homo socialdemocraticus*.¹

El *Homo liberalismus* se parece a don Económico en que no sigue ningún ideal más elevado que su propio cálculo de bienestar personal. El bienestar de los demás es asunto de ellos, no suyo. Pero la creencia en una noble autosuficiencia no implica necesariamente indiferencia hacia los demás. El *Homo liberalismus* puede ser generoso, incluso altruista. Pero la bondad con los demás es una cuestión personal, no algo dictado desde arriba. Su ética le dice que comer de gorra es amoral, que el colectivismo pone en peligro la libertad, que la libertad individual es un bien frágil, fácilmente saboteado por socialistas siniestros o autoritarios paternalistas. El *Homo liberalismus* prefiere un régimen del bienestar donde aquellos que pueden participar en el mercado lo hagan, mientras que aquellos que no pueden deben ser objeto de caridad.

El *Homo familius* habita en un planeta completamente distinto. Aborrece el atomismo y la impersonalidad, y, en consecuencia, los mercados y el individualismo. Su peor enemigo es el mundo hobbesiano lleno de codazos, ya que el egoísmo es amoral; una persona encontrará su equilibrio cuando se ponga al servicio de su familia. Para el *Homo familius*, libertad significa que él y su descendencia sean inmunes a las incesantes amenazas que produce el mundo —mayor que el suyo— que les rodea. No es precisamente un ambicioso con un irresistible impulso de desafiar al resto del mundo; aspira a la satisfacción, no a la maximización, pues lo que realmente cuenta es la estabilidad y la seguridad. Para él, un empleo vitalicio en el servicio de correos representa el paraíso terrenal: éste le garantiza a él y a su familia una buena vida, seguridad y, de paso, también el medio de conseguir un empleo en el servicio de correos para sus hijas e hijos. Tanto el *Homo familius* como la *Femina familia* consideran que el patriarcado es algo bueno. Sin autoridad no se podría gobernar una familia, y, en cualquier caso, el padre merece respeto y prestigio, ya que sobre sus hombros pesa una gran responsabilidad. Para ellos, la familia constituye la fuente única e incomparable de solidaridad y comunidad, puesto que sólo ella proporciona todo lo que sus miembros necesitan. Por desgra-

1. Las ideas para esta parte del capítulo surgieron de un seminario de fin de semana con José María Maravall y Adam Przeworski (a quienes agradezco la idea y a quienes pido disculpas por el resultado).

cia, la familia es frágil por el hecho de que tantos individuos dependan del *pater familias*. En consecuencia, al *Homo familiaris* le hace bastante feliz la idea de que el estado —o algún organismo superior— elimine cualquier riesgo o desgracia que pueda surgir. Sin embargo, los organismos superiores están ahí para servir a la familia, no para exigirle su lealtad. El *Homo familiaris* desea un régimen del bienestar que domestique al mercado y exalte las virtudes de las solidaridades orientadas a los reducidos grupos familiares.

El *Homo socialdemocraticus*, como un *boy scout* o un buen cristiano, tiende a creer que a él le irá mejor cuando a todo el mundo le vaya mejor. Hacer el bien a los demás no constituye una obra de caridad, y, de hecho, puede ser un acto frío y calculador. El *Homo socialdemocraticus* planifica su vida en torno a la única idea básica de que él, como todos los demás, estaría mejor en un mundo libre de miseria, pero también libre de aprovechados. La sociedad es algo que todos estamos obligados a compartir, y, por tanto, lo mejor es compartirla bien. Sin embargo, el *Homo socialdemocraticus* cree también en la mejora personal del individuo. No persigue el colectivismo por sí mismo, sino con el fin de sacar el máximo partido posible de cada alma individual. De ahí que las soluciones colectivas sean siempre las mejores. Pero su individualismo es aleccionador, ya que, para él, no se deberían conceder favores, ventajas o reconocimientos especiales a nadie. El *Homo socialdemocraticus* debe vivir constantemente con un dilema moral entre individualismo y conformidad. Ama la idea de que todos estamos igualmente dotados, y odia la idea de que alguien pueda destacar por encima de los demás, especialmente por encima de él. La solidaridad resulta, pues, frágil cuando alguien decide ir más allá del común denominador. El *Homo socialdemocraticus* está plenamente convencido de que, cuanto más invirtamos en bienes públicos, mejor. Y esto nos beneficiará a todos, especialmente a él, en la forma de una buena vida. Las soluciones colectivas constituyen, por tanto, la mejor forma de asegurarse una buena —aunque quizás gris— vida individual.

En todos nosotros se combinan los instintos de estos *hombres* ideales típicos; todos tenemos conflictos morales. Y en todas las sociedades se mezclan, en una u otra proporción. Suecia tiene sus *Homines liberalismi* (aunque muchos emigran a Montecarlo), y Norteamérica, sus *Homines socialdemocratici* (muchos de los cuales aparecen regularmente en Suecia). Pero ¿cómo una masa suficiente ha logrado perfilarse como expresión colectiva, y, de ese modo, llevar a la sociedad hacia su régimen del bienestar preferido?

Está claro que la genética no crea preferencias ni creencias. Lo que podría explicarlo es la propia sociedad, con todas sus instituciones, sus sistemas de incentivos y sus normas de buena conducta. El

«*Homo* medio» de la sociedad se crea, y ahí es, obviamente, donde los movimientos obreros u otros actores colectivos han desempeñado un papel fundamental. Aunque originariamente un movimiento obrero haya adquirido su fortaleza (o dejado de adquirirla) en función de la materia prima disponible, también ha desempeñado un constante papel histórico a la hora de reactivar esa misma materia prima. La dependencia de la trayectoria institucional implica que es probable que una sociedad se reproduzca en la imagen del *Homo socialdemocraticus*, y otra en la del *Homo familiaris*, generación tras generación.

Puede que los antiguos riesgos se desvanezcan y aparezcan otros nuevos, pero lo más probable es que la respuesta de un régimen del bienestar sea normativamente dependiente de la trayectoria recorrida. Y las normas que nuestros *homines* y *feminae* encarnan se sustentan en el poder, la acción colectiva y la elección del votante medio. Cuando mayor sea su hegemonía, menos poder se necesitará activar en su favor. El hecho de que nuestros tres regímenes del bienestar no dejen de seguir una lógica evolutiva que, durante generaciones, ha experimentado tan pocas desviaciones del camino trillado sugiere que estamos ante unos sistemas hegemónicos.

En las pasadas décadas ha habido cambios radicales en el gobierno y el poder. Todos los países escandinavos han experimentado gobiernos de derechas, algunos de ellos incluso durante períodos prolongados. Tanto la izquierda como la derecha han tenido su momento en Francia, Alemania, España, Portugal, Austria, los Países Bajos, Australia y Nueva Zelanda; algo menos claros ideológicamente son los cambios acaecidos en Norteamérica. La alternancia política puede muy bien haber causado recortes en un programa aquí o algunos cambios en el diseño de las políticas allí, pero no se ha dado prácticamente ningún caso de transformación radical de un régimen del bienestar.

Obviamente, sí hay algunos casos que vienen a la mente. Durante la era Thatcher, Gran Bretaña pareció pasar de la socialdemocracia al liberalismo; y lo mismo se podría decir de las antípodas. Pero ¿era este realmente el caso? Puede que las apariencias engañen, y, de hecho, una perspectiva histórica de largo alcance sugiere algo distinto. Como ya hemos visto en el capítulo 5, probablemente resulte acertado interpretar las visibles semejanzas que la política social británica presentaba con la nórdica después de la segunda guerra mundial como una socialdemocratización escandinava, aunque incompleta. Como también señalaba Hecló (1974), Gran Bretaña dejó de dar los pasos decisivos hacia el modelo socialdemócrata ya en la década de 1960.

Si los rasgos institucionales fundamentales resultan tan inflexibles frente al cambio, hoy —como siempre— sigue siendo poco probable que la crisis del estado del bienestar contemporáneo produzca una

avalancha de cambios revolucionarios, por muy urgente que —según se afirma— sean dichos cambios. Cualquier proyecto de reforma está condenado a pecar de ingenuidad si apela a un distanciamiento radical de la práctica actual del estado del bienestar. Así, el FMI se muestra ingenuo cuando pide que los estados del bienestar europeos adopten, sin cambiar una coma, el sistema de pensiones chileno; los izquierdistas norteamericanos, o los nacientes gobiernos democráticos de los países ex comunistas, resultan igualmente ingenuos cuando demandan la importación del «modelo sueco». Una cosa es rediseñar o reformar la manera en la que el estado proporciona el bienestar; y otra remodelar íntegramente el régimen del bienestar. Académicamente hablando, es posible que exista un proyecto que represente una estrategia «ganar-ganar», un proyecto para un régimen del bienestar postindustrial ideal. Sin embargo, a menos que resulte compatible con la práctica actual de los regímenes del bienestar, puede que no sea realizable. A pesar de ello, y como mostraré más adelante, optimizar el bienestar en un contexto postindustrial sí va a requerir desviaciones radicales.

¿Qué hay que optimizar?

El caballo de Troya nos ha traído el envejecimiento de la población, unas familias inestables y una grave disyuntiva entre bienestar y puestos de trabajo, igualdad y pleno empleo. Todas ellas son fuerzas de cambio a largo plazo, y, probablemente, imparables. La independencia económica de las mujeres, las nuevas formas de familia y la dependencia de los servicios forman parte integrante de la sociedad postindustrial. Nos enfrentamos, pues, al reto de cómo rediseñar nuestra tríada del bienestar de modo que convierta estos cambios en algo que resulte socialmente beneficioso. La cuestión, entonces, es: ¿qué necesita cada componente de nuestra tríada del bienestar para poder funcionar óptimamente? Las respuestas son bastante sencillas:

- El *mercado de trabajo* aspira a una mayor flexibilidad, y probablemente resulte inevitable una mayor desigualdad salarial si nuestro objetivo es restaurar el pleno empleo o, como mínimo, aumentar la oferta de puestos de trabajo. Asimismo, necesita una mayor demanda. Dado que debemos contar con que el sector terciario proporcionará la mayoría de los nuevos empleos, esto significa demanda de servicios.
- El *estado del bienestar* necesita reforzar su base impositiva, algo que sólo las familias y el mercado de trabajo pueden producir: un retorno a una mayor fecundidad (para compensar el envejecimiento), a

un mayor número de personas con empleos bien remunerados y a un menor número de ellas dependientes de los subsidios sociales.²

- La *familia* necesita, sobre todo, ingresos y empleos suficientes, además de poder acceder a unos servicios sociales asequibles para que esto sea posible. Dado que el naciente mercado de trabajo implica más desigualdad y flexibilidad, optimizar el bienestar de las familias requiere, como siempre, protección social para salvar la pobreza y los riesgos transitorios, y para impedir que una y otros se consoliden. Sin embargo, para asegurarse contra el encasillamiento las familias necesitan cualificación.

Estrategias de reforma rivales

Es evidente que el mundo ideal del *Homo familiaris* constituye una estrategia de reforma subóptima. Internalizar las responsabilidades ligadas al bienestar en la familia resulta incompatible con la demanda de independencia económica y de actividad profesional de las mujeres. Hoy, éstas están superando a los hombres en nivel educativo, y, en consecuencia, el trabajo doméstico intensivo no remunerado resulta triplemente irracional: para las mujeres y sus familias, el coste de oportunidad del trabajo doméstico pasa a ser enorme; para la sociedad y el estado del bienestar, significa una gran pérdida de capital humano y de recaudación tributaria; y para el mercado de trabajo, significa una demanda subóptima de bienes y servicios.

Por otra parte, si una mayor fecundidad y unos mercados de trabajo más flexibles constituyen dos objetivos importantes, posiblemente el familiarismo resulte contraproducente. La dependencia familiar de una única fuente de ingresos significa que el votante medio está condenado a sostener e, incluso, a reforzar la máxima seguridad laboral para el trabajador individual. Además, si para muchos trabajadores, al menos durante determinados períodos, el trabajo mal remunerado constituye una perspectiva realista, el familiarismo impide que las esposas incrementen la oferta de mano de obra para contrarrestar la pobreza. Ya hemos visto que la unidad familiar con doble fuente de ingresos constituye una garantía inmensamente superior contra la pobreza infantil. Pero en un sistema familiarista la duplicidad de ingresos y de actividades profesionales implica una seria disyuntiva entre la profesión y los hijos; la respuesta probable será, entonces, que las mujeres reduzcan su fecundidad.

2. Para evitar cualquier malentendido, digamos que esto no implica una política natalista. Lo que aquí se halla en juego es la amenazadora posibilidad de un equilibrio de baja fecundidad permanente causado por el hecho de que las familias tengan menos hijos de los que realmente desean.

Por tanto, si la política «pro familia» —o, lo que es lo mismo, la «descentralización» de las responsabilidades ligadas al bienestar— significa que las familias deben asumir una parte mayor de las responsabilidades del bienestar y de las cargas asistenciales, esta será, radicalmente, una estrategia subóptima.

La estrategia del mercado

Normalmente, el argumento neoliberal en favor de la privatización y la desregulación se basa en el óptimo de Pareto. El razonamiento es que un exceso de redistribución, de igualdad y de protección social reduce los incentivos individuales y perjudica la capacidad del mercado para proporcionar un número suficiente de puestos de trabajo. Si las garantías de ingresos erosionan los incentivos para ahorrar, esto incrementa los tipos de interés y lleva a una inversión insuficiente; si erosionan los incentivos para trabajar, la base económica del sistema se debilita. Un exceso de igualdad o de impuestos resulta perjudicial si reduce los incentivos para una mayor educación o un mayor esfuerzo. Y unos mercados de trabajo rígidamente protegidos provocan un aumento de los parados. La desregulación y la privatización del bienestar contienen, pues, la promesa de beneficiar a la colectividad: a todos nos iría mejor si hay más gente que trabaja, ahorra y aumenta su nivel educativo; y, ciertamente, a todos nos iría mejor si todos tuviéramos empleo, aunque no todos los empleos estén bien remunerados. Un mercado de trabajo flexible aumenta la movilidad, y, en consecuencia, los salarios bajos sólo deberían ser materia de preocupación temporal.³

Una razón por la que la mayoría de los autores neoliberales muestran una falta tan visible de evidencias empíricas y convincentes es porque su razonamiento se opone a los hechos: sólo con que se dejara al mercado de trabajo funcionar libremente, se resolvería todo. No hay en todo el mundo un ejemplo viviente de ello, pero podemos evaluar los méritos del razonamiento mediante una estrategia alternativa de comparación. Examinemos dos casos extremos en el *continuum* público-privado: Suecia y Estados Unidos. Puede que estos países constituyan, respectivamente, la encarnación viviente más próxima al *Homo socialdemocraticus*, y el sueño del *Homo liberalismus*.

La diferencia entre los dos estados del bienestar no podría resultar más drástica. En 1990, el norteamericano representaba menos de la

3. Las exposiciones de la posición neoliberal son abundantes. Entre las obras relativamente bien argumentadas se incluyen Lindbeck (1992), Lindbeck (1994) y Murray (1984).

mitad del sueco (véase la tabla 9.1). Presumiblemente, en Norteamérica los riesgos sociales están tan extendidos y son tan graves como en Suecia. En consecuencia, hay dos alternativas posibles: o bien que un enorme número de riesgos no se cubren, o bien que la otra «mitad del bienestar» hay que ir a buscarla en el gasto social privado. Ambas resultan ser ciertas.

Si combinamos las dos esferas, encontramos que los dos países convergen bastante. La parte superior de la tabla 9.1 presenta los cálculos macroeconómicos; la parte inferior revisa el mismo fenómeno, pero desde una perspectiva microeconómica: la familia media. Empezando por la comparación «macro», está claro que la economía privada norteamericana mejora cuando el estado del bienestar se retira, aunque no lo suficiente: el total sueco es del 35,5 % del PIB; el norteamericano, del 29,6 %. Esto se debe a que las estadísticas de la contabilidad nacional no nos permiten identificar fácilmente muchos de los desembolsos en bienestar que salen de los propios bolsillos de la gente, ni tampoco incluyen el valor total de los gastos impositivos, que en realidad se deberían añadir a los desembolsos públicos.

Los cálculos «micro», obviamente, deben tener en cuenta lo que pagan las familias en impuestos al estado del bienestar, así como lo que pagan por el bienestar privado. Lo que aquí no incluimos son las prestaciones suplementarias financiadas por el empresario. Sin embargo, llegamos casi a la convergencia. El gasto total en bienestar para una familia media oscila en torno al 40 % en ambos países. Puede que los suecos, cargados de impuestos, envidien a los norteamericanos por pagar tan pocos; pero olvidan que los norteamericanos se ven obligados, de un modo u otro, a pagar por el bienestar. En Suecia es posible que el estado haya restringido el mercado; pero en Norteamérica el gasto de las familias en bienestar privado restringe su capacidad para comprar otras cosas. Del mismo modo, los empresarios europeos lamentan regularmente las pesadas contribuciones sociales que tienen que pagar, pero olvidan que en un sistema privatizado es probable que tengan que negociar con los asalariados los subsidios laborales, si es que pueden. En la economía primaria, la suma de los costes laborales fijos legislados y negociados de los empresarios norteamericanos resulta bastante parecida a la de los europeos.⁴

4. Una empresa media norteamericana destina el 11 % de los salarios a las contribuciones sociales legisladas, y otro 12 % a los subsidios profesionales. Compárese con la media de la Unión Europea, que es del 24 % en el primer caso y del 5 % en el segundo. Expresados como porcentaje del PIB, los desembolsos combinados de los empresarios norteamericanos en contribuciones legisladas y privadas es del 11 %. Esta cifra resulta bastante similar a las de Finlandia (11,8) y Alemania (10,4), supera a la de los Países Bajos (7,7) y queda por debajo de las de Francia (14,9) e Italia (12,7) (Esping-Andersen, 1996: 28; OCDE, *National Accounts. Detailed Tables, 1994*, París: OCDE, 1996).

TABLA 9.1. *Gasto público y privado en protección social, 1990*

	Suecia	Estados Unidos
<i>Como porcentaje del PIB:</i>		
Gasto social público	33,1	14,6
Gastos impositivos ^a	0,0	1,3
Educación privada	0,1	2,5
Sanidad privada ^b	1,1	8,2
Pensiones privadas ^b	1,8	3,0
TOTAL	35,5	29,6
<i>Como porcentaje del gasto familiar:</i>		
Sanidad, educación y pensiones privadas	2,7	10,4
Guarderías (familias con niños)	1,7	10,4
TOTAL	4,4	29,2
Impuestos	36,8	10,4
Total + impuestos	41,2	39,6

a. Los gastos impositivos para Estados Unidos excluyen los de las pensiones.

b. Los datos sobre la sanidad privada para Suecia son de 1992; los datos norteamericanos incluyen «otros gastos en bienestar social». Las pensiones privadas para Suecia se han calculado a partir de las pensiones a cargo de los empresarios según las contabilidades nacionales de la OCDE. Los datos sobre los impuestos en Suecia proceden de *Sveriges Statistiska Aarsbok*, 1994 (tabla T 226). Los datos sobre las pensiones privadas y gasto sanitario en Estados Unidos proceden de *Social Security Bulletin, Annual Statistical Supplement*, 1992 (tabla 3A4).

FUENTES: OCDE, *National Accounts. Detailed Tables, 1994*; US Bureau of Labour Statistics, *Consumer Expenditures in 1990*; Mishel y Bernstein (1993, tabla 8.37); OCDE, *The Caring World*, París, OCDE (mayo de 1998).

El contraste ofrece un ejemplo perfecto de desplazamiento de los costes. Lo que varía es quién soporta la carga sobre sus hombros, no el peso total de la propia carga. Si en un sistema privatizado las cargas se distribuyeran de modo que los «perdedores» fueran pocos, y su pérdida no fuera decisiva, tendríamos un argumento en favor de los mercados. Los datos empíricos, sin embargo, hacen que esto parezca improbable.

No tenemos más que acudir a la teoría del «fallo del mercado» para ver por qué. El mercado es perfectamente capaz de absorber los riesgos «buenos», mientras que los «malos» tienden a dejarse atrás. Esto resulta evidente en los seguros médicos: aproximadamente 40 millones de norteamericanos no tienen absolutamente ninguna cobertura. Puede que el programa *Medicaid* cuide de los auténticamente pobres (después de la oportuna prueba de medios), y los mercados satisfarán a la clase media. Pero resulta evidente que en medio queda atrapada una masa enorme, y no necesitamos ir muy lejos para entender por qué. Para una familia de ingresos medios, los seguros médicos

privados son caros pero asequibles (alrededor del 6 % de la renta). Sin embargo, para una familia situada en la quinta inferior la sanidad privada absorbería aproximadamente el 18 % de su renta.

Sabemos también que la cobertura del bienestar privado es muy desigual (West Pedersen, 1994; Pestieau, 1992).⁵ Dado que los ricos pueden ahorrar y los pobres no, apenas resulta sorprendente que la brecha del bienestar privado sea cada vez más profunda. Como ya hemos visto, las pensiones profesionales y la cobertura sanitaria norteamericanas estuvieron antaño bastante generalizadas: alrededor del 50 % de los trabajadores para las primeras en la década de 1970; más del 70 % para la segunda en la misma época. Un aspecto amenazador del modelo norteamericano es que el mercado parece encogerse a la vez que lo hace el sector público. No sólo el porcentaje de trabajadores cubiertos ha disminuido drásticamente (la cobertura de las pensiones profesionales ha bajado actualmente a un 35 % más o menos), sino que se ha dado un desplazamiento simultáneo de los planes del tipo *defined-benefit* (planes de pensiones de empleados, financiados por las empresas) a los ahorros individuales o a los planes del tipo *defined-contribution* (planes de jubilación individuales con aplazamiento del pago de impuestos), un ejemplo del desplazamiento de los costes de los empresarios a los trabajadores (Myles, 1996).

¿Y por qué se está encogiendo la cobertura privada? Básicamente, por razones intrínsecas del propio modelo. Las explicaciones más citadas, en primer lugar, la decadencia del sindicalismo (posiblemente una condición previa para una regulación eficaz); en segundo término, que los planes profesionales son raros en las empresas pequeñas, más flexibles (un correlato evidente de la adaptación económica), y, en tercer lugar, que son igualmente raros en las empresas de servicios (la única fuente realista de crecimiento del empleo).

Una estrategia basada meramente en la desregulación y la privatización no puede, como muestra el ejemplo norteamericano, optimizar el bienestar y la eficacia. Por una parte, está claro que la privatización no implica ahorrar recursos, sino más bien lo contrario. La asistencia sanitaria norteamericana absorbe casi dos veces el porcentaje del PIB

5. El célebre modelo de las pensiones privatizadas en Chile está mostrando crecientes signos de un grave «fallo del mercado». Aparte de los problemas habituales —como una cobertura muy incompleta de la población—, la competitiva lógica del mercado en la que se basan los fondos de pensiones privados básicamente está erosionando el propio sistema. Para competir por los clientes, los diversos fondos cuentan con una gran cantidad de personal de ventas y administrativo. Esto significa que el trabajador medio destina el 30 % de su contribución a cubrir «costes de comisión». Dado que el mercado de clientes es limitado, los fondos compiten entre sí por apoderarse de los clientes de los demás. Así, uno de cada cuatro trabajadores cambia de fondo cada año. La consecuencia de ello son nuevos costes de transacción y, a largo plazo, el oligopolio. De los 21 fondos existentes a principios de la década de 1990, en 1996 sólo quedaban unos 11 (nota de prensa de *Oxford Analytica*, 20 de diciembre de 1996).

que la media europea, y no se puede decir que haga un mejor trabajo a la hora de proporcionar servicios de salud (Navarro, 1996). Por otra parte, si los mercados de trabajo no regulados crean personas pobres, entonces no pueden constituir un modelo que optimice el bienestar si esos mismos pobres se ven excluidos de la protección social.

Puede que al *Homo liberalismus* le preocupe el destino de sus compatriotas, pero si habita en ese extremo del mercado en donde el éxito engendra el éxito, donde el bienestar se construye a sí mismo a lo largo de una trayectoria ascendente de acumulación, probablemente no conocerá ese otro extremo del mercado donde el fracaso consolida el fracaso, donde el bienestar se «desacumula», y donde quienes antes podían llegar a fin de mes hoy no tienen ni hogar.

La estrategia neoliberal tiene poco que decir sobre la fecundidad. Sin embargo, esta es una condición previa para nuestro equilibrio de bienestar postindustrial. En cualquier caso, si, como hemos visto, el estado del bienestar de carácter residual asociado a la desregulación se combina con unas cifras de pobreza infantil alarmantemente altas, la fecundidad se habría de reservar a quienes no son pobres con el fin de evitar una creciente polarización social. Si el aumento de la pobreza produce una serie de desventajas sistemáticas que afectan a toda la trayectoria vital, y si éstas se siguen transmitiendo de generación en generación, es evidente que, cuanto más alta sea su fecundidad, mayor será la clase de los «perdedores».

¿Una tercera vía?

¿Existe una estrategia alternativa? Hasta cierto punto —pero sólo hasta cierto punto—, un planteamiento «socialdemócrata» podría proporcionar la base para un equilibrio nuevo y positivo. Una política de colectivización de las necesidades de las familias (desfamiliarización) libera a las mujeres del trabajo no remunerado, y, en consecuencia, fomenta las familias con doble fuente de ingresos. Esto reduce la pobreza infantil, y hace que las familias se hallen mejor equipadas para capear las tormentas de la flexibilización, dado que normalmente pueden recurrir a los ingresos de uno de los miembros de la pareja si el otro se queda sin trabajo, necesita reciclarse temporalmente o sufre una reducción de salario. Las familias con doble fuente de ingresos tienen redes sociales más fuertes, y resulta menos probable que se vengán abajo si uno de los dos miembros pierde su puesto de trabajo.

Una estrategia de desfamiliarización socialdemócrata puede invertir la disminución de la fecundidad si ayuda a las madres trabajadoras a solucionar el dilema entre actividad profesional y cuidado fami-

liar (principalmente a través de la guardería), y si acepta cubrir una buena parte de los costes de oportunidad de tener niños (y ello implica una maternidad costosa, el permiso por maternidad/paternidad, y unas generosas deducciones por hijos). Puede que las madres trabajadoras tengan una «productividad negativa» en el sentido de que sus ingresos (más los subsidios públicos) superen a su producción. Pero estos costes se recuperan potencialmente a través de unos ingresos más elevados durante toda la vida, de una menor depreciación del capital humano y del dividendo de fecundidad resultante.

Un dilema «postindustrial» fundamental —que generalmente se pasa por alto en los debates contemporáneos— es que las familias ya no parecen inclinadas a asumir los costes de tener hijos. Como sugiere una comparación entre la fecundidad en Europa meridional (junto con Japón) y Escandinavia, de hecho el precio social de los hijos puede ser bastante elevado. Ciertamente, la inmigración constituye una alternativa, y aquí radica una importante razón del actual perfil más joven de Norteamérica (y de Australia). Sin embargo, y aparte de constituir una hipótesis muy poco realista para la Europa actual, la opción de la inmigración plantea serios dilemas por sí misma. Si uno de nuestros principales problemas es ya cómo absorber las masas de trabajadores de baja cualificación, la inmigración procedente del Tercer Mundo no haría sino complicar más las cosas. Las economías avanzadas preferirían, sin ninguna duda, a los inmigrantes con un nivel de formación elevado; sin embargo, alentar este tipo de flujo difícilmente se podría considerar solidario para con los países del Tercer Mundo.

La universalización de la familia con doble fuente de ingresos (y con montones de hijos) contiene aún otra promesa de mejora del bienestar. Si añadimos su mayor poder adquisitivo a su búsqueda desesperada de tiempo libre, veremos que ésta constituye una fuente auténticamente prometedora de consumo de servicios, desde restaurantes y parques de atracciones hasta guarderías y servicios de atención domiciliaria para los padres ancianos. Por tanto, la familia crea puestos de trabajo para camareros, empleados de mantenimiento de los parques, y personal de guardería y servicios de atención domiciliaria. Obviamente, el acceso a las guarderías constituye una condición previa para la propia existencia de las familias con doble fuente de ingresos. Esta es exactamente la cuestión: los servicios engendran servicios; la familia con doble fuente de ingresos desempeña el papel de multiplicadora del empleo. Y ya hemos visto antes que el efecto multiplicador del empleo de las madres trabajadoras puede resultar bastante sustancial, especialmente en aquellos tipos de servicios que absorben mucha mano de obra.

Alentar a las familias a consumir más servicios externos forma parte, pues, de una potencial estrategia «ganar-ganar». Sin embargo, y

como ya sabemos, los costes relativos pueden constituir su principal limitación. De ahí que, a pesar de la práctica universalización de las familias con doble fuente de ingresos, en Escandinavia los servicios personales de nivel inferior crezcan muy poco. No cabe duda de que crecerían si los costes fueran más bajos, pero esto implica una mayor desigualdad salarial.

Por tanto, el *Homo socialdemocraticus* debe rendirse ante el *Homo liberalismus*. El crecimiento sustancial del empleo de servicios fuera del sector público depende de la flexibilidad y de los salarios bajos, algo que la socialdemocracia no puede aceptar fácilmente. Como ya hemos esbozado, la estrategia socialdemócrata no escapará, pues, a la disyuntiva fundamental «igualdad-empleos». Necesitamos, por tanto, resolver un último problema: precisamente la misma disyuntiva «igualdad-empleos» por la que habíamos empezado.

¿Igualdad con desigualdad?

No faltan las propuestas sobre el modo de resolver esta disyuntiva. Hay quienes, partiendo de la base de la suma total de la mano de obra, consideran que la desindustrialización significa el fin del trabajo. Suelen defender una solidaridad del trabajo compartido mediante una fuerte reducción del horario laboral en todos los niveles. Esta política se ha aplicado recientemente, en algunos sectores, en Alemania, y actualmente constituye un objetivo de ámbito nacional en Francia e Italia. Probablemente se trata de una estrategia subóptima si no va acompañada por una reducción proporcional en los salarios, simplemente porque aumentará los costes salariales reales (que ya se citan de manera generalizada como un importante obstáculo al crecimiento del empleo). Pero no es realista pensar en unos recortes salariales proporcionales, ya que los trabajadores y sus familias cuentan con la paga habitual para hacer frente a su hipoteca y mantener su nivel de vida acostumbrado. Unos costes salariales más elevados pueden crear presiones inflacionistas, poner en peligro las exportaciones y, sobre todo, profundizar la brecha entre «internos» y «externos». En consecuencia, repartir el trabajo, tal como hoy se propone, resulta peligroso y contra-productivo. El trabajo crea trabajo; menos trabajo crea menos trabajo.

Una alternativa popular al reparto del trabajo lo constituyen algunas formas de «renta de ciudadanía» garantizada. Una de ellas emana de la misma filosofía del «fin del trabajo», y pretende asegurar a todos aquellos que no tienen trabajo un «salario de ciudadanía» suficiente. Por desgracia, si el objetivo es que sea suficiente, la propuesta resulta, sin lugar a dudas, imposible de cara. Obviamente, sería más barato

que más gente trabajara y menos gente requiriera una manutención pasiva. Esta es la premisa del segundo tipo, que actualmente se está convirtiendo en una pieza central de la política social en los estados del bienestar liberales; a saber: algún tipo de «impuesto sobre la renta negativo» o «impuesto inverso»; o, como se denomina en Estados Unidos, un «crédito sobre la renta del trabajo» (*earned-income credit*).

Los planes de impuesto inverso que actualmente proliferan en Norteamérica, las antípodas y Gran Bretaña aspiran a resolver un dilema básico de las economías desreguladas: cómo mantener los incentivos para trabajar entre los obreros de bajo nivel salarial cuando la asistencia social o la actividad delictiva parecen más atractivos. La idea es combatir la «trampa de la pobreza» de la asistencia tradicional, basada en la prueba de medios de vida, reduciendo la parte de impuestos de cada nuevo dólar ganado. El objetivo es garantizar una renta mínima como reconocimiento del hecho de que muchas personas trabajan —quizás incluso a tiempo completo y durante todo el año— a cambio de unos ingresos que están por debajo del umbral de pobreza. Este es el tipo de solidaridad humana que atrae al *Homo liberalismus*, ya que en este caso el beneficiario ha demostrado su ferviente voluntad de ser autosuficiente; así, el esfuerzo adicional se recompensa, en lugar de castigarse, y queda claro que la ociosidad no merece la pena. Se trata de la clásica filosofía liberal del «ayudar a ayudarse», aunque vestida con ropas modernas.

¿Constituye el impuesto inverso una forma de resolver el dilema entre igualdad y puestos de trabajo? Eso depende de dos condiciones. Una es si fomenta, o no, un equilibrio de baja cualificación, como señalan Soskice (1994) y Snower (1997). Esto puede suceder muy bien si el problema real subyacente es un exceso de trabajadores no cualificados y «no reciclables», o pocos incentivos para que el empresario invierta en reciclaje profesional. Es posible que el empleo de bajo nivel salarial constituya la única forma realista de absorber a tales masas de trabajadores. En muchas economías, como la norteamericana, el estrato de los poco cualificados es enorme y tiende a perpetuarse. Un impuesto inverso, si no va acompañado de políticas activas de reciclaje profesional, hará poco más que reducir las diferencias de pobreza entre su población. Ciertamente, no evitará que el problema se transmita de generación en generación.⁶

El planteamiento del impuesto negativo resulta problemático, además, porque implícitamente subvenciona a los empresarios que pa-

6. Un reciente estudio sobre las capacidades cognitivas básicas, tales como una mínima alfabetización, muestra una correlación inquietantemente alta entre la escasa educación de los padres y la falta de capacidades cognitivas entre los hijos (OCDE, 1997c).

gan poco. Para éstos, unos salarios superiores podrían significar tener que cerrar la empresa (o trasladarse a México), o tener que aumentar la productividad y la calidad. Si el estado del bienestar reduce el incentivo para que los empresarios inviertan en capital o en cualificación, resulta evidente que nos encontramos ante una política no óptima. Si al impuesto inverso se le añade un programa de cualificación activa y de formación educativa, su papel puede ser positivo en el sentido de prevenir la pobreza temporal con un período supuestamente transitorio de empleo de bajo nivel salarial. Pero el mismo resultado se podría obtener también a través de los salarios subvencionados o de unos subsidios familiares generosos.

Si nos enfrentamos a un futuro de mayores desigualdades salariales, y si resulta más probable que éstas aflijan a los trabajadores jóvenes y a sus familias, obviamente cualquier futura política de bienestar debe dar prioridad a unas garantías de ingresos fuertes, ya sea mediante la capacitación, ya sea mediante subvenciones al empleo, o a través de subsidios familiares. Si se pretende alentar a las familias jóvenes a que tengan hijos, es evidente que ello equivale a que esos hijos no crezcan en la pobreza. El extraordinario sesgo favorable a las personas de edad avanzada en el sistema de transferencias sociales de muchos países resulta difícil de invertir, ya que el votante medio está siendo cada vez más mayor. Sin embargo, en algunos casos las pensiones pueden ser demasiado generosas. Tomemos, por ejemplo, el caso de Italia, donde la renta media de los pensionistas supera al gasto en consumo en 30 puntos porcentuales.⁷ Obviamente, sus ahorros forman parte de un nexo entre familiarismo y bienestar, dado que éstos se distribuyen a los hijos y los nietos (un sistema de redistribución más bien perverso). Por desgracia, no resulta fácil convencer al *Homo familiaris* o, para el caso, al *Homo liberalismus*, de que el estado del bienestar podría reinvertir ese 30 % de exceso en el gasto en pensiones, de manera más eficaz, en los jóvenes necesitados. En cualquier caso, el desplazamiento de recursos de los ancianos a los jóvenes sigue constituyendo un requisito básico de cualquier clase de estrategia «ganar-ganar» en muchos estados del bienestar.⁸

Transferencias aparte, el problema de un mercado de trabajo menos igualitario subsiste. En verdad sólo hay un modo de salir del *impasse*; a saber: redefinir qué tipo de igualdad deseamos. Hay que con-

7. Cálculos propios realizados a partir de la Encuesta Italiana de Consumo Familiar de 1993.

8. Existen cada vez más evidencias de que los estados del bienestar pueden haberse excedido en su apoyo a los ancianos. Datos recientes indican que, al menos en muchos países, la inmensa mayoría de los pensionistas son propietarios de su vivienda y prácticamente no tienen ningún gasto en concepto de alojamiento. En consecuencia, disfrutan de un sustancioso capital, además de unas generosas pensiones (OCDE, *The Caring World*, París: OCDE, 1998).

vencer al *Homo socialdemocraticus* de que no podemos aspirar a todos los tipos de igualdad a la vez, de que hay algunas desigualdades que pueden resultar compatibles con algunas igualdades.

El principio de igualdad que debe desaparecer es exactamente el mismo que surgió —más enérgicamente en la socialdemocracia escandinava— cuando los estados del bienestar trataron de responder a la crisis de igualdad de la década de 1960; a saber: la promesa de una igualdad para todos «aquí y ahora». En la práctica, puede que esta no sea una tarea tan difícil. El *Homo socialdemocraticus*, como muchos de sus rivales, seguramente tuvo varios empleos «malísimos» en su juventud. Como todos los escandinavos, abandonó muy pronto el hogar paterno, y durante años vivió casi «de pan y agua» (al menos, eso es lo que les cuenta a sus hijos). Sin embargo, hoy es un ciudadano respetable, con una profesión no menos respetable. La privación temporal carece, pues, de importancia cuando no afecta a nuestras oportunidades vitales.

Podemos volver al autobús de Schumpeter: siempre lleno, pero siempre de gente distinta. Todo el mundo se baja en la próxima parada, o, al menos, donde deseaba hacerlo. Si, como el *Homo socialdemocraticus*, nos apegamos a la noción de igualdad para todos aquí y ahora, nunca resolveremos el dilema fundamental de nuestra época. El tipo de desigualdades que son inevitables en el mundo del *Homo liberalismus* pueden resultar aceptables, e incluso bienvenidas, si coinciden con un régimen del bienestar capaz de proteger a todos los ciudadanos contra el encasillamiento: nadie debería encontrarse en un autobús con las puertas cerradas.

Nuestra búsqueda de un óptimo de bienestar postindustrial requiere, pues, algún tipo de garantía de movilidad. Cómo será esta movilidad es algo que depende, a su vez, de cuáles sean las principales causas de la exclusión social y de unas oportunidades vitales inferiores. En una habitación llena de académicos y de expertos se elaboraría, sin duda, una interminable lista de causas. Muchas razones corrientes, como las discapacidades físicas o mentales, no nos conciernen aquí, puesto que no forman parte intrínseca de la disyuntiva entre igualdad y puestos de trabajo. En la literatura especializada y en los datos que he examinado al elaborar este libro aparecen dos fuentes de problemas que afectan de manera sustancial a las oportunidades vitales: una, los riesgos asociados a la inestabilidad matrimonial y la pobreza en la infancia; y dos, una cualificación insuficiente.

La disminución de los riesgos inducidos por la familia requiere el paquete de medidas «socialdemócratas» estándar que las feministas denominan «política atenta con las mujeres»: servicios de guardería, incentivos para que las madres trabajen, y un programa de manteni-

miento de los ingresos suficiente que tenga en cuenta la reducida oferta de mano de obra de las madres y el coste de los hijos. La disminución de los riesgos inducidos por el mercado de trabajo, a su vez, exige repensar la educación, la capacitación y la cualificación que interesa al mercado.

No es este el lugar adecuado para explorar las cuestiones, más amplias, relativas a la educación. Pero hay una serie de hechos básicos en los que todo el mundo puede estar de acuerdo: los ingresos de los trabajadores cualificados van en aumento, como cabría esperar en un mundo cada vez más dominado por una tecnología compleja, mientras que la demanda de no cualificados está disminuyendo con rapidez. Para ejemplificar la importancia de la cualificación, Bjorn (1995) muestra que la probabilidad de salir de la «marginalidad» (básicamente el desempleo o los salarios bajos) se incrementa en 30 puntos porcentuales con la formación profesional, y en 50 puntos con algo de formación teórica. Por tanto, cerrar la brecha de la cualificación constituye una forma extremadamente eficaz de catapultar a la gente fuera del encasillamiento, de asegurar unas buenas oportunidades vitales. Asimismo, produce un rendimiento a la sociedad en la forma de una fuerza de trabajo más productiva.

Es obvio que no hay nada perturbadoramente nuevo en pedir más educación. Prácticamente hoy no existe ningún gobierno ni organización internacional que no defienda una «política activa del mercado de trabajo» o un «aprendizaje permanente». Pero existe un escepticismo generalizado acerca de su eficacia. La política activa del mercado de trabajo, con sus programas de activación y de capacitación, no siempre parece dar rendimiento si por ello entendemos que los parados acaben encontrando una profesión estable y prometedora. Con demasiada frecuencia la activación se parece más a un «aparcamiento» temporal, o a un interludio en un interminable tiovivo de desempleo, capacitación, trabajos temporales y desempleo de nuevo.

Eficaz o no, muchos creen que la capacitación resulta inútil desde el momento en que no hay puestos de trabajo para los recién «capacitados». En un sentido estático, es innegable que esto suele ser cierto. Pero quienes así piensan olvidan el aspecto básico de la analogía del autobús: para cualquier individuo dado, la cualificación constituye la mejor manera de escapar a una situación desfavorecida. Lo que estamos tratando de resolver es una cuestión dinámica y vitalicia, y no dónde colocar hoy a todo el mundo. Un nuevo óptimo de bienestar resulta, de hecho, compatible con la posibilidad de que muchos de nosotros experimentemos un período desagradable.

Lo que realmente necesitamos comprender mejor es qué tipo de cualificación y qué tipo de educación debemos fomentar. En general,

somos conscientes de la creciente demanda de una cualificación múltiple, de una adaptación flexible, y de una capacidad para aprender durante toda la vida. Resulta más fácil actualizar a un trabajador con una buena base teórica en su formación profesional que a alguien que haya terminado la enseñanza secundaria pero no sea capaz de comprender las instrucciones del prospecto de una aspirina. De ahí que los empresarios alemanes utilicen a sus trabajadores cualificados para dirigir sistemas de producción computadorizados mientras los británicos importan ingenieros. Asimismo, nos enfrentamos a una realidad en la que las «habilidades sociales» resultan más fundamentales que los músculos, ya que la producción de servicios requiere una relación personal directa. No resulta fácil definir cuáles son esas habilidades, pero no cabe duda de que incluyen algo más que el rutinario «¡buenos días!». Un problema importante en la estructura del desempleo contemporáneo es que no resulta probable que los mineros y los trabajadores del acero en paro posean el tipo de habilidades sociales que hacen vender un servicio.

Sabemos, por los estudios de la OCDE sobre alfabetización (OCDE, 1997c), que la educación —aunque sea la enseñanza secundaria completa— puede garantizar muy pocas cosas, si, además, acaba produciendo un 15 o un 20 % de norteamericanos incapaces de leer siquiera sea textos rudimentarios, de escribir y de realizar sencillas operaciones aritméticas. Éstos ni siquiera poseen el nivel mínimo de cualificación necesario para ser reciclables. Constituyen, *de facto*, una pérdida de capital humano, un estrato demasiado evidentemente condenado a un empleo de bajo nivel salarial durante toda la vida, o, posiblemente, a la delincuencia.

Es este tipo de resultado el que debe ser eliminado de cualquier clase de sociedad si deseamos seriamente un régimen del bienestar óptimo. Termino, pues, este libro invitando a los expertos en educación a diseñar un sistema de programas de cualificación viable, que resulte apropiado a un régimen del bienestar postindustrial. E invito a nuestros líderes políticos a forjar una nueva coalición con nuestros diversos *homines*, capaz de salir del *impasse* provocado por el apoyo del votante medio a unos modos de producción del bienestar que resultan ya anacrónicos.

BIBLIOGRAFÍA

- Adam, P. y Canziani, P. (1998): «Partial De-regulation: Fixed-term Contracts in Italy and Spain», *Centre for Economic Performance Discussion Paper*, 386.
- Adler, M. (1933): «Wandlung der Arbeiterklasse», *Der Kampf*, 26: 367-382.
- Aldrich, H. y Waldinger, R. (1990): «Ethnicity and Entrepreneurship», *Annual Review of Sociology*, 16: 111-135.
- Allmendinger, J. y Hinz, T. (1996): «Mobilitat und Lebensverlauf», artículo inédito, Universidad de Munich (enero).
- Alogoskoufis, G., Bean, C., Bertola, G., Cohen, D., Dolado, J., y Saint-Paul, G. (1995): *Unemployment: Choices for Europe*, Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Álvarez, R., Garret, G., y Lange, P. (1991): «Government Partisanship, Labor Organization and Macroeconomic Performance», *American Political Science Review*, 85: 539-556.
- Andersen, J. Goul (1992): «The Decline of Class Voting Revisited», en P. Gundelach y K. Siune (eds.), *From Voters to Participants*, Copenhagen, Politica, 91-107.
- (1995): «Velfaerdsstatens folkelige opbakning», *Social Forskning* (agosto), 34-45.
- Anttonen, A. y Sipila, J. (1996): «European Social Care Services: Is it Possible to Identify Models?», *Journal of European Social Policy*, 6: 87-100.
- Atkinson, A. B. (1983): *The Economics of Inequality*, Oxford: Oxford University Press.
- y Mogensen, G. V. (1993) (eds.): *Welfare and Work Incentives*, Oxford: Clarendon Press.
- Auer, P. (1993): «Sequences in Rigidity and Flexibility, and Their Implications for the Italian Labor Market», en C. F. Buechtemann (ed.), *Employment Security and Labor Market Behavior*, Ithaca (NY): ILR Press, 414-424.
- Bairoch, P. (1996): «Globalization, Myths and Realities: One Century of External Trade and Foreign Investment», en R. Boyer y D. Drache (eds.), *Stares Against Markets*, Londres: Routledge, 173-193.
- Baldwin, P. (1990): *The Politics of Social Solidarity: Class Bases of the European Welfare States*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Barbagli, M. (1988): *Sotto lo stesso tetto*, Bologna: Il Mulino.
- y Saraceno, C. (1997): *Lo stato delle famiglie in Italia*, Bologna: Il Mulino.
- Barr, N. (1993): *The Economics of the Welfare State*, Palo Alto (Calif.): Stanford University Press.
- Baumol, W. (1967): «The Macroeconomics of Unbalanced Growth», *American Economic Review*, 57: 415-426.
- Bean, C. (1994): «European Unemployment: A Retrospective», *Journal of Economic Literature*, 32: 573-619.
- Becker, G. (1981): *A Treatise on the Family*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Bell, D. (1960): *The End of Ideology?*, Nueva York: Free Press.
- (1976): *The Coming of Postindustrial Society*, Nueva York: Basic Books.
- Bentolila, S. y Bertola, G. (1990): «Firing Costs and Labor Demand: How Bad is Eurosclerosis?», *Review of Economic Studies*, 57: 381-402.
- y Dolado, J. (1994): «Spanish Labor Markets», *Economic Policy* (abril), 55-99.
- Berger, P., Steinmuller, P., y Sopp, P. (1993): «Differentiation of Life Courses? Patterns of Labour Market Sequences in West Germany», *European Sociological Review*, 1: 43-64.
- Bertola, G. (1990): «Job Security, Employment and Wages», *European Economic Review*, 34: 851-886.
- e Ichino, A. (1995): «Wage Inequality and Unemployment: US versus Europe», *NBER Macroeconomics Annual*, 5, Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Bettio, F. y Villa, P. (1995): «A Mediterranean Perspective on the Break-down of the Relationship between Participation and Fertility», artículo inédito, Departamento de Economía, Universidad de Trento (diciembre).
- Beveridge, W. (1942): *Report on Social Insurance and Allied Services*, Londres: HMSO.
- Bison, I. y Esping-Andersen, G. (1998): «Unemployment and Income Packaging in Europe», mimeografiado, Universidad de Trento.
- Bjorklund, A. y Freeman, R. (1994): «Generating Equality and Eliminating Poverty, the Swedish Way», NBER Working Paper, n.º 4.945.
- Bjorn, N. H. (1995): «Causes and Consequences of Persistent Unemployment», tesis doctoral, Departamento de Economía, Universidad de Copenhague.
- Blackmer, D. y Tarrow, S. (1975): *Communism in Italy and France*, Princeton: Princeton University Press.
- Blanchard, O., Dornbusch, R., y Layard, R. (1987): *Restoring Europe's Prosperity*, Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Blanchet, D. y Pennec, S. (1993): «A Simple Model for Interpreting Cross-tabulations of Family Size and Women's Labor Force Participation», *European Journal of Population*, 9: 121-142.
- Blank, R. (1994): *Social Protection versus Economic Flexibility*, Chicago: University of Chicago Press.
- Block, F. (1990): *Postindustrial Possibilities*, Berkeley: University of California Press.
- Blossfeld, H. P. (1995) (ed.): *The New Role of Women*, Boulder, (Co.): Westview Press.

- Bonke, J. (1995): *Factotum: Husholdningernes Produktion*, Copenhagen: Institut for Socialforskning.
- (1996): *Arbejde, Tid og Koen I Udvalgte Lande*, Copenhagen: Institut for Socialforskning.
- Borchhorst, A. (1993): «Arbejdsliv og Familieliv i Europa», en S. Carlsen y J. Larsen (eds.), *Den Svaere Balance*, Copenhagen: Ligestillingsraadet.
- Bradshaw, J. y Ditch, J. (1995): «Ireland's Support for Children in Comparative Context», en J. Blackwell (ed.), *Reason and Reform*, Dublín: Dublin Institute of Public Administration, 346-374.
- Braverman, H. (1974): *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*, Nueva York: Monthly Review Press.
- Briggs, A. (1961): «The Welfare State in Historical Perspective», *European Journal of Sociology*, 2: 221-258.
- Brown, P. y Crompton, R. (1994): *Economic Restructuring and Social Exclusion*, Londres: UCL Press.
- y Scase, R. (1991): *Poor Work*, Milton Keynes: Open University Press.
- Bruno, M. y Sachs, J. (1985): *The Economics of Worldwide Stagflation*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Bruyn-Hundt, M. (1996): *The Economics of Unpaid Work*, Amsterdam: Thesis Publishers.
- Buechtemann, C. F. (1993): «Employment Security and Deregulation: The West German Experience», en C. F. Buechtemann (ed.), *Employment Security and Labor Market Behavior*, Ithaca (NY): ILR Press, 272-296.
- Bundesministerium für Familie (1996): *Zeit im Blickfeld*, Stuttgart: Kohlhammer.
- Bureau of Labor Statistics (1987): *Handbook of Labor Statistics*, Washington: Government Printing Office.
- Burkhauser, R. y Poupore, J. (1993): «A Cross-national Comparison of Permanent Inequality in the United States and Germany», *Cross-national Studies in Ageing Program Project*, paper 10, State University of New York-Syracuse.
- , Holtz-Eakin, D. y Rhody, S. (1995): «Labor Earnings Mobility and Inequality in the United States and Germany During the 1980s», *Cross-national Studies in Ageing Program Project*, paper 12, State University of New York-Syracuse.
- Burtless, G. (1990) (ed.): *A Future of Lousy Jobs? The Changing Structure of U.S. Wages*, Washington: Brookings Institute.
- Bussemaker, J. y Van Kersbergen, K. (1994): «Gender and Welfare States: Some Theoretical Reflections», en D. Sainsbury (ed.), *Gendering Welfare States*, Londres: Sage, 8-25.
- Calmfors, L. (1993): «Centralization of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance», *OECD Economic Studies*, n.º 21.
- y Driffill, J. (1988): «Bargaining Structure, Corporatism, and Macroeconomic Performance», *Economic Policy*, 6: 13-61.
- Cameron, D. (1984): «Social Democracy, Corporatism, Labor Quiescence and the Representation of Economic Interests in Advanced Capitalist Society», en J. Goldthorpe (ed.), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford: Clarendon Press, 143-178.

- Card, D. y Krueger, A. (1995): *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*, Princeton: Princeton University Press.
- Carroll, G. R. y Mayer, K. U. (1986): «Job-Shift Patterns in the Federal Republic of Germany: The Effects of Class, Industrial Sector and Organizational Size», *American Sociological Review*, 51: 323-341.
- Casey, B. (1991): «Survey Evidence on Trends in Non-standard Employment», en A. Pollert (ed.), *Farewell to Flexibility?*, Oxford: Basic Blackwell, 179-199.
- Castellino, D. (1976): *Il Labirinto delle Pensioni*, Bologna: Il Mulino.
- Castles, F. (1986): *Working Class and Welfare*, Londres: Allen and Unwin.
- (1993) (ed.): *Families of Nations*, Dartmouth (Canadá): Aldershot.
- (1996): «Needs-based Strategies of Social Protection in Australia and New Zealand», en G. Esping-Andersen (ed.), *Welfare States in Transition*, Londres: Sage, 88-115.
- y Mitchell, D. (1993): «Worlds of Welfare and Families of Nations», en Castles (ed.), *Families of Nations*, op. cit.
- CENSIS (1995): *Rapporto sulla Situazione Sociale del Paese, 1994*, Roma: Francoangeli.
- Chiesi, A. (1993): «L'uso del Tempo», en M. Paci (ed.), *Le Dimensioni della Disuguaglianza*, Bologna: Il Mulino, 215-244.
- Clark, C. (1940): *The Conditions of Economic Progress*, Londres: Macmillan.
- Clark, T. y Lipset, S. M. (1991): «Are Social Classes Dying?», *International Sociology*, 4: 397-410.
- , Lipset, S. M., y Rempel, M. (1993): «The Declining Political Significance of Class», *International Sociology*, 3: 293-316.
- Cobalti, A. (1993): «La Classe Operaia nella Societa Postindustriale», *Polis*, 3: 477-502.
- y Schizzerotto, A. (1994): *La Mobilita Sociale in Italia*, Bologna: Il Mulino.
- Coleman, J., Campbell, E., y Hobson, E. (1966): *Equality of Educational Opportunity*, Washington: Government Printing Office.
- Commission of the European Community (1993): *Social Protection in Europe*, Luxemburgo: Comunidad Europea.
- Crompton, R. y Jones, G. (1984): *White-Collar Proletariat: Deskillling and Gender in Clerical Work*, Londres: Macmillan.
- Crouch, C. (1985): «Conditions for Trade Union Wage Restraint», en L. Lindberg y C. Maier (eds.), *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*, Washington: Brookings Institute.
- y Pizzorno, A. (1978): *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968*, 2 vols., Nueva York: Holmes and Meier.
- Dahl, R. (1966): «Some Explanations», en R. Dahl (ed.), *Political Oppositions in Western Democracies*, New Haven: Yale University Press, 348-387.
- Dallago, B. (1990): *The Irregular Economy*, Dartmouth (Canadá): Aldershot.
- Del Boca, D. (1988): «Women in a Changing Workplace: The Case of Italy», en J. Jensen, E. Hagen, y G. Reddy (eds.), *Feminization of the Labour Force*, Oxford: Polity Press, 120-136.
- Dolado, J., Kramarz, F., Machin, S., Manning, A., Margolis, D., y Teulings, C. (1996): «The Economic Impact of Minimum Wages in Europe», *Economic Policy*, 23: 319-372.

- Drèze, J. H. y Snessens, H. (1994): «Technical Development, Competition from Low-wage Economies and Low-skilled Unemployment», *Swedish Economic Policy Review*, 1: 185-214.
- Duncan, G., Gustavsson, B., y Hauser, R. (1993): «Poverty Dynamics in Eight Countries», *Journal of Population Economics*, 6: 215-234.
- Eisner, R. (1988): «Extended Accounts for National Income and Product», *Journal of Economic Literature* (diciembre), 1611-1684.
- Elfring, T. (1988): «Service Employment in Advanced Economies», tesis doctoral, Universidad de Groninga (Países Bajos), Departamento de Economía.
- Elster, J. (1989): *The Cement of Society: A Study of Social Order*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Elmeskov, J. (1998): «The Unemployment Problem in Europe», artículo presentado en el Departamento de Economía del Instituto Universitario Europeo, Florencia, 6 de marzo.
- Erikson, R. y Aberg, R. (1985): *Welfare in Transition*, Oxford: Clarendon Press.
- y Goldthorpe, John H. (1992): *The Constant Flux: Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford: Clarendon Press.
- , Hansen, E. J., y Uusitalo, H. (1991): *Welfare Trends in Scandinavian Countries*, Armonck (NY): M.E. Sharpe.
- Espina, A., Fina, L., y Lorante, J. (1985): *Estudios de economía del trabajo en España*, parte I, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Esping-Andersen, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge: Polity Press.
- (1992): «The Making of a Social Democratic Welfare State», en K. Misgeld, K. Molin y K. Aamark (eds.), *Creating Social Democracy*, University Park (Pa.): Pennsylvania State University Press.
- (1993) (ed.): *Changing Classes: Stratification and Mobility in Postindustrial Societies*, Londres: Sage.
- (1994): «Welfare States and the Economy», en N. Smelser y K. Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology*, Nueva York: Russell Sage.
- (1997a): «Hybrid or Unique? The Distinctiveness of the Japanese Welfare State», *Journal of European Social Policy*, 7/3: 179-189.
- (1997b): «Welfare States at the End of the Century», en OECD [OCDE], *Family, Market and Community*, París: OCDE, 63-80.
- (1998): «The Effects of Regulation on Unemployment Levels and Structure», *Report to the European Commission DG XII*, Bruselas: Unión Europea.
- , Rohwer, G., y Sorensen, S.L. (1994): «Institutions and Class Mobility: Scaling the Skill Barrier», *European Sociological Review*, 10/2: 119-133.
- European Commission (1993): *Employment in Europe*, Bruselas: Comunidad Europea.
- Evers, A. y Svetlik, I. (1991): *New Welfare Mixes in Care for the Elderly*, Budapest: European Centre for Social Welfare Policy and Research.
- Feist, U. y Liepelt, K. (1990): «Dynamik des Arbeitsmarkts und Wahlverhalten», en M. Kaase y H. D. Klingemann (eds.), *Wahlen und Wahler*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Ferrera, M. (1994): *Modelli di Solidarietà*, Bolonia: Il Mulino.

- (1996): «Il modello Sud-Europeo di welfare state», *Rivista Italiana di Scienza Politica*, 1: 67-101.
- Feur, R. (1991): «Emerging Alternatives to Full-time and Permanent Employment», en P. Brown y R. Scase (eds.), *Poor Work*, Milton Keynes: Open University Press, 56-70.
- Freeman, R. B. (1993): *Working Under Different Rules*, Nueva York: Russell Sage Foundation.
- (1994): «Labor Market Institutions and Economic Performance», *Economic Policy*, 3: 63-80.
- (1996): «Why Do So Many Young Americans Commit Crimes and What May Be Done About It?», NBER Working Paper, n.º 5.451.
- y Katz, L. F. (1995): *Differences and Changes in Wage Structure*, Chicago: University of Chicago Press.
- Fritzell, J. y Lundberg, O. (1994): *Vardagens Villkor. Levnadsförhållanden I Sverige under tre Decennier*, Estocolmo: Brombergs.
- Fuchs, V. (1983): *How We Lived*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Gallie, D. (1991): «Patterns of Skill Change. Upskilling, Deskilling, or the Polarization of Skills?», *Work, Employment and Society*, 3: 319-351.
- Garret, G. y Lange, P. (1986): «Performance in a Hostile Word: Economic Growth in Capitalist Democracies 1974-1982», *World Politics*, 38: 517-545.
- Garrido, L. (1992): *Las dos biografías de la mujer en España*, Madrid: Ministerio de Asuntos Sociales.
- Gauthier, A. (1996): *The State and the Family*, Oxford: Clarendon Press.
- Gershuny, J. (1978): *After Industrial Society: The Emerging Self-service Economy*, Londres: Macmillan.
- (1991): *Changing Times: The Social Economics of Postindustrial Societies (Report to the Rowntree Memorial)*, Universidad de Bath (Gran Bretaña), junio.
- (1993): «Postindustrial Career Structures in Britain», en G. Esping-Andersen (ed.), *Changing Classes: Stratification and Mobility in Postindustrial Societies*, Londres: Sage, 136-170.
- Giersch, H. (1985): «Eurosclerosis», Kiel Discussion Paper, n.º 112, Institut für Weltwirtschaftsforschung, Universidad of Kiel (Alemania).
- Ginsburg, N. (1992): *Divisions of Welfare*, Londres: Sage.
- Glyn, A. (1995): «Unemployment and Inequality», Science Center Berlin Discussion Paper, FSI, 95-303.
- Goldey, D. (1993): «The French General Election of 1993», *Electoral Studies*, 12/4: 291-314.
- Goldin, C. (1990): *Understanding the Gender Gap: An Economic History of American Women*, Nueva York: Oxford University Press.
- y Margo, R. (1991): «The Great Compression», NBER Working Paper, n.º 3.817.
- Goldthorpe, J. (1982): «The Service Class, its Formafion and Future», en A. Giddens y G. Mackenzie (eds.), *Social Class and the Division of Labour*. Cambridge: Cambridge University Press, 162-187.
- (1984): «The End of Convergence: Corporatist and Dualist Tendencies in Modern Western Societies», en J. Goldthorpe (ed.), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford: Clarendon Press, 315-343.

- , Lockwood, D., Bechhofer, F., y Platt, J. (1968): *The Affluent Worker*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Goode, W. J. (1963): *World Revolution and Family Patterns*, Nueva York, Free Press.
- Gordon, D., Edwards, R., y Reich, M. (1982): *Segmented Work, Divided Workers*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gornick, J. (1994): «Economic Gender Gaps in the Industrialized Countries», Luxemburg Income Study, artículo inédito (noviembre).
- , Meyers, M., y Ross, K. E. (1997): «Supporting the Employment of Mothers», *Journal of European Social Policy*, 7: 45-70.
- Gottschalk, P. (1993): «Changes in Inequality of Family Income in Seven Industrialized Countries», *American Economic Review*, 2: 136-142.
- (1997): «Inequality, Income Growth and Mobility: The Basic Facts», *Journal of Economic Perspectives*, 11: 21-40.
- y Smeeding, T. (1997): «Cross-national Comparisons of Earnings and Income Inequality», *Journal of Economic Literature*, 35: 633-681.
- , McLanahan, S., y Sandefur, G. (1994): «The Dynamics of Intergenerational Transmission of Poverty and Welfare Participation», en S. Danziger, G. Sandefur y D. Weinberg (eds.), *Confronting Poverty*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Gough, I. (1979): *The Political Economy of the Welfare State*, Londres: Macmillan.
- , Bradshaw, J., Ditch, J., Eardley, T., y Whiteford, P. (1997): «Social Assistance in OECD Countries», *Journal of European Social Policy*, 7/1: 17-43.
- Gouldner, A. (1979): *The Future of Intellectuals and the Rise of the New Class*, Londres: Macmillan.
- Graebner, W. (1980): *A History of Retirement*, New Haven: Yale University Press.
- Guerrero, T. y Naldini, M. (1996): «Is the South so Different? Italian and Spanish Families in Comparative Perspective», Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung Working Paper, n.º 12.
- Gustafsson, S. (1994): «Childcare and Types of Welfare States», en D. Sainsbury (ed.), *Gendering Welfare States*, Londres: Sage, 45-61.
- (1995): «Single Mothers in Sweden: Why is Poverty Less Severe?», en K. McFate, R. Lawson y W. J. Wilson (eds.), *Poverty, Inequality and the Future of Social Policy*, Nueva York: Russell Sage, 291-326.
- Hakim, C. (1997): *Key Issues in Women's Work*, Londres: Athlone.
- Hansen, E. J. (1995): *Velfaerdsgenerationen*, Copenhagen: Institut for Socialforskning.
- Harrison, B. y Bluestone, B. (1988): *The Great U-Turn*, 2.^a ed., Nueva York: Basic Books.
- Hecló, H. (1974): *Modern Social Policies in Britain and Sweden*, New Haven: Yale University Press.
- (1981): «Towards a New Welfare State?», en P. Flora y A. Heidenheimer (eds.), *The Development of Welfare States in Europe and America*, New Brunswick (NJ): Transaction Books, 383-406.
- Hernes, H. (1987): *Welfare State and Woman Power*, Oslo: Norwegian University Press.

- Hicks, A. (1988): «Social Democratic Corporatism and Economic Growth», *Journal of Politics*, 50: 677-704.
- Swank, D., y Ambuhl, M. (1989): «Welfare Expansion Revisited: Policy Routines and Their Mediation by Party, Class, and Crisis, 1957-1982», *European Journal of Political Research*, 17: 401-430.
- Hirsh, F. (1976): *Social Limits to Growth*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Hoem, B. (1995): «Gender-segregated Swedish Labour Market», en V. Oppenheimer y A. Jensen (eds.), *Gender and Family Change in Industrialized Countries*, Oxford: Clarendon Press, 279-296.
- Hout, M., Brooks, C., y Manza, J. (1993): «The Persistence of Classes in Postindustrial Societies», *International Sociology*, 3: 259-278.
- Huinink, J. (1995): *Warum Noch Familie?*, Francfort: Campus Verlag.
- ILO [OIT] (1943): *Yearbook of Labour Force Statistics*, Ginebra: OIT.
- Ingelhart, R. (1990): «Values, Ideology, and Cognitive Mobilization in New Social Movements», en R. J. Dalton y M. Kuechler (eds.), *Challenging the Political Order*, Oxford: Polity Press, 43-66.
- Ingerslev, O. y Pedersen, L. (1996): *Marginalisering 1990-1994*, Copenhagen: Institut für Socialforskning.
- INSEE (1990): *Données Sociales*, París: INSEE.
- ISTAT (1997): *Rapporto sull'Italia*, Bolonia: Il Mulino.
- Jacobs, S. (1998): «Characteristics of Unemployed, Risks of Unemployment and Poverty in the European Union», artículo preparado para *The Employment Precarity, Unemployment and Social Excursion Project*, Nuffield College, Universidad de Oxford.
- Jeneks, C. y Peterson, P. E. (1991) (eds.), *The Urban Underclass*, Washington: Brookings Institute.
- , Smith, C., Ackland, H., y Bane, M. J. (1982): *Inequality: A Reassessment of the Effects of Family and Schooling in America*, Nueva York: Basic Books.
- Jensen, P. (1997): «Ledighedens dynamik», en L. Pedersen (ed.), *Er der Veje til Fuld Beskaeftigelse?*, Copenhagen: Socialforsknings Institut, 39-62.
- Jimeno, J. y Toharia, L. (1994): *Unemployment and Labor Flexibility: The Case of Spain*, Ginebra: OIT.
- Jones, C. (1993): *New Perspectives on the Welfare State in Europe*, Londres: Routledge.
- Kangas, O. (1991): *The Politics of Social Rights*, Estocolmo: Instituto Sueco de Investigación Social.
- (1994): «The Politics of Social Security: On Regressions, Qualitative Comparisons, and Cluster Analysis», en T. Janoski y A. Hicks (eds.), *The Comparative Political Economy of the Welfare State*, Cambridge: Cambridge University Press, 346-364.
- Kern, H. y Schumann, M. (1984): *Das Ende der Arbeitsteilung?*, Munich: C. H. Beck.
- Kirscheimer, O. (1957): «The Waning of Opposition in Parliamentary Regimes», *Social Research*, 24: 127-156.
- Kitschelt, H. (1994): *The Transformation of European Social Democracy*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Kohli, M., Rein, M., y Guillemard, A. (1993): *Time for Retirement*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kolberg, J. E. (1992) (ed.): *Between Work and Social Citizenship*, Armonck (NY): M. E. Sharpe.
- y Uusitalo, H. (1992): «The Interface Between the Economy and the Welfare State», en Z. Ferge y J.E. Kolberg (eds.), *Social Policy in a Changing Europe*, Boulder (Co.): Westview Press, 77-94.
- Korpi, W. (1980a): «Approaches to the Study of Poverty in the United States: Critical Notes From a European Perspective», Swedish Institute for Social Research Working Paper, n.º 64.
- (1980b): «Social Policy and Distributional Conflict in the Capitalist Democracies», *West European Politics*, 3: 296-315.
- (1983): *The Democratic Class Struggle*, Londres: Routledge.
- Kuhnle, S. (1981): «The Growth of Social Insurance Programs in Scandinavia», en P. Flora y A. Heidenheimer (eds.), *The Development of Welfare States in Europe and America*, New Brunswick (NJ): Transaction Books, 125-150.
- Kurz, K. y Müller, W. (1987): «Class Mobility in the Industrial World», *Annual Review of Sociology*, 13: 417-442.
- Lange, P., Ross, G., y Vanicelli, M. (1982): *Unions, Change and Crisis: French and Italian Union Strategy and the Political Economy, 1945-1980*, Londres: Allen and Unwin.
- Lash, C. (1977): *Haven in a Heartless World*, Nueva York: Basic Books.
- Laslett, P. y Wall, R. (1972) (eds.): *Household and Family in Past Time*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Layard, K., Nickell, S., y Jackson, R. (1991): *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford: Oxford University Press.
- Lazear, E. (1990): «Job Security Provisions and Unemployment», *Quarterly Journal of Economics*, 105: 699-726.
- Lebergott, S. (1984): *The Americans: An Economic Record*, Nueva York: W. W. Norton.
- Le Grand, J. (1991): *Equity and Choice*, Nueva York: Harper-Collins.
- Leibfried, S. (1992): «Towards a European Welfare State: On Integrating Poverty Regimes in the European Community», en Z. Ferge y J. E. Kolberg (eds.), *Social Policy in a Changing Europe*, Francfort: Campus Verlag, 245-280.
- León XIII (1891): *Rerum Novarum*, encíclica papal, Ciudad del Vaticano.
- Lesemann, F. y Martin, C. (1993): *Home-Based Care, the Elderly, the Family and the Welfare State*, Ottawa: University of Ottawa Press.
- Lessenich, S. (1995): «España y los tres mundos del estado del bienestar», Universitat Pompeu Fabra Working Paper, n.º 95/9, Barcelona: Universidad Pompeu Fabra.
- Levy, Frank (1988): *Dollars and Dreams: The Changing American Income Distribution*, Nueva York: W. W. Norton.
- y Murnane, Richard (1992): «U.S. Earnings Levels and Earnings Inequality: A Review of Recent Trends and Proposed Explanations», *Journal of Economic Literature*, 30: 1333-1381.
- Lewis, J (1993): *Women and Social Policies in Europe*, Aldershot (Gran Bretaña): Edward Elgar.

- Light, I. y Karageorgis, S. (1994): «The Ethnic Economy», en N. Smelser y R. Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press, 647-671.
- Lindbeck, A. (1992): *The Welfare State*, Londres: Elgar.
- (1994): «The Welfare State and the Employment Problem», *American Economic Review* (mayo), 71-75.
- y Snower, D. (1988): *The Insider-Outsider Theory of Unemployment*, Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Linder, S. (1970): *The Harried Leisure Class*, Nueva York: Columbia University Press.
- Lipset, S. M. (1960): *Political Man*, Nueva York: Doubleday Anchor.
- (1964): «The Changing Class Structure and Contemporary European Politics», en S. Graubard (ed.), *A New Europe?*, Boston: Beacon Press, 337-369.
- (1991): «No Third Way: A Comparative Perspective on the Left», en D. Chirot (ed.), *The Crisis of Leninism and the Decline of the Left*, Seattle: University of Washington Press, 183-232.
- y Bendix, R. (1959): *Social Mobility in Industrial Societies*, Berkeley: University of California Press.
- McFate, K., Lawson, R., y Wilson, W. J. (1995): *Poverty, Inequality and the Future of Social Policy*, Nueva York: Russell Sage Foundation.
- McKinley, L., Blackburn, D., Bloom, E., y Freeman, R. (1990): «The Declining Position of Less Skilled American Men», en G. Burtless (ed.), *A Future of Lousy Jobs?*, Washington: Brookings Institute, 31-76.
- McLanahan, S. y Sandefur, G. (1994): *Growing Up With a Single Parent*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- , Casper, L., y Sorensen, A. (1995): «Women's Roles and Women's Poverty», en V. Oppenheimer y A. Jensen (eds.), *Gender and Family Change in Industrialized Countries*, Oxford: Clarendon Press, 258-278.
- Maddison, A. (1964): *Economic Growth in the West*, Londres: Allen and Unwin.
- Marchand, O. y Thelot, C. (1997): *Le travail en France*, París: Nathan.
- Marimón, R. y Zilibotti, F. (1996): «Actual Versus Virtual Employment in Europe: Is Spain Different?», European University Institute Working Paper, ECO n.º 96/21.
- Marshall, T.H. (1950): *Citizenship and Social Class*, Oxford: Oxford University Press.
- Martin, A. (1973): *The Politics of Economic Policy in the United States*, Beverly Hills: Sage.
- Masnick, G. y Bane, M. (1980): *The Nation's Families*, Boston: Auburn Press.
- Maurau, G. (1993): «Regulation, Deregulation and Labor Market Dynamics», en C. F. Buechtemann (ed.), *Employment Security and Labor Market Dynamics*, Ithaca (NY): ILR Press, 358-373.
- Mayer, K. U. (1993): «Changes in European Life Courses and their Social, Political and Economic Determinants», ponencia presentada en *European Science Foundation Conference*, Schloss Ringberg, 22-26 de noviembre.
- (1997): «Political Economies and the Life Course», mimeografiado, Instituto Max-Planck, Berlín.

- y Müller, W. (1986): «The State and the Structure of the Life Course», en A. B. Sorensen, F. E. Weinert y L. Sherrod (eds.), *Human Development and the Life Course: Multidisciplinary Perspectives*, Hillside (NJ): Lawrence Erlbaum Associates, 217-245.
- y Carroll, G. K. (1987): «Jobs and Classes: Structural Constraints on Career Mobility», *European Sociological Review*, 3/1: 14-38.
- Miliband, D. (1994) (ed.), *What is Left?*, Oxford: Polity Press.
- Mincer, J. y Polachek, S. (1974): «Family Investments in Human Capital», en T. W. Schultz (ed.), *Economics of the Family*, Chicago: University of Chicago Press.
- Mishel, L. y Bernstein, J. (1993): *The State of Working America*, Armonck (NY): M.E. Sharpe.
- Mitchell, D. (1991): *Income Transfer Systems*, Avebury (Gran Bretaña): Aldershot.
- Moffit, R. (1992): «Incentive Effects of the US Welfare System», *Journal of Economic Literature*, 30: 1-61.
- Murray, C. (1984): *Losing Ground*, Nueva York: Basic Books.
- Myles, J. (1984): *Old Age in the Welfare State*, Boston: Little Brown.
- (1996): «When Markets Fail: Social Welfare in Canada and the United States», en G. Esping-Andersen (ed.), *Welfare States in Transition*, Londres: Sage, 116-140.
- y Turegun, A. (1994): «Comparative Studies of Class Structures», *Annual Review of Sociology*, 20: 103-124.
- Myrdal, G. (1954): *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Navarro, V. (1996): *The Politics of Health Care Reform*, Oxford: Basil Blackwell.
- Netherlands Ministry of Social Affairs (1996): *The Dutch Welfare State from an International and Economic Perspective*, La Haya: SZW.
- Nickell, S. (1997): «Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America», *Journal of Economic Perspectives*, 3: 55-74.
- y Bell, S. (1995): «The Collapse in Demand for the Unskilled Across the OECD», *Oxford Review of Economic Policy*, 11: 40-62.
- Nolan, B., Hauser, R., y Zoyem, J. P. (1998): «The Changing Effects of Social Protection on Poverty», artículo preparado para *The Employment Precarity, Unemployment and Social Exclusion Project*, Nuffield College, Universidad de Oxford.
- OCDE: véase OECD.
- O'Connor, J. (1973): *The Fiscal Crisis of the State*, Nueva York: St. Martin's Press.
- (1996): «From Women in the Welfare State to Gendering Welfare State Regimes», número especial de *Current Sociology*, 44/2.
- OECD [OCDE] (1981): *The Welfare State in Crisis*, París: OCDE.
- (1992): *Employment Outlook*, París: OCDE.
- (1993): *Employment Outlook*, París: OCDE.
- (1994a): *The OECD Jobs Study*, partes I y II, París: OCDE.
- (1994b): *Economic Outlook*, París: OCDE.
- (1994c): *Women and Structural Change*, París: OCDE.

- (1995a): *Education at a Glance: OECD Indicators*, París: OCDE.
- (1995b): *Income Distribution in OECD Countries*, Social Policy Studies, n.º 18, París: OCDE.
- (1995c): *Employment Outlook*, París: OCDE.
- (1995d): *Taxation, Employment and Unemployment*, París: OCDE.
- (1995e): *Historical Statistics*, París: OCDE.
- (1996a): *Literacy, the Economy and Society*, París: OCDE.
- (1996b): *Employment Outlook*, París: OCDE.
- (1997a): *Family, Markets and Community*, París: OCDE.
- (1997b): *Employment Outlook*, París: OCDE.
- (1997c): *Literacy, Skills and the Knowledge Society*, París: OCDE.
- (1998): *The Caring World*, París: OCDE.
- Offe, C. (1972): «Advanced Capitalism and the Welfare State», *Politics and Society*, 4: 479-488.
- (1984): *Contradictions of the Welfare State*, Londres: Hutchinson.
- (1985): *Disorganized Capitalism*, Cambridge (Mass.): MIT Press.
- OIT: véase ILO.
- Olson, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations*, New Haven: Yale University Press.
- Oppenheimer, V. y Jensen, A. (1995): *Gender and Family Change in Industrialized Countries*, Oxford: Clarendon Press.
- Orloff, A. (1993): «Gender and the Social Rights of Citizenship», *American Sociological Review*, 58: 303-328.
- Ostner, I. y Lewis, J. (1995): «Gender and the Evolution of European Social Policies», en P. Pierson y S. Leibfried (eds.), *Fragmented Social Policy*, Washington: Brookings Institute, 1-40.
- Paci, M. (1973): *Mercato del Lavoro e Classi Sociali in Italia*, Bolonia: Il Mulino.
- Palme, J (1990): *Pension Rights in Welfare Capitalism*, Estocolmo: Instituto Sueco de Investigación Social.
- Palmer, J. (1988) (ed.): *The Vulnerable*, Washington: The Urban Institute.
- Parsons, T. y Bales, R. (1955): *Family, Socialization and Interaction Processes*, Glencoe (Ill.): Free Press.
- Pedersen, P. y Smith, N. (1995): «The Welfare State and the Labor Market», CLS Working Paper, n.º 17, Universidad de Aarhus (Dinamarca).
- y Smith, N. (1997): «Arbejdsudbud og incitament», en L. Pedersen (ed.), *Er der Veje til Fuld Beskaeftigelse?*, Copenhagen: Socialforsknings Institutet, 91-114.
- Pempel, T. J. (1989): «Japan's Creative Conservatism: Continuity Under Challenge», en F. Castles (ed.), *The Comparative History of Public Policy*, Londres: Polity Press, 149-191.
- Pestieau, P. (1992): «The Distribution of Private Pension Benefits: How Fair Is It?», en E. Duskin (ed.), *Private Pensions and Public Policy*, Social Policy Studies, n.º 9, París: OCDD.
- Phelps, E. (1997): *Rewarding Work*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Pierson, P. (1994): *Dismantling the Welfare State?*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Ploug, N. y Kvist, J. (1994): *Recent Trends in Cash Benefits in Europe*, Copenhagen: Socialforsknings Institutet.
- Polanyi, K. (1944): *The Great Transformation*, Nueva York: Rhinehart.
- Pontusson, J. (1992): «The Role of Economic-Structural Change in the Decline of European Social Democracy», ponencia presentada en *American Political Science Association Meetings*, 3-6 de septiembre.
- Presidenza del Consiglio dei Ministri (1993): *Terzo rapporto sulla povertà in Italia*, Roma: Istituto Poligrafico dello Stato.
- Pugliese, Enrico (1993): *La Sociologia della Disoccupazione*, Bologna: Il Mulino.
- Ragin, C. (1994): «A Qualitative Comparative Analysis of Pension Systems», en T. Janoski y A. Hicks (eds.), *The Comparative Political Economy of the Welfare State*, Cambridge: Cambridge University Press, 320-345.
- Rawls, J. (1972): *A Theory of Social Justice*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Regini, M. (1992): *Confini Mobile*, Bologna: Il Mulino.
- (1988) (ed.): *The Effects of Labor Market Regulation on Unemployment*, Report to the European Commission, DCXII, Bruselas.
- Rein, M. y Rainwater, L. (1986): *The Public-Private Mix in Social Protection*, Armonck (NY): M.E. Sharpe.
- Renner, K. (1953): *Nachgelassene Werke*, III, *Wandlungen der Modernen Gesellschaft*, Viena: Wiener Volksbuchhandlung.
- Reskin, B. y Padavic, I. (1994): *Women and Men at Work*, Londres: Pine Forge Press.
- Rhodes, M. (1996): «Globalization and West European Welfare States: A Critical Review of Recent Debates», *Journal of European Social Policy*, 6/4: 305-326.
- Rimlinger, G. (1971): *Welfare and Industrialization in Europe, America, and Russia*, Nueva York: Wiley.
- Rodgers, G. y Rodgers, J. (1989): *Precarious Work in Western Europe*, Ginebra: OIT.
- Rose, K. y Shiratori, H. (1986): *The Welfare State East and West*. Oxford: Oxford University Press.
- Rosen, S. (1996): «Public Employment and the Welfare State in Sweden», *Journal of Economic Literature*, 34: 729-740.
- Roussel, L. (1992): «La famille en Europe Occidentale: divergences et convergences», *Population*, 1: 133-152.
- Rowntree, S. (1901): *Poverty: A Study of Town Life*, Londres: Longman.
- Rowthorne, R. (1992): «Centralization, Employment and Wage Dispersion», *Economic Journal*, 102: 506-523.
- Roy, C. (1984): «Le temps et les activités quotidiennes», en INSEE, *Donées Sociales*.
- Sainsbury, D. (1994): «Women's and Men's Social Rights: Gendering Dimensions of Welfare States», en D. Sainsbury (ed.), *Gendering Welfare States*, Londres: Sage, 150-169.
- Saint-Paul, G. (1996): «Exploring the Political Economy of Labor Market Institutions», *Economic Policy*, 23: 263-316.
- Sala i Martín, X. (1992): «Transfers», NBER Working Paper, n.º 4186.

- Salamon, L. M. y Anheier, H. K. (1996): *The Emerging Non-profit Sector*, Manchester: Manchester University Press.
- Salido, O. (1996): «La movilidad ocupacional femenina en España: una comparación por sexo», tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología (junio).
- Saraceno, C. (1996): «Family Change, Family Policies and the Restructuration of Welfare», ponencia presentada en la conferencia de la OCDE *Beyond 2000: The New Social Policy Agenda*, París: OCDE, 12-13 de noviembre.
- Saunders, P. (1994): *Welfare and Inequality*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Scarpetta, S. (1996): «Assessing the Role of Labor Market Policies and Institutional Settings on Unemployment», *OECD Economic Studies*, 26: 43-98.
- Scharpf, F. (1987): *Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa*, Frankfurt: Campus Verlag.
- (1990): «Structures of Postindustrial Society or Does Mass Unemployment Disappear in the Service Economy?», en F. Applebaum y K. Schettkat (eds.), *Labor Market Adjustment to Structural Change and Technological Progress*, Nueva York: Praeger, 17-35.
- Schettkat, R. (1997): «Employment Protection and Labor Mobility in Europe», *International Review of Applied Economics*, 11/1: 24-41.
- Schizzerotto, A. (1993): «La porta stretta: classe superiori e processi di mobilità», *Polis*, 1: 15-44.
- Schumpeter, J. (1964): *Imperialism and Social Classes*, Nueva York: Meridian Books.
- Sen, A. (1992): *Inequality Reexamined*, Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Shalev, M. (1996): *The Privatization of Social Policy? Occupational Welfare and the Welfare State in America, Scandinavia, and Japan*, Londres: Macmillan.
- Shaver, S. y Bradshaw, J. (1993): «The Recognition of Wifely Labour by Welfare States», Social Policy Research Centre Discussion Paper, n.º 41, Sydney: Universidad de Nueva Gales del Sur.
- Shavit, Y. y Blossfeld, H. P. (1993): *Persistent Inequality*, Boulder (Co.): Westview Press.
- Siebert, H. (1997): «Labor Market Rigidities and Unemployment in Europe», Institut für Weltwirtschaft Working Paper, n.º 787, Universidad de Kiel (Alemania).
- Singelmann, J. (1978): «The Sectoral Transformation of the Labor Force in Seven Countries, 1920-1970», *American Journal of Sociology*, 83/5: 224-234.
- Skocpol, T. (1995): *Social Policy in the United States*, Princeton: Princeton University Press.
- Smeeding, T., O'Higgins, M., y Rainwater, L. (1990): *Poverty, Inequality and Income Distribution in Comparative Perspective*, Nueva York: Harvester/Wheatsheaf.
- Snower, D. (1997): «The Low-Skill, Bad-Job Trap», en A. Booth y D. Snower (eds.), *Acquiring Skills*, Cambridge: Cambridge University Press, 109-126.
- Socialstyrelsen (1991): *Vaard och Omsorg i Sex Europaiska Lander*, Estocolmo: Ministerio de Asuntos Sociales.
- Soskice, D. (1990): «Wage Determination: The Changing Role of Institutions in

- Advanced Industrial Countries», *Oxford Review of Economic Policy*, 6: 36-61.
- (1994): «Reconciling Markets and Institutions: The German Apprenticeship System», en L. Lynch (ed.), *Training and the Private Sector*, Chicago: University of Chicago Press.
- Standing, G. (1993): «Labor Regulation in an Era of Fragmented Flexibility», en Buechtemann (ed.), *Employment Security*.
- Stephens, J. (1979): *The Transition from Capitalism to Socialism*, Londres: Macmillan.
- (1996): «The Scandinavian Welfare States: Achievements, Crisis and Prospects», en G. Esping-Andersen (ed.), *Welfare States in Transition*, Londres: Sage.
- , Huber, E., y Ray, L. (1994): «The Welfare State in Hard Times», ponencia presentada en el congreso *Political Economy of Contemporary Capitalism*, Universidad de Carolina del Norte, 9-11 de septiembre.
- Stevens, A. H. (1995): «Climbing Out of Poverty, Falling Back In», NBER Working Paper, n.º 5390.
- Stigler, G. (1956): *Trends in Employment in the Service Industries*, Princeton: Princeton University Press.
- Streeck, W. (1992): *Social Institutions and Economic Performance*, Londres: Sage.
- Svallfors, S. (1998): «Worlds of Welfare and Attitudes to Redistribution: A Comparison of Eight Western Nations», *European Sociological Review*, 13/2: 283-304.
- Sveriges Statistiska Aarsbok, 1994*, Estocolmo: Statistiska Centralbyron.
- Swenson, P. (1989): *Fair Shares: Unions, Pay and Politics in Sweden and West Germany*, Ithaca (NY): Cornell University Press.
- Taylor-Gooby, P. (1996): «The United Kingdom: Radical Departures and Political Consensus», en V. George y P. Taylor-Gooby (eds.), *Squaring the Welfare Circle*, Londres: Macmillan, 95-116.
- Tilly, L. y Scott, J. (1987): *Women, Work and Family*, Nueva York: Methuen.
- Titmuss, K. (1958): *Essays on the Welfare State*, Londres: Allen and Unwin.
- Toharia, L. (1997): «The Labor Market in Spain», original inédito, Universidad de Alcalá de Henares.
- Ultee, W., Dessens, J., y Jansen, W. (1988): «Why Does Unemployment Come in Couples?», *European Sociological Review*, 4: 111-122.
- United Nations (1991): *The World's Women, 1970-1990: Trends and Statistics*, Nueva York: ONU.
- (1995): *Human Development Report*, Nueva York: ONU.
- United States Department of Commerce (1976): *Historical Statistics of the United States, 1776-1976*, Washington: Government Printing Office.
- Van de Kaa, D. (1987): «The Second Demographic Transition», *Population Bulletin*, 42: 3-57.
- Van Kersbergen, K. (1995): *Social Capitalism*, Londres: Routledge.
- Van Parijs, P. (1987): «A Revolution in Class Theory», *Politics and Society*, 15/4: 453-482.
- Velfaerdskommissionen (1995): *Velstand og Velfaerd-En Analyse Sammenfatning*, Copenhague: Ministerio de Comercio.

- Visser, J. (1992): «The Strength of Union Movements in Advanced Capitalist Democracies», en M. Regini (ed.), *The Future of Labor Movements*, Londres: Sage.
- (1996): «Unionization Trends Revisited», mimeografiado, Universidad de Amsterdam.
- y Hemerijck (1997): *A Dutch Miracle*, Amsterdam: University of Amsterdam Press.
- Vogel, E. (1980): *Japan as Number One*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Wagner, M. (1996): *Ehestabilitat und Sozialstruktur im Wandel der Ost- und Westdeutschen Gesellschaft*, Universidad Libre de Berlín, Departamento de Sociología.
- Waldinger, R., Aldrich, H., y Ward, K. (1990): *Ethnic Entrepreneurs*, Beverly Hills: Sage.
- Wall, K., Robin, J., y Laslett, P. (1983): *Family Forms in Historic Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Wennemo, I. (1994): *Sharing the Costs of Children*, Estocolmo: Instituto Sueco de Investigación Social.
- West Pedersen, A. (1994): «What Makes the Difference?», en P. Kosonen y P. K. Madsen (eds.), *Convergence or Divergence? Welfare States Facing European Integration*, Bruselas: Comisión Europea, 125-56.
- Wilensky, H. (1975): *The Welfare State and Equality*, Berkeley: University of California Press.
- (1981): «Leftism, Catholicism, and Democratic Corporatism», en P. Flora y A. Heidenheimer (eds.), *The Development of Welfare States in Europe and America*, New Brunswick (NJ): Transaction Press, 345-382.
- y Lebeaux, C. (1958): *Industrial Society and Social Welfare*, Nueva York: Russell Sage.
- Wood, A. (1994): *North-South Trade, Employment and Inequality*, Oxford: Clarendon Press.
- Wright, E. O. (1989): *The Debate on Classes*, Londres: Verso.
- Zweig, F. (1971): *The Worker in Affluent Society*, Nueva York: Free Press.

ÍNDICE DE TABLAS

1.1.	Principales síntomas de la perenne crisis del estado del bienestar	10
2.1.	Comparación de las instituciones del mercado de trabajo	34
2.2.	Regulaciones del mercado de trabajo y derechos laborales del trabajador	36
2.3.	Las oleadas de (a) desruralización y (b) desindustrialización . . .	41
4.1.	El impacto del trabajo no remunerado y de los servicios de guardería en el empleo femenino	85
4.2.	Diferencias en la desfamiliarización en los distintos estados del bienestar	87
4.3.	Intensidad de la provisión de bienestar de la familia	89
4.4.	El coste neto (después de transferencias y de impuestos) de los servicios de guardería para una familia con una renta media .	93
4.5.	Niveles de empleo femenino y fecundidad	95
4A.	Servicios del estado del bienestar a las familias	99
4B.	Incentivos y desincentivos del estado del bienestar para las madres trabajadoras	100
5.1.	Ratios de probabilidades logísticas para el predominio de la asistencia social y las pensiones privadas en cada régimen del bienestar	107
5.2.	Regresiones logísticas (ratios de probabilidades) del universalismo y las pensiones privadas, y los distintos tipos de regímenes del bienestar	111
5.3.	Regresiones logísticas (ratios de probabilidades) de los regímenes del bienestar y el corporativismo, el estatismo y la desfamiliarización del estado del bienestar	115
5.4.	Visión general resumida de las características de los diversos regímenes	115
5.5.	Regresiones logit polinómicas. Probabilidades relativas de unos altos niveles de apoyo del estado del bienestar a las familias y unos bajos niveles de cargas asistenciales familiares por parte del estado del bienestar, junto con los niveles de empleo femenino	126

6.1.	Resultados de empleo y desempleo en las economías avanzadas	135
6.2.	Jerarquías laborales industriales y postindustriales	142
6.3.	Crecimiento de los servicios y sesgo técnico-profesional del incremento del empleo, 1980-1990	144
6.4.	Distribución de los empleos y tamaño de la población excluida .	145
6.5.	La creciente brecha de la productividad. Variación del porcentaje en el ratio productividad de servicios/productividad industrial, 1983-1995, para los países seleccionados	149
6.6.	El problema del «mal del coste» ilustrado con los servicios de lavandería. Coste comparativo de lavar y planchar una camisa de hombre; empleo; y equipamiento que permite el «autoservicio» (mediados de la década de 1990)	150
6.7.	Diferencias en los gastos en restaurantes, hoteles y servicios personales por tipo de familia	154
6.8.	Limitaciones de tiempo y empleos de servicios personales. Impacto del trabajo de las mujeres casadas en el crecimiento del empleo de servicios. Estimaciones cronológicas Cochrane-Orcutt	156
7.1.	Salarios bajos y riesgo relativo de desempleo entre los menos cualificados, los jóvenes y las mujeres (década de 1990)	168
7.2.	Explicación de la jubilación anticipada	174
7.3.	La disyuntiva «igualdad-empleos»	176
7.4.	Protección del mercado de trabajo, crecimiento del empleo real, y desviación hipotética —estimada mediante regresión— del crecimiento del empleo real durante la década de 1980	177
7.5.	Rigideces, estructura de la negociación y resultados del empleo	179
7.6.	Rigideces, estructura de la negociación y sesgo del desempleo . .	179
7.7.	Rigideces, estructura de la negociación y probabilidades de salir del desempleo	180
7.8.	Regímenes y rendimiento del empleo	183
8.1.	Recuento de índices «estáticos» de exclusión y desigualdad, a mediados de la década de 1990	203
8.2.	Tendencias en el empleo y la pobreza	204
8.3.	Transiciones y encasillamiento	204
8.4.	Tasas de pobreza en los tipos tradicionales y nuevos de familias con hijos	210
8.5.	El impacto de los subsidios sociales y del empleo en la pobreza de las madres que viven solas con sus hijos	213
8.6.	Adaptación del estado del bienestar: tendencias en los sesgos relativos a los servicios y a la edad, 1980-1992	215
8A.	Sesgos relativos a los servicios y a la edad en los estados del bienestar	218
9.1.	Gasto público y privado en protección social, 1990	227

ÍNDICE ALFABÉTICO

- Alemania:
desruralización, 39, 41
disyuntiva de la fecundidad, 96
empleos técnico-profesionales, 143, 144
encasillamiento en el desempleo, 204
exclusión social, 202, 203
familias, 88, 89, 99, 116
mejora de la cualificación, 145, 146
pleno empleo, 28
problema del «mal del coste», 150
protección laboral, 176
reducción de las horas de trabajo, 231
régimen del bienestar conservador, 114-116
sector de servicios personales, 141
servicios de guardería, 90, 92, 93
sesgo del estado del bienestar, 218
sistema de aprendizaje, 197
subsídios familiares por hijos, 100
tendencias en el empleo, 134, 135, 204
trabajo doméstico no remunerado, 83
- Allmendinger, J. y Hinz, T.: formación para desempleados, 207 n.
- ama de casa, véase trabajo doméstico, ancianos, asistencia a los, 77, 78, 87, 88, 109, 191-193
- Anttonen, A. y Sipila, J., 85 n., 87, 125
- Aristóteles: bienestar del hombre, 73
- asistencia sanitaria, 104-106, 141
- Atkinson, A. B.: nuevo estudio sobre la pobreza y los niños, 62
- Australia:
bienestar laboral, 30
cuarto régimen del bienestar, 120, 121
exclusión social, 203
familias, 99, 116
protección laboral, 177
régimen del bienestar liberal, 103-106
sesgo del estado del bienestar, 218
sesgo profesional, 144
subsídios familiares por hijos, 100
tendencias en el empleo, 135
- Austria:
familias, 99, 116
protección laboral, 177
sesgo del estado del bienestar, 218
subsídios familiares por hijos, 100
tendencias en el empleo, 135
- autoempleo, 37, 96, 170, 178, 179, 180, 182-184
- ayudas familiares, 91, 82
- Bairoch, P.: comercio mundial, 136
- baja fecundidad y familiarismo, 94-97

- Baldwin, P., 59
- Barbagli, M.: familia nuclear, 76, 77, 80
- Barr, N.: fallo del mercado, 58
- Baumol, W.: problema del «mal del coste», 80, 94, 138, 148, 152, 199
- Bélgica:
- desmercantilización, 108
 - disyuntiva de la fecundidad, 96
 - exclusión social, 203
 - familias, 99, 116
 - protección laboral, 177
 - sesgo del estado del bienestar, 218
 - sesgo profesional, 143, 144
 - subsídios familiares por hijos, 100
 - tendencias en el empleo, 135, 204
- Bell, D.:
- empleos de servicios, 141, 143, 144
 - teoría postindustrial, 129
- Bentolila, S., y Dolado, J.: desempleo en España, 42, 161, 197
- bienestar familiar, producción de, 78-82
- Bismarck, O.: ley de seguridad social, 51, 112
- Bjorn, N. H.: formación para desempleados, 202, 207 n., 235
- Blanchet, D., y Pennec, S.: estimación de la disyuntiva, 96
- Blank, R.: desregulación parcial, 197
- Block, F., 19
- Bonke, J.: datos sobre la distribución del tiempo, 82
- Bradshaw, J., y Ditch, J.: paquete de subsidios familiares, 91, 125
- Braverman, H.: jerarquías laborales, 142, 143
- brecha de productividad, 148, 149
- Buechtemann, C. F.: regulaciones y derechos, 35
- «cabeza de familia», modelo del, 31, 43, 71, 73, 92, 102, 114
- cambio tecnológico y empleo, 136, 137
- Cameron, D., 160
- Canadá:
- empleo femenino, 82, 84
 - encasillamiento laboral, 204
 - exclusión social, 203
 - familias, 89, 99, 116
 - protección laboral, 177
 - régimen del bienestar liberal, 103-106
 - sesgo del estado del bienestar, 218
 - sesgo profesional, 143, 144
 - subsídios familiares por hijos, 100
 - tendencias en el empleo, 135, 204
- capitalismo del bienestar, tipos de, 25, 26, 105
- producción de bienestar, 78, 79
- Card, D., y Krueger, A.: salarios mínimos, 166
- Cáritas, 113
- Castles, F., y Mitchell, D.: cuarto régimen del bienestar, 119, 120
- Castles, F.: regímenes del bienestar, 30, 31, 103, 120, 121, 214
- catolicismo:
- familiarismo, 74
 - política social, 66, 70
 - política subsidiaria, 94
 - régimen del bienestar conservador, 111, 112
- centralización sindical, 33, 160-162, 180
- Clark, C.: servicios, 140
- clase trabajadora, 27, 61
- clientelismo, 121, 122
- cobertura de bienestar privado, 108-111, 226-228
- cohabitación, 71, 72, 75
- confucianismo, 18, 64-66, 112, 124
- consumo masivo, 27, 42, 43, 151
- contratos temporales, 196
- coordinación sindical, 159-161, 169, 177, 180
- corporativismo, 59-62, 112, 114
- problema del «mal del coste», 80, 81, 91, 94, 130, 138, 148-150, 152, 182, 199
- correlatos de clase, erosión de los, 28, 42, 45, 147

- creación de empleo, 135-138
 crédito sobre la renta del trabajo (*earned-income credit*), 232
 Crouch, C., 7, 8, 32, 42, 160
 cualificación, política de, 233, 234
 cuarto régimen del bienestar antípoda, 120, 121
 cuarto régimen del bienestar de Asia oriental, 122-124
 cuarto régimen del bienestar mediterráneo, 121, 183
- demografía, 20, 181, 196
 derechos de ciudadanía social, 64
 derechos laborales, 34-38
 derechos sociales de los ciudadanos, 52, 108, 231
 desempleo juvenil, 165-168, 175
 choque generacional, 192
 contratos temporales, 197
 obligaciones familiares, 97
 padres, 87-89
 regulación del mercado de trabajo, 180
 riesgos desproporcionados, 216
 sesgo, 204, 205
- desempleo:
 «salario de ciudadanía», 231
 en Europa, 130, 131
 encasillamiento, 200-202, 204, 209
 gestión, 114
 juvenil, 87-89, 97, 204
 protección laboral, 176
 regulación salarial, 166-168
 sesgo, 201-205
 subsídios, 37, 164-166
 tendencias, 134, 135
- desfamiliarización, 66, 67, 74, 75, 86-91, 229
 desincentivos tributarios, 92
 problema de la «cuña impositiva», véase problema del «mal del coste»
 desindustrialización, 38-42, 138, 139, 170-175
 desmercantilización, 64-66, 70, 109
- desplazamiento de los costes, 227, 228
 desregulación, medidas de, 197
 desruralización, 38-43
- Dinamarca:
 brecha de productividad, 149
 desempleo juvenil, 207, 208
 desregulación, 37
 disyuntiva de la fecundidad, 96
 empleo femenino, 82-86
 encasillamiento en el desempleo, 202, 204
 exclusión social, 203
 familias, 89, 99, 116
 problema del «mal del coste», 150
 protección laboral, 177
 régimen del bienestar socialdemócrata, 106-111, 119
 servicios de guardería, 90, 93
 sesgo del estado del bienestar, 218
 sesgo profesional, 144
 subsídios familiares por hijos, 100
 tendencias en el empleo, 135, 203
 trabajadores no cualificados, 141
- distribución del tiempo, datos sobre la, 76, 77, 82
 divorcio, 208-211
 Drèze, J. H., y Snessens, H.: ratio de desempleo, 167
- educación:
 cualificación, 235, 236
 diferenciales de clase, 46
 éxito desigual en la, 62
 femenina, 96, 152
 preescolar, 79, 90
 sector de servicios, 140, 141
- Elfring, T.: clasificación del sector de servicios, 140
 Elster, J.: la familia en la sociedad, 69
 empleo a tiempo parcial, 84 n.
 empleo femenino, 82, 83
 desincentivos, 92, 93
 empleo en el sector de servicios, 154-156
 en Alemania, 145, 146
 femina familia, 220

- regulación salarial, 166-169
- tasas de fecundidad, 94-97
- empleo femenino, 94-97
- empleo:
 - pleno, 27, 28, 42-45, 110
 - protección, 37, 170, 174-178, 184
 - público, 198
 - reciclaje, 167, 171
 - regulación, 34-38
 - sector de servicios, 140, 141
 - tecnología, 140, 141
 - véase también* empleo femenino
- empleos técnico-profesionales, 142-144
- Engel, E., 80, 151
- Engels, F., 65
- Erikson, R., y Goldthorpe, J. H.: jerarquías laborales, 142
- Escandinavia:
 - «tercera vía», 197
 - desempleo, 165, 201, 202, 207
 - disyuntiva «igualdad-empleos», 175-177
 - pobreza de los padres que viven solos con sus hijos, 211-213
 - provisión directa de servicios públicos, 199
 - reciclaje, 171
 - recursos sociales, 31, 49
 - regulaciones del mercado de trabajo, 161-163
 - véase también* cada país por separado
- España:
 - contratos temporales, 197
 - desempleo, 42, 161
 - desruralización, 39-42
 - dictadura corporativista, 30
 - disyuntiva de la fecundidad, 96
 - empleo femenino, 82, 83, 155, 156
 - familias, 88, 89, 99, 116
 - protección laboral, 177
 - régimen familiarista, 75
 - sesgo del estado del bienestar, 218
 - subsidios familiares por hijos, 100
 - tendencias en el empleo, 135
- estado como régimen del bienestar, 53, 54
- estado del bienestar:
 - crisis, 10-12, 189-191
 - de la posguerra, 27, 52, 193, 194
 - desfamiliarización, 66, 67, 87-89
 - familiarismo, 98
 - igualdad, 49-51
 - necesidades, 223, 224
 - opinión pública, 191-193
 - relaciones industriales, 33, 34
- Estados Unidos:
 - asistencia a los ancianos, 77, 78
 - brecha de productividad, 149
 - capitalismo del bienestar, 105
 - como caso único, 184
 - decadencia sindical, 161
 - desruralización, 40-42
 - distribución de los empleos, 145-147
 - empleo femenino, 82-86, 155, 156
 - empleos técnico-profesionales, 143, 145
 - encasillamiento en el desempleo, 206
 - estrategia del mercado, 225-229
 - exclusión social, 204
 - familias, 71, 88-89, 116
 - G.I. Bill of Rights*, 39
 - mercados desregulados, 37
 - ocupaciones manuales, 46
 - padres que viven solos con sus hijos, 211, 212 n.
 - pleno empleo, 28
 - problema del «mal del coste», 150
 - protección laboral, 177
 - régimen del bienestar liberal, 103-106
 - seguros médicos, 227
 - servicios de guardería, 81, 90, 93
 - servicios personales, 141, 154
 - sesgo del estado del bienestar, 218
 - subsidios laborales, 30
 - subsidios, 92
 - tendencias en el empleo, 135, 203
 - tipología de los regímenes del bienestar, 119
 - workfare*, 110, 214
- estatismo, 111, 114, 115, 130, 191
- estrategia neoliberal, 225, 229

estrategia neoliberal, 229
 estrategia socialdemócrata, 229, 231
 estructura de los riesgos, 193-195
 «euroclerosis», 34, 40, 43, 162, 181
 exclusión social, 10, 12, 129, 194, 202,
 234

fallo de información, 52, 58
 familia nuclear, 71, 72, 76
 familiarismo, 66, 67, 74
 baja fecundidad, 94-97
 desempleo juvenil, 208
 estado del bienestar, 98
 medidas del, 75, 126
 régimen del bienestar conservador,
 113-115
 régimen del bienestar mediterrá-
 neo, 121, 122
 familias con doble fuente de ingresos,
 153, 155, 231
 Duncan, G., Gustavsson, B., y Hau-
 ser, R.: estudio sobre el divorcio,
 209
 familias, 53
 con doble fuente de ingresos, 152-
 154, 209
 inestabilidad, 190, 191, 208-213
 jóvenes, 215
 keynesianas, 154-156
 mercados, 151, 154
 necesidades, 224
 nuclear, 71, 76
 participación masculina, 83-85
 «posnuclear», 71
 preindustrial, 56, 75-78
 producción de bienestar, 78-86
 régimen del bienestar, 53, 54, 86-
 94, 125-127
 restricciones de tiempo, 153, 154
 riesgos de la trayectoria vital, 61,
 62
 teoría de la modernización, 70
 varón cabeza de familia, 31, 73-75
 fecundidad:
 Ferrera, M.: práctica distributiva,
 120, 121

Finlandia:
 asistencia a los ancianos, 77
 empleo femenino, 82
 familias, 99, 116
 protección laboral, 177
 sesgo del estado del bienestar, 218
 subsidios familiares por hijos, 100
 tendencias en el empleo, 135
 Fondo Monetario Internacional (FMI),
 223
 formación profesional, 205 n.
 Francia:
 brecha de productividad, 149
 desruralización, 39, 41
 disyuntiva de la fecundidad, 96
 empleo femenino, 83-85, 155, 156
 empleos técnico-profesionales, 143,
 144
 encasillamiento en el desempleo,
 204
 exclusión social, 203
 familias, 88, 89, 99, 116
 horas de trabajo, 231
 negociación colectiva, 30
 problema del «mal del coste», 150
 protección laboral, 176
 servicios de guardería, 90, 92, 93
 sesgo del estado del bienestar, 218
 subsidios familiares por hijos, 100
 tendencias en el empleo, 134, 135,
 204
 Freeman, R. B., 19, 167, 196, 199
 Freeman, R. B., y Katz, L. F.: deca-
 dencia sindical, 161, 167
 Friedman, M.: impuesto sobre la ren-
 ta negativo, 104

 generación del *baby boom*, 39, 138
 Gershuny, J.:
 «autoservicios» familiares, 152
 datos sobre la distribución del
 tiempo, 82, 83
 opciones en el sector de servicios,
 139
 gestión de los riesgos, 49-51, 55-67
 globalización, 130-134, 135-137

- Goldin, C., y Margo, R.: erosión de los correlatos de clase, 28
- Goldthorpe, J.: empleos de servicios, 141, 142
- Gornick, J., Meyers, M., y Ross, K. E., 73, 74, 87, 91, 92, 125, 213
- Gough, I., 21, 104, 107
- Graebner, W.: jubilación anticipada, 173
- Gran Bretaña:
- asistencia a los ancianos, 77, 78
 - decadencia sindical, 161
 - empleo femenino, 82-86
 - encasillamiento en el desempleo, 204
 - servicios de guardería, 90, 93
 - exclusión social, 203
 - familias, 89, 99, 116
 - organizaciones patronales, 33
 - problema del «mal del coste», 150
 - protección laboral, 177
 - régimen del bienestar liberal, 103-106
 - servicios personales, 141
 - sesgo profesional, 144
 - subsídios familiares por hijos, 100
 - subsídios, 92
 - tendencias en el empleo, 135, 203
 - tipología de los regímenes del bienestar, 117
- Grecia, 96
- guarderías, *véase* servicios de guardería
- Hakim, C.: trabajo doméstico no remunerado, 83
- Hecló, H., 10, 108, 118, 222
- herencia de clase, 62
- Hernes, H., 66, 71
- Hirsh, F., 151
- Homo familiaris*, 220-222, 224, 233
- Homo liberalismus*, 220, 225, 229, 231-234
- Homo socialdemocraticus*, 220-222, 225, 231, 234
- horas de trabajo, 77, 231, 232
- igualdad:
- estado del bienestar, 15-20
 - sexual, 64, 65
- igualitarismo, 18-20, 109
- impuesto sobre la renta negativo, 104, 232
- Informe Beveridge (1942), 65
- ingresos, 28, 46, 78, 93, 118, 151
- inmigración, 230
- Irlanda:
- disyuntiva de la fecundidad, 96
 - familias, 99, 116
 - sesgo del estado del bienestar, 218
 - tendencias en el empleo, 135
- Italia:
- contratos de formación, 197
 - desruralización, 39, 41
 - disyuntiva de la fecundidad, 96
 - empleo femenino, 83-85
 - encasillamiento en el desempleo, 204
 - exclusión social, 203
 - familiarismo, 74, 75
 - familias, 88, 89, 99, 116
 - gasto en servicios personales, 153
 - mercados de trabajo regulados, 36
 - organizaciones patronales, 34
 - pensiones, 233
 - pleno empleo, 28
 - problema del «mal del coste», 150
 - protección laboral, 176
 - reducción de las horas de trabajo, 231
 - servicios de guardería, 90, 92, 93
 - sesgo del estado del bienestar, 218
 - subsidio de desempleo, 36 n.
 - subsídios familiares por hijos, 100
 - tendencias en el empleo, 134, 135, 204
- Japón:
- empleos técnico-profesionales, 143, 144
 - familias, 99, 116
 - protección laboral, 177
 - provisión de bienestar, 88, 89

- régimen del bienestar conservador, 111-116, 122-124
 sesgo del estado del bienestar, 218
 subsidios familiares por hijos, 100
 tendencias en el empleo, 135
 jubilación anticipada, 168, 170-175
- keynesianismo, 27, 154-156
 Korpi, W., 16, 28, 107
- Lash, C.: integración de la familia, 53
 Laslett, P., y Wall, R.: familia nuclear, 76, 77
 Lebergott, S., 77
 legislación y obligaciones familiares, 88
 Leibfried, S.: régimen mediterráneo, 102, 120-122
 Lesemann, F., y Martin, C., 88
 Levy, F.: mejora generacional, 28, 46, 129, 171, 195
 Lipset, S. M., 15, 16, 18, 25, 27, 28, 42, 129, 130
 Lipset, S. M., y Bendix, R., 46
- Malthus, T., 57
 Marshall, T. H.: derechos de los ciudadanos, 17, 52, 64
 marxismo, 21
 Masnick, G., y Bane, M.: familias preindustriales, 76
 McInahan, S., Casper, L., y Sorensen, A., 72, 209
 mercado de trabajo:
 construcción del estado del bienestar, 30
 gestión, 196-202
 inflexibilidad, 163-170
 necesidades, 223
 negociación colectiva, 30, 32, 56, 105, 159-161
 régimen del bienestar liberal, 185
 regulación, 34-38, 116, 161-163, 196-202
 sector de servicios personales, 80, 81
 mercados, 79-82, 89-91, 151-154, 225-229
 Merton, R., 21
 Mill, J. S., 58
 Mincer, J., y Polachek, S.: desempleo femenino, 212 n.
 Moller, G., 194, 216
 movilidad ascendente de clase, 46, 144, 195
 movilidad de clase ascendente, 46
 Myrdal, G., 16, 65, 78
- negociación colectiva, 32, 33, 56, 105, 160
 neocorporativismo, 160, 169
 Nickell, S.: desempleo en Europa, 131, 165
 Noruega:
 asistencia a los ancianos, 76, 78
 empleo femenino, 84
 familias, 99, 116
 protección laboral, 177
 régimen del bienestar socialdemócrata, 106-111
 sesgo del estado del bienestar, 218
 subsidios familiares por hijos, 100
 tendencias en el empleo, 135
 Nueva Zelanda:
 derechos sociales familiares, 116
 protección laboral, 177
 régimen del bienestar liberal, 104-106
 sesgo del estado del bienestar, 218
 tendencias en el empleo, 135
- O'Connor, J., 21, 125
 OCDE (1997), 11, 33, 161, 169, 179, 203, 204, 236
 ocupaciones agrarias, 142
 Offe, C., 21, 64, 129
 Olson, M., 32, 160
 organizaciones patronales, 33
 Orloff, A.: desmercantilización, 64, 71, 74

- padres que viven solos con sus hijos, 71, 72, 211, 212
- Países Bajos:
- brecha de productividad, 149
 - desmercantilización, 108
 - disyuntiva de la fecundidad, 96
 - empleo femenino, 82
 - encasillamiento en el desempleo, 204
 - exclusión social, 203
 - familias, 89, 99, 116
 - negociación colectiva, 30, 161
 - pensiones laborales, 108
 - protección laboral, 177
 - regulaciones del mercado de trabajo, 162
 - servicios de guardería, 90, 93
 - sesgo del estado del bienestar, 218
 - subsidios familiares por hijos, 100
 - tendencias en el empleo, 135
 - tipología de los regímenes del bienestar, 117
- países nórdicos, *véase* Escandinavia
- Pareto, V., 217, 225
- pensiones, 95, 105, 106, 113, 192
- pleno empleo, 28, 42-45, 109, 110
- pluralismo, 25, 26
- Polanyi, K., 21, 56, 64
- polarización de la cualificación, 146
- política social, 49-52, 55, 58
- Portugal:
- dictadura corporativista, 30
 - disyuntiva de la fecundidad, 96
 - divorcio, 209
 - Estados Unidos y Europa, 206
 - familias, 99, 116
 - organizaciones patronales, 33
 - padres que viven solos con los hijos, 211-213
 - pobreza:
 - riesgos de la trayectoria vital, 61, 62
 - servicios «de posición», 151, 152
 - sesgo del estado del bienestar, 218
 - subsidios familiares por hijos, 100
 - tendencias en el empleo, 135
- prestaciones sociales, 35
- «productivismo», 110
- protección laboral, 36, 170, 177
- prueba de medios, 49, 120, 123, 214, 227, 232
- Przeworski, A., 21
- Rawls, J., 217
- régimen del bienestar conservador, 111-116
- adaptación, 213-215
 - idiosincrasias nacionales, 181, 182
 - inestabilidad familiar, 208-213
 - jubilación anticipada, 172, 174
 - mercado de trabajo, 185
 - servicios al consumidor, *véase* servicios personales
- régimen del bienestar liberal prototípico, 122
- régimen del bienestar liberal, 114-116
- adaptación, 214, 215
 - desfamiliarización, 87, 88, 103, 106
 - estrategia de salarios bajos, 200
 - idiosincrasias nacionales, 181, 182
 - inestabilidad familiar, 208-213
 - jubilación anticipada, 171, 172, 174
- Lindbeck, A., y Snower, D.: teoría de «los internos y los externos», 160
- mercados de trabajo, 161, 162, 185
 - relaciones industriales, 159, 160
 - riesgos de la trayectoria vital, 61, 62
- régimen del bienestar socialdemócrata, 106-111, 114, 115
- adaptación, 213-215, 216
 - de las antípodas, 121
 - desfamiliarización, 87, 94, 226, 227
 - encasillamiento en el desempleo, 200-202
 - idiosincrasias nacionales, 181-183
 - inestabilidad familiar, 208-213
 - jubilación anticipada, 171, 174
 - mercado de trabajo, 161, 162, 185
 - relaciones industriales, 159

- regímenes del bienestar, 86-94, 102-116
 cuarto mundo, 121-124
 definiciones, 52, 55-59
 familias, 53, 54, 86-94, 125-127
 tipología, 116-124
véase también cada régimen del bienestar por separado
- Regini, M.: desregulación parcial, 197
 regulación parcial, 197
 regulación salarial, 166-169
- Rehn-Meidner, modelo, 163
- relaciones industriales, 28-30, 32-34, 159-161
- rendimiento macroeconómico, 160, 161
- Renner, K.: empleos de servicios, 141
- renta, *véase* ingresos
- reparto del trabajo, política de, 231, 232
- residual, estado del bienestar, 59, 103-106, 114, 123
- restricciones de tiempo, 154-156
- riesgos de clase, 62
- riesgos intergeneracionales, 62-64, 194
- riesgos sociales individuales, 55
- riesgos sociales:
 de clase, 59, 60
 de la trayectoria vital, 61, 62
 gestión, 49-51
 intergeneracionales, 62, 63
- rigideces, 35 n., 36, 43, 163-170, 176-181, 184
- Roosevelt, F. D., 52, 194
- Rosen, S.: empleo femenino en Suecia, 212
- Rowntree, S., 28, 61, 62, 194, 208
- Sainsbury, D.: planteamiento «del cabeza de familia», 73
- Sala i Martín, X.: jubilación anticipada, 173, 174
- salarios de reserva, 164-166
- salarios mínimos, 35, 37, 166, 167
- Saraceno, C.: familiarismo, 74, 75
- Schumpeter, J.: analogía de la formación de clases, 21, 205, 234
- sector de servicios, 39, 80, 81, 140-142
 clasificación, 139-141
 creación de puestos de trabajo, 152-156
 jerarquías laborales, 141, 142
 problema del «mal del coste», 148-151
 ratio profesional, 143
 sector voluntario, 52 n.
- seguridad social, 76
- seguro médico (Estados Unidos), 227, 228
- seguros, 57, 58, 113, 123, 227
- servicios al productor, *véase* servicios empresariales
- servicios de guardería, 81, 84, 86, 92, 93, 95, 156, 234
- servicios distributivos, 140
- servicios empresariales, 138-140, 149
- servicios personales, 140
- servicios sociales, 141
- sindicalismo, 28-30, 32-34, 56, 159-161, 162, 169, 180
- Singelmann, J.: clasificación del sector de servicios, 140
- sistema de arbitraje salarial, 120
- sistemas de seguridad social, 30, 31, 49
- Snower, D.: baja cualificación, 232
 «sociedad de los dos tercios», concepto de, 20, 61, 129, 195
- Soskice, D., 32, 33, 169, 196, 232
- Stephens, J., Huber, E., y Ray, L.: estado del bienestar nórdico, 110
- Stigler, G., 153
- subclase, concepto de, 20, 61, 129, 195
- subsídios familiares por hijos, 78, 79, 91, 100
- subsídios laborales, 30, 31, 45, 46, 105, 108
 jerarquías laborales, 141-147
- subsídios, 91-94
- Suecia:
 brecha de productividad, 149

- desruralización, 41
 distribución de los empleos, 145-147
 empleo femenino, 71, 82
 empleos técnico-profesionales, 143, 144
 encasillamiento en el desempleo, 204
 estrategia del mercado, 225-229
 estructura salarial, 161
 exclusión social, 203
 familias, 89, 99, 116
 mercado de trabajo, 162
 pleno empleo, 28
 problema del «mal del coste», 150
 protección laboral, 177
 régimen del bienestar socialdemócrata, 52, 106-111
 sector de servicios, 141
 servicios de guardería, 90, 93
 sesgo del estado del bienestar, 218
 subsidios familiares por hijos, 100
 tendencias en el empleo, 135, 203
 trabajo doméstico masculino, 84
- Suiza: derechos sociales de la familia, 116
 Svallfors, S., 16
 Swenson, P.: organizaciones patronales, 33
- teoría de «los internos y los externos», 160, 170, 199, 205
 teoría de la acción colectiva, 32, 177
 teoría de la disyuntiva «igualdad-empleos», 143-147, 175-181, 184, 196-202, 206, 231-236
 teoría de la elección colectiva, 160
 teoría de la modernización y familias, 69, 70
- terciarización, 39, 130, 133, 139, 143, 148, 157
 tesis de la lucha democrática de clases, 18, 25, 27-47, 194
 Thatcher, M., 105, 222
 tipología de los «tres mundos», 116-119
 Titmuss, R.: clases de estados del bienestar, 101
 trabajadores de baja cualificación (o no cualificados), 167
 desempleo, 147
 desplazamiento, 135-138
 jubilación anticipada, 172-174
 marginalidad, 235
 período anterior a la guerra, 38
 sector de servicios personales, 140, 141
 trabajadores manuales (Alemania), 145, 146
 trabajadores manuales cualificados (Alemania), 145
 trabajo doméstico, 42-45, 53
 empleo femenino, 82-86
 éxito educativo femenino, 152
 sirvientas, 79, 80
 tecnologías domésticas, 79
- unidad familiar, *véase* familias
 universalismo, 26, 30-32, 60, 107-109
- Visser, J.: cobertura sindical, 33
- Wood, A.: trabajadores poco cualificados, 136, 166

ÍNDICE GENERAL

Agradecimientos	7
1. Introducción	9
Objetivos de este libro	12
El problema de la igualdad	15
Economías políticas	21
Los tres mundos del capitalismo del bienestar revisados	22

PARTE I

VARIEDADES DEL CAPITALISMO DEL BIENESTAR

2. La lucha democrática de clases revisada	27
Variedades de la lucha democrática de clases	28
Modelos de relaciones industriales	32
Regulación del empleo y derechos del trabajador	34
De la desruralización a la postindustrialización	38
Comportamiento familiar y pleno empleo	42
La decadencia de los correlatos de clase	45
Conclusión	47
3. Riesgos sociales y estados del bienestar	49
Introducción	49
El estado en la red del bienestar	51
La familia mal entendida	53
La tríada del bienestar	53
Fundamentos de los regímenes del bienestar: gestión de los riesgos	55
«Fallos» de la familia y del mercado	56
Distribución de los riesgos y modelos de solidaridad	59
Riesgos de clase	59
Riesgos de la trayectoria vital	61
Riesgos intergeneracionales	62
La desmercantilización reconsiderada	64
Familiarismo y desfamiliarización	66

4. La economía familiar	69
Familias y producción de bienestar	73
Medición del nexo familia-bienestar	75
Un preludio histórico	76
Producción familiar de bienestar contemporánea	78
La alternativa del mercado	79
Tiempo, trabajo y servicios en la economía familiar	82
La familia y las diferencias entre los distintos regímenes del bienestar	86
Desfamiliarización a través del estado del bienestar	86
La desfamiliarización en las familias	87
Desfamiliarización mediante los mercados	89
Subsidios y desincentivos	91
Familiarismo y equilibrio de baja fecundidad	94
Conclusión	97
Apéndice	99
5. Un nuevo examen comparativo de los distintos regímenes del bienestar	101
Los tres mundos del capitalismo del bienestar, reexaminados	102
El régimen del bienestar liberal	103
El régimen del bienestar socialdemócrata	106
El régimen del bienestar conservador	111
Fuerza histórica y comparativa de las diversas tipologías	116
¿Tres regímenes más?	119
El «cuarto mundo» de las antípodas	120
El cuarto mundo del Mediterráneo	121
El cuarto mundo de Asia oriental	122
Familias y regímenes del bienestar	125
Conclusiones	127

PARTE II

LA NUEVA ECONOMÍA POLÍTICA

6. Bases estructurales del empleo postindustrial	133
Introducción	133
Puestos de trabajo y tendencias del desempleo en los distintos regímenes del bienestar	134
Los dilemas de la globalización y el cambio tecnológico	135
Los dilemas de la nueva economía de servicios	138
Identificación de los servicios	139
Sector de los servicios	140
Categorías laborales del sector de servicios	141
¿Trabajos «pésimos», o exclusión?	143
El problema del «mal del coste» y la expansión de los servicios ..	148
Micro-fundamentos del empleo postindustrial	151

La nueva familia keynesiana	154
Conclusiones	157
7. Gestión de las disyuntivas del empleo	159
El marco regulador de los mercados de trabajo	159
Relaciones industriales	159
Regulación del mercado de trabajo	161
Los dilemas de la flexibilización	163
El estado del bienestar y el salario de reserva	164
Regulación salarial	166
Protección laboral	170
Infraestructura reguladora y gestión de la decadencia industrial ..	170
Gestión de la disyuntiva «igualdad-empleos»	175
La curva «en forma de joroba»	177
Idiosincrasias nacionales y regímenes del bienestar	181
Conclusiones	182

PARTE III

¿REMODELAR EL CAPITALISMO DEL BIENESTAR?

8. Los nuevos riesgos sociales en los viejos estados del bienestar	189
Introducción	189
El rompecabezas de la opinión pública	191
El caballo de Troya del estado del bienestar	193
Nuevos riesgos, nuevas desigualdades	196
Gestión del mercado de trabajo	196
Riesgos del mercado de trabajo y regímenes del bienestar	202
Riesgos familiares y regímenes del bienestar	208
Adaptación del estado del bienestar a los choques exógenos y a los nuevos riesgos	213
Conclusión	215
Apéndice	218
9. Remodelación de los regímenes del bienestar de cara a la era postindustrial	219
¿Qué hay que optimizar?	223
Estrategias de reforma rivales	224
La estrategia del mercado	225
¿Una tercera vía?	229
¿Igualdad con desigualdad?	231
Bibliografía	237
Índice de tablas	253
Índice alfabético	225

