SSOAR

Open Access Repository
www.ssoar.info

Las lecciones del neoliberalismo británico

Farfán, Guillermo

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:
Farfán, G. (1991). Las lecciones del neoliberalismo británico. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, *36*(145), 103-126. https://doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.1991.145.51662

Nutzungsbedingungen:
Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de

Terms of use:
This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Comercial-NoDerivatives). For more Information see:
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0

gesis
Leibniz-Institut
für Sozialwissenschaften

Mitglied der
Leibniz-Gemeinschaft

Diese Version ist zitierbar unter / This version is citable under:
https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-60674-8

Guillermo Farfán*

Las lecciones del NEOLIBERALISMO BRITÁNICO**

"It's a funny old world"

(M. Thatcher en su renuncia como primer ministro, 22-11-90).

En los círculos de la política, viejas tácticas de gabinete pueden jugar malas pasadas, pero ¿Hasta qué punto el mundo que le tocó enfrentar al gobierno conservador de Margaret Thatcher se ha mantenido dentro los lineamientos que le permitieron conquistar exitosamente tres elecciones?

En el contexto de la crisis del keynesianismo y del Estado del Bienestar, la estrategia de golpear a los sindicatos, reprivatizar el sector público, aplicar políticas de austeridad en lo fiscal y lo monetario podía presentarse como sinónimo de modernización y de cambio, pero a la vuelta de toda una década de experiencias monetaristas o, mejor, neoliberales, conviene realizar un balance de las transformaciones de corto y de largo plazo en la sociedad británica, cuyas implicaciones pueden ser relevantes para este país y otras partes del mundo.

En las líneas siguientes me propongo analizar algunos de los aspectos centrales del llamado *Thatcherismo*; como la política laboral, el papel del mercado y las relaciones entre Estado y sociedad, en el marco de la transformación del capitalismo contemporáneo hacia una era neofordista o posfordista basada en el principio de la flexibilidad.

Fordismo y flexibilidad

En la discusión de las circunstancias que llevaron a la crisis del capitalismo de la posguerra (Marglin y Schor, 1990), puede llegarse a un punto de convergen-

* Profesor adscrito a la Coordinación de Ciencia Política, FCPyS-UNAM.

** Deseo expresar mi agradecimiento a The British Council por la beca otorgada para realizar esta investigación; asimismo a The National Library of Scotland por los materiales utilizados, al grupo de la revista *Common Sense* (Edinburgh) por sus comentarios, y a John Holloway por su apoyo personal.

cia sobre la idea de que se trata en esencia de un problema de productividad, no sólo en la perspectiva de una limitación tecnológica intrínseca al fordismo, sino sobre todo en el carácter disruptivo del trabajador que se manifestó en el rechazo al trabajo mismo y en el fenómeno más superficial de un incremento en la tasa salarial superior a la tasa de la productividad. Todos los fenómenos que acompañan la década de los setenta como la inflación, el estancamiento, el desempleo y la crisis fiscal del Estado giran en torno a esa contradicción básica entre capital y trabajo, de la misma forma que los procesos de restructuración social de la década de los ochenta van encaminados a superar el marco de las relaciones sociales mejor descritas bajo el concepto de fordismo.

La estructuración general del capitalismo de la posguerra se regía por el principio fordista de fragmentar las relaciones sociales (al nivel de la empresa, el mercado y el Estado) para recomponerlas bajo una nueva forma centralizada donde el Estado (el Estado-nación en lo particular) jugaba un papel primordial respecto a la sociedad y al funcionamiento del mercado. La especialización de la producción y la masificación de la clase obrera se recomponían a través del monopolio, el corporativismo industrial y, sobre todo, el Estado del Bienestar; la base de estabilización de este régimen social se fundamentó, a su vez, en el éxito de la regulación keynesiana. Como hemos podido presenciar en la última década, la crisis del fordismo ha tocado con mayor o menor intensidad cada uno de estos procesos e instituciones.

En la medida que la última década se ha distinguido como un proceso básicamente de restructuración y no de nuevas relaciones sociales estables, resulta difícil definir lo que podría remplazar al fordismo. Pero si cabe aventurar algunas ideas sobre la experiencia de ciertas tendencias del capitalismo actual, entonces me parece que la discusión en torno a la noción de la llamada flexibilidad puede arrojar hipótesis interesantes.

Una estructuración de la sociedad sobre la base del principio de la flexibilidad implicaría, de manera muy general, una recomposición de las relaciones sociales en función de la *segmentación* de la clase trabajadora (esto es, una jerarquización de la clase en oposición a su masificación y homogeneización), la *descentralización* de los procesos de regulación social (lo que sugiere una alteración en el balance de lo público y lo privado, lo nacional y lo regional, así como entre lo general y lo sectorial) y, simultáneamente, la *globalización* de la reproducción social (lo que significa una real internacionalización de los circuitos de producción y circulación de capital, aunque también una modificación en cuanto a las funciones político administrativas anteriormente restringidas al ámbito del Estado-nación).

En ciertos análisis sobre el impacto de la flexibilidad en la tecnología y las formas de organización del trabajo se han tendido a extrapolar algunos aspectos positivos de ese fenómeno, como si fueran la naturaleza intrínseca de una sociedad opuesta a la organización fordista. Esto ha sido particularmente

notorio con relación a la llamada "especialización flexible", por lo que conviene deslindar posiciones con esta visión del problema antes de entrar en detalle sobre el carácter del *thatcherismo.*

Si definiéramos la economía fordista como la producción en masa basada en la estandarización productiva y la superespecialización del trabajo, no cabría imaginar nada más contrapuesto a esto que la posibilidad de subdividir el proceso de producción en unidades autónomas de trabajo sustentadas en la recalificación del trabajador y en la reducción de la escala de producción (algo como lo que sucede en algunas zonas de la economía italiana, o en las industrias de la alta moda o la construcción en la costa este de los E.U.; véase Sabel, 1989). Sin embargo, no existe ningún indicador lo suficientemente significativo que nos permita pensar que el fenómeno de la descentralización productiva o la recalificación del trabajo esté desarrollándose de una manera general tal, que pudiera remplazar a los sistemas fordistas en su totalidad.

La idea básica de recalificar al trabajador y depender de su mayor capacidad de ejecución y control presupone, antes que otra cosa, la posibilidad de ganar su colaboración y participación en los objetivos de la empresa. Dentro de ciertos regímenes, por circunstancias de tradición o de autoritarismo, como en Japón por ejemplo, pueden evolucionar formas de colaboración exentas de la amenaza de huelga o del rechazo al trabajo (ausentismo, sabotaje, paros), pero en otros lugares donde existe un mayor independencia y unidad sindicales (Alemania) o incluso fragmentación de las organizaciones (Gran Bretaña), el sólo hecho de que el "factor" trabajo se presente como externo al "factor" capital, cuestiona toda la base del principio de la aceptación de los valores y objetivos de la empresa. De esta manera, los principios de la llamada polivalencia, los grupos semiautónomos de trabajo o círculos de calidad tienen que ser introducidos sobre una base neofordista más que posfordista. Y esto rige tanto para la organización del trabajo, como para las formas de contratación y negociación colectivas.

De la misma manera, no existe ningún fundamento sólido para afirmar que la incorporación de nuevas tecnologías ligadas al uso de la microelectrónica esté conduciendo a un achicamiento de todas las plantas industriales o a la descentralización general de todas las firmas de dimensión mayor. Como tampoco existe evidencia, por cierto, de la fábrica completamente automatizada que validaría la idea de una "automatización flexible" en donde podría prescindirse de la colaboración del trabajador. Lo que puede observarse, es la proliferación de pequeñas empresas vinculadas a mercados cambiantes pero restringidos, así como la adaptación de las nuevas tecnologías a los métodos fordistas de producción en masa, si acaso, con una menor "rigidez" en cuanto a la versatilidad de los productos elaborados, pero muy lejos de la capacidad de adaptar la producción a un número indefinido de productos diversos. Consecuentemente, es compatible la existencia y la articulación de firmas

grandes y pequeñas sobre bases productivas y objetivos de mercado diversos, como los que se refieren a los sistemas de *red* y del *just in time.*

Neofordismo *vs* Posfordismo

En mi opinión, es imposible imaginar una nueva forma de socialización capitalista, donde no tenga cabida como elemento constitutivo, la contradicción y el antagonismo básico entre capital y trabajo. Desde esta perspectiva, pero en el entendido de que dicha contradicción no ha demostrado ser lo suficientemente disruptiva del orden capitalista actual, creo que es factible esbozar de manera muy general un escenario de desarrollo sustentado en el principio de la flexibilidad.

1) El hecho de que la crisis fordista del capitalismo de la posguerra haya convertido en un obstáculo la especialización del trabajo, no conlleva a la necesidad de que *todo* trabajo debe ser restructurado en el sentido de reconstituir las calificaciones y la colaboración del trabajador para lograr imponer el principio de la flexibilidad. Lo que puede captarse de las transformaciones capitalistas contemporáneas, es que por lo menos ciertos *núcleos* de la clase trabajadora *pueden* evolucionar hacia una mayor polivalencia bajo la forma de los grupos semiautónomos de trabajo o los círculos de calidad. Sin embargo, el desarrollo de la recalificación en estos núcleos de trabajadores, sea a nivel de ciertas firmas o al interior de las mismas, está siendo acompañado por otro sector numéricamente muy significativo, y cuyas características son el elevado índice de inestabilidad en el empleo, volatilidad en las condiciones de contratación, así como una descalificación que contrasta enormemente con los pretendidos efectos positivos de la flexibilidad del trabajo.

Esta contradicción se ha teorizado bajo los conceptos de *flexibilidad funcional* (el núcleo recalificado) y *flexibilidad numérica* (la periferia flotante) (Bamber y Landsbury; 1989, pp. 27-30) y es indicativa de una realidad que han pasado por alto los partidarios de la especialización flexible: el margen de polarización y en este caso de segmentación que conlleva la introducción del principio de la flexibilidad y de las nuevas tecnologías (Hyman, 1988, pp. 55-57).

2) Otro de los fenómenos que trajo consigo el capitalismo de la posguerra en las últimas décadas es la llamada desindustrialización de las economías. De la misma forma que el sector industrial fue desplazando al sector agrícola a lo largo de la primera mitad del siglo XX, el sector terciario ha venido haciendo lo mismo con el secundario hacia el final de la centuria. Lo que es más significativo, sin embargo, es que este proceso no va acompañado por una

generación de empleos proporcional al ritmo de sustitución, por lo que las economías actuales se han acostumbrado a desarrollarse en la década de los ochenta, aún en los años de prosperidad entre 1983-89, con un alto nivel de desempleo permanente. Así pues, el acceso de las economías a una nueva era neo o posfordista no sólo cuestiona las políticas de pleno empleo, sino que hace dudosa y difícil la posibilidad de alcanzarlo aún como residuo del crecimiento.

Simultáneamente, es natural que los mayores índices de desempleo repercutan sobre el mercado laboral en circunstancias desfavorables para la generalización de la flexibilidad funcional y por tanto favorezcan la afirmación de la estructura polar descrita más arriba. Esta es una cuestión de primer orden en la estrategia sindical y empresarial que puede variar de país a país, pero que permite ilustrar un realidad que se esconde detrás de la apología injustificada de los beneficios de la flexibilidad. Asimismo, el peso muerto del desempleo permanente gravita desfavorablemente sobre la organización del trabajo en la producción, de tal forma que la incorporación de nuevas tecnologías puede ser aprovechada para potenciar el carácter degradante del trabajo y, por tanto, se limite la naturaleza de la "modernización" industrial a un asunto de índole neo y no posfordista. Es relevante destacar que estas tendencias son más agudas dentro del sector servicios que, pretendidamente, debería encabezar la marcha hacia el "nuevo" capitalismo al tiempo que prosperan los servicios financieros, la informática, la telemática, etcétera.

3) El signo de la polarización también se percibe dentro de los procesos de descentralización que presupone una nueva sociedad fundada en el principio de la flexibilidad. Se dice que, así como la recalificación es la respuesta ante la rigidez de la organización fordista del trabajo, la producción en masa basada en la estandarización (la economía a escala) será sustituida por otras formas de producción mucho más versátiles en cuanto al producto elaborado y cuyo destino es un mercado más individualizado y restringido (la economía de alcance o amplitud). De esta manera, no sólo tienen un futuro abierto las pequeñas y medianas empresas apoyadas en el principio de la flexibilidad, sino que incluso las firmas más grandes deberán emprender un camino hacia la descentralización que les permita adaptarse a las nuevas circunstancias.

Ya me he referido a este punto, por lo que sólo me parece oportuno subrayar dos aspectos. En primer lugar, la producción a baja escala apoyada en prácticas semiartesanales y con el apoyo de tecnologías modernas, orientada a mercados cambiantes y restringidos, funciona exitosamente desde la perspectiva de la empresa individual pero de ninguna manera para los fines de una economía social acostumbrada al círculo virtuoso de la producción y el consumo masivos. Esta es otra de las razones por las que las nuevas tecnologías se adaptan a métodos neofordistas más flexibles que en el pasado, pero que no

cuestionan el principio elemental fordista de la reproducción ampliada. En segundo lugar, la descentralización de la producción y el florecimiento de nuevas empresas pequeñas ha funcionado como una especie de patio trasero de las firmas más grandes, en cuanto a la realización de tareas de subcontratación donde predomina la flexibilidad numérica y con el objeto de eliminar los inventarios que repercuten tan desfavorablemente, sobre los costos de inversión típicamente fordistas.

4) Por último, conviene destacar otro de los aspectos centrales del principio de la flexibilidad en contraste con las predicciones más optimistas. La contraparte a los procesos de descentralización descritos es la tendencia a globalizar las relaciones sociales capitalistas en una dimensión supranacional, sin embargo, sus efectos, lejos de conducir a una mayor homogeneidad de las economías locales, crearán y están creando ya enormes desbalances nacionales y regionales.

El libre flujo de bienes y capitales a nivel internacional es una de las causas fundamentales que condujo a la crisis del modelo de regulación keynesiano, en la medida que el desarrollo fordista de la posguerra presuponía un crecimiento autoconcentrado dentro de las fronteras locales y que los instrumentos de regulación económica dependían de un control de las variables monetarias y fiscales que sólo podía garantizar el Estado-nación tradicional. Al tiempo que la internacionalización de las economías ha generado una tendencia a la integración supranacional (bajo la forma de uniones monetarias, mercados comunes, acuerdos de libre comercio), no sólo en lo económico sino también en lo político-social (carta social europea, debilitamiento de la soberanía estatal en la determinación del crecimiento y el empleo), también se ha favorecido el desarrollo ulterior de la descentralización local. En este sentido es perceptible la posibilidad de crear distritos industriales más o menos autónomos ligados al mercado mundial, en formas de enclave o de desarrollo hacia afuera, e incluso la posibilidad de asignar las funciones esenciales de administración fiscal y provisión de servicios sociales a los gobiernos locales y comunitarios. De esta manera, lo que en el pasado confería al Estado la responsabilidad de administrar la demanda local, ahora le conduce hacia la búsqueda de la demanda global a través del fortalecimiento de sus funciones al nivel de la oferta (supply side) (Jessop, 1989, pp. 21-24).

Pero este elemento de descentralización y autonomía que conlleva el principio de la flexibilidad se verá reflejado, de no existir otras instancias de regulación, en un fuerte desequilibrio entre las regiones más favorecidas por los procesos de modernización y aquellas que, incapaces de vincularse exitosamente a las nuevas estructuras globales, tendrán su signo distintivo en los niveles de desempleo y deterioro económico-social. Es esta realidad la que ha puesto en uso nuevamente las nociones del dualismo social o de las "dos

naciones" (Jessop, 1989) y que resultan de la imposibilidad de mantener un margen de integración y homogeneidad que sólo el fordismo y el Estado-nación podían proporcionar mediante su aspiración de crear un sólo y único mercado interno masivo.

5) En el umbral de la crisis fordista también el resurgimiento monetarista o neoliberal se perfiló como la opción desde el mercado ante la ineficiencia y rigidez de las políticas keynesianas, fenómeno que se vio fortalecido con la generalización de las políticas ortodoxas durante la década de los ochenta en la mayor parte, si no es que en todas, las zonas bajo la égida capitalista. Este hecho también debe ser sometido a discusión a la luz de los acontecimientos actuales. Algunas premisas básicas de la regulación fordista como la gestión nacional, el control estatal de sectores importantes de la economía o el corporativismo industrial se mostraron altamente problemáticos para la restructuración capitalista, pero igualmente problemática para la transición se fue revelando la gestión estatal apoyada en la falta de crédito, de gasto público selectivo y, sobre todo, de compromiso político entre las clases sociales.

El problema de fondo con la regulación fordista parece concentrarse en su inclinación a restringir la dimensión del mercado, así como a sobreregular la economía, y no tanto a impedir su funcionamiento normal, en las condiciones de una competencia internacional entre monopolios que distorsionan los mecanismos de la oferta y la demanda que requieren de apoyo estatal. La ilusión monetarista de una economía libre de mercado no es el complemento obligado del principio de la flexibilidad y, por el contrario, ha conducido a generar un mayor nivel de polarización y desequilibrio en el proceso de restructuración capitalista. La experiencia histórica del *thatcherismo* puede ser útil para ilustrar este fenómeno.

El thatcherismo y las relaciones laborales

En el radicalismo del discurso de Margaret Thatcher a su llegada al poder, había una vocación indudablemente neoliberal en favor del papel del mercado, como mecanismo esencial de restructuración económica, y de rechazo a las estructuras corporativas industriales heredadas del pacto de la posguerra como prerequisito para la nueva gestión política. A la luz del análisis de sus políticas monetarias y fiscales, sin embargo, se puede captar un abandono paulatino de los dogmas monetaristas ortodoxos, sea por la dificultad para regular el circulante o bien por el impacto del desempleo y de la estructura generacional de la población británica sobre los niveles de gasto social. Así, por circunstancias de dificultades para el manejo técnico de los instrumentos de política económica o por las propias falacias de la doctrina monetarista, el gobierno de

Thatcher desarrolló un gran pragmatismo en la toma de decisiones políticas.

Para muchos, esta incongruencia entre los postulados ideológicos y la práctica política constituye una prueba del fracaso neoliberal; sin embargo, para la mayoría de los analistas el gran logro thatcherista lo constituyó su reforma de las relaciones industriales. Pero, ¿hasta dónde semejante reforma ha contribuido a restructurar la relación entre capital y trabajo? O, por el contrario, ¿en qué medida la aproximación thatcherista al fenómeno de la flexibilidad ha constituido el gran obstáculo para el tránsito a la era postfordista de la economía británica? (véase Jessop, 1989; y, Hirst, 1990).

Es indudable que la causa fundamental del fracaso de los gobiernos laboristas, previos a 1979, residió en la marcada crisis de autoridad que se reflejó tanto en la impugnación de las políticas neokeynesianas de ingresos, como en la resistencia de los trabajadores a ceder en sus prerrogativas adquiridas durante la era fordista. El crecimiento en el número de disputas industriales, de días perdidos a consecuencia de las huelgas y la divergencia entre productividad y salarios son apenas el indicio de esa más profunda crisis en la relación salarial del capitalismo británico. De igual forma, esta contradicción se manifestó en la creciente tensión entre la política económica monetarista de los últimos gobiernos laboristas y el énfasis en la concertación y consulta con las estructuras corporativas del movimiento sindical. De ahí, pues, que la clave para la restructuración de la sociedad británica residiera en la disolución de los términos del pacto de la posguerra, materializados en el corporativismo industrial.

En su proceso de restructuración laboral, el gobierno de Thatcher se benefició del hecho de que la fuerza defensiva de la clase obrera estuviera dirigida, en primera instancia, contra la propia burocracia del movimiento laborista, dentro y fuera de las organizaciones sindicales, y no como pudiera esperarse contra el Estado mismo. De esta manera, las reformas a la legislación laboral durante los años ochenta e incluso los enfrentamientos industriales de los primeros años, fueron emprendidos no sólo en contra de la influencia de los sindicatos a la vida nacional, sino también en nombre de la democracia sindical.

La nueva legislación laboral de Thatcher fue derrumbando sistemáticamente dos de los bastiones fundamentales del movimiento obrero británico: la utilización del mecanismo del *closed shop* —equivalente a lo que conocemos como la cláusula de exclusión—, así como la realización de piquetes huelguísticos contra objetivos secundarios —es decir contra las empresas ligadas a un centro laboral en huelga— o bien la realización de huelgas de naturaleza política diversa a las condiciones de pago y de trabajo dentro de la empresa sujeta a un conflicto laboral.

En 1980 se instituye una primera Employment Act, que tuvo por efecto la

penalización de cualquier despido de trabajadores derivado de su negativa a pertenecer a un sindicato poseedor de la prerrogativa del *closed shop;* además, esta disposición estableció fuera de la ley la realización de piquetes que indujeran a la violación de un contrato comercial o bien que no estuvieran ligados directamente con el funcionamiento material de la empresa en huelga; por último, la ley también prohibió la realización de actividades sindicales encaminadas a forzar la afiliación de los trabajadores a un sindicato. En 1982 se implementó una nueva *Employment Act* que vino a radicalizar a la anterior en diversos ámbitos: creó la obligación a proporcionar una importante compensación económica a aquellos trabajadores despedidos por no pertenecer a un sindicato, en ejercicio del *closed shop;* declaró fuera de la ley los contratos establecidos con las autoridades locales bajo el principio de la sola participación de trabajadores sindicalizados, y creó la posibilidad de demandar a los sindicatos en el caso de realizar huelgas ilegales; prohibió la realización de huelgas con fines políticos distintos a cuestiones salariales o condiciones de trabajo.

En su conjunto, ambas legislaciones representaron un avance gubernamental relativamente modesto contra el poder de los sindicatos —si considera, por ejemplo, el alcance de la fallida Industrial Relations Act de 1971— pero fueron la antesala para iniciar una reestructuración más profunda de las relaciones laborales en los años subsiguientes (Holmes, 1985, pp. 132-138). En la reforma de 1984 el *closed shop* fue declarado ilegal y se instituyó el derecho, para cualquier individuo trabajador, de negarse a participar en una huelga aún cuando la mayoría de los trabajadores hubiera votado en favor de su realización (Coates, 1989, pp. 121-127).

La limitación de la actividad sindical y el abandono total de las formas de concertación corporativa surtieron el efecto esperado no sólo como resultado de la capacidad del gobierno para resistir las acciones sindicales, sino también como consecuencia de los efectos de la crisis sobre las posiciones de la clase trabajadora. Así sucedió en diversos conflictos industriales como las huelgas de los acereros, ferrocarrileros, trabajadores de la salud, servidores públicos y trabajadores de los servicios de agua; el único caso en donde el gobierno sufrió un retroceso fue en su intentona de forzar a los mineros a aceptar el cierre de algunas minas, pero esos fueron tropiezos provisionales que no impedirían más adelante la derrota de la huelga de los mineros en 1985.

Dentro de las reformas legales referidas, aunadas a la de 1988, también existían otras disposiciones que abrieron la puerta a modificaciones al interior de las relaciones laborales de las empresas: en el marco de las limitaciones y posterior anulación de las prerrogativas de los sindicatos a ejercer el *closed shop,* se contemplaban, además, medidas de "democratización" en los procedimientos para la elección de los representantes sindicales (obligatoriedad, bajo amenaza judicial, de realizar votaciones secretas en la elección e reelec-

ción de los líderes), así como la realización de referenda para legitimar la realización de las huelgas, o incluso para tomar cualquier decisión concerniente a una acción sindical (también con la facultad de ejercer acción penal contra los líderes, como quedó establecido en el Acta de 1988).

Estas acciones estaban encaminadas a minar el poderío de los Shop Stewards (representantes de base o delegados) que protagonizaran los eventos que llevaron a la crisis de autoridad en la década de los setenta. Con estas reformas, se venció la capacidad de resistencia del movimiento obrero (ilustrado de forma dramática en la derrota de los mineros en 1985) y al mismo tiempo se crearon las condiciones para introducir el principio de la flexibilidad del trabajo a la manera neoliberal.

De todas las iniciativas promovidas por los gobiernos de Thatcher, sólo fracasó su intento de desvincular la utilización de los fondos sindicales para el apoyo financiero del Partido Laborista. Sin embargo, en lo general, los movimientos sindicales fracasaron en su intento de doblegar la postura inflexible de las autoridades como se puede apreciar en la disminución del número de huelgas y días laborables perdidos por este motivo (cuadro núm. 1), así como en el decrecimiento de la membresía sindical que pasó de 13.5 millones en 1979 a 10.5 millones en 1986 (Roberts, 1989, pp. 64-79).

Cuadro 1
Actividad huelguística en la Gran Bretaña

	Número de paros	Días laborables perdidos (miles)
1950-59 (promedio)	2,116	3,252
1960-69 (promedio)	2,448	2,555
1970-79 (promedio)	2,601	12,870
1980-88 (promedio)	1,170	7,561

Fuente: Department of Employment. Citado por Riddell (1989, p. 50).

El efecto más importante del debilitamiento del movimiento sindical se manifestó en la elevación de la productividad de la economía británica, aunque es justamente en el análisis de la naturaleza de dicho aumento donde se pueden captar tanto los alcances como los límites de la gestión conservadora.

Antes de los problemas sociales que llevaron a la caída de Thatcher en 1990, se pueden distinguir dos periodos importantes desde la perspectiva de la economía durante la década de los ochenta. La primera fase, hasta 1982, se caracteriza por una pronunciada recesión acentuada por las políticas monetaristas de austeridad, derivadas de la política monetaria denominada como la

Medium Term Financial Strategy (MTFS) y de la política de saneamiento financiero reflejada en los niveles del endeudamiento estatal (cuantificado en el *Public Sector Borrowing Requirement,* (PSBR). Durante esta primera etapa, la economía británica se vio arrojada a un tremendo proceso de quiebras empresariales y de crecimiento del desempleo que llevaron a la destrucción masiva de capital fijo, presumiblemente maquinaria y tecnología obsoletas sobrevivientes de las décadas anteriores. Este fuerte descenso en el valor de la inversión fija, sumado al crecimiento en el número de desempleados, invariablemente se reflejó en los años venideros en una elevación de la productividad del trabajo.

Así, en la segunda fase, que va de 1982 a 1989, la economía británica no sólo ingresó a un proceso de recuperación y crecimiento económico muy marcado, sino que además logró sostener la tasa de incremento en la productividad en los niveles más altos de los países europeos.

Pero ¿de qué manera contribuyó dicho aumento de la productividad, basado en el debilitamiento del movimiento sindical y la destrucción de capital, a la modernización de la economía? Al respecto se ha desarrollado un enconado debate entre los partidos políticos y al interior de los círculos académicos, por las razones siguientes (véase V.G. Green, 1990a, y Kavanagh, 1989).

La productividad de la economía británica creció a tasas relativas superiores a otros países (2.1 por ciento, en promedio anual, entre 1979-1987), porque se había rezagado con relación a sus contrapartes europeas durante todo el periodo de la posguerra, de tal manera que los recientes aumentos de la productividad se limitaron a cerrar esa brecha (Riddell, 1989, p. 40), a partir de lo cual sería esperable un decrecimiento de su capacidad de ulterior expansión. La desaceleración de la economía durante 1990 y la aceptación oficial de una recesión y finales de este año y para 1991 parecen confirmar esta hipótesis. Sin embargo, y en la medida que tal recesión no es un fenómeno sólo local, el que la productividad haya aumentado sostenidamente durante siete años nos dice ya, por lo menos, que se logró superar la resistencia de la clase trabajadora (Hannah, 1989, pp. 38-48).

Pero el problema de fondo es otro, porque esa debilidad y abatimiento del movimiento sindical evitó, junto con la terquedad neoliberal, la restructuración de la sociedad sobre una base posfordista. Hay al menos dos fenómenos que permiten plantear esta afirmación.

En el terreno del empleo se han producido transformaciones sustanciales. Al final de 1990 la economía británica se ha mantenido con un nivel aproximado de 1.7 millones de desempleados, cifra superior al 1.1 millones que existían hacia 1979 (*The Independent,* p. 4). Uno de los orgullos personales de Thatcher, sin embargo, fue el haber creado dos millones de empleos durante sus diversas gestiones; tenemos así el extraño logro de un gobierno que liquidó cientos de miles de empleos al inicio de su gestión (para el año de 1983 el

desempleo alcanzó los 3.5 millones), para crearlos de nuevo al final de una década aunque con diferencias importantes.

En contraste con los años anteriores, enmarcados en los principios fordistas del empleo estable y de largo plazo, el crecimiento de la economía británica de los años ochenta se caracterizó por el desarrollo del subempleo, el empleo de la mujer, el trabajo a tiempo parcial, un elevado margen de movilidad laboral y el empleo independiente; fenómenos agravados por la falta de participación del Estado británico en la capacitación y adiestramiento de la fuerza de trabajo. En otras palabras, el *thatcherismo* se distinguió por introducir una flexibilidad al mercado de trabajo muy distante del modelo imaginario de un empleo permanente como prerrequisito a la colaboración del trabajador con los objetivos de la empresa. Así, la amenaza a la pérdida del empleo, la inestabilidad laboral y el riesgo de la descalificación del trabajo fueron el verdadero estímulo que impulsó el aumento de la tasa de productividad (Rowthorn, 1990).

Por su parte, tampoco existe ninguna evidencia que demuestre que la destrucción masiva de capital, de los primeros años del gobierno conservador, condujera a la eficiencia y a la renovación del equipo bajo un principio de mayor flexibilidad y de reorganización de los procesos de trabajo (Roberts, 1989). Las causas de este hecho nos obligan a incorporar nuevos elementos de explicación al respecto, pero es relevante destacar por lo pronto, casi como rasgo peculiar del capital británico, la tendencia del empresariado a rechazar los nuevos métodos de administración y comercialización, por ejemplo a la manera japonesa, e incluso la tendencia a utilizar las nuevas tecnologías bajo una norma eminentemente fordista (Hirst, 1989, pp. 139-140).

Es incuestionable que uno de los grandes desafíos para el gobierno de Thatcher lo fue la necesidad de vencer la fuerza defensiva de la clase trabajadora y entre mayor se demostró ésta, más radical debió ser la solución neoliberal. Pero quizás el éxito de la política antisindical de los gobiernos de Thatcher fue también la razón de su fracaso en el establecimiento de los términos de un nuevo pacto social, sin el cual la transición hacia una sociedad posfordista quedó postergada para gobiernos posteriores.

El *thatcherismo* y el mercado

Otro de los principios de la ideología neoliberal, enraizado en los gobiernos de Thatcher, fue el papel central que se le asignó al mercado para el funcionamiento de la economía en oposición a la tradición intervencionista del Estado de la posguerra. Ciertamente, en los hechos, dicha concepción del mercado muy poco tenía que ver con el problema de la competencia; aún así, se pensó, a través de la desregulación general de la economía y de la privatización de la mayor

parte del sector público se podría lograr la eficiencia y, sobre todo, la modernización del aparato productivo.

En este respecto, el *thatcherismo* también se encontró con una gran paradoja puesto que, al confiar al mercado la tarea de restructurar la economía sin interferencia estatal, sólo logró acentuar las desigualdades y los desequilibrios ya existentes a nivel nacional al tiempo que debilitó la capacidad del Estado Nación para determinar el contenido de su política monetaria y fiscal. Ambas circunstancias, como veremos, contribuyeron finalmente a la debacle del gobierno de Thatcher.

No es exclusivo a la doctrina monetarista el argumento de que el mercado establece una asignación más eficiente de los recursos, o del trabajo, de acuerdo a las expectativas de obtener un mayor rendimiento o rentabilidad. Sin embargo, dicha doctrina pasa por alto el hecho de que semejante eficiencia no establece una mejor distribución de los recursos dentro de la economía en su conjunto, particularmente en el contexto de la tendencia a la globalización de los mercados, por lo que, lejos de promover la restructuración general de los diversos sectores económicos, termina por acentuar los rasgos de desigualdad y desequilibrio ya existentes. Este fenómeno gravitó desfavorablemente sobre la estructura regional y, lo que es más relevante para este estudio, condujo al debilitamiento relativo del sector industrial en los términos de una modernización posfordista (Hirst, 1989).

Como se mencionó más arriba, el primer periodo de gobierno de Thatcher de 1979 a 1983 se caracterizó por su adhesión a los postulados monetaristas básicos de una política de restricción monetaria y fiscal por lo que, al margen de los tropiezos de esta política con respecto a sus propios objetivos, el papel del mercado se limitó a ejercer una tarea de drástica depuración de la economía mejor medida en el nivel de quiebras y desaparición de las empresas, que en cualquier logro de elevar la eficiencia de las mismas. Será sólo hasta la finalización de este periodo y el inicio del subsiguiente cuando la economía británica inicie un periodo de reactivación e incluso de crecimiento acelerado, en el contexto de una etapa de expansión a nivel internacional. Es a partir de este momento cuando se produce un cambio sustantivo en las políticas económicas al abandonar, en los hechos, las políticas monetaristas iniciales y al conferir a otros principios, privatización y reformas fiscales, la tarea de estimular la inversión y la modernización productiva.

De ese primer periodo, sin embargo, es fundamental recuperar el problema de la desregulación financiera y de los mercados de capitales, así como la terminación de los controles de cambio puesto que de esta decisión derivó el marcado repunte del sector servicios y del consumo privado en los años posteriores. Asimismo, es importante tener presente el inicio de las reformas laborales para el aumento sustantivo de la productividad.

Considerando la fase que va desde 1982 hasta 1989, la economía británica

creció, en términos del PIB, a una tasa superior al tres por ciento anual lo que, a decir del propio gobierno conservador, habría permitido revertir el declinamiento relativo de las décadas anteriores, poniendo además a la nación al nivel del resto de las potencias europeas. Sin embargo, si el mismo cálculo se realiza atendiendo a la totalidad de la década de los ochenta entonces el crecimiento resulta mucho más limitado: dos por ciento entre 1979-88, contra el 2.4 por ciento entre 1970-79 (Glyn, 1990, p. 65); lo que permite asegurar que la naturaleza de la "revolución thatcheriana" proviene, en buena medida, del efecto devastador de sus primeros años sobre la economía y el repunte pronunciando que a consecuencia de ello se observa posteriormente. Pero, al igual que se señaló en el caso de la productividad, aún si se acepta que el crecimiento se sostuvo durante tantos años sobre una base firme, ¿hasta dónde este fenómeno reflejó una verdadera transformación de la economía británica?

Lo realmente sobresaliente de los años de prosperidad thatcheriana fue el desbalance entre el crecimiento del sector servicios en detrimento del crecimiento de la manufactura, proceso que ya venía desarrollándose desde la década de los setenta (a consecuencia de la mencionada terciarización de las economías de la posguerra) y que sólo vino a acentuarse durante los años ochenta como resultado de la manera como se dejó operar al mercado sobre el conjunto de la economía. En efecto, si observamos lo que sucedió al nivel de la inversión, la producción y el empleo dentro de ambos sectores puede apreciarse el rezago relativo de la manufactura en contraste con la prosperidad de los servicios bancarios y empresariales promovida por la liberalización financiera del inicio de la administración (cuadros núms. 2 y 3).

Aunque esta imagen general de desequilibrio económico revela el grado en que el gobierno de Thatcher se mantuvo adherido a una norma neoliberal (y en menor medida a la doctrina propiamente monetarista), en lo particular tampoco

Cuadro 2
Producción y empleo en manufactura y servicios.
Gran Bretaña 1979-1988

	% del PIB (millones £)*		% empleo total	
	manufactura	servicios	manufactura	servicios
1979	27.1	55.8	29.5	58.7
1987	—	—	21.9	67.4
1988**	24.4	58.7	—	—
cambio	-2.7	+2.9	-7.6	+8.7

* A precios de 1985; ** Ultimo trimestre.
Fuente: OECD; Department of Employment; y Northern Ireland Abstract Statistics. Citado por Wells (1990, p. 72).

Cuadro 3
Inversión en manufactura y servicios.
Gran Bretaña 1979-1987

	inversión bruta % del cambio	crecimiento del stock de capital fijo bruto % anual
Servicios	52.0	3.2
Manufactura	-9.5	1.0
Banca y Finanzas	122.1	7.5
Servicios empresariales	85.9	8.2

Fuente: CSO, *UK National Accounts 1988.* Citado por Glyn (1990, p. 73).

hay duda de que contribuyó deliberadamente a producir este resultado a través de su política industrial.

Al respecto, el *thatcherismo* marchó por dos frentes. Por un lado, utilizó la estrategia de privatizar el sector público con la intención de introducir un principio económico de eficiencia y otro político de rechazo a los valores socialdemócratas de la posguerra. Por otro, sin embargo, también impulsó un proceso selectivo de modernización industrial en sectores como la farmacéutica, química, aeroespacio, defensa y procesamiento de alimentos que generó otro marcado desequilibrio en este caso a nivel regional.

La política de privatización ha tenido relevancia para la Gran Bretaña en diversos terrenos como la mencionada eficiencia de las empresas del sector público (Hannah, 1989, p. 43; Riddell, 1989, pp. 87-112), la modificación en el balance entre lo público y privado (como se verá más adelante) y el financiamiento de los proyectos de desarrollo regional. Cabe destacar que, por ejemplo, si entre 1982-83 la privatización había generado un ingreso para el Estado de 0.5 millones de Libras Esterlinas, para 1987-88 este monto ascendió hasta 5 billones (Green, 1990b, p. 13). Paralelamente, la desigualdad y desequilibrio entre el desarrollo de la manufactura y los servicios, así como el empleo, se reprodujo regionalmente convirtiendo el "Sur" y las Midlands (South-East, East Anglia, South-West, East Midlands) en las zonas privilegiadas del crecimiento "pos-industrial", mientras el "Norte" (West Midlands, Yorkshire-Humberside, North-West, Northern, Wales, Scotland, Northern Ireland) resentía los efectos de la desindustrialización y de la nueva legislación laboral (Martín, 1990, pp. 80-97).

Al nivel de la distribución del ingreso, el gobierno de Thatcher avanzó deliberadamente en la creación de una gran desigualdad social con la expectativa de generar una corriente de ingreso que pudiera repercutir sobre el volumen del ahorro y, de esta manera, de la inversión. A cambio de ello, y sin

abundar más sobre el problema de la inversión, se produjo un significativo efecto colateral sobre la demanda que terminó de agravar los desequilibrios y desigualdades económicas en el plano del sector externo.

En contraste con los efectos de la política laboral sobre el desempleado, los salarios de la población ocupada crecieron sostenidamente durante toda la era thatcherista, particularmente los salarios medios y altos, a la par de los ingresos por concepto de rentas, ganancias y dividendos. Asimismo, la política tributaria dio un giro radical en sus objetivos para disminuir significativamente los impuestos directos sobre el ingreso, al tiempo que se incrementaron los impuestos indirectos al consumo (IVA) y a la comunidad (Poll Tax). En términos estrictos, la política tributaria no redujo sino que aumentó el volumen de impuestos sobre la sociedad —en 1978 estos representaron el 42.3 por ciento del PIB y para 1987 el 48.3 por ciento (Green, 1990b, p. 11)—, pero en cambio repercutió sobre la concentración del ingreso.

En 1979, la tasa superior de impuestos sobre la renta se redujo del 83 por ciento al 60 por ciento durante 1980 y entre 1982 y 1985 dicha tasa se ajustó anualmente por debajo de la tasa de inflación; y para el presupuesto de 1988 se disminuyó de nueva cuenta hasta el 40 por ciento (Field, 1989, p. 69). Por necesidad, semejante reforma fiscal se reflejó en el incremento del ingreso de los estratos más altos (cuadro no. 4), en la misma proporción que los impuestos indirectos gravaban más desfavorablemente, en términos relativos, a los perceptores de ingresos más bajo, particularmente en lo que respecta al impuesto comunitario.

Cuadro No. 4
Reducción en el Impuesto Sobre la Renta 1988-89*

Niveles de ingreso	Núm. de unidades gravables (mill.)	Reducción total de impuestos (f billones)	Reducción (f) promedio por contribuyente
Superior			
1%	0.21	4.70	22,380
5%	1.05	7.50	7,140
10%	2.10	9.30	4,430
Inferior			
70%	14.70	6.20	420
60%	12.60	4.70	370
50%	10.50	3.40	320
30%	6.30	1.50	240
10%	2.10	0.40	190
Todos	20.90	20.00	960

* Se refiere a lo que se dejó de pagar como impuesto en comparación con el sistema de indexación tributaria de 1978-79.
Fuente: Field (1989).

Junto con estos fenómenos, la desregulación financiera, ya referida, también tuvo un importante efecto sobre la elevación del consumo en la sociedad británica. Con esta medida, les fue permitido a las llamadas Building Societies desempeñar funciones bancarias lo que, aunado a sus funciones tradicionales de administración de los fondos para hipotecas, produjo una difusión generalizada de crédito privado. Tal incremento del consumo se vio favorecido, asimismo, por las reducidas tasas de interés que acompañaron los años de recuperación y de crecimiento.

Así, en su conjunto, la economía británica se vino a enfrentar con un efecto negativo de la política económica desarrollada desde el inicio de los años ochenta: una fuerte tendencia a la elevación del consumo, en el marco de un igualmente importante estancamiento industrial, lo que condujo al repunte de la inflación (que para noviembre de 1990 alcanzó el 10.9 por ciento) y a un déficit histórico en la balanza comercial a partir de 1983, que a su vez repercutió sobre un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos (en 1986 fue de 0.2 billones de Libras y desde entonces ha aumentado hasta alcanzar un estimado de f15.5 billones; Brittan, 1989, p. 15, y *The Independent*, p. 4). A partir de entonces, la economía británica ha dependido de diversos factores para evitar un efecto negativo ulterior sobre la balanza de pagos: la inversión de capitales extranjeros —atraídos por la elevación del tipo de cambio y las tasas de interés; los ingresos petroleros del Mar del Norte; los ingresos de "invisibles" por concepto de la inversión británica en el exterior; y, por supuesto, los ingresos provenientes de la venta de empresas estatales.

Esta dependencia externa de la Gran Bretaña no sólo hizo vulnerable la economía con relación a su participación en el comercio mundial, sino que también hizo de la política monetaria (tasas de interés y tipo de cambio) el problema central del gobierno conservador. Es bien sabida la importancia de la *City* como centro financiero a nivel internacional, fenómeno acentuado con la desregulación financiera por parte de Thatcher, pero en el contexto de la inflación, los déficits comerciales actuales y la limitada capacidad de oferta de la planta industrial, resultaba esencial para el gobierno la facultad independiente de fijar los niveles del tipo de cambio y la tasa de interés en concordancia con sus necesidades de capital del exterior.[1]

Una gran ironía del gobierno de Thatcher la constituyó su adhesión a los principios del libre mercado y, a la vez, la exigencia de actuar con total soberanía e independencia frente a la decisión europea de integrarse en el esquema de un mercado común supranacional precedido, como todo parece

[1] De hecho, el thatcherismo jamás dejó de considerar a la inflación como uno de sus objetivos prioritarios, pero a decir de algunos observadores (Dunn y Smith, 1990, pp. 23-44), el enfoque monetarista ortodoxo se fue reorientando hacia el problema de la balanza de pagos, donde la inflación se controla a través del mantenimiento de un tipo de cambio elevado que, a su vez, se alcanza por medio de llevar hacia arriba las tasas de interés.

indicar, por una unión monetaria basada en la aceptación de una moneda europea única y, por tanto, en la determinación de la política monetaria y fiscal al margen de consideraciones políticas nacionales. La imposibilidad de conciliar satisfactoriamente ambas problemáticas en el ámbito externo fue una de las causas que llevaron finalmente al descrédito y caída de M. Thatcher.

La segunda paradoja del thatcherismo, se refiere al efecto de su política fiscal y de concentración del ingreso. Habiendo sido diseñada, desde el lado de la oferta, para impulsar el ingreso, el ahorro y la inversión de los sectores medios y altos de la población (Brittan, 1989, pp. 34-36), en los hechos se limitó a incrementar el consumo con los inconvenientes ya señalados sobre la balanza comercial. Más aún, al establecer dentro de la sociedad británica un esquema de tributación personal tan inequitativo e impopular como el Poll Tax, el Estado trasladó el conflicto con los desempleados, los jóvenes, los pensionados y los menos favorecidos en su totalidad, hacia una dimensión nacional que creía haber superado con el debilitamiento del movimiento sindical. Y así, el mercado que debería llevar a la reforma y a la modernización de la sociedad británica generó el escenario, nacional e internacional, en donde encontró su finalización la experiencia neoliberal del thatcherismo.

El Estado Neoliberal

El fracaso neoliberal en la tarea de crear un escenario posfordista para la sociedad británica puede sintetizarse en la idea de que, así como ha demostrado su eficacia para demoler los fundamentos de la organización fordista, también ha revelado una tendencia a obstruir el tránsito hacia una organización social menos polarizada y más estable, descentralizada y fundada en una mayor autonomía de las estructuras locales.[2]

En el caso británico, el éxito neoliberal provino de una larga tradición histórica que asimiló los imperativos socialdemócratas del Estado del Bienestar de la posguerra, pero que simultáneamente rechazó un corporativismo con gran presencia estatal. De esta manera, la permanencia de los viejos valores liberales, como la independencia de las organizaciones del capital y del trabajo frente al Estado, se combinó con los años de ajuste monetarista de los últimos gobiernos laboristas para generar un extendido rechazo a las formas de concertación y representación corporativa tanto estatales como sindicales. Difícilmente podía preverse que el proceso de descorporativización emprendido por el *thatcherismo* habría de generar un nuevo autoritarismo, basado en la hipertrofia del poder del primer ministro y del gobierno central (Atkinson, 1990).

[2] La medida en que esta contradicción se deriva del rechazo de la sociedad a establecer los términos de un nuevo pacto social es algo que está aún por demostrarse.

El proceso de reforma laboral, al que he hecho referencia más atrás, es suficientemente ilustrativo de lo importante que fue para el gobierno de Thatcher el abandono de toda forma de negociación corporativa. Sin embargo, el alcance de este movimiento no se limitó al extrañamiento de las organizaciones sindicales o incluso empresariales (el Trades Union Congress, la Confederation of British Industries y el National Economic Development Council) con relación al proceso de toma de decisiones políticas, sino que se extendió hacia la estructura de gobierno. A pesar de las subsecuentes victorias electorales de Thatcher, la permanencia de gobiernos locales laboristas representó un escenario más de confrontación entre los principios neoliberales y los socialdemócratas. De esta forma, la primacía del gobierno central significó la oportunidad para amplificar el debilitamiento del movimiento laborista, al tiempo que permitió ensayar el nuevo modelo de gestión estatal.

El fortalecimiento del gobierno central se puede captar a través de diversas políticas. En el inicio del *thatcherismo* destaca la continuación de los recortes presupuestales a los gobiernos locales (*cash limits*) con el objeto de imponer una pauta general de austeridad sobre el gasto público. Dichos recortes, sin embargo, habían sido implantados difundidamente por los últimos gobiernos laboristas por lo que no constituyen, ciertamente, el aspecto más distintivo de los gobiernos de Thatcher.

El movimiento más radical en favor de la centralización del control estatal lo constituyó, en cambio, la decisión de limitar las prerrogativas de los gobiernos locales en término de la gestión de los servicios y obras públicas; de las políticas de bienestar, como sucedió en la educación básica y superior; e incluso la desaparición de los organismos municipales más importantes, como aconteció con el Greater London Council.

Junto a estos procesos, también conviene destacar la reforma fiscal introducida con la creación del impuesto comunitario o *poll tax*. Como ya se mencionó, la sustitución del impuesto tradicional a la propiedad por otro individual e indiscriminado, tuvo consecuencias imprevisibles para el gobierno de Thatcher hasta el punto de convertirse en una de las causas de su renuncia, pero su alcance potencial era mucho mayor. En el contexto de los recortes presupuestales, el gobierno central diseñó este impuesto con el objeto de transferir la penosa tarea de recaudación fiscal a los gobiernos locales (Gamble, 1988, pp. 113-138), de tal manera que estos tuvieran que proveerse de sus propios recursos mediante la imposición directa de cuotas tributarias a los ciudadanos, absorbiendo simultáneamente el potencial de conflicto que implica el incumplimiento voluntario por parte de los individuos. Desde su entrada en vigor en 1989, en Escocia, y 1990, en Inglaterra, el *poll tax* evidenció una gran ineficiencia administrativa (resulta que los gastos de recolección de dicho impuesto cuestan tres veces más que la recaudación misma), además del

rechazo popular, pero permitió percibir con mayor claridad la deformación autoritaria del proyecto neoliberal de Thatcher.

Pero hubo otro fenómeno no menos importante para la concentración de poder del primer ministro que evolucionó a lo largo de las diversas administraciones de Thatcher: la paulatina desaparición de las funciones colectivas de gobierno del gabinete ministerial (centrales en un sistema político que carece de la figura presidencial) y la transformación del parlamento en un órgano de legitimación de los cuasi-decretos del primer ministro.

A la luz de todas estas transformaciones, ¿qué tipo de Estado generó el neoliberalismo y qué tipo de relaciones maduraron entre el Estado y la sociedad? o, para plantear nuevamente la interrogante en los términos anteriores ¿Hasta qué punto el thatcherismo logró establecer un Estado posfordista?

La experiencia del neoliberalismo en Gran Bretaña nos enseña que los principios del mercado dentro de las economías contemporáneas no se dirigen tanto a la reinstauración de la lógica de la oferta y la demanda, como a la desarticulación del papel regulador del Estado. De la misma manera, podemos observar que la desaparición de las relaciones corporativas entre Estado y sociedad, en vez de generar una vida política más parlamentaria puede crear una mayor centralización de poder en las manos del ejecutivo. En lo político como en lo económico, lo que prevalece es una profunda alteración del balance entre lo público y lo privado que no requiere alcanzar el nivel de la plena competencia político económica o de la privatización general. No puede hablarse entonces de una estricta "economía libre" pero sí en cambio de un "Estado fuerte" (véase Gamble, 1989).

El Estado británico renunció a lo largo de los gobiernos de Thatcher a toda forma de acomodo corporativo o semicorporativo con las clases sociales fundamentales, y esto contribuye uno de sus rasgos peculiares (Jessop, 1989, pp. 24-27; Cox, 1988). Pero dentro de su esquema encontró una forma de preservar la primacía del control central en oposición a la posibilidad de una mayor descentralización en la gestión y la toma de decisiones. Como resultado, el *thatcherismo* generó su propia forma de relación corporativa al nivel del consumo (Harrison, 1990), primordialmente con diversos grupos privados o semiprivados, mediante la contratación y subcontratación de obras y servicios públicos, así como de actividades de regulación en el funcionamiento de empresas privatizadas que han mantenido su posición monopólica (Banister, 1990).

Hay cuando menos dos procesos que pueden ilustrar con mayor nitidez esta tendencia del Estado británico: la privatización del sector público y el sistema de bienestar social.

En cuanto al primero, como ya se señaló, el *thatcherismo* le confió una serie de tareas centrales como la introducción de un criterio de eficiencia y la generación de ingresos para mantener la estabilidad financiera del gobierno.

Pero también en este caso su alcance fue mucho mayor. La privatización constituyó el método más importante para desenraizar los valores socialdemócratas de responsabilidad colectiva e introducir en su lugar una ética individualista y empresarial. La desnacionalización o privatización de empresas y servicios públicos como las líneas aéreas, el sistema telefónico, el gas, el agua y, últimamente, la electricidad difícilmente podrían haber desembocado en otra cosa que no fueran monopolios privados, pero el hecho de incorporar al público consumidor en la adquisición de acciones de estas empresas creó un amplio apoyo hacia la idea de un "capitalismo popular", en detrimento del principio de un servicio público estatal. La evolución posterior de esta forma de privatización ha demostrado la precariedad en la tenencia de acciones por parte del pequeño comprador, pero el objetivo político ha mantenido su vigencia.

El Estado del Bienestar, en segundo lugar, es un ejemplo menos evidente de los cambios que se han producido al interior de la estructura de gobierno y administración estatal. Si alguna vez existió la verdadera intención de desmantelar el sistema de seguridad social por parte de Thatcher, es indudable que jamás logró erradicar el convencimiento popular general de que, en este terreno, el Estado debería seguir desempeñando su responsabilidad colectiva (Hirst, 1989, pp. 24-27). Sin embargo, dentro de los límites de este remanente heredado de la posguerra, el *thatcherismo* también supo imponer reformas importantes a la estructura, funcionamiento y cobertura del Estado del Bienestar en una dirección proclive a la mayor vinculación del sector privado.

En términos globales, el gasto público sólo logró descender hacia el final de la década de los años ochenta cuando pasó del 43.2 por ciento en 1978-79 al 39.5 por ciento en 1988-89, con relación al PIB. De todos los rubros que integran dicho gasto, y con la sola excepción de los gastos de vivienda, el gasto social se incrementó en términos absolutos y relativos durante todos los años ochenta (Riddell, 1989, pp. 34-35 y 128).

Las razones esenciales de dicho incremento en el gasto se originan en el elevado número de desempleados recibiendo beneficios que aún en el auge del final de los años ochenta (755 mil en 1988-9) era superior al de 1978-9 (570 mil); al incremento en el número de pensionados (8.5 millones en 1978-9 contra 9.7 en 1988-9); y al incremento sustancial de los gastos en salud a consecuencia de la mayor proporción de ancianos (15 por ciento mayor de 65 años) dentro de la estructura poblacional británica (Riddell, 1989, pp. 131-134).

Esta evolución del gasto social, por otra parte, tampoco evitó la restructuración neoliberal del Estado del Bienestar en diversos aspectos, dentro de los que destacan: la introducción de principios gerenciales en la administración de los servicios; la subcontratación de servicios con empresas privadas; la reinstitución de los métodos liberales de averiguación de recursos para otorgar

beneficios básicos; el estímulo a las formas privadas de seguros y pensiones; la desviación de fondos públicos para su administración por parte de instituciones privadas de beneficencia y caridad, la intromisión del gobierno central en la administración de la educación básica; la disminución drástica del presupuesto para vivienda y el espectacular proceso de privatización de las viviendas estatales (Véase Sullivan, 1989; Andrews y Jacobs, 1990) —cuando los propietarios de vivienda han alcanzado el 24 por ciento de las unidades domésticas y los compradores bajo el sistema de hipoteca suman otro 42 por ciento (*Financial Times*, p. 19).

Como forma de transición hacia una sociedad posfordista, el *thatcherismo* fracasó en su afán de superar las limitaciones del modelo corporativo pues, al impulsar los valores individualistas, creó una tendencia a la arbitrariedad y al autoritarismo. La promoción del espíritu del privilegio y el enriquecimiento voraz, a decir de Dahrendorf (1988) —uno de los principales defensores de los valores individuales—, el *thatcherismo* devino en algo peor que el colectivismo que criticaba, puesto que no sólo impugnó la primacía de la sociedad y los valores colectivos, sino que también amenazó la autonomía de la comunidad y de las instituciones sociales. Así pues, resulta enormemente paradójico que la ideología que intentaba confrontar el carácter opresivo de la burocracia sobre el individuo, haya degenerado en una especie de *darwinismo* social opuesto a toda forma de descentralización y autogobierno de las instituciones.

Bibliografía

Andrew, K. y Jacobs, J. (1990), *Punishing the Poor. Poverty under Thatcher*, London, Macmillan, 331 pp.

Atkinson, R. (1990), "Government During the Thatcher Years", en Savage, P. y Robins, L. (ed.), *Public Policy under Thatcher*, London, Macmillan, 291 pp.

Bamber, G. (1989), "Technological Change, Industrial Relations and Human Resource Management", en Bamber, G., y Landsbury, R. (ed.), *New Technology. Industrial Perspectives on Human Resources and Industrial Relations*, London, Unwin and Hyman, pp. 1-19.

Banister, D. (1990), en Simmie y King, *The State in Action: Public Policy and Politics*, London, Pinter Publishers, 212 pp.

Brittan, S. (1989): "The Thatcher Government's Economic Policy", en Kavanagh, D. y Seldom, A., pp. 1-37.

Coates, D. (1989), *Industrial Relations and the State*, Oxford, Philip Alland, 197 pp.

Cox, A. (1988), "The Failure of Corporatist State Forms and Policies in Postwar Britain", en Cox, A. y O'Sullivan, N., *The Corporate State. Corpora-*

tism and the State Tradition in Western Europe, Aldhershot, Edward Elgar, 226 pp.

Dahrendorf, R. (1988), "Changing Social Values under Mrs. Thatcher", en Skidelsky, R. (ed.), *Thatcherism*, Oxford, Basil Blackwell, pp. 191-201.

Field, F. (1989), *Losing Out. The Emergence of Britain's under Class*, Oxford, Basil Blackwell, 1989, 199 pp.

Gamble, A. (1988), *The Free Economy and the Strong State*, Macmillan, 263 p.

Glyn, A. (1990), "The Macroeconomy of the Thatcher Years", en Green, F. (1990a).

Green, F. (1990a), *The Restructuring of the U.K. Economy*, London, Harvester, 322 pp.

Green, F. (1990b), "Evaluating Structural Economic Change: Britain in the 1980s", en Green, (1990a), pp. 3-22.

Hannah, L. (1989), "Mrs. Thatcher, Capital Basher?", en Kavanagh y Seldom, pp. 1-37.

Harrison, M. (1990), "Tensions in the Management of Consumption: Property Struggles in Housing and Planning", en Simmie y King, pp. 119-133.

Hirst, P. (1989), *After Thatcher*, London, Collins, 254 pp.

Hirst, P. y Zeitlin, J. (1989), *Reversing Industrial Decline?*, Oxford, New York, Hamburg, 295 pp.

Holmes, M. (1985), *The First Thatcher Government. 1979-1983*, Sussex, Wheatsheaf Books, Ltd., 238 pp.

Hyman, R. y Streeck, W. (ed.) (1988), *New Technology and Industrial Relations*, Oxford, Basil Blackwell, 309 pp.

Hyman, R. (1988), "Flexible Specialization: Miracle or Myth?", en Hyman y Streeck, pp. 48-60.

Jessop, B. (1989), *Thatcherism: the British Road to Postfordism?*, Essex University, Essex Papers in Politics and Government, No. 68.

Kavanagh, D. y Seldom, A. (ed.) (1989), *The Thatcher Effect*, Oxford Clarendon Press, 355 pp.

Keane, J. (1988), *Civil Society and the State*, London, Verso, 426 pp.

Marglin, S. y Schor, J. (1990), *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, Oxford Clarendon Press, 324 pp.

Martin, R. (1990a), "Regional Imbalances as Consequence and Constraint in National Economic Renewal", Green (1990a), pp. 80-97.

Riddel, P. (1989), *The Thathcer Decade. How Britain has Changed During the 1980's*, Cambridge, 236 pp.

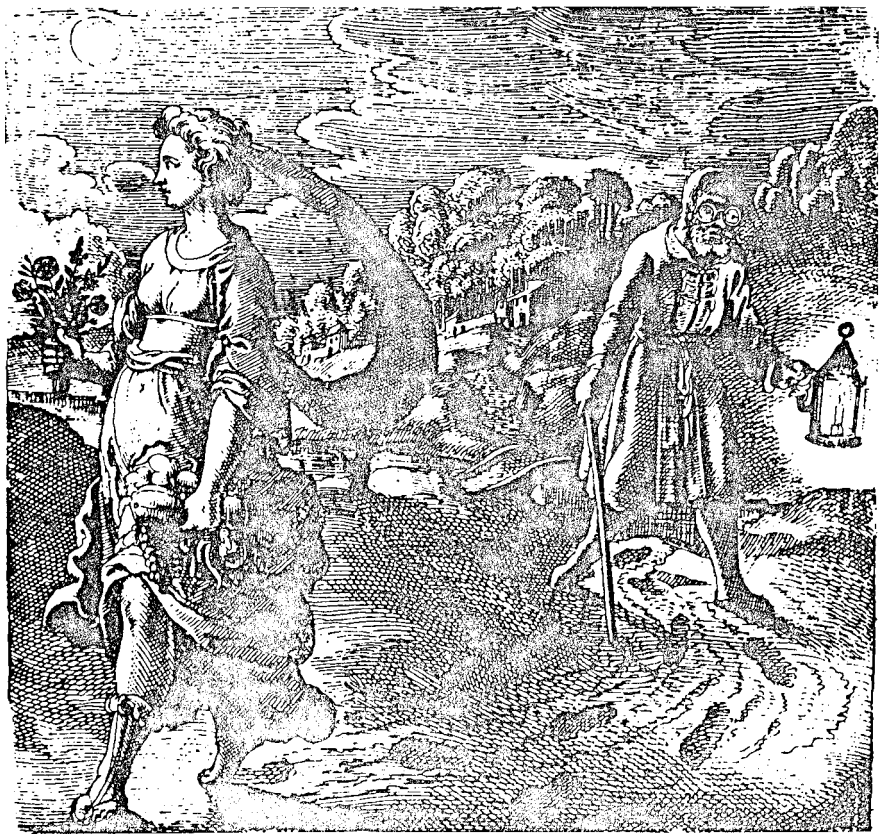
Roberts, B.C. (1989), "Trade Unions", en Kavanagh y Seldom, pp. 64-79.

Rowthorn, B. (1990), "The Thatcher Revolution", Green, (1990a), pp. 281-298.

Sabel, C., "Flexible Specialization and the Re-Emergence of Regional Economies", en Hirst y Zeitlin, pp. 17-70.

Sullivan, M. (1989), *The Social Politics of Thatcherism: New Conservatism and the Welfare State*, Swansea, Swansea University College, 105 pp.

Wells, J. (1990), "Uneven Development and Deindustrialization in the UK Since 1979", en Green (1989a), pp. 25-64.

Financial Times, Friday, 23rd. November, 1990.

The Independent, Friday, 23rd November, 1990.