

CONSECUENCIAS POLITICAS DE LA REFORMA LABORAL: UNA PERSPECTIVA INSTITUCIONALISTA

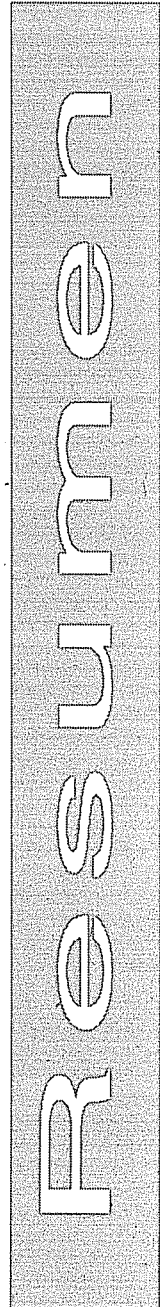
JOSÉ MANUEL LASIERRA ESTEBAN
ECONOMIA APLICADA. UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

El posible desasosiego que se observa en nuestro país en estos últimos tiempos responde a nuestro entender a causas de tipo económico y social, en ocasiones de no fácil racionalización y entendimiento por la sociedad. Los grandes cambios que en el terreno económico se han producido en estos veinte últimos años producen multitud de percepciones y situaciones distintas a las hasta hace no mucho tiempo tenidas como justas e inamovibles.

Una de las reformas importantes, no ajena por otra parte al proceso de integración e internacionalización de las economías mundiales, la constituye la reforma laboral. Nuestro intento es analizar la influencia de la misma en el cambio económico y, en consecuencia, en otros posibles cambios.

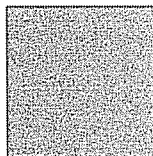
Las palabras clave recogen los conceptos básicos que caracterizan el enfoque con el que se pretende realizar el análisis:

Costes de transacción, derechos de propiedad, eficiencia, mercado de trabajo, precios relativos, ideología.





Consecuencias políticas de la reforma laboral: Una perspectiva institucionalista *



José Manuel Lasierra Esteban

La necesidad de mejorar la capacidad explicativa del análisis económico ortodoxo ha llevado a incorporar elementos sociales e institucionales. Estos elementos suponen una relajación de alguno de los requisitos teóricos del modelo neoclásico, como pueden ser la racionalidad ilimitada de los sujetos, la apropiabilidad individual de los resultados de la actuación económica o la competencia perfecta.

A pesar del avance de determinadas disciplinas de las ciencias sociales y de la consideración bastante generalizada del carácter interdisciplinar con que debe abordarse el hecho económico, la ciencia económica se muestra en muchas ocasiones remisa a tales reconsideraciones. Sin duda influye la difícil modelización que puede hacerse y la metodología abstracta y deductiva de la economía.

Pero al mismo tiempo se reconoce sus carencias explicativas. Las obras en que se fundamenta este trabajo, de D. North, O. Williamson y el antecedente de éstos, R. Coase, con su "La naturaleza de la firma", constituyen modelos de investigación interdisciplinaria que mejoran, a nuestro entender, significativamente la capacidad explicativa del modelo económico neoclásico, sin constituir por ello visiones alternativas sino enfoques distintos.

En la obra de North se realiza un análisis de los cambios de los sistemas económicos y políticos a lo largo de la historia. En este

* Este artículo está entregado en noviembre de 1995. Desde esa fecha hasta la publicación han aparecido los datos del PIB y sus componentes de los dos últimos trimestres de 1995. No se han incorporado por que no aportan, a juicio del autor, ninguna variación sustancial de la tendencia de la primera mitad de año. Se deja para el lector la interpretación de los resultados de las elecciones del 3 de marzo de 1996 a la luz de lo que se mantiene en el artículo escrito, y no modificado, en octubre de 1995.

trabajo se pretende analizar, siguiendo esa metodología, si se ha producido algún cambio sustancial en nuestro sistema político y económico como consecuencia de los cambios ocurridos en nuestro país en la normativa laboral, conscientes, por supuesto, de que ninguna modificación jurídica de este calado puede suponer las clases de modificaciones estructurales a las que se refiere North.

Simplemente creemos que su metodología es adecuada y la aplicamos con la pretensión de estudiar si, consecuencia del cambio normativo, se va o puede producirse un cambio político.

Para ello hemos dividido este trabajo en seis partes. La primera resume las características de la organización económica neoclásica, los requisitos para su viabilidad y sus limitaciones explicativas de la realidad económica. En la segunda, se señalan los aspectos que facilitan el intercambio, entre otros la fijación de los derechos de propiedad, y el papel que desempeñan las normas no escritas en el desarrollo eficiente de la transacción, de forma que la interpretación estrictamente neoclásica del mercado de trabajo presenta bastantes problemas explicativos. En los apartados tres y cuatro, se describe brevemente el contenido de la reforma y sus implicaciones económicas que se resumen en una variación de los derechos de propiedad, en una disminución del precio del factor trabajo. Esta afirmación se fundamenta en la interpretación que se hace de las cifras de la Contabilidad Nacional sobre el PIB y su composición desde el lado de la demanda. En el quinto apartado se pretende observar si estos cambios económicos pueden conducir al cambio ideológico y el cambio político, según el esquema de North. En las conclusiones se apunta al cambio productivo acaecido en el mundo y a la necesidad y la forma de adaptarse a la nueva situación de la forma más eficiente.

1. La organización económica neoclásica: características y limitaciones.

La creciente integración e interdependencia de nuestra economía, especialmente a partir de 1986 con nuestra entrada en la UE, ha supuesto cambios muy importantes en la estructura productiva, tanto en lo que respecta a los mercados de bienes y servicios como a los de factores productivos.

En cuanto a los mercados de capitales, la entrada en el SME en 1989 y la liberalización de capitales en 1992, unido a las propias características de fácil manejo e interconexión de los mercados, se

traduce en una libertad absoluta de movimiento. Como señala Requeijo (1995) "Desde el punto de vista de esos mercados, el mundo se ha unificado. De forma progresiva, el ahorro se dirige hacia los proyectos más rentables,....la estructura de los tipos de interés ya no es nacional sino que es mundial."¹

Por contra, el mercado del factor trabajo mantiene unas menores posibilidades de movilidad o si se quiere ofrece un menor grado de flexibilidad, o sea de adaptación al ciclo económico, y de desplazamiento. Sin embargo es preciso tener en cuenta las implicaciones que la unificación de los mercados de capital tienen en otros mercados, entre ellos el de trabajo. Requeijo formula la siguiente pregunta: "Si el capital se mueve libremente, ¿cómo podrá impedirse, en el futuro, que aumente la movilidad internacional de productos, servicios y mano de obra?"²

Por supuesto que en ningún caso pueden obtenerse grados de movilidad equiparables entre ambos factores, no sólo por la propia esencia del trabajo sino también por diversas razones relacionadas con el problema distributivo y también de eficiencia.

Desde una perspectiva neoclásica, las diversas instituciones sociales, políticas o jurídicas que intervienen en el mercado de trabajo, normalmente con fines de equidad más que de eficiencia, se consideran imperfecciones que dificultan la libre y eficiente asignación de los factores e impiden el equilibrio del mercado de trabajo, o sea, que se alcance el pleno empleo.

Los factores productivos se retribuyen de acuerdo a su productividad marginal y ésto se puede hacer, entre otras razones, porque son fácilmente medibles tanto los inputs que se utilizan como los outputs que se obtienen. No hay incertidumbre, la racionalidad es ilimitada, y por tanto los rendimientos privados son iguales a los sociales, por lo que no hay conflicto distributivo además de conseguirse la eficiencia asignativa.

Sin embargo, hay dificultades, en muchas ocasiones, para medir el valor de los inputs y los outputs, es decir, hay una racionalidad limitada. La información necesaria para la toma de decisiones no es gratis, tiene un coste de obtención. En palabras de North (1984): "El mundo al que se refiere (la formulación neoclásica) es un mundo sin fricciones, en el que no existen las instituciones y donde todo

¹ Requeijo, J. (1995), p.123

² Requeijo, J. (1995), p.123

el cambio tiene lugar a través de mercados perfectamente operativos. En resumen: los costes de adquirir información, la incertidumbre y los costes de transacción no existen.³

Esta simplificación teórica, tan poderosa para entender multitud de problemas económicos, es claramente insuficiente para explicar como es y cómo funciona una organización económica en general y el mercado de trabajo en particular, en las economías actuales caracterizadas por la especialización productiva y el intercambio.

Una vez alcanzado un cierto nivel de información, suficiente para realizar la transacción, aparece un nuevo coste que deriva de que los agentes respeten los términos del acuerdo y resuelvan aceptablemente los problemas que surgen en su ejecución. Es el problema denominado del oportunismo, del comportamiento desleal, actitud a la que, por otra parte, somos sutilmente inducidos, cuando según los patrones neoclásicos estamos inclinados a maximizar nuestra utilidad.

Por otra parte, las distintas posiciones en el intercambio producen distintas percepciones y valoraciones de lo que se hace o transmite susceptibles de generar conflictos y, como mínimo, costes. Estos se reducen cuando disminuye el comportamiento oportunista.

En el intercambio de bienes, la competencia, la posibilidad de que ante un engaño se cambie de vendedor, limita el oportunismo.

En el intercambio de algunos bienes, los denominados activos específicos, y en los mercados de factores y en particular trabajo, los elementos reductores de oportunismo son más complejos. El sentimiento de lo que es justo en la transacción facilita comportamientos leales y reduce los costes de celebrar contratos y de cumplirlos. Pero esto depende de aspectos morales, culturales, sociológicos, en definitiva, de la ideología, no entendida en términos políticos, sino como percepción o conocimiento pre-teórico de la realidad.

2. El intercambio en el mercado de trabajo

Los intercambios se ven facilitados por la conciencia colectiva de que existen unas determinadas relaciones entre los agentes, entre éstos y el Estado, que de alguna medida fijan los derechos de

³ North, D. (1984), p.19

propiedad de los factores o bienes que se intercambian. Los derechos de propiedad de un activo los divide Williamson (1985) en tres partes: "El derecho a usar el activo, el derecho de apropiación de sus rendimientos y el derecho a cambiar la forma o la sustancia de un activo."⁴

Establecidos los derechos de propiedad se estima que el uso de estos activos seguirá las pautas acordadas. Así si un trabajador cumple con una cierta diligencia su trabajo, piensa que, de acuerdo a la tradición, a unas normas escritas o no, percibirá un determinado salario considerado, sino totalmente justo si al menos aceptable desde un punto de vista consuetudinario. Será menos necesario un supervisor que controle el nivel de ejecución de las tareas por las que se asignan los salarios. Una confianza mutua implícita, amparada en la costumbre, con cobertura legal o no, facilita la ejecución de los acuerdos sin unos costes adicionales de control o arbitrajes. Salas (1987) dentro de su análisis sobre los contratos de empleo y sus posibles soluciones no autoritarias cuando son incompletos cita las "instituciones invisibles" de Arrow, que son los principios éticos y la moralidad de una sociedad que reducen el incumplimiento de las leyes sin necesidad de sanciones penales.⁵ Los beneficios para la organización económica derivarán, entre otras razones, de que serán menos los recursos dedicados a vigilar conductas desviadas de las normas establecidas definidoras y delimitadoras de los derechos de propiedad.

Esto ocurrirá particularmente con aquellas transacciones que tengan una fórmula contractual incompleta, que son buena parte de los contratos de trabajo. Los contratos incompletos se caracterizan porque no existe un bien o servicio claramente tipificado, fácilmente intercambiable por un precio cierto en un mercado perfectamente organizado⁶. El contrato de empleo en muy pocas ocasiones es capaz de identificar todas las contingencias previsibles en el desarrollo de una tarea. Quedan amplios márgenes para la interpretación de su grado y forma de cumplimiento y por tanto múltiples actuaciones de carácter conflictivo o/y cooperativo. En otras palabras, parece que el mercado de trabajo tiene algunas características no neoclásicas.

⁴ Williamson, O. (1985), p. 37

⁵ Salas, V. (1987), p.283-285

⁶ Sobre las propiedades de los precios en los mercados competitivos y las clases de contratos vease Salas (1984) y Salas (1987).

3. Las reformas recientes en el Mercado de Trabajo

En otro lugar, Lasierra y Pérez (1994), se han señalado los cambios acaecidos en la economía española en los últimos decenios y las correlativas transformaciones normativas. La tendencia que podía observarse era la de una progresiva flexibilización, entendida como las posibilidades de las empresas de adquirir la fuerza de trabajo que necesitan en cada momento, traducida en una reducción de la protección legal del empleo fijo o en la creación de figuras contractuales que facilitan a las empresas la gestión de la fuerza de trabajo. En resumen implican que los costes de reajustes de plantillas, de readaptación del volumen de empleo al ciclo económico, se traspasa al sector público.

Así las empresas tomaran empleo en la fase de recuperación o alcista del ciclo según sus necesidades mientras que los costes de prescindir de este factor se reducen notablemente en la fase descendente. Se repliega esa legislación garantista que otorgaba ciertos derechos al trabajador (indemnización por despido, requisitos legales ante los ajustes de plantilla, la definición de las condiciones de trabajo, etc.) y, en todo caso, se deja a las partes que establezcan la regulación sobre éstas y otras materias, anteriormente protegidas por ley y por ello mejor defendibles ante incumplimientos. En otras palabras, y siguiendo con el planteamiento, existía una delimitación normativa sobre la propiedad de los activos en el mercado de trabajo con cobertura legal para su protección. Arruñada (1993) señala que el grado de regulación del empleo duradero y las restricciones a la movilidad y a la adopción de medidas disciplinarias hace que "el contrato de empleo normal queda convertido en un instrumento de expropiación del capital físico y humano adquirido por el empleador".⁷

4. Consecuencias económicas de las reformas

En otra parte también, Lasierra (1994), se señalaban, en forma de análisis teórico, algunas de las consecuencias económicas de la reforma laboral de 1993-1994.

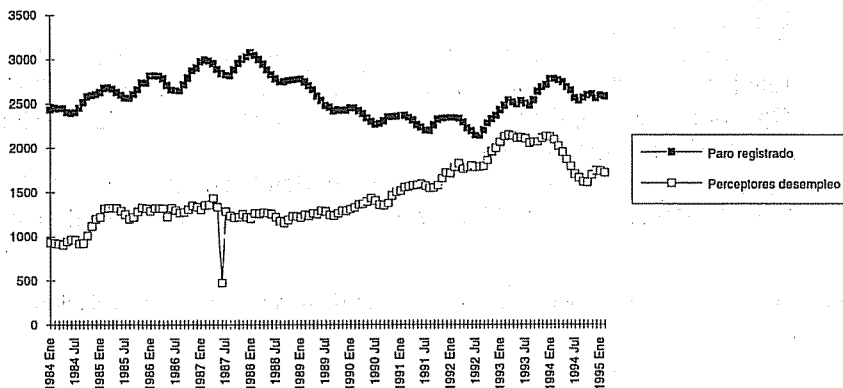
⁷ Arruñada, B. (1993), p.159. La conclusión que se derivaba de este hecho inducía a los empleadores a no invertir o hacerlo en tecnología de empleo temporal. Más aún, apuntaba que la regulación protectora terminaba perjudicando a los trabajadores que no tienen empleo.

Se apuntaba que los salarios reales iban a disminuir tanto por la vía directa, mayor presión de la oferta de trabajo sobre el mercado, como por la indirecta, por el menor poder sindical a la hora de fijar los salarios en la negociación colectiva.

La estabilidad laboral, como una seguridad ante la aversión al riesgo de los trabajadores que les permite una cierta continuidad en los ingresos, se resiente notablemente. Aunque la mayoría de los trabajadores tienen contratos indefinidos, algo más de las 2/3 partes, sin embargo es más fácil y menos compensadora la salida con la actual normativa, como lo ponen de manifiesto los datos oficiales.⁸

En cuanto a esa otra garantía de percepción de ingresos denominada salario reserva constituida por el seguro de desempleo experimenta, especialmente a partir de 1993, fuertes restricciones.⁹ (Gráfico 1.)

Gráfico 1. Evolución paro registrado, perceptores del seguro de desempleo.



Finalmente, y aunque de efectos todavía no muy perceptibles, aparecen dudas, cada vez más generalizadas, sobre ese salario diferido que son las pensiones.

⁸ La Dirección General de Previsión y Coyuntura señala que en la última década el coste medio del despido aumentó a una tasa anual del 13%. Sin embargo en 1994 se redujo en un 12,8%, en parte por el cambio legislativo. p.XXVIII.

⁹ Así se pone de manifiesto en los datos de la Tasa Neta de Cobertura de las prestaciones por desempleo a partir del segundo semestre de 1993, consecuencia de los efectos que la normativa sobre este aspecto se produce en Julio de 1992.

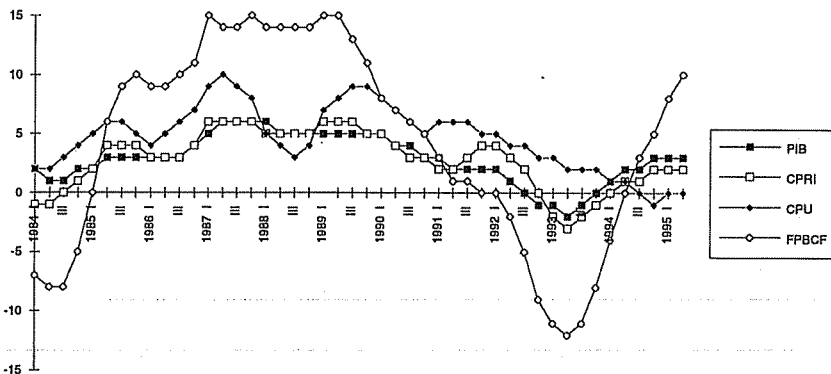
En resumen, se puede afirmar que se ha modificado la relación de precios relativos, han variado los derechos de propiedad de los activos de la empresa, y de los activos del país en general (si se considera la cuestión de las pensiones), entendidos según la descripción anterior de Williamson, a favor de los propietarios de la empresa.

Con la reforma se facilita que los derechos de propiedad del factor capital se vean menos afectados por la incertidumbre derivada bien de los mercados o del ciclo económico. Por contra, los correspondientes al factor trabajo se encuentran más amenazados por dos razones: porque las empresas no asumen con igual intensidad esa labor de colchon ante la crisis, es decir, internalizan menos las consecuencias de los cambios económicos; en segundo lugar, porque el Estado efectúa un repliegue en sus prestaciones de salarios reserva o salario diferido intergeneracionales, no sólo por las revisiones sobre el papel del Estado desarrolladas en los 80, sino también por las restricciones y la disciplina de las cuentas públicas impuestas por unos mercados de capitales interdependientes y globalizados.

Pensamos que estos cambios en los derechos de propiedad se reflejan y deducen de los datos sobre la evolución del PIB, Consumo privado, Consumo público y Formación Bruta de Capital del cuadro ilustrados gráficamente.

La crisis económica que se vislumbra desde comienzos de 1992 y particularmente en el III trimestre (crecimiento del PIB 0,4%) es la

Gráfico 2. Evolución PIB y componentes de la demanda. Tasas de variación.



Cuadro 1. Demanda. Precios constantes de 1986. Tasas interanuales

		PIB	CPRI	CPU	FPBCF
1984	I	2	-1	2	-7
	II	1	-1	2	-8
	III	1	0	3	-8
	IV	1	1	4	-5
1985	I	2	2	5	0
	II	3	4	6	6
	III	3	4	6	9
	IV	3	4	5	10
1986	I	3	3	4	9
	II	3	3	5	9
	III	3	3	6	10
	IV	4	4	7	11
1987	I	5	6	9	15
	II	6	6	10	14
	III	6	6	9	14
	IV	6	6	8	15
1988	I	6	5	5	14
	II	5	5	4	14
	III	5	5	3	14
	IV	5	5	4	14
1989	I	5	6	7	15
	II	5	6	8	15
	III	5	6	9	13
	IV	5	5	9	11
1990	I	5	5	8	8
	II	4	4	7	7
	III	4	3	6	6
	IV	3	3	5	5
1991	I	3	2	6	3
	II	2	2	6	1
	III	2	3	6	1
	IV	2	4	5	0
1992	I	2	4	5	0
	II	1	3	4	-2
	III	0	2	4	-5
	IV	-1	0	3	-9
1993	I	-1	-2	3	-11
	II	-2	-3	2	-12
	III	-1	-2	2	-11
	IV	-1	0	2	-8
1994	I	1	0	1	-4
	II	2	1	1	0
	III	2	1	0	3
	IV	3	2	-1	5
1995	I	3	2	0	8
	II	3	2	0	10

Fuente: Contabilidad Nacional.

más profunda y duradera desde los años 70: cinco trimestres de crecimiento negativo y dos más por debajo del 1% del PIB, hasta el II trimestre de 1994. El Consumo privado todavía se resiente más: seis trimestres de tasas negativas y tasas por debajo del 2% desde el III trimestre de 1992. En el último decenio con tasas del PIB a partir del 2%, el Consumo privado superaba el 2%, muy distinto al comportamiento de la inversión empresarial a partir del III trimestre de 1994. (Cuadro 1 y gráfico 2)

El consumo privado muestra un comportamiento muy cauto, prácticamente en paralelo al PIB, pero muy por debajo, consecuencia de las actuaciones en el mercado de trabajo. ¿Hasta que punto esta evolución tiene una explicación neoclásica del ciclo económico?. Según esta línea de pensamiento, la reducción de la demanda implica una reducción de precios y salarios que posteriormente aumenta el valor real del dinero y se produce una expansión con niveles distintos de precios y salarios.

El enfoque de las expectativas racionales establece que la tendencia al reequilibrio se produce una vez que los agentes comprenden que no hay una reducción de su demanda sino de la demanda general, momento a partir del cual se reducen los precios y salarios y se produce el equilibrio neoclásico.

Nuestra interpretación sería la de que la intensidad en la reorganización del nuevo esquema de precios y salarios ha afectado negativamente a éstos hasta un nivel que, como mínimo, retrasa el papel que el consumo privado desempeña en las recuperaciones de los ciclos económicos. No se entra en valorar, dadas las inercias inflacionistas de nuestra economía, si esta recomposición es la adecuada para generar un crecimiento económico más sostenido y equilibrado. Lo que los datos ponen de manifiesto es que en otros momentos de la historia económica española reciente con crecimientos del producto como los actuales, la participación del Consumo privado en la recuperación económica era más activa.

Añadiremos que no sólo es que contribuye poco sino que, lógicamente a su comportamiento, los españoles perciben que la situación de la economía es mala, como señala la encuesta del CIS de Abril de 1995, algo que no se corresponde con los datos económicos.

En consecuencia entendemos que se ha producido una alteración sustancial de los derechos de propiedad que generará alteraciones sociales y políticas.

5. Una explicación institucionalista del cambio político en España

La concepción de mercados de trabajo estables, en los que existía seguridad en el empleo y unos crecimientos salariales más o menos constantes, estaba y todavía permanece arraigada en nuestra sociedad. Estas normas consuetudinarias, algunas con soporte legal, servían de alguna manera para medir el valor de los inputs y los outputs. Sin embargo, la especialización productiva conlleva una mayor interdependencia económica, un incremento de la incertidumbre, de los costes de medir las transacciones y un aumento potencial del conflicto y de la inestabilidad política. Como señala North ¹⁰ la ampliación de los mercados, requisito para la especialización, incrementa las transacciones y el número de intervinientes. Aparece la necesidad de medir en más fases, en definitiva aumenta el coste de información para la toma de decisiones, por otra parte directamente relacionado con el coste de mantener el consenso ideológico.

North apunta a que se pueden predecir gran cantidad de cambios ideológicos en términos estrictamente económicos. Señala cuatro alteraciones de los precios relativos, que modifican los derechos de propiedad y por tanto las consideraciones del individuo sobre la justicia del sistema y, en última instancia, le predisponen al cambio en sus concepciones ideológicas:

“1. Una alteración de los derechos de propiedad que niegue a los individuos el acceso a los recursos que hasta entonces habían llegado a considerarse como consuetudinarios o justos.

2. Una caída en la relación real de intercambio en el mercado de factores o productos que aleje significativamente su valor del estimado como justo.

3. Un descenso en la posición relativa de ingresos de un grupo particular de la fuerza de trabajo.

4. Una reducción de los costes de información que haga pensar a los individuos que pueden prevalecer términos de intercambio diferentes y más favorables en otra parte del sistema.”¹¹

Revisaremos cómo ha incidido el cambio en la normativa laboral, y en concreto la última reforma, sobre estos cuatro aspectos.

¹⁰ North, D. (1984), p. 82, 201-204.

¹¹ North, D. (1984), p. 66 y 67.

1. Efectivamente el aumento del desempleo durante la última crisis (particularmente desde el III trimestre de 1992 con 2,7 millones de personas estimadas en paro hasta casi 3,8 millones en el I trimestre de 1994, a partir de entonces el nivel de empleo se recupera) ha privado del acceso a este recurso a más de un millón de personas más que en el periodo anterior. Se ha quebrado esa consideración consuetudinaria o de justicia de la estabilidad en el empleo.

La irrupción al empleo del colectivo femenino, aunque tradicionalmente tuviera poco acceso por lo que no se podría decir que se les ha privado de unos derechos anteriores, no se ha producido a un nivel capaz de colmar un mínimo de expectativas.

Todos estos hechos constituyen razones suficientes para el cambio ideológico.

2. También se ha producido una disminución del precio del factor trabajo, no sólo de los trabajadores sujetos a contratos temporales sino de los contratados indefinidamente¹². No se percibe tanto la posible no-justicia de estos salarios porque el problema principal es el empleo. En general se asume que es más importante el empleo que el nivel salarial, de hecho así se entiende, se manifiesta y se pacta en muchas ocasiones por los sindicatos.

Sin embargo el factor capital si que ha experimentado un aumento de su rendimiento como se deduce de la información sobre los beneficios de las empresas y lo ilustran indirectamente las tasas de crecimiento de la Formación Bruta de Capital particularmente a partir del III trimestre de 1994, no obstante deben de tenerse en cuenta las bajas tasas de las que partía como consecuencia de la extraordinaria caída que experimentó en el periodo recesivo anterior.

3. Efectivamente se ha producido un descenso en la posición relativa de los ingresos del grupo de la oferta de trabajo que tiene empleo fijo. Pero tanto para éstos como para los tienen empleos estables o ni siquiera empleo, como en el punto anterior, el empleo es el bien preferente fundamental.

4. Esta última alteración hace referencia a que los individuos perciban que pueden salir más favorecidos si se modifican los términos del intercambio consecuencia de un cambio del sistema. Implica que los individuos obtienen información que les hace ver y

¹² La negociación colectiva en las grandes empresas 1994. cap. III.

valorar esas posibilidades antes de la toma de decisiones. Puesto que la información tiene un coste o bien se ha reducido su precio o bien el coste de oportunidad induce a los agentes a buscarla.

Lo que puede entenderse es que la complejidad del mundo económico y social actual, y en España, no permite deducir que se haya reducido el coste de la información. En términos de sistema, como organización económica, no parece que exista una alternativa que incline a los agentes a modificar sus opiniones sobre sistemas económicos. Más bien la información presente sobre posibles modelos alternativos, que se revelaron un fracaso, les induzca a permanecer en el mismo. Sin embargo los cambios en los derechos de propiedad, tal como se ha analizado, si que pueden inducir a los cambios políticos, a buscar una alternancia en el partido gobernante si se piensa que el nuevo gobierno puede volver a restaurar la posición inicial.

Ahora bien si resulta que la posición ideológica de la alternativa va en la dirección de los cambios producidos en los derechos de propiedad es posible que no se produzca tal cambio político. ¿Como se comportarán los agentes en una situación así?. En términos microeconómicos, de empresa, esto supondrá una disminución del sentimiento de lo que es justo que favorezca la cimentación, la colaboración y el buen rendimiento del trabajo, ponderado quizá por la escasez de empleos y por la visión más cercana de los problemas de la empresa. A un nivel general, agregado, el producto final de una economía y su consiguiente distribución ofrece mayores dificultades de percepción y es por tanto más susceptible de disputas por su reparto.

Si en el interior de la empresa la modificación de las relaciones de poder limita la acción de una de las partes, en un ámbito general aumentan las demandas de los agentes en los planos político y social para restaurar las posiciones económicas perjudicadas. Sin duda ese malestar se manifestará en más o menos pequeños conflictos, inconexos, con los que cada grupo social trate de recuperar su situación inicial, en definitiva en inestabilidad política.

Esta parece ser la situación económica, social y política española actual que se puede resumir en malestar y confusión ideológica. Como recuerda North: "Una parte importante de una ideología es el juicio normativo sobre la distribución 'apropiada' de la renta."¹³ Pero también añade que "resulta difícil introducir el concepto

¹³ North, D. (1984), p.65

de equidad en la literatura de los derechos de propiedad". Formula la siguiente pregunta: "¿Cómo llegan los individuos al concepto de una razón de intercambio justa y en qué punto una razón justa llega a ser injusta?".¹⁴

6. Conclusiones: cómo reducir el malestar social y restaurar el consenso

Se ha señalado que la ideología como conocimiento preteórico es un medio que ayuda a economizar costes de transacción, por tanto actuaciones tendentes a despejar confusiones ideológicas, producto de cambios económicos, pueden constituir actuaciones públicas adecuadas en términos de eficiencia económica.

Sin embargo las ideologías, como conocimientos y actitudes hacia una realidad, no son "variables económicas" o problemas estructurales o coyunturales sobre los que la política económica tradicional puede tener un recetario de medidas. En otras palabras constituye un problema más complejo del que normalmente puedan afrontar las políticas públicas.

Como ha apuntado el propio North "las ideologías pueden desarrollarse sin la dirección de intelectuales, pero sólo lo hacen excepcionalmente".¹⁵ Quizá en estos momentos exista una falta de dirección intelectual después de la crisis de los 70, con el cuestionamiento de las políticas keynesianas y la desaparición del modelo alternativo al capitalismo en los 80.

En definitiva se trata de comprender el cambio productivo que desde hace un tiempo se observa y que algunos autores han denominado como Segunda Ruptura Industrial¹⁶. Un mundo económicamente globalizado, un aumento de la interdependencia económica, el desarrollo y crecimiento de nuevos países industrializados no puede ser analizado y menos comprendido con los esquemas tradicionales. Forzosamente se han tenido que modificar las condiciones de eficiencia y las de distribución en nuestras sociedades y en nuestras empresas. Empeñarse en ignorarlo no sólo alarga el malestar sino que dificulta afrontar exitosamente la nueva situación y en definitiva encarece el funcionamiento de la organización económica.

¹⁴ North, D. (1984), p.67

¹⁵ North, D. (1984), cap. 5.

¹⁶ Piore y Sabel (1984).

La conclusión final puede ser esta: los cambios que se han producido en los derechos de propiedad de algunos activos no deberían ser el motivo del posible cambio político pues sus causas trascienden el poder de nuestros gobernantes.

Y una predicción: se van a tener que producir grandes cambios en el seno de la empresa y en las organizaciones económicas en general que demandan unas nuevas concepciones. La rapidez en entender estas nuevas realidades determinará el avance o el retroceso en terminos comparativos y también en términos absolutos de nuestra sociedad y economía.

Bibliografía

- ARRUÑADA, B. (1993): "Abriendo la caja negra". *Papeles de Economía Española*, nº57.
- DIRECCION GENERAL DE PREVISION Y COYUNTURA: "Los costes del despido en España", *Boletín Mensual de Indicadores económicos*, Octubre, 1995.
- LASIERRA, J.M. (1994): "Análisis económico de la reforma laboral de 1993-1994", *Cuadernos Aragoneses de Economía*. Vol. 4. Nº 2.
- LASIERRA, J.M. y PEREZ, C. (1994): "Cambio económico y evolución normativa de la relación laboral en España 1958-1994". *Revista de Acciones e Investigaciones Sociales* nº3.
- MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA: "La negociación colectiva en las grandes empresas en 1994".
- NORTH, D. (1984): "Estructura y cambio en la historia económica". Alianza universidad.
- PIORE, M. y SABEL, Ch. (1984): "La Segunda ruptura industrial". Alianza universidad.
- REQUEIJO, J. (1995): "Economía mundial". McGraw-Hill.
- SALAS, V. (1984): "Economía teórica de la empresa". *Información Económica Española*, julio.
- SALAS, V. (1987): "Economía de la empresa". Ariel
- WILLIAMSON, O. (1989): "Las instituciones económicas del capitalismo". Fondo de Cultura Económica.