



Arxiu històric FUNDACIÓ JAUME BOFILL

Diagnosis de la empresa

Antonio Margal

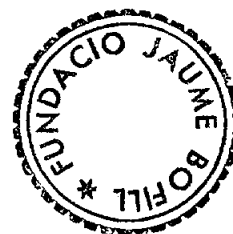
FEBRER 1980

FUNDACIÓ
Fundació
JAUME
Jaume
BOFILL
Bofill

DIAGNOSIS DE LA EMPRESA

I. MATERIALES Y METODOS

II. RESULTADOS



286.

I. MATERIALES Y METODOS

Antonio Margal

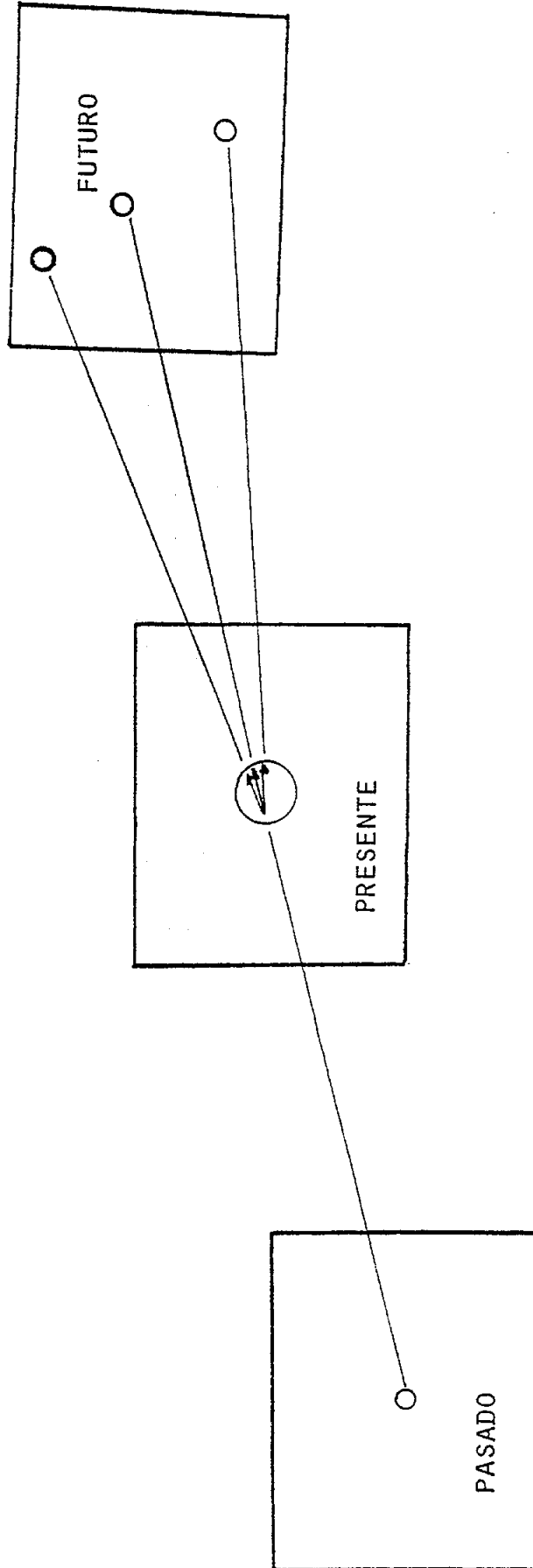
Un intento de diagnosis de la empresa española que pueda servir de base a una terapéutica, significa primariamente una operación de exploración, exploración que sólo es posible hacer con sentido, si se la lleva a cabo desde una perspectiva analítica que desvele útilmente el sentido que se esconde en los materiales con los que se lleva a cabo la exploración. De ahí el título de nuestro primer volumen, materiales y métodos.

Una segunda observación previa que se impone hacer cuanto antes es que la finalidad de esta exploración es prioritariamente prospectiva. De lo que se trata en definitiva es de poder diagnosticar el perfil de la empresa española en un plazo futuro de unos diez años.

Pero -y es una tercera observación previa- incluso si es posible en sí mismo un análisis puramente prospectivo de la empresa, una serie de razones pragmáticas -de la que no es la menor, el interés jurídico de suscitar una discusión generalizada de la actual sociedad española sobre este tema- pueden aconsejar, coherentemente con la finalidad última del estudio, ampliar el espectro de la exploración, haciendo descansar el estudio prospectivo sobre un análisis del presente (la transición) que pueda ser articulado también con nuestro pasado inmediato. La búsqueda posterior de las articulaciones posibles entre estas tres dimensiones temporales formará

parte de las conclusiones, aunque sólo sea para poder calibrarlas más matizada y fecundamente.

Por el momento, el esquema visual de nuestra investigación podría resumirse en el esquema clásico del análisis prospectivo:



(I)

(II)

(III)

I

Por pasado aquí entendemos en términos concretos de tiempo el franquismo. Y en términos concretos de significado, "la herencia" del franquismo, es decir, aquello que desde el franquismo nos ha sido legado y que consciente o inconscientemente -más inconsciente que conscientemente- nos configura el presente, como en un cierto sentido condiciona o puede condicionar el futuro.

Para el análisis concreto de este "tiempo" con este "sentido" nosotros hemos identificado primeramente, a partir de un análisis clásico que recoja -y refunda- lo hasta aquí hecho en el campo del análisis, tres configuraciones concretas de la empresa

- (A) La sociopolítico estructural
- (B) La económicofinanciera, y
- (C) La socioeconómica estructural

(A)

Para la primera identificación configuradora de la empresa, nuestros análisis recogen fundamentalmente los hechos hasta ahora desde el derecho, la política y la sociología. Un intento de síntesis de estos resultados, puede funcionalmente presentarse en los puntos I y III (el III en la medida en que vuelve a recoger una

"sensibilidad" legada y recibida) del siguiente esquema de trabajo.

ESQUEMA DE TRABAJO Nº 1

ESQUEMA DE TRABAJO Nº 1

LA EMPRESA COMO PROBLEMA DE FUTURO

Que la realidad de la empresa es hoy resentida ante todo como un problema es algo que me parece evidente. El informe Sudreau aparecido este mismo año en Francia, la nueva ley alemana sobre la Mitbestimmung de 4 de Mayo último después de años de discusión parlamentaria, las recientes y tensas discusiones sindicales europeas, las belgas, por ejemplo, o las italianas ante el hecho o el proyecto de empresa en el marco de la Comunidad Económica Europea, son sólo unos cuantos ejemplos, entre muchos, que hacen inútil, por evidente, la insistencia en este tema.

También entre nosotros, en un momento como el que actualmente atraviesa el país, cuando se nos abren todas las posibilidades y se nos plantean al mismo tiempo todos los problemas, la empresa es vivida o percibida, ante todo, como un problema que nos solicita. Pero a diferencia del resto de la comunidad occidental, en la que por historia y por vocación política estamos inscritos, el problema de la empresa en el actual momento español se presenta en conexión inmediata, simultánea y objetiva con todo un conjunto de problemas políticos, sociales, económicos y sindicales que hacen del problema de la empresa un problema de futuro y -a mi juicio- de futuro extraordinariamente incierto. Un problema que solicita la reflexión atenta y la acción imaginativa

y responsable de todos los interesados -sindicatos obreros, asociaciones patronales, intelectuales y expertos, partidos políticos y gobierno...- para que pueda ser planteado y resuelto coherentemente con el modelo de democracia de la sociedad industrial, en la que estamos inscritos. Pero un problema para cuya predicción y solución no valen las apuestas, los voluntarismos o los sueños, sino el análisis objetivo, la reflexión y la interpretación atenta de los datos y el proyecto que la voluntad política sea capaz de extraer de ellos y para ellos. Proyecto que tendrá, por eso, que tener en cuenta:

- 1) la herencia del pasado, 2) los temas y problemas de ahora y de siempre que configuran el planteamiento teórico de la empresa, y 3) las posibilidades sociales que tiene esa realidad así configurada en las coordenadas de la actual sociedad española. Sólo desde esta triple perspectiva es posible -pienso-, 4) si no predecir, sí al menos proyectar un futuro racional y coherente.

1. La herencia del pasado

A mi modo de ver, la herencia del pasado en el tema de la empresa es cuádruple:

- 1) Por un lado, una cierta idea fascista y, en este sentido, autoritaria de empresa. El Fuero del Trabajo (Declaración VIII) vehiculó entre nosotros una idea de empresa como comunidad sustentada, por un lado, en la figura de un jefe de empresa, portador y

garante del bien de la nación ante la que únicamente podría ser responsable y, por otro lado, en la adhesión entusiasta y total de una masa trabajadora incorporada a esa empresa más que nada por un sentimiento subjetivo de pertenencia. Probablemente esa idea de empresa nunca fue real en ningún momento, y, si lo fue alguna vez, hace ya mucho tiempo que dejó de serlo en sus puros contornos ideales. Primero, con la caída del modelo fascista en la segunda guerra mundial y, además y sobre todo, con la entrada de la economía española, en los últimos años de la década de los cincuenta, en el complejo mundo de la sociedad abierta y esencialmente conflictiva de occidente. Pero borrada como aspiración ideal, quedó entre nosotros -y la tentación de algunos será que quede aún, ante un futuro inmediato- en su forma desnuda de autoritarismo práctico y bien establecido. Y quedó también -aunque será más difícil que pueda quedar ahora- en forma de un orden público, asegurado por el Estado, dentro de la empresa, para sustituir al vano "sentimiento de pertenencia" que se proponía. Ese autoritarismo y, sobre todo, ese orden público pronunciado no serán fáciles de continuar en el futuro. Pero también será difícil, después de cuarenta años, erradicar estos hábitos y estas mentalidades colectivas autoritarias de la compleja jerarquía de poder de una empresa moderna. Y ello hará muy difícil la distinción clara y operativa entre la autoridad necesaria

en cualquier sistema de economía coordinada y el autoritarismo reliquia del arcaísmo desmelenado de la última empresa española. Una herencia. pues, renagitiva, sobre la que habrá que reflexionar en nuestro país, si se quieren liquidar los demonios del pasado frente al futuro.

- 2) Por otro lado -segunda dimensión de la herencia- una cierta idea institucional de empresa. La organización sindical española que ahora parece que va a cambiar -o a morir- suprimió radicalmente el sindicalismo normal de occidente que existía en España antes de 1936. Pero al resurgir ahora desde la oscuridad de la clandestinidad y de la ilegalidad, será difícil que no resurja con caracteres nuevos. Uno de ellos -el que interesa ahora mismo a mi análisis- es el de que el nuevo sindicalismo, contrariamente al fenómeno normal de los sindicatos no anglosajones y sobre todo de los latinos, estará extraordinariamente estructurado en torno a la empresa, como poder económico social, como localización de la negociación y del diálogo, o, simplemente como espacio real de todos los afectados por ella. Muchos años de Jurados de Empresa utilizados como plataforma sindical de hecho, hacen difícilmente previsible el abandono por parte de los sindicatos de la escena de la empresa. De hecho, el análisis de la realidad, tal como funciona en España a causa precisamente de las instituciones de estos

últimos cuarenta años, daría probablemente unas estructuras del poder sindical en la empresa muy superiores en número y en implantación a las de Europa continental e incluso a las de Italia con su Estatuto de los Trabajadores de 1970. En un cierto sentido, esto significa germinalmente una cierta idea de empresa, a la que no creo probable que los nuevos sindicatos vayan a renunciar como poder estructurable, de algún modo compartido y, en todo caso, discutido como problema propio, y no externo. Desde esta perspectiva, la herencia es la empresa como mecanismo permanente de discusión y diálogo y como escenario privilegiado de la vida, de las luchas y de los proyectos socio-económicos de los sindicatos. Pero la empresa como espacio de todos, es ya una cierta institucionalización de la empresa, que está ahí, como herencia -creo que positiva- de los últimos años.

- 3) Hay una tercera herencia del pasado, la de un sindicato vivo, luchador, místico y hasta tentado de mesianismo, pero minoritario, inmadura, poco organizado, y sin tradición real verdadera. Un sindicalismo que, como la oposición política, es también él, en un cierto sentido, hijo del franquismo. Mi afirmación no es positiva ni negativamente valorativa, es sólo una constatación refutable por supuesto con análisis y con hecho. La tradición -la tradición real de la vida, no la literaria de los libros- no se consigue

más que con años de vida libre; la organización, con años de vida activa; y la madurez, con años de acción y de debates públicos y transparentes. Cuarenta años de enfermedad -ha escrito Goytisolo- exigen un tiempo proporcional de convalecencia. Los sindicatos no son una excepción y pagan así la dura fiscalidad real que grava esta herencia del franquismo. Pero el hecho es que, en el momento en que puede y debe plantearse el debate sobre la empresa en España, la dimensión de realismo que exige la empresa como instrumento de eficacia económica, tendrá que contar, como interlocutores, con el sindicalismo que existe, sin poder inventarse otro. Una herencia del pasado, que condicionará, al menos en los próximos años, el tema de la empresa. Sin culpa de nadie. Simplemente como consecuencia -como herencia- de estos últimos cuarenta años.

Todo ello desde el lado de los sindicatos obreros que han renacido en la lucha. Desde el lado de las asociaciones patronales, prácticamente inexistentes por innecesarias durante el franquismo, el panorama es probablemente menos ambiguo, pero más negro. La herencia es la inexistencia de asociaciones empresariales de sentido moderno. Y junto a la primera impresión de optimismo que suscitan los intentos de reconstrucción que surgen ahora por todas partes, el observador externo puede preguntarse con sentido si esos intentos significan más la expresión de una

orfandad en el inmediato postfranquismo, que la aparición real de una presencia necesaria, positiva y moderna.

- 4) Y en fin, una última herencia, la del mito de la reforma de la empresa. La realidad de estos últimos cuarenta años es que cuando, al principio se pudo reformar la empresa no se quiso, y cuando, al final, pareció que se quería (si uno creía al menos las declaraciones oficiales y los propósitos legislativos) ya no se podía. Pero a pesar de ello -o precisamente por ello- cada vez que durante los últimos años un problema económico o social suscitaba la atención y la cólera de los que en él perdían, se nos intentó distraer con la música encantatoria de la reforma de la empresa, como si fuera un bálsamo que todo lo cura pero que no está a la venta, convirtiéndola así en un mito. El tema ha tenido su expresión última en tiempos muy recientes. Por ello, como efecto de esta herencia, el tema de la empresa tendrá que ser concebido como una constitución y no como una reforma. Esta tarea intelectualmente es posible y relativamente fácil. Pero las abstracciones intelectuales no siempre coinciden con las mentalidades colectivas, nacidas por implantación o por reacción ante una frustración. Y el hecho es que, como herencia de estos últimos cuarenta años, el tema de la empresa se ha transmitido al país, vaciado previamente de su contenido, en el mito de la reforma de la empresa. Algo que no atraerá especialmente a los que son protagonistas

reales -de uno y otro lado- del problema. Lo que es un nuevo aspecto negativo de esa herencia.

2. Los temas y los problemas de ahora y de siempre

Pero junto a la herencia del pasado, es preciso también -y sobre todo- hacer el recuento de los temas o problemas que se imponen ahora y siempre, si lo que se quiere es llegar a la constitución de la empresa o, incluso, simplemente a dar cuenta de ella tal como es realmente. Tres me parecen ser en la realidad los grandes temas que subyacen en el problema de la empresa: el tema de la eficacia económica, el tema del poder y el tema de la democracia económica. Tres temas que, sin embargo, y por razones de claridad práctica, quiero yo ahora apuntar brevemente en cuatro puntos: 1) la eficacia, 2) el poder, 3) la propiedad y, 4) la democracia económica.

1) La eficacia económica

El nacimiento de la empresa moderna -o, simplemente, de la empresa- es probablemente el hecho más relevante del nacimiento de la economía moderna. En este sentido, la empresa nació como un instrumento -si no el instrumento- de la eficacia económica. La realidad histórica de la primera revolución industrial nos descubrió luego que esa realidad fue más ambigua socialmente y desde luego bastante más negra, de lo que supusieron sus primeros analistas, incluidos los realistas ingleses. Pero ello no quita su valor al he-

cho fundamental de que la racionalidad de la empresa, en la cultura de la civilización industrial, sólo es abordable si se parte de ese presupuesto-objetivo de la empresa, que es la eficacia económica. La empresa no es primariamente una especie de familia natural como pretendió el fascismo, pero tampoco, como pretendería un cierto gauchismo, una fiesta, ni una instancia a la que es posible imponer cualquier cosa por real decreto. Primariamente -y previamente a la disputa beneficios-salarios, previamente sólo en términos lógicos- la empresa es el sitio, la organización o la instancia colectiva capaz de crear riqueza económica y está sometida por ello, a una serie de coacciones de orden económico, que no son sin más eludibles. La sustitución de la eficacia por la mística puede ser exaltante en un determinado momento de determinadas sociedades, pero es una sustitución irracional que en las sociedades industriales, un día u otro se paga y se paga duramente. Esto se sabe muy bien en la sociedad industrial tanto del Oeste como del Este. Como también se sabe -es algo que no convendría olvidar en este punto- que la eficacia económica va hoy necesariamente unida a un cierto consensus social. Lo que me lleva al tema del poder.

2) El poder

Nos guste o no, cuadre o no cuadre con la particular ideología de cada uno o con su propio sueño, la empresa moderna segrega naturalmente una estructura piramidal, con densidades diferentes de poder. El poder en la empresa es así una realidad no eludible que se plantea necesariamente, no en la economía capitalista, sino en todo sistema de economía coordinada, es decir, de economía moderna. Esta afirmación última, aunque pueda sorprender a algunos, es de Marx, para quien una orquesta no es orquesta sin un director de orquesta. El problema entonces consiste en encontrar la fuente de legitimación racional del poder, no es soñar en suprimirlo. Se trata así de convertir el poder, como hecho bruto, en autoridad, como fenómeno racional. Autoridad en vez de poder, que es algo esencialmente implicado en el concepto de modernidad de la civilización de occidente. De hecho, al margen de este proceso, que apunta ya como exigencia, si no como realidad germinal por todas partes, es imposible plantearse el tema de la empresa.

3) La propiedad

Mientras no se llegue a distinguir -también a nivel político, no sólo a nivel teórico- la propiedad en sí, la propiedad como derecho real, de la propiedad como fuente del poder sobre las personas de una colectividad, los problemas de la empresa no podrán

plantearse racionalmente ni con coherencia. La propiedad por sí sola no justifica el poder. Pero la supresión de la propiedad no suprime todos los poderes ilegítimos de la empresa. A lo más suprime uno, pero generando paralelamente, para ocupar su vacío, otros no necesariamente legítimos ni legitimables -ni siquiera menos ilegítimos que el suprimido-, y distribuyendo, por otro lado, irracionalmente pingües baronías propias de l'Ancien Régime en la sociedad industrial moderna. Se puede ser partidario o no de la propiedad individual sobre los bienes de producción, pero desde el punto de vista de la empresa como poder, éste es, en la realidad, un tema secundario. En todo caso, deja sin tocar los verdaderos problemas de poder de la empresa, que no coinciden, adecuadamente con la propiedad, como la experiencia industrial del Este demuestra, o la empresa pública en Occidente.

4) La democracia económica

El tema central de la empresa como estructura de poder, es el de la democracia. En un mundo como el occidental donde el caciquismo político es inadmisibile y al menos en sus formulaciones groseras ha sido erradicado de los hechos, resulta cuando menos curioso constatar cómo, en la empresa, la inercia y la falta de imaginación de unos o la promesa de otra salvación radical y distinta de otros, permiten que se mantenga en vida el caciquismo

económico. La democracia económica en la empresa consiste en dejar de ser súbditos de la empresa para ser sus ciudadanos. Dicho en términos del sindicalismo alemán, se trata de no tener que dejar el alma, como se deja el abrigo, al entrar en la empresa. Lo cual sólo significa que no se deja el alma, no que desaparezcan en su interior los conflictos y la contradicción de los intereses, individuales o colectivos, de sus miembros. (Porque no creo necesario recordar que conflicto y participación no son categorías contradictorias, sino la cara y cruz de la democracia tal como se entienden en Occidente). Y significa también que, si se exige el poder compartido para que éste sea legítimo, se exige también la responsabilidad compartida, como la otra cara del poder. Esto puede ser exaltante o no, según la idea que se tenga de la posible sociedad del futuro. Pero, hoy por hoy, ésta es la esencia de la democracia en el mundo político, en el económico y en la empresa. Y sin esta perspectiva de la democracia económica, la empresa seguirá siendo o un empresario privado o un poder fascista o sólo un sueño.

3. Las posibilidades sociales

Pero el problema de la constitución real de la empresa como predicción intelectual o como construcción política, no es -contrariamente a lo que podrían sugerir mis reflexiones anteriores- un problema de

análisis si no de aceptación social de ese análisis. En este sentido, las posibilidades sociales de una constitución de la empresa están en función no de las ideas teóricas, sino de la aceptación social de esas ideas encarnadas de algún modo en las ideologías existentes. Desde este punto de vista, cuatro me parecen ser las ideologías o simplemente las teorías sobre la empresa con impacto social sobre la realidad como respuestas implícitas a los problemas, que se reparten el mapa político español por el momento.

1) Neofascismo y autoritarismo jurídico-privado de corte paleoliberal

Desde esta ideología existente en el mundo empresarial, que pretende la continuación pura y simple del actual estado de cosas, la empresa en sí no existe ni tiene sentido. Con significado empresarial, sólo existe el empresario-propietario. Todo lo más, el propietario vaga e irrealmente revestido de una función social incontrolable al servicio de la economía de la nación y legitimado para esa vaga función por el orden de la propiedad liberal o por un orden histórico que tiene mucho que ver con el pasado y con la dominación de los de siempre y poco con la racionalidad y con el futuro. El poder se confunde con la propiedad y la democracia queda reducida a un fenómeno que no tiene nada que ver con la economía. No sé el peso exacto de esta ideología en el estamento empresarial actual de España, pero sospecho que no es minorita-

ria, aunque tampoco creo que sea de los sectores punta y de las mentalidades más decisivas.

2) Socialismo estrictamente estatizado

Desde esta ideología existente hoy en el mundo obrero y en el intelectual, la empresa tal como existe debe simplemente pasar a manos del Estado. La desaparición de la propiedad privada es el instrumento técnico de ese paso. El poder económico será, pues, el mismo poder del Estado y el tema del poder democrático en la empresa es, por ello, analizado y traducido como un tema no interesante en sí mismo, y sustituido en la práctica, por la eficacia burocrática de un Estado que se llama a sí mismo proletario. La realidad democrática de la empresa será así sólo el reflejo de la democracia que sea posible alcanzar a través de la mediación de la democracia del Estado colectivizado y ocupado de tareas más importantes y globales. Una parte de los efectivos sindicales del actual momento español creo que pensarán así el tema de la empresa.

3) Tecnocracia neoliberal ilustrada

Una ideología que recubre sectores empresariales minoritarios pero muy lúcidos y posiblemente los más eficaces y los de las empresas más modernas y más grandes. El principio conductor de

esta ideología es el de la racionalidad y la eficacia del poder, y la democracia es vista como una realización de esa racionalidad al tiempo que como una condición -si no como el instrumento- de esa eficacia. La experiencia empresarial del costo económico del orden público hecho categoría de empresa en estos últimos cuarenta años, ha vuelto a este sector empresarial español extraordinariamente sensible a la necesidad de la búsqueda de un consensus de todos los afectados por la realidad de la empresa, consensus que es lo único que en la práctica puede evitar las disfuncionalidades operativas, legitimando un poder eficaz en la empresa e incorporando a ella realmente el estilo de la democracia.

Minoritaria hasta ahora, lo más probable es que esta visión se imponga en el mundo empresarial como la única con validez social siempre que las condiciones hoy difíciles del cambio político no se desarrollen de tal modo, que permitan dejar los problemas concretos para mañana por complejo de defensa. Una hipótesis, por otro lado, que no me parece que sea absolutamente improbable.

4) Socialismo democrático

Desde esta última ideología -asentada en ambientes obreros, intelectuales y hasta empresariales- el poder de la empresa es mirado como un problema idéntico al del poder político, y tratado del mismo modo. Más que el poder de gestión, el tema principal de

la democracia económica -para esta ideología- es el tema del poder de control de la gestión, plano donde se juega la democracia sin comprometer paralelamente la eficacia. A nivel de empresa -y sin excluir por ello el control supraempresarial de tipo económico-político- el modelo de empresa de esta ideología se funde con las fórmulas centro o dordeuropeas de democracia económica (Alemania y Suecia, por ejemplo) o con las teorías más exaltantes pero más vagas de la autogestión, esa palabra hoy predicada por todas partes en nuestro país, sin que necesariamente sea siempre claro su significado concreto y operativo y sin que, en algunos casos, sea posible evitar la sensación de que se trata de una "fuite en avant" para eludir los problemas concretos con buena conciencia política. Pero más allá de las fórmulas concretas, el principio es que el poder necesario para la eficacia sólo se justifica racionalmente por la democracia y que la empresa si es pensable como colectividad -más allá de las contradicciones de los intereses de sus miembros- es porque puede y tiene que ser creación, plataforma y escuela de la democracia.

4. El futuro

¿Es de todo ello deducible, si no el futuro, al menos el sentido del futuro del problema de la empresa en España?

No lo creo. Hoy por hoy -y ya es bueno tomar conciencia de ello- el problema de la empresa en España sólo es un enorme y urgente interrogante.

Desde luego, del análisis que acabo de hacer no es posible sacar conclusiones concretas. Primero porque lo mío no ha sido un análisis sino un recuento de temas y problemas con la invitación a un análisis. Mi descripción del mapa de las ideologías existentes -para poner un sólo ejemplo- no está correlacionada más que con el tema del poder, pero no con el de la eficacia económica, un tema del que sin embargo he dicho que me parece fundamental. Y segundo y sobre todo, porque una buena parte de los datos necesarios para el análisis, en el actual momento español son datos cambiantes y profundamente inciertos, como creo haber sugerido. Por otro lado, de esta situación de incertidumbre en el análisis, no es posible salir mediante el refugio en la construcción de modelos teóricos de empresa. Un modelo teórico sirve como instrumento de conceptualización para el análisis, pero no lo sustituye. Decir por ejemplo que la empresa es hoy un sistema político de gestión de la racionalidad técnica y económica, es sólo plantear un mejor método de análisis de una realidad compleja, pero no significa poder decir nada concreto sobre esa realidad, si es verdad que la empresa, como sistema político fáctico, además de racional y real, puede también ser un sistema en unos casos irracional y en otros utópico. Y el problema real es el de po-

der saber qué sistema es la empresa en los hechos y cuál debe ser como proyecto o cuál tiene que ser, según se subraye más el lado ético o el lado político del problema.

¿Podrían al menos deducirse de mis reflexiones anteriores, si no conclusiones, sí una serie de opciones válidas para el futuro de la empresa? Tampoco creo que sea posible en el actual momento por el que atraviesa nuestro país. Personalmente no pretendo ocultar, por ejemplo, mi aproximación positiva al modelo institucionalizado de democracia, que parece que apunta muy realmente en la Europa continental no-latina de Occidente. Es evidente -con la fría evidencia de las estadísticas- que desde este modelo real, la conflictualidad social, sin desaparecer lógicamente, disminuye sustantivamente. Es también bastante probable que el análisis de este modelo, tal como funciona realmente, sea capaz de establecer una clara correlación entre formas de democracia económica institucionalizada en la empresa y formas de distribución más equitativa e igualitaria de la riqueza creada a nivel global del país. Pero el problema no es tanto de preferencias objetivas ni siquiera de votos, sino de saber si es posible y cómo es posible una constitución de la empresa de este tipo en un país latino como el nuestro, que en el momento de un cambio político fundamental, no parece querer renunciar a su condición latina, traducida ésta, según la particular ideología de cada uno, como vocación o como temperamento. En este contexto que

me parece el real, la apologética subjetiva de un modelo concreto, por real que sea, no es una opción, sino un canto y un canto inútil, si no se puede optar al mismo tiempo por las condiciones que hacen posible ese modelo.

A mi juicio el problema está aquí. Y por eso pienso que la empresa se nos plantea ahora sólo como problema y como problema de futuro. Es decir, que el problema de la empresa se nos plantea inmediatamente no tanto en el tema de la empresa en sí, sino en el gran debate constituyente, actualmente planteado a la sociedad española, de orden político, económico, sindical y social, debate en el que el problema teórico de la empresa podría ser -eso sí- un test extraordinariamente válido de su realismo, de su ambición y de su validez social como proyecto.

Planteadas las cosas así, lo que se impone es un debate intelectual a largo plazo sobre la empresa y un debate político inmediato sobre sus condiciones tanto objetivas como subjetivas de posibilidad. Desde la función intelectual abierta esencialmente al futuro, es hoy urgente un análisis multidisciplinar de la empresa, hecho desde aquella confrontación entre lo racionalmente deseable y lo históricamente posible, en que consiste, a mi juicio, la creatividad intelectual y política de la crítica. Al mismo tiempo, y a nivel político, se impone un amplio debate social inmediato sobre los grandes

temas que subyacen en el problema de fondo de la empresa y que a mi juicio se resumen en el tema del poder no dissociado de su otra cara, la responsabilidad, responsabilidad que además de una realidad política, es también la garantía de la eficacia. Ahora bien, desde esta doble confrontación intelectual y política, todo sigue abierto como problema. Sólo quedaría excluido el intento de abordarlo desde el dogmatismo irracional y voluntarista, desde el arcaísmo reaccionario o desde la emocionalidad impotente. Tres tentaciones, pienso, nada fáciles de erradicar de este país, después de 40 años de silencio impuesto y frustrante. Por eso es ya tan urgente el planteamiento del problema.

BIBLIOGRAFIA

MARZAL, Antonio. España hoy: la empresa como problema, EDICUSA
Madrid, 1977

(B)

Para la segunda configuración de la empresa -la económico-financiera- nuestros análisis recogen fundamentalmente los hechos hasta ahora desde la microeconomía o economía de la empresa, mirada a través de la estructura del mercado financiero de valores por lo que se refiere a las empresas cuyas acciones cotizan en Bolsa. Y en cuanto a las grandes empresas que no cotizan -y las empresas pequeñas y medianas- se anticipan las principales líneas de análisis que, posteriormente, serán desarrolladas.

Un intento de síntesis de estos resultados y del modo de llegar a ellos a través de un método de análisis, puede provisionalmente recogerse en el esquema de trabajo siguiente.

ESQUEMA DE TRABAJO Nº 2

ESQUEMA DE TRABAJO Nº 2

- ANALISIS ECONOMICO FINANCIERO DE LA EMPRESA

1. Introducción

Si fuera necesario destacar un hecho distintivo del pasado económico financiero de las empresas que cotizan en Bolsa -y, hasta cierto punto, del período que hemos calificado de transición- éste no podría ser otro que durante esos años la rentabilidad de los accionistas ha sido, en todo momento, superior a la que la propia empresa obtenía. Esta paradoja, aparentemente insostenible, no es difícil de explicar. En períodos de elevadas rentabilidades en inversiones inmobiliarias -a menudo de bajos niveles de riesgo- las empresas tan sólo podían financiar su expansión recurriendo a soluciones que, a largo plazo -y ese largo plazo es la herencia que ahora estamos recibiendo- debían mermar la capacidad financiera de la empresa, cuando no perjudicar seriamente su propia continuidad. Y tanto es así que, cuando la Bolsa entró en la larga fase de recesión que se inicia a mediados de 1974 -con notable retraso respecto a la caída general de las Bolsas mundiales- el patrón por el que las empresas se habían venido financiando se hizo insostenible. Si durante más dos décadas había sido operativo -a un elevado costo, conviene decirlo- a partir de esa fecha se revelaba como infecundo.

Porque el inversionista se había acostumbrado -y las propias empresas a ello le habían inducido- a considerar como "ganancias en

efectivo" las ventas de derechos procedentes de las ampliaciones de capital emitidas a la par (o, en el mejor de los casos, con una ligera prima). La descapitalización resultante, y la erosión de la capacidad de crecimiento equilibrado, se dejaban para el futuro. Y de este modo, con variaciones según los sectores y/o empresas, la rentabilidad que el accionista obtenía duplicaba a veces la de la propia compañía.

En este esquema de trabajo se examinan esos comportamientos del pasado y, de una manera especial, se plantea un modelo para indagar -a partir de una muestra de sociedades de los años 1965 y 1970- cuáles fueron las variables significativas.

Como hipótesis de trabajo a contrastar se anticipa que en nuestra Bolsa no necesariamente los dividendos guardaban relación con las inversiones y/o la estructura de capital, entre otras variables. De modo que patrones de conducta ajenos a la empresa -si bien no autónomos- conformaban una serie de prácticas financieras dirigidas a remunerar al accionista a costo del futuro, porque quizás de alguna forma había que hacer frente a las mayores rentabilidades que los inversores potenciales podían obtener en otros sectores.

Una vez contrastado el modelo, procederá formular las previsiones respecto a los posibles patrones de conducta económico-financiera,

habida cuenta de esa herencia del pasado y de la seria transición transcurrida.

2. Planteamiento

Desde un punto de vista estrictamente centrado en la teoría Financiera, la proporción que de los beneficios netos distribuirá una compañía en forma de dividendos -la "corporate-payout ratio"- variará de acuerdo con las oportunidades de inversión de la propia empresa. Si las oportunidades son suficientes, y excede la tasa interna de rendimiento al costo de capital, la empresa retendrá todos los beneficios obtenidos. Por el contrario, si tales oportunidades no existen, o la tasa interna de rendimiento es inferior al costo de capital -dos hechos que empresa a empresa y sector a sector se han ido extendiendo a lo largo de los años que hemos calificado como de transición- entonces la tasa de retención debería ser nula y todos los beneficios netos distribuidos a los accionistas. Ahora bien, esto significaría que el inversor es indiferente entre dividendos y ganancias de capital. Pero en un contexto de impuestos diferenciales y costos de transacción los accionistas deberían preferir ganancias de capital (si las hubiere) a ingresos en efecto por concepto de dividendos. A mayor abundamiento y si suponemos que las empresas tienen por objetivo la maximización del valor de la compañía para sus accionistas -la característica "shareholder wealth - maximizing firm"- y un mer-

cado de capitales sesgado por la financiación mediante emisiones de capital a precios muy por debajo de las cotizaciones en Bolsa -como ha sido, y todavía es, el caso español-, entonces los dividendos pasan a convertirse en el proceso de toma de decisiones de la empresa, en una mera variable residual.

De acuerdo con la doctrina de la irrelevancia de la distribución de dividendos⁽⁶⁾, el valor de una empresa no viene afectado por la cuantía de la tasa de retención. Ahora bien, esa doctrina se basa en un supuesto alejado de la realidad española: y este supuesto no es otro que cuando la compañía sustituye el dividendo por la emisión de acciones -caso anglosajón- la emisión tiene lugar al precio corriente del mercado o, a lo sumo, a las cotizaciones corrientes y un descuento que se sitúa en torno al 10%. J. LINTNER ha sugerido que, ante expectativas de los inversores divergentes, la cotización de equilibrio de una acción tenderá a caer cuando se emiten títulos en sustitución de dividendos, es decir, que la curva de demanda de acciones tiene pendiente negativa. Pues bien y por lo que se refiere al caso español, la mayor de las sociedades que cotizan en Bolsa la evidencia demuestra, 1) no sólo que las curvas de demanda de acciones son negativas, sino que, 2) los títulos de renta variable, emitidos en sustitución de dividendos o de cualquiera otra modalidad, han sido ofertados a la par -con pocas excepciones-, entre otros motivos con fines de captación de recursos y como consecuencia del tratamiento

fiscal. Por todo lo expuesto, el valor de una compañía depende en el caso español -y ha dependido- de la política de distribución de dividendos.

3. Modelo financiero

Numerosos estudios han demostrado que los dividendos que las empresas que cotizan en Bolsa distribuyen se explican, en buena medida, por las diferencias en los niveles de beneficios e inversiones^(*). En el supuesto de que tenga la empresa como objetivo la maximización del valor de la firma para los accionistas -y en un contexto de impuestos diferenciales y costos de transacción- debería planificar sus inversiones, y los recursos necesarios para financiarlas, de manera que el programa pudiera llevarse a cabo con el mínimo costo. Es decir, evitando la liquidez excesiva, debida a unos dividendos marcadamente bajos, o la emisión de acciones (provocada por una tasa de distribución de dividendos excesiva).

HIGGINS⁽¹²⁾ ha contrastado empíricamente un modelo en el que, junto a otras variables, el nivel de beneficios y las inversiones juegan un importante papel. Pero tiene también un decisivo rol la emi-

(*) Aunque en los modelos de J.K. LINTNER⁽¹³⁾, DHRYMES y M. KURZ (7) y (8), así como el de R.C. HIGGINS, se parte, entre otras variables, de los beneficios netos, J.A. BRITAIN (2) ha demostrado que el cash flow es más significativo que los beneficios netos.

sión de capital, porque HIGGINS demuestra que los recursos procedentes de las ampliaciones de capital -para la muestra objeto de estudio- representaron tan solo el 4,5% de la inversión neta (y el 2,5% de la inversión bruta) en los años contrastados, 1961, 1963 y 1965. Unos resultados que son consistentes con la doctrina de que las empresas que pagan dividendos deberían evitar la emisión de acciones (en el plano teórico se entiende, porque muy otro es el caso español, especialmente en los años a que nos referimos).

Para los seis sectores de la Bolsa española que hemos estudiado, más del 20% de las inversiones del año 1965 (y un porcentaje mayor en 1970) fue financiado mediante ampliaciones de capital. En el sector eléctrico y por sus especiales características, el porcentaje alcanzó el 40%, proporción que se explica fácilmente por el hecho de que, de acuerdo con el artículo 111 de la Ley de Sociedades Anónimas, el ratio de endeudamiento por emisión de obligaciones simples no puede, en ningún caso (salvo las emisiones hipotecarias o de garantía pública) superar el volumen de los recursos propios.

De una manera general -y dejando aparte las características propias del sector eléctrico- las elevadas proporciones en que las ampliaciones de capital participan para financiar las inversiones, se explica (en esos años y en menor grado en la actualidad) por la peculiar psicología bursátil.

Como se ha indicado anteriormente -y a diferencia de las Bolsas anglosajonas- el inversor español esperaba maximizar su rentabilidad no sólo a través de la percepción de dividendos (y la acumulación de ganancias de capital), sino, fundamentalmente, gracias a la venta de los derechos resultantes de las ampliaciones de capital. En algunos años y para títulos de primera línea -bancos entre otros-, las aparentes ganancias por este concepto (aparentes porque se trata en realidad de una descapitalización) podían representar no menos del 25% de la inversión. Y sucedía de este modo que, paradójicamente, la rentabilidad del accionista superaba en mucho a la rentabilidad que la propia empresa obtenía, con todas las secuelas que esa profunda divergencia genera. Y el proceso que de esta forma se desarrollaba exigía -también a diferencia de la mayoría de las Bolsas mundiales- que se emitieran las acciones a la par o, en el mejor de los casos, con una ligera prima. Las consecuencias no son difíciles de imaginar: 1) la empresa ve disminuir el valor patrimonial neto por acción (cuando menos hasta que los beneficios retenidos permitan recuperar la dilución provocada por el último desdoble), 2) se reducen los recursos propios potenciales y, 3) la capacidad financiera de la empresa se ve mermada y, con todo ello, el costo de capital se encarece sensiblemente.

El modelo que se ha intensificado se plantea teniendo en cuenta las principales variables que, de una manera más o menos directa, in-

fluyen en la política financiera. Cabría, en primer lugar, esperar que en una regresión mínimo cuadrática en la que la inversión actuara, entre otras, como variable explicativa, el signo del correspondiente coeficiente fuera negativo porque, lógicamente, a mayores niveles de inversión deberían corresponder tasas de dividendo decrecientes. De hecho, y a pesar de que en algunos estudios la inversión ha sido incorporada como una variable retardada ("lagged variable"), nosotros hemos seguido el análisis de KURZ y DHRYMES (7) y hemos contrastado algunas "distributed leads", lo que implica que un determinado programa de inversión se distribuye según cierto patrón en el tiempo.

También, de alguna forma, afecta el nivel de endeudamiento a la política de dividendos. Existe cierta evidencia de que las empresas con mayores niveles de endeudamiento -excluyendo el mencionado caso de las empresas eléctricas- tienden a retener un mayor porcentaje de sus beneficios netos.

Independientemente de su contenido internacional (20) -en cuanto los dividendos distribuidos tienen un carácter informativo, en el sentido de que marcan una tendencia definida de la empresa- las compañías cuyas acciones cotizan en Bolsa tienden a distribuir un dividendo que guarda relación con el del último ejercicio. Los accionistas dan por descontado -salvo circunstancias excepcionales- un cierto nivel de dividendos, y limitan su incertidumbre en la mayoría de los ca-

sos a las "windfall gains" o ganancias extras por la venta de derechos en los desdobles. No es aventurado que en el período que analizamos, y para algunos sectores muy concretos, ciertas ampliaciones de capital hayan tenido como finalidad sustituir dividendos.

Finalmente, la posible incidencia de la liquidez se analiza mediante la incorporación de la variable que recoge el capital de trabajo neto. De este modo, el siguiente modelo identifica las relaciones expuestas. Con objeto de reducir la heterocedasticidad, todas las variables han sido normalizadas por el nivel de los activos netos de cada compañía incorporada en la muestra.

$$\frac{D_{it}}{A_{it}} = F \left(\frac{E_{it}}{A_{it}}, \frac{L_{it}}{A_{it}}, \frac{LTD_{it}}{A_{it}}, \frac{I_i}{A_{it}}, \frac{D_{i(t-1)}}{A_{i(t-1)}} \right)$$

donde:

- D_{it} = dividendo en efectivo de la compañía "i" en el período t
- A_{it} = activos netos de la compañía "i" (en t)
- E_{it} = beneficios netos después de impuestos de la compañía "i"
- L_{it} = capital de trabajo neto de la compañía "i"
- LTD_{it} = deuda a largo plazo
- I_i = $\lambda I_t + (1 - \lambda) I_{t+1}$
- $D_{i(t-1)}$ = dividendos en efectivo pagados por la compañía "i" el año anterior al período que se contrasta

$$\left\{ \begin{array}{l} t = 1965, \text{ tamaño muestra: } i = 1, 2, \dots, 78 \\ t = 1970, \text{ tamaño muestra: } i = 1, 2, \dots, 95 \\ t = (\text{pool}) 1965-1970, \text{ tamaño de la muestra : } i = 1, 2, \dots, 173 \end{array} \right\}$$

4. Contrastaciones empíricas

Los cuadros I y II resumen los resultados de las distintas regresiones llevadas a cabo. El primer cuadro recoge los valores obtenidos al agrupar las observaciones por años (1965, 1970 y el pool 1965-1970).

Características que se destacan:

- 1) los coeficientes de regresión de las variables E_t/A_t y D_{t-1}/A_{t-1} tienen un elevado nivel de significación (significativos al 0,1%),
- 2) tienen el signo que, como hipótesis de trabajo, habíamos anticipado. Es decir, las variaciones de los dividendos vienen explicadas, fundamentalmente, por las variaciones de los dividendos del período anterior y los beneficios netos.

Los coeficientes de variación (ajustados por los grados de libertad), y teniendo en cuenta que se trata de una regresión de corte transversal, son relativamente ele-

vados y significativos en cada caso al nivel^(*) del 1%

- 3) el signo del coeficiente " b_1 " (endeudamiento) ha sido positivo en cada caso, con una sola excepción (no significativa al nivel del 5%). Como consecuencia de que en los años 1965 y 1970 la inflación alcanzó los dos dígitos, posiblemente las compañías optaron por atender a la rentabilidad efectiva por dividendos, incluso al costo de un endeudamiento progresivo.
- 4) el coeficiente " b_2 " (capital de trabajo neto), de signo negativo, ha sido significativo, al nivel del 5%, para el pool 1965-1970.
- 5) por lo que se refiere al coeficiente relativo a la inversión, " b_3 ", el signo es confuso. Sólo para cuatro de las once regresiones es negativo, aunque dos de ellas son significativas al nivel del 5%.

(*) La posible presencia de multicolinealidad se ha contrastado mediante la relación,

$$\sum_{p=2}^K Q_p - R^2 = \bar{M},$$

donde,

$$Q_p = (1 - R^2) F_p / (T - K)$$

Véase, J.L. MURPHY, Econometrics, 1973, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, p. 375.

CUADRO Nº 1

Regresiones para los años 1965 y 1970

Variables y Coeficientes	Años 1965 - 1970 (pool) (n = 173)		Año 1965 (n = 78)	Año 1970 (n = 95)
	1	2	3	4
$b_0(E_t/A_t)$	0,1641 ** (0,01908)	0,1644 ** (0,01902)	0,2257 ** (0,03448)	0,1084 ** (0,02185)
$b_1(LTD_t/A_t)$	0,00425 (0,00246)	0,00459 * (0,00227)	0,00520 (0,00387)	0,00047 (0,00295)
$b_2(L_t/A_t)$	-0,00605 * (0,00289)	-0,00595 (0,00287)	-0,01162 * (0,00385)	0,00119 (0,00389)
$b_3(D_{t-1}/A_{t-1})$	0,644 ** (0,0374)	0,6481 ** (0,03609)	0,54584 ** (0,05595)	0,76303 ** (0,04746)
$\bar{R}^2$	0,7110	0,7127	0,7216	0,7630
F	106,93	143,27	50,90	76,66

n = tamaño de la muestra

$\bar{R}^2$ = coeficiente de determinación, ajustado por los grados de libertad

Las desviaciones típicas de los coeficientes de regresión se indican, mediante paréntesis, al pie de cada respectivo coeficiente.

* = significativo al nivel del 5%

** = significativo al nivel del 0,1%

CUADRO Nº 2

Regresión por Sectores (Años 1965-1970)

Sectores -Coeficientes	Compañías eléctricas n = 32		Siderometalúrgicas n = 38		Transporte n = 19	
	1	2	3	4	5	6
$b_0(E_t/A_t)$	0,3413 ^{xx} (0,08047)	0,3322 ^{xx} (0,06764)	0,1980 ^{xx} (0,04615)	0,1917 ^{xx} (0,04520)	0,1948 ^x (0,0805)	0,2755 ^x (0,07756)
$b_1(LTD/A_t)$	0,0032 (0,00394)		0,0091 (0,00742)		0,0032 (0,00464)	
$b_2(L_t/A_t)$	-0,0040 (0,00453)		-0,0078 (0,00734)		0,0249 (0,01224)	
$b_3(I/A_t)$	-0,0147 ^x (0,00704)	-0,01536 ^x (0,00584)	0,0133 (0,00923)	0,0171 ^x (0,00767)	0,0089 (0,01021)	
$b_4(D_{t-1}/A_{t-1})$	0,5551 ^{xx} (0,10672)	0,5857 ^{xx} (0,09709)	0,4085 ^{xx} (0,1201)	0,3852 ^{xx} (0,1135)	0,3270 ^{xx} (0,1183)	0,4401 ^x (0,1069)
$\bar{R}^2$	0,7591	0,7613	0,4486	0,4507	0,4843	0,4078
F	25,42	50,44	8,52	16,18	5,22	13,39
d	1,8495	1,9196	1,9482	1,7762	2,0519	1,6460

n = tamaño de la muestra

$\bar{R}^2$ = coeficiente de determinación, ajustado por los grados de libertad

Las desviaciones típicas de los coeficientes de regresión se indican mediante paréntesis.

x = significativo al nivel del 5%

xx = significativo al nivel del 0,1%

CUADRO Nº 2 (Continuación)

Sectores -Coeficien- tes	Industria química n = 35		Cemento y construc. n = 17		Alimentos y bebidas n = 20	
	7	8	9	10	11	12
$b_0(E_t/A_t)$	0,1079 ^{xx} (0,03506)	0,0990 ^{xx} (0,02930)	0,1205 ^x (0,0460)	0,1281 ^x (0,0459)	0,2498 ^{xx} (0,0497)	0,2481 ^{xx} (0,0386)
$b_1(LTD/A_t)$	0,0007 (0,00709)		-0,0070 (0,00834)		0,0263 ^x (0,00960)	0,0246 ^x (0,00847)
$b_2(L_t/A_t)$	-0,0035 (0,00639)		-0,0491 ^x (0,01363)	0,0414 ^x (0,0129)	0,0023 (0,00748)	
$b_3(I/A_t)$	0,0007 (0,01021)		0,0135 (0,0086)		-0,0093 (0,00783)	
$b_4(D_{t-1}/A_{t-1})$	0,7640 ^{xx} (0,0785)	0,7701 ^{xx} (0,0631)	0,8745 ^{xx} (0,0938)	0,8654 ^{xx} (0,0936)	0,4508 ^{xx} (0,07691)	0,4285 ^{xx} (0,07351)
$\bar{R}^2$	0,7280	0,7499	0,8364	0,8299	0,6460	0,6550
F	23,75	102,96	21,45	40,04	9,67	19,04
d	2,14	2,20	1,68	2,25	1,55	1,39

5. Conclusiones

La Bolsa -y en consecuencia las empresas cuyas acciones cotizan- no ha operado en el pasado como si se moviera en el vacío. La interrelación entre los distintos sectores, reales y monetarios (más estrecha de lo que a menudo se ha querido ver) ha sesgado, seriamente, los patrones de conducta de inversores y empresarios, de intermediarios y agentes. Porque, ante las elevadas rentabilidades que los inversores potenciales podían obtener (y obtenían, a menudo con escaso riesgo) en otros sectores ajenos a la Bolsa, principalmente los relacionados con los bienes raíces y sus diversas modalidades, las empresas se veían obligadas a remunerar adecuadamente (excesivamente?) a ese ahorro. Y así nacieron las conocidas fórmulas de ampliaciones de capital a la par (cuando no en parte liberadas), fuertes distribuciones de dividendos y las secuelas fáciles de imaginar. Con objeto de precisar esas relaciones y para una muestra de sociedades que cotizan en Bolsa (años 1965 y 1970), el análisis estadístico revela que muchas ampliaciones de capital lo fueron para sustituir dividendos y/o para remunerar (supuestamente) al accionista. Y en contra de los supuestos teóricos y experiencias de otros países, las decisiones de invertir, financiar y distribuir dividendos (ver cuadro nº 2) se mantuvieron en completa divergencia. Porque, como hemos apuntado, era el comportamiento del entorno de la empresa el que marcaba sus pautas

de comportamiento financiero, a costa de su propia estabilidad y crecimiento futuros.

- - - - -

REFERENCIAS

- (1) BAUMOL, W. Business Behaviour, value and Growth, New York, 1959
- (2) BRITTAIN, J.A. Corporate Dividend Policy, Washington D.C., The Brookings Institution, 1966
- (3) COURBIS, R. "Le comportement d'autofinancement des entreprises". Economie Appliquée, 21, n^{os}.3-4 (1968)
- (4) CHATEAU, J.P. "Politique de distribution des profits des sociétés: une approche économétrique". Economie Appliquée, 26, n^o1 (1973)
- (5) _____ "Politiques de ventilation du cash flow des sociétés: un système d'équations simultanées". Revue d'Economie Politique, n^o 2 (1973)
- (6) LOBBAUT, Robert. La politique de dividendes des entreprises belges et américaines. París, Dunod, 1969
- (7) DHRYMES, P.J. and KURZ, Mordecai. "On the Dividend Policy of Electric Utilities", Review of Economics and Statistics, February (1964)
- (8) _____ "Investment, Dividend and External Finance Behaviour of the Firms", in Determinants of Investment Behaviour. New York, Columbia University Press for NBER, 1967
- (9) FAMA, E.F. and BABIAK, H. "Dividend Policy: An Empirical Study", Journal of the American Statistical Association, 63, n^o 324 (1968)
- (10) GARCIA EGOACHEAGA, J.J. "Ampliaciones de Capital en España: Criterios de la Teoría Financiera", Boletín de Estudios Económicos, Deusto, XXX, n^o 94, Abril (1975)

- (11) GOFFIN, Robert. "La distribution des dividendes dans l'hypothèse de revenue permanent", Revue Economique, 21, n° 6 (1970)
- (12) HIGGINS, R.C. "The Corporate Dividend-Saving Decision", Journal of Financial and Quantitative Analysis, 7, n° 2 (1972)
- (13) LINTNER, J.K. "Distribution of Incomes of Corporations among Dividends, Retained Earnings and Taxes. Proceedings of the American Economic Association, 46, n° 2 (1956)
- (14) _____ "Dividends, Earnings, Leverage Stock Prices and the Supply of Capital to Corporations", Review of Economics and Statistics, August (1962)
- (15) MILLER, M. and MODIGLIANI, F. "Dividend Policy, Growth and the valuation of Shares, Journal of Business, October (1961)
- (16) POGUE, T.F. "The Corporate Dividend Decision: A Cross-Section Study of the Relationship between Dividends and Investment", Unpublished Working Paper, University of Iowa.
- (17) SARDA DEXEUS, J. The Financing of Industrial Development, París, O.E.C.D. 1967
- (18) VILLAZON, C., BARBE, L. and SANOU, L. "Estructura financiera y valoración de Empresas", Moneda y Crédito, Madrid (1969)
- (19) VAN HORNE, J. and McDONALD, J. "Dividend Policy and New Equity Financing", Journal of Finance, May (1971)
- (20) WATTS, R. "The Information content of Dividends", Journal of Business, n° 2 (1973)
-

(C)

Finalmente la última configuración legada y recibida de la empresa española, trata de identificar la articulación entre la estructura económica del país configurada en los años analizados del pasado y la morfología concreta que ha tenido la empresa. Un intento esquemático de síntesis puede verse en el listado siguiente de puntos en los que se revela el problema que queremos analizar.

ESQUEMA DE TRABAJO Nº 3

ESQUEMA DE TRABAJO Nº 3

LA ESTRUCTURA Y POLITICA ECONOMICA DE ESPAÑA EN EL
REGIMEN FRANQUISTA Y SU INCIDENCIA EN LA MORFOLOGIA
DE LA EMPRESA

Los factores estructurales que configuran la realidad de las Empresas de nuestro país se podrían sistematizar en los siguientes capítulos:

- situación del consumo según las tasas demográficas y las actitudes de los españoles para consumir
- niveles de renta, su distribución y tendencia en su evolución
- grado de concentración de los diversos tipos de patrimonios (familiares, productivos, públicos, etc.) y su dinámica
- condicionamientos físicos y climáticos, recursos del subsuelo, reservas energéticas, etc.
- potencial del trabajo en base a la evolución demográfica, tasas de actividad, formación profesional, el trabajo laboral, etc.
- formación de capital monetario y real, hábitos de ahorro, actividades para invertir, etc.
- nivel de desarrollo tecnológico

El análisis de estas variables y de su evolución en el tiempo nos permite conocer el entorno que condiciona la realidad empresarial. Un comportamiento consumista puede ser un factor dinámico desde el punto de vista de las ventas pero puede crear dificultades para la financiación. Las fuertes desigualdades en la distribución de la renta provocarán el desarrollo de ciertos sectores de producción sobre los que presionará la demanda y posiblemente compensarán la falta de ahorro de los consumidores medios. La tictónica de nuestro país encarece sin duda los gastos de transporte y ha de influir de un modo importante en la localización industrial.

Los ejemplos que a título ilustrativo hemos enumerado nos sirven para conocer la interacción que se da entre los elementos más permanentes de un sistema económico y la configuración de sus Empresas.

A estos factores, que hemos llamado estructurales por su característica resistencia al cambio, hemos de añadir las políticas coyunturales que son mucho más cambiantes por su adaptabilidad a un medio tan fluido como es el social. Centrándose nuestro análisis en un período tan concreto como el pasado inmediato tiene más interés pormenorizar cómo la Empresa con la que nos encontramos en la actualidad es el resultado de las medidas de po-

lítica económica que se han tomado a la largo de ese período para hacer frente a la marcha de la economía.

En una enumeración esquemática, como la que nos proponemos en estas líneas, hemos de situarnos advirtiendo que el marco general de esta política económica fue el de una economía de mercado con un fuerte intervencionismo muy poco considerado con los mecanismos específicos del mercado y en gran parte puntual incluso en la época en que tuvieron vigencia los planes de desarrollo.

El año 1959 marca un hito importante para distinguir un pasado con una economía de subsistencia, autárquica en parte por deseo propio pero sobre todo por imposición exterior y claramente caótica en niveles de inflación, por la incoherencia de las medidas de los distintos departamentos ministeriales y sin los instrumentos más elementales para un intervencionismo enmarcado en el juego del mercado.

A partir del Plan de Estabilización y Saneamiento se ponen en orden las cosas y se decide dar más juego a las reglas del mercado. La planificación indicativa pretende despejar de incertidumbres el campo de acción de la iniciativa privada estableciendo los límites para la actuación del sector público. A lo largo de los años las urgencias de cada momento hacen olvidar las buenas intencio-

nes y de nuevo el intervencionismo se impone sobre la racionalidad del mercado, prestando una atención excesiva a las presiones de los grupos de los más variados intereses.

Las instituciones, estrategias y leyes que inciden de manera decisiva en la gestión empresarial y a través de ella en la propia estructura de las Empresas se pueden resumir, sin pretensión de ser exhaustivo, en la siguiente enumeración:

- reformas del sistema fiscal y variedad de bonificaciones para estimular comportamientos concretos en las Empresas,
- institucionalización del sistema financiero, sus repercusiones sobre la estructura financiera de las empresas y la receptividad de éstas respecto a las frecuentes medidas de política monetaria,
- política industrial y su instrumentario de polos de desarrollo, acción concertada y calificación de industrias de interés preferente,
- actuaciones de la Empresa pública y estrategia del INI,
- consecuencias de la legislación sobre prácticas restrictivas de la competencia en la creación de un mercado de concurrencia efectiva,

- legislación sobre la dimensión de las Empresas, medidas para promover sus fusiones y resultados,
- proteccionismo exterior con la política de aranceles, evolución de la legislación sobre inversiones extranjeras en España, política sobre los tipos de cambio, estímulos a la inversión, práctica de concesión de licencias de importación, etc.,
- política social y legislación laboral, su coherencia con el sistema económico pretendido y con el realizado y su incidencia en las relaciones laborales.

Para estos análisis es imprescindible enmarcar en su contexto las diferentes bases de la evolución de la coyuntura para comprender la razón de ser de estas medidas y la estrecha relación que tiene y ha tenido la Empresa española con las fluctuaciones del entorno macroeconómico.

II

En lo referente al análisis concreto del presente y su significación, tanto respecto a la configuración del pasado como a las posibles configuraciones del futuro, nosotros estamos intentando llegar a su identificación configuradora a través del método del análisis de contenidos.

Ahora bien, dado que el pasado ha sido previamente configurado como el tiempo del franquismo y que lo hemos hecho con una pretensión conecta (la herencia), el presente para nosotros es el tiempo de la "transición". Lo que supone, por un lado, un determinado espacio amplio en tiempo (unos cuatro años) y, por otro y consecuentemente, más que un estado fijo, un proceso temporal de reacción, y, en este sentido, una tendencia. Lo que conlleva unas claras repercusiones concretas tanto de orden temático como metodológico, así como unas claras limitaciones de "materiales" y "tiempos" escogidos.

En efecto, en esta parte de nuestra investigación se estudia el panorama de la empresa española en los años de la transición desde el anterior sistema político-social hacia nuevas formas de vida social, política y económica tal cual van lentamente perfilándose al concluir la década de los años setenta.

Para realizar esta investigación hemos considerado oportuno utilizar el método de "Análisis del contenido". Esto nos permitirá llegar a una representación aproximada de la realidad empresarial, tal cual se expresa y manifiesta en los distintos actores de dicha escena. Aquí interesa ante todo detectar los campos de interés, las orientaciones, los puntos considerados importantes por dichos actores de la compleja vida social en que se desarrolla la realidad empresarial. Precisamente la desaparición de la anterior concepción sobre la empresa (evidentemente, ya incoada y desarrollada mucho antes de la muerte de Franco) implica el advenimiento al campo de percepción e interés de dichos actores de una serie de factores que antes podían haber permanecido ignorados. El ámbito de libertad en las negociaciones capital-trabajo, por ejemplo, supone así un cambio de imagen de la realidad laboral, e implica necesariamente nuevas formas de reacción ante tales procesos. En nuestro estudio buscamos determinar qué factores centran en la actualidad los campos de interés, los campos de relevancia, de los actores principales del complejo dominio empresarial; y el tratamiento de los textos tratados se orienta al descubrimiento de las curvas de modificación de tales campos de relevancia. El trabajo se ha centrado sobre textos surgidos en los otoños de los años 1976 a 1979, lo que permitirá hacerse una imagen de la evolución desde la muerte de Franco.

En este Informe presentamos en primer lugar la Metodología (II A), seguida en el "Análisis del contenido" de los textos tratados. Esto ha parecido necesario por haber orientado dicho análisis de una forma distinta a la tradicionalmente utilizada, por ejemplo durante los años de la Segunda Guerra Mundial. Nuestro análisis intenta superar las estrecheces iniciales del método atendiendo a los avances de la Teoría de la Comunicación.

En segundo lugar, se presenta el método concreto seguido, (Esquema de Trabajo) (II B), las hipótesis que guían nuestro análisis y los sistemas de traducción de datos desde los textos estudiados hasta símbolos que deben tratarse en procesadora de forma que permitan llegar a inferencias sobre la escena empresarial española en la época estudiada.

El trabajo se encuentra aún en plena marcha: el análisis de varias revistas y otras publicaciones procedentes o representativas de distintos sectores de opinión exige recoger una gran cantidad de datos por artículo, el número de artículos examinados debe ser además suficientemente grande para garantizar la significancia de los resultados.

(II A)

ANALISIS DE CONTENIDOS - INTRODUCCION METODOLOGICA

Gran parte de la actividad humana tiene carácter simbólico. El hombre se enfrenta con su entorno natural y social sobre la base de "marcos de referencia" (GOFFMAN, 1974) que en su mayor parte han sido ya prefijados por el sistema social de comunicación, y en particular por los usos del lenguaje. Dado que en nuestro estudio de la Empresa Española queremos investigar el complejo de actitudes, intenciones y concepciones hoy predominantes sobre esta temática, debemos aquí presentar, siquiera sea breve y sumariamente, la metodología seguida para, a través de mensajes escritos -los textos analizados- poder llegar a dichas actitudes, intenciones y concepciones sobre la empresa.

El método a seguir es el llamado "Análisis de Contenidos" desarrollado sobre todo durante la Segunda Guerra Mundial en los Estados Unidos de Norteamérica. Prescindiendo de la historia del método en sus detalles nos concentraremos aquí sobre los puntos que nos parecen más esenciales, y que clarifican el trabajo a realizar.

a) Delimitación del campo "Análisis del Contenido"

En primer lugar hay que constatar que existe un mayor consenso sobre lo que "no" es este tipo de análisis, que sobre lo que es.

La situación de comunicación en que surge un mensaje implica que una "fuente" codifique cierto contenido en una forma transmisible -señal- que luego es decodificada por el "receptor". La señal decodificada da lugar a símbolos que representan el contenido que la fuente emisora del mensaje pretendía comunicar. Uno podría pensar que el análisis científico del contenido supone un receptor que simplemente tiene que invertir el proceso de codificación mediante técnicas rigurosamente cuantitativas y verificables para así llegar a reconstruir el suceso inicial en el emisor. Pero tal idea es inexacta:

- En primer lugar el análisis del contenido no se limita a los datos verbales. En realidad uno puede indagar la expresión facial, el tono de voz, la musicalidad y ritmo del lenguaje, etc. para llegar a discernir "lo pretendido" por el emisor del mensaje verbal -que quizá se exprese mejor no-verbalmente que en su uso de los medios verbales estrictamente lingüísticos-.
- Los analistas del contenido raramente se interesan por lo que el mensaje "pretendía" comunicar. Las actitudes ocultas -que precisamente se intentan muchas veces velar en el mensaje- pueden ser más interesantes que lo conscientemente pretendido en la comunicación.
- La "fuente" de los mensajes estudiados puede ser un autor individual o una institución, incluso un círculo cultural, etc. El proce-

so de decodificación no puede, pues, limitarse a procesos intra-individuales.

- Aunque los métodos empleados por el análisis del contenido suelen recurrir a procedimientos cuantitativos, éstos no garantizan por sí solos la objetividad o la adecuación a las diversas situaciones en que se transmiten dichos mensajes. Un método cualitativo -p.e. mediante procesamiento en ordenadora de datos lingüísticos naturales- podría de suyo ser igualmente riguroso, y con frecuencia requeriría usar métodos no estadísticos.
- Dado que los mensajes pueden ser considerados desde numerosas perspectivas, debe considerarse como inaceptable una referencia a "El Contenido" del texto como objeto sencillo del análisis. El contenido analizado se descubre dentro de un proceso desarrollado por el analista, que se encuentra a su vez situado en una determinada situación y que persigue determinados objetivos.

Las negaciones expuestas no bastan para delimitar plenamente o para definir positivamente lo que aquí se entiende por "contenido" de un mensaje. Pero sí sugieren que existe el peligro de estrechar demasiado la conceptualización de "contenido" en este contexto de su análisis.

Hace unos decenios el Análisis del Contenido se limitaba (I. JANIS, 1965: 55) a ser una técnica de a) clasificación de signos-vehículo,

que b) se basaba en los juicios más o menos sesgados de un analista o grupo de analistas que creían ver que un determinado signo caía bajo tal o tal categoría, y que c) realizaban tal clasificación de acuerdo a reglas explícitamente formuladas, suponiendo que d) los juicios del analista podían ser considerados como informes de un observador científico.

Importante es aquí la sujeción del juicio del analista a unas instrucciones de codificación de mensajes en determinadas categorías. La "interpretación" del mensaje quedaba sin elucidar, es decir, se confiaba a la intuición. Un método científico debe, por lo demás, evitar esta dimensión intuitiva sujeta a la subjetividad del observador, o por lo menos disminuir o compensar sus efectos.

De todas formas hoy sigue constituyendo la principal dificultad del método esta superación de los elementos intuitivos en el analista.

Según A. RAPOPORT (1969) el "Análisis del Contenido" puede considerarse como una técnica de diagnóstico. Similar al diagnóstico médico sería así más bien un arte, sólo parcialmente ciencia, que es fecundo en su combinación con elementos científicos. Como el que sabe conversar entiende a su interlocutor, así el que domina el arte de la interpretación entiende lo dicho (y lo no dicho) por el autor del mensaje. Llega al meollo de lo significado y puede también hacerlo entender a otros. Aparte del "arte" existe la "ciencia" del análisis

del contenido: por ejemplo, donde se practica un método de programación de ordenadoras de datos lingüísticos para analizar frecuencias de partículas, etc., lo mismo que un biólogo usa un microscopio para descubrir datos no perceptibles a la vista humana. Es cuestión de "arte" el fijar qué datos, etc., merecen atención y se sujetan a análisis, lo mismo que las hipótesis que guían la selección y orientación del análisis. Pero las conclusiones a sacar no son ya "arte" sino "ciencia" cuando se definen los procedimientos para decidir si una conclusión ha sido justificada o por los datos. Lo que debe evitarse aquí es confundir hipótesis, conjeturas, con conclusiones. Las hipótesis deben ser comprobadas, discutidas.

KRIPPENDORF (1967), que ha trabajado sobre todo la delimitación conceptual del Análisis del Contenido, propone definir el contenido sólo en referencia a la situación de análisis. Esta es descrita de la siguiente forma:

- Existe un sistema real en el entorno del analista, sobre el cual recae su atención. En nuestro caso se trata del sistema económico, social, político, etc., en que el subsistema "empresa" existe y se desarrolla de una forma más o menos problemática. Prescindiendo de cómo el analista escoja delimitar la fuente analizada, deberá enfrentarse con una serie de componentes en mutua interacción y entre los cuales se intercambia informaciones: sistema político, sistema de medios de información, sistema financiero, etc.

- La fuente es sólo parcialmente observable por el analista. Hay grandes zonas del sistema de entorno del analista que permanecen inaccesibles a una observación directa: la política de un partido, por ejemplo, sólo se expresa y formula parcialmente en documentos o declaraciones, existen muy posiblemente estrategias -e intenciones- que quedan en la obscuridad, o incluso que no son conscientes a los actores de dicho partido. Esta observabilidad sólo parcial no constituye un problema accidental, es -en sí- una propiedad esencial a la fuente examinada.
- La transmisión se realiza desde la fuente analizada al analista sólo unidireccionalmente. En el análisis de textos, etc., no existe posibilidad de "feed-back" desde analista a revista analizada, o a sistema (o subsistema), como autor mediato del texto analizado.
- El analista está motivado por su interés en adquirir cierto conocimiento de las propiedades de la fuente de los mensajes analizados, y por cierto de estados de la realidad (aquí empresarial) no directamente accesibles a él, sino sólo a través de dichos mensajes.
Es decir: el esfuerzo del analista viene guiado por campos de relevancia (subjetivamente condicionados), que a su vez determinan los campos de relevancia de los contenidos analizados.
- El problema del análisis se centra en ligar inferencialmente los datos hallados en el texto (fijados por los campos de relevancia

citados antes) a los fenómenos asociados a la fuente. En nuestro caso, estos fenómenos son los elementos esenciales (o vistos como esenciales) del macrosistema social en que se mueven las esferas de intereses (y también los campos de relevancia) de los emisores de los textos analizados. Lo mismo que las respuestas de un paciente en un tratamiento psicoterapéutico suministran bases para las inferencias del terapeuta sobre los problemas del paciente, los diversos rasgos (frecuencias de temas citados, relaciones o asociaciones entre ellos, etc.) de los mensajes analizados pueden servir como punto de partida al analista (como premisas a su trabajo lógico).

- En el trabajo científico a realizar deben exponerse exactamente los procedimientos empleados en la transformación de los datos (que como decíamos arriba, parcialmente se obtienen por el "arte" del analista en la ejecución de la selección, etc. de los textos) de forma que tal labor pueda ser sometida a exámenes de validación y fiabilidad con independencia de los resultados hallados en particular. Esto implica:
 - a) los textos analizados deben ser "formalizados". Para esto se les traduce (marco de categorías de codificación temática CT, véase pp. 108 y ss. de la Sección II B de este informe) a un sistema de números que corresponden a los distintos temas encontrados en los textos. Por otra parte, la formalización de "conteni-

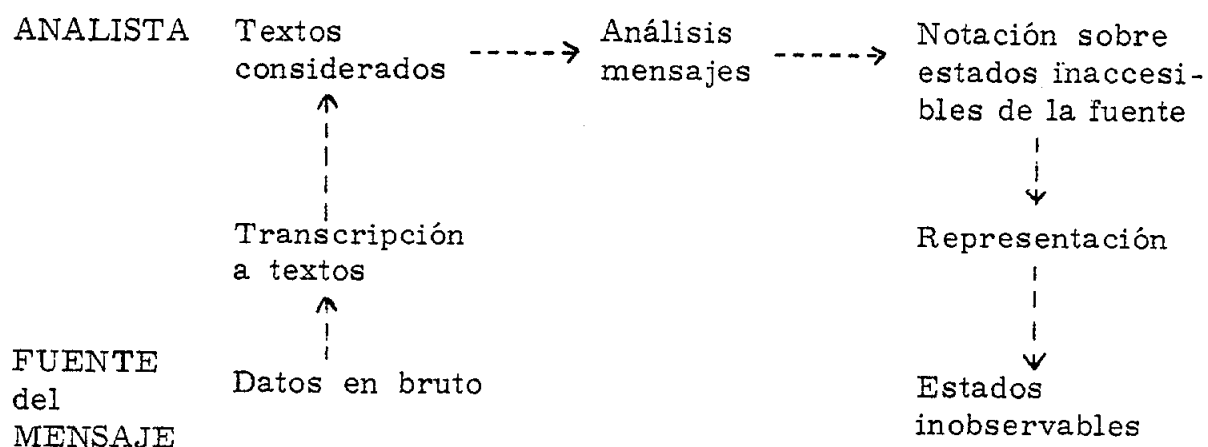
dos"es complementada por una formalización de las dimensiones "relacionales", que es expuesta en la sección d) de este mismo informe -véase pp. 82 y ss.

b) Dado que las inferencias buscadas sobre estados directamente inobservables en las fuentes de los textos no pueden dejarse al arbitrio del analista, debe suministrarse también un sistema de notación apropiada que represente a las fuentes, al menos en cuanto éstas son relevantes al analista. En nuestra investigación hemos distinguido "sectores" supraindividuales de tales fuentes, y hemos tomado los individuos locutores de los textos analizados como meros "representantes" de tales sectores: p.e. "empresarial", "sindical CCOO", "expertos", "políticos UCD", etc.; que en el trabajo de transformación de datos son codificados por números de las columnas V y VI (iniciantes y respondentes de interacciones entre el macrosistema analizado y los medios en que se emiten los textos).

Por otra parte, los "estados" de interés, etc. (campos de relevancia) de tales fuentes se agrupan también en constructos notacionales (p.e. "inversiones", "lucha por el poder en la empresa") que reúnen racimos de temas del esquema general CT.

El trabajo de elaboración de tales agrupaciones sólo será concluyente cuando se disponga de los datos -elaborados en ordenadora- resultantes del primer análisis en que a los textos se hace corresponder el lenguaje formalizado descrito en el código CT.

La situación analítica expuesta en los apartados anteriores puede ser resumida con el esquema de K. KRIPPENDORFF (1969) que reproducimos aquí:



- Hay que notar que así se distingue:

- { entre observación directa (de textos)
- { y evidencia indirecta (inferida)

En la medida en que un mensaje sea considerado como informativo sobre, por ejemplo, la actitud ante la conflictividad laboral en el ala patronal, su "contenido" puede verse como constituyente de tales evidencias indirectas. Para tales inferencias se utilizará aquí el método estadístico de correlaciones, etc.

- Los mensajes no existen aislados, sino surgen en interrelación.

Este aspecto es tratado abajo en la sección d) de este informe.

- La selección de textos, etc., se realiza ciertamente dentro de lo que llamamos "arte" del analista para realizar su indagación; pe-

ro los procesos de "inferencia- se desarrollan de acuerdo a los métodos científicos estadísticos que permiten una comprobación científica de las conclusiones halladas.

En resumen: El "análisis del contenido" se entiende aquí como utilización de métodos validables y repetibles para hacer inferencias desde una serie de textos hasta estados -directamente inobservables- de las fuentes de dichos textos.

El objetivo de este análisis es que sea la misma estructura de los estados de las fuentes de los textos la que sirva de punto de referencia objetivo del análisis, no los estados del analista. Este debe limitarse a marcar bajo qué puntos de interés, en qué campos debe analizarse el mensaje.

b) Principios básicos para el análisis del contenido

Dado que el análisis del contenido aquí practicado se aparta en algunos puntos del método tradicional descrito en las obras clásicas sobre estos procedimientos, nos parece necesario resumir en sus rasgos esenciales las características de nuestro enfoque metodológico.

Este se distingue sobre todo por su manera de considerar el proceso de generación de los textos en cuanto que se comprende como "proceso de comunicación interrelacional".

El proceso de comunicación (autor del texto, estímulos a que responde) es a su vez analizado en otro proceso de comunicación (el observador es también receptor de mensajes que de una u otra forma le afectan, hacia los cuales tiene estas o aquellas actitudes), y se encuentra por tanto sujeto a un tipo de observación distinto del propio en las ciencias naturales, donde el tipo de interacciones observadas tiene dimensiones muy distintas de las existentes entre el objeto y el observador.

Esta relación "texto-analista" se concretiza en la relación "contenido del mensaje-técnica de análisis" (la que a su vez implica hipótesis más o menos tácitas sobre los textos, sus fuentes, etc.).

Según hemos ya expuesto, la selección apropiada entre posibles sistemas de notación para los estados inobservables (inferidos desde el texto accesible) debe responder a criterios objetivos. Para ello debe poderse relacionar tal selección de notación a algo verificable sobre la estructura de las fuentes, a algo por tanto externo al mismo texto, y al mismo tiempo "cognoscible" por el analista. Como expone KRIPPENDORFF (1967) estas consideraciones implican las siguientes cuatro cuestiones:

1. ¿Cuál es la estructura de las informaciones que permiten al analista hacer inferencias de contenido sobre una fuente?
2. ¿Cómo puede adquirirse tal información necesaria, y cuáles son los criterios para valorar la validez de la información?

3. ¿Cómo puede operacionalizarse la información dada, o cómo puede traducirse la información estructural en forma algorítmica?
4. ¿Qué evidencia funda la validez o éxito del proceso analítico total?

Sólo si se responde a la primera cuestión de una forma seria podrá pasarse a considerar las otras cuestiones. El problema se agudiza cuando se tiene en cuenta que los datos en bruto (los textos a analizar) no vienen ya formalizados. La traducción a símbolos -mediante el sistema de codificación- puede capturar sólo aspectos parciales de la complejidad del texto. Por esta razón empleamos junto al código temático CT, un código relacional CR que aprehende otros aspectos más directamente referidos a la dimensión "comunicativa" de los mensajes.

Por otra parte el conocimiento de las fuentes analizadas está sujeto también al proceso de aumento de informaciones durante el análisis del mismo. A priori es, pues, imposible determinar un nivel fijo de conocimiento de las fuentes: los conocimientos que el analista posee sobre actitudes o intereses del mundo patronal, sindical, etc., se alteran durante el análisis.

Y las inferencias sobre el contenido se realizan refiriéndose a variables inicialmente sólo hipotéticas (consideradas como posiblemente relevantes para las fuentes: inversiones para el empresariado,

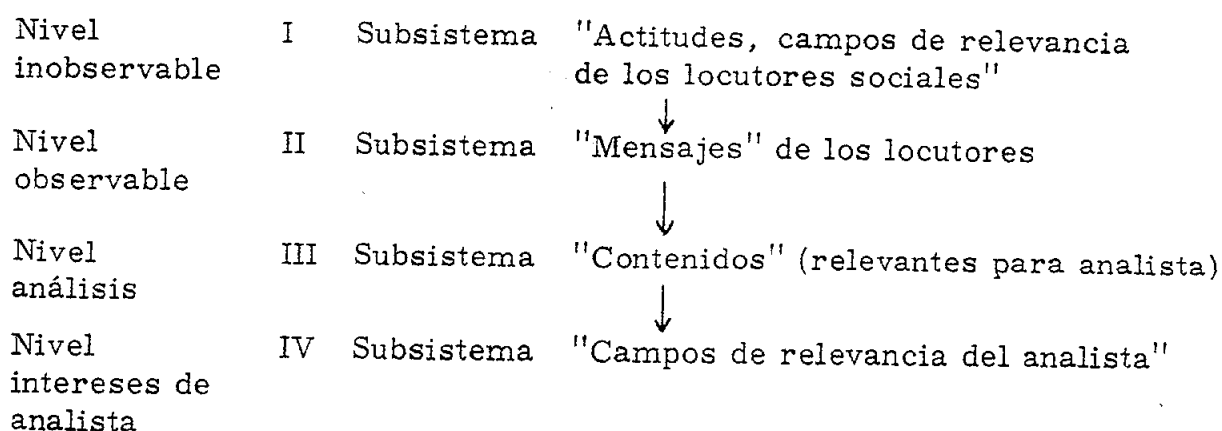
mayor poder adquisitivo para el ala sindical, etc.) La adecuación de tales variables hipotéticas a la situación real es algo que sólo puede evaluarse de forma indirecta (por validación de tales constructos). En principio tal adecuación sólo puede darse cuando lo reconstruido analíticamente representa homeomórficamente las dimensiones esenciales de la fuente. Pero a menudo resultará difícil llegar a discernir lo que verdaderamente es significativo aquí. El análisis sólo puede darnos una aproximación inexacta -aunque útil- a esta adecuación. En nuestro trabajo compararemos una serie de períodos de tiempo (otoños de 1976, 1977, 1978 y 1979) en que los mismos grupos estudiados (locutores: Gobierno, partidos, sindicatos, organizaciones empresariales, etc.) han ido expresando, de forma más o menos pretendida, sus intereses y campos de relevancia en una serie de textos a analizar.

El sistema, sólo indirectamente accesible, inobservable, de actitudes y campos de relevancia de tales locutores es visto -se postula como relacionado al sistema de mensajes analizables. Esta relación de "expresión" (no siempre pretendida, incluso posiblemente no pretendida) entre sistema inobservable y sistema observable no tiene que tener carácter "causal". Para nosotros, sobre la base de una comprensión "comunicativa" del mensaje, tiene un carácter peculiar que llamaremos "expresional" o "comunicativo": los procesos de comunicación se diferencian de otros procesos causales del mundo

material por su dimensión "mental" o "intencional". Aquí nos limitamos a constatar esta diferencia remitiéndonos a la Ciencia de la Comunicación, en la que esta problemática es tratada de forma científica.

Nuestra hipótesis inicial es que los cambios apreciables en el sistema observable (los textos) a lo largo de los períodos investigados se encuentran en relación de dependencia con los cambios en el sistema inobservable de los campos de relevancia de los locutores. La dependencia indicada entre ambos sistemas (también los cambios en el sistema de expresiones influyen en el sistema de relevancia) sólo puede comprobarse por análisis intersistemáticos. El que el sistema de mensajes, etc. influye sobre el sistema de actitudes, etc. de sus locutores (por reforzamiento, por polarización, etc.) es un hecho básico en las teorías de la Psicología Social que tampoco merece la pena sea tratado aquí con mayor detalle.

Los subsistemas del sistema total analizado se estructuran por tanto de la siguiente forma:



El subsistema II "mensajes", contribuye además a determinar la "autodefinición" de los locutores de esos mismos mensajes. Como el "interaccionismo simbólico" (G.H. MEAD) ha mostrado, la autodefinición depende en gran parte de la serie de interacciones con el entorno social, que son internalizadas por el receptor de tales mensajes - y en cierto modo también por su emisor, en "reforzamiento" de actitudes por defensa, etc. Por lo demás en el subsistema "locutores" hay que tener en cuenta que lo fundamental para su interacción (pro- y reactiva sobre el entorno social, económico, político etc.) no es tanto la "realidad" de ese entorno, sino la "imagen" (BOULDING, 1956) que dichos locutores tienen de la realidad. El "clima", por ejemplo, de inseguridad ante la evolución legal en lo laboral es más decisivo para la toma de decisiones que la misma promulgación o efectos de dichas leyes. Aquí suponemos que tales "imágenes" funcionan a un nivel supra-individual. Esta simplificación (en realidad cada individuo posee un marco idiosincrático en que estas imágenes se concretan) nos permite, dentro de ciertos límites, estudiar la variación de los campos de relevancia en los grupos investigados.

Para nuestra investigación interesa incluso más ese mundo de "imágenes" colectivas de la realidad económica, social, etc. que la misma realidad en dichas dimensiones.

El paso del subsistema "locutores" o del subsistema "campos de relevancia" en dichos locutores al subsistema "mensajes" se realiza por "selección" y por "fijación de un sentido" en los datos, valoraciones etc. mediados en los mensajes (véase M. MARTIN SERRANO, 1978:61) - esta labor se concentra en los locutores alrededor de las tres variables principales que ROKEACH (1973) define como "creencias", valores" y "actitudes".

c) "Modelos" en análisis del contenido

En los estudios de análisis del contenido se trabaja sobre distintos "modelos" de mensaje, que determinan por tanto la manera con que se manejan los datos "(modelo es entendido aquí como un paso intermedio entre la pura "imagen", a nivel precientífico, existente en un individuo, y la "teoría", estructuración científica de hipótesis, métodos etc.; es decir, como una "cuasi-teoría", o teoría parcial en su extensión y en su grado de validación).

1. En primer lugar se ha trabajado, y sigue siendo esencial, el "modelo" asociativo:

Se trabaja sobre la base de sucesos co-ocurrentes. Se presume que una "fuente" o sus "propiedades" (aquí, los campos de relevancia investigados) puede representarse de forma adecuada -dentro de ciertos márgenes de error - por un número finito de dimensiones, lógicamente distintas para el analista y enlazadas mutuamente es-

tadísticamente.

El grado de información asequible sobre la base de estos modelos se puede evaluar con medidas estadísticas de asociación entre dichas dimensiones. El nivel de correlación constatable es considerado como indicador de relación - o relaciones - entre los inobservables inferibles desde dichos observables. El conocimiento de las distribuciones de probabilidades multivariantes de los componentes analizados conduce así a reconocer las características de los estados de las fuentes investigadas.

Los modelos de asociación pueden, por ejemplo, gracias a las medidas de diversidad de símbolos políticos empleados en la prensa inferir una situación de clima de crisis e inseguridad política. El presupuesto en el uso de estos modelos consiste en creer que la frecuencia relativa con que se hacen determinadas referencias dentro de un texto están en correlación con la "atención", "importancia" o "relevancia" asignada por los locutores en el texto al objeto a que se refieren.

En el empleo de tales modelos asociativos se procede fijando el "componente de medición" y la "lógica de asociación". El "componente de medición" se halla a base del procedimiento de asignación de determinadas unidades del texto a un sistema codificado de sím-

bolos (aquí CT). La lógica de asociación" consiste en una medida, primero en números absolutos, luego en frecuencias relativas a la cantidad de documentos por locutor, por época estudiada etc., así como en el estudio multivariante de tales frecuencias, que finalmente conduce a asignar probabilidades " p_m " a una serie de "estados" (los inobservables de la fuente) con respecto a las " m_i " obtenidas desde el texto ya traducido por CT. Tales " m_i " pueden consistir en conjuntos de categorías del código CT que se agrupan alrededor de dimensiones consideradas como centrales por el analista: por ejemplo "complejo temático lucha por el poder dentro de la empresa", "política de estabilización".

El texto (o el conjunto de ellos) es considerado poseer un valor informativo sobre los estados directamente inobservables cuando la distribución de probabilidades se aparta significativamente de la dada por el azar (NB: de acuerdo a la teoría de la información de SHANNON).

Debe notarse aquí que el modelo asociativo tiene limitaciones substanciales: por ejemplo, no se tiene en cuenta la posición de las unidades examinadas dentro del texto, con lo cual se deja de lado una dimensión (la retórica y a veces también la de construcción lógica) nada despreciable para evaluar el sentido del mensaje. Por otra

parte todavía no ha podido mostrarse (con una correlación significante, por ejemplo) que exista una relación adecuada entre los objetos del entorno del locutor y los términos o categorías que él emplea. Hablar mucho de "paz" no supone de ningún modo que el locutor la desee. Sólo en un marco de interpretación total (que tiene en cuenta datos del entorno) puede superarse esta limitación del método. El lenguaje empleado por el locutor, sin embargo, no puede considerarse como "representacional" del entorno. Esta advertencia no debe olvidarse en la interpretación de los datos del análisis.

Por último debe tenerse en cuenta que los locutores controlan (al menos parcialmente) sus mensajes, y que estos muchas veces tienen meramente un sentido "instrumental" con respecto a otros fines nada explícitos.

2. En este mismo apartado debemos mencionar -siquiera sea de pasada - la posibilidad del uso de modelos "discursivos".

En general, textos del tipo de los aquí analizados se refieren no sólo a objetos del mundo real, o incluso del mundo social, sino también a ideas o intenciones de otros individuos. Es decir a entidades de suyo directamente también inobservables: a entidades relacionadas y surgidas dentro de "campos de relevancia" propios de otros grupos.

Estas referencias a tales "inobservables" se realizan en forma discursiva (polémica, apologética etc.) y en general puede presumirse que el emisor de estos mensajes intenta mostrar cierta consistencia entre los propios puntos de vista (entre los determinados por sus propios campos de relevancia) y su exposición o argumentación.

En los modelos discursivos de mensaje se intenta fundarse en la competencia del receptor para comprender aquello de que trata el mensaje.

Esta competencia puede mostrarse en la capacidad de responder a cuestiones sobre la fuente a partir del texto, lo cual supone a su vez haber podido procesar interiormente (mentalmente) lo contenido en el texto. La capacidad de formar "paráfrasis" del texto puede ser indicador de esta capacidad de comprensión. De esta capacidad se deriva la de poder hacer "inferencias" sobre la fuente del texto. Este punto merece atención en referencia a nuestra investigación, pues en ella no usamos un "modelo asociativo", por así decirlo, puro, sino, en lugar de limitarnos a constatar frecuencias de "términos", tratamos unidades semánticas más amplias como puede verse en nuestro CT, que exigen para su identificación en el texto un proceso de "comprensión" por parte del analista.

El modelo discursivo tiene en cuenta la componente gramatical de los textos -aquí dejamos de lado tal problemática por suponer en los analistas una suficiente "competencia lingüística" que no ofrece mayores dificultades para la comprensión gramatical de los textos -, y otros dos componentes:

nucleación (kernelization) y lógica discursiva.

Dado que el objetivo del análisis es obtener informaciones sobre partes directamente inobservables de la fuente, el proceso inferencial desde el texto a tales inobservables supone el problema central del análisis. A parte de la mera capacidad lingüística es preciso que el analista conozca en cierto modo el contenido referencial, el contexto mismo: por ejemplo, sería insuficiente la capacidad lingüística para interpretar una frase en la que aparece la palabra "J. A. Sánchez Asiaín", si no se sabe que se trata del presidente de un Banco. Tales conocimientos no vienen normalmente comunicados en el texto mismo.

Más importante es notar que la componente lógico-discursiva de estos modelos no se limita a "descripciones de estado" de la fuente (por ejemplo: campo de relevancia "justicia social"), sino que incluye también "relaciones entre dichos estados". Y precisamente tales interrelaciones serán uno de los resultados que el análisis posibilitará después de haberse concluido el procesamiento de datos investigados.

La descripción de tal sistema de "estados" y "relaciones" entre ellos viene sólo "implicada" en el texto. Labor del análisis es justificar tal implicación e inferencia.

La "nucleación" (el "ir al grano" podríamos decir) que se realiza en estos modelos tiene gran importancia. Semejante proceso se realiza mediante un parafraseado en que no sólo se reproduce el contenido de la primera frase, sino se le concentra o reduce a aquellas informaciones relevantes para las inferencias buscadas.

Tomemos un ejemplo:

"El motivo de la huelga estriba en la negativa de la patronal a negociar el convenio"

Aquí no basta constatar el uso de los términos "huelga", "patronal" y "convenio", sino que el núcleo de la afirmación de (CCOO) consiste-en referencia al plan de análisis- en

1º: justificar la huelga

2º: inculpar a la patronal que se opone al convenio

En el código temático CT se tendrá en cuenta por tanto la traducción de la frase a categorías equivalentes a esos dos subnúcleos; y en código relacional se subrayará la interrelación de rechazo de CCOO a la Patronal (aunque la frase, lingüísticamente considerada, no contenga referencia alguna a CCOO).

Un punto en que no podemos profundizar aquí es el de la reconstrucción de la llamada "idio-lógica" de los locutores (según la conceptualización de SHNEIDMAN, 1969), que describe cómo un individuo organiza en conformidad a una lógica propia sus ideas y argumentaciones.

3. El tercer tipo comprende los "modelos de comunicación". Hay que tener en cuenta que la comunicación intercambiada a nivel interpersonal no sólo trata de "informar" sobre estados reales, sino que contiene preguntas, peticiones, instrucciones etc. que naturalmente nunca podrán ser verificadas como se verifica la descripción de un estado de la realidad. Y sin embargo tales formas lingüísticas pueden ayudar mucho a comprender el tipo de interacción y las intenciones de los interactores. Por otra parte, el carácter "propositivo" de los mensajes de los comunicantes implica un sesgo "instrumental" en la estructuración de tales mensajes. Una frase aparentemente mera descripción de situaciones del mundo laboral significa - cuando se tiene en cuenta esta dimensión - quizá una demanda o repulsa etc., lo mismo que la simple afirmación "llueve" puede indicar la petición al cónyuge de que abra el paraguas. Un analista del contenido no puede simplemente olvidar las posibles interpretaciones contextuales del mensaje que podría considerarse como "consecuencias" en los auditores a que éste se orienta. Estas breves observa-

ciones muestran la complejidad de la problemática de una interpretación realmente adecuada a los mensajes. El hecho de que el análisis del contenido se oriente a textos escritos no reduce tal complejidad, tanto más cuanto que se trata en muchos casos de mensajes surgidos en respuesta a otros, con un tono bastante polémico, en situaciones de inseguridad en las propias posiciones etc. SOLA POOL (1959) sugirió ya centrar la cuestión en cuatro variables:

- a) texto o contenido del mensaje
- b) estados internos del autor
- c) estrategias propositivas y manipulaciones del autor
- d) estados externos del universo

Según SOLA POOL los mensajes en una comunicación instrumental son de tal forma manipulados por el autor que un modelo asociativo no podrá jamás discernir de forma plenamente fiable si existe o no una relación real entre el texto y los estados internos del autor (inobservables). De suyo hay comportamientos humanos (acciones sobre el volante de un automovilista) que tienen carácter instrumental y donde se manipulan cadenas causales, pero que no necesitan ser explicados por "correlaciones" (p. e. entre movimientos de volante e intención del automovilista de regresar a casa). En realidad, la reconstrucción de las intenciones de un locutor requeriría conocer el campo de informaciones en que se mueve, sus motivaciones, sus experiencias pasadas etc. etc. Por tanto tal reconstrucción plena

debe considerarse como imposible y fuera del dominio de un análisis del contenido realizado científicamente.

En contraste al modelo discursivo, el modelo comunicacional produce inferencias de tipo negativo - es decir, no por connotación de un determinado estado de la fuente en un núcleo de mensaje, sino por exclusiones de forma que los receptores del mensaje desarrollen un proceso mental en que quedan fuera del campo de relevancia determinados elementos, que normalmente deberían haberse ligado a los contenidos comunicados. Esto sucede frecuentemente en contextos como los aquí estudiados, donde los locutores no realizan un trabajo científico sobre la empresa, sino reaccionan muchas veces polémicamente ante determinadas situaciones etc. Si bien un mensaje puede ser considerado como una oferta de distintas posibilidades de sentido, también es verdad que el proceso de comunicación tiende precisamente a estrechar tal gama de posibilidades - a veces incluso en contra de lo que podría llamarse lógica de la realidad. De todas formas, este aspecto "excluyente" de los mensajes apenas sí puede estudiarse aún de forma científica: teóricamente sería posible enlazar determinados temas a los presentados (p. e. "aumento de costos en producción" con el tema "subida salarial"), pero el que tal conexión deba "ser expresada" aquí o no, el que se la omita estratégicamente o no, etc. sólo puede ser determinado

a partir de una teoría del analista que subjetivamente opina que el locutor ha estrechado el campo conceptual sólo para manipular mejor a su auditorio. La parcialidad en los enfoques, la exclusión de temas etc. sólo puede estudiarse por tanto de forma "relativa"; es decir, sólo es posible comparar los "ramificados temáticos" ofrecidos por los distintos locutores, por así decirlo: el grado de diferenciación temática de los temas centrales. En cada caso sería imposible determinar a qué es debido que este enfoque sea más o menos estrecho; pero en conjunto puede ser útil comparar tales estilos de concentración o diversificación, sobre todo en relación a locutores de distinta ideología. Un resultado de nuestro análisis consistirá precisamente en la comprobación de si tales "ángulos de enfoque" se encuentran o no en correlación significativa con orientaciones ideológicas de matiz dogmático o liberal, así como también en si los grados de "control interaccional" (véase pp. 83 ss) muestran también una correlación significativa en dichos ángulos de enfoque.

En este contexto de los modelos comunicacionales de mensaje debe recordarse una propiedad de todo proceso de comunicación auténtico: "feed-back".

Naturalmente será aquí difícil (incluso en el análisis de interviews, pues las realizadas por la prensa y revistas no tienen el carácter

de una comunicación espontánea) constatar tales retro-acciones. Pero sí es posible detectar un grado de "dialoguicidad" en la frecuencia con que un locutor alude expresamente a mensajes o posiciones del otro en cuanto tal. Es decir, no cuando se combate, por ejemplo, simplemente una posición ideológica, sino cuando se refiere explícitamente al defensor o representante de tales posiciones. Esta dialoguicidad puede ser muy negativa, pero esto es ya un grado mayor que el de mera ignorancia de las posiciones de los interlocutores (implícitos). Un artículo empresarial sobre el "ocaso de los sindicatos" con una serie de argumentos sobre la decadencia de dichas instituciones y la reducción de su eficacia, puede orientarse así - en la mente del autor - a hacer pensar al lector que el sindicato pronto dejará de constituir un problema para el empresariado; sin embargo la dialoguicidad (simplemente al ocuparse del sindicato) comunica a un nivel superior (meta-comunicación) un contenido bien distinto: en el fondo el sindicato es problema (para dicho círculo de intereses).

En el aspecto práctico, esta dimensión comunicacional puede estudiarse sobre todo en el análisis de los factores relacionales, que constituyen el objeto del siguiente apartado de esta introducción metodológica.

d) Análisis "relacional"

El aspecto comunicacional que llamamos "relacional" abstrae de la dimensión "contenido" del mensaje y describe meramente el tipo de relación entre locutor (tratado como "respondente" a un estímulo anterior, p.e. una ley gubernamental) y el "iniciante" de tal interacción. Por tanto, aunque se trate aquí de textos escritos (normalmente no en forma de interviú) se les comprenderá como precipitado de un proceso de auténtica comunicación en el que el autor (en su caso, el grupo representado por él) funciona como interlocutor en un proceso de interacción frente al iniciante (p.e. la patronal) y por otro lado frente al lector posible (lectores afiliados a un sindicato etc.)

El análisis de estas estructuras relacionales en los mensajes estudiados seguirá aquí la concepción ya iniciada por BATESON (1958) que posteriormente fue desarrollada en la llamada "Escuela de Palo Alto" por JACKSON (1959, 1965), HALEY (1963), WATZLAWICK, BEAVIN y JACKSON (1967) y que SLUZKI y BEAVIN (1965) pasaron a un estadio capaz de operacionalización.

El método difiere fundamentalmente de las técnicas operacionalizadas desarrolladas a un nivel de análisis monádico individual. Se enfoca a la detección de las propiedades comunicativas relacionales tales como control y sumisión entre los interlocutores: No directamente a varia-

bles inobservables dentro de los emisores de mensajes, sino a variables de la relación entre emisor y receptor (aquí: entre iniciante y respondente)

d. 1 - Aparato conceptual y metodológico del análisis relacional

K. HORNEY (1945) dividía conductas interpersonales en a) Acercamiento intencional, b) Acercamiento agresivo y c) Alejamiento. Más diferenciada es la clasificación suministrada por BALES (1950) para realizar su "análisis de procesos de interacción".

BALES subraya la función agrupante - referida a la interacción dentro del grupo - de los mensajes, relegando a segundo término la función de intentos individuales que pueden también implicar.

Sus categorías son:

1. muestra solidaridad
2. muestra relajación de tensión
3. muestra acuerdo
4. da sugerencias
5. expresa opinión
6. da orientación
7. pide orientación
8. solicita opinión
9. pide sugerencias

- 10. muestra desacuerdo
- 11. muestra tensión
- 12. muestra antagonismo

Las variables centrales en estas categorías son:

orientación (6, 7); evaluación (5, 8); control (4, 9); reacción positiva (1, 2, 3); reacción negativa (10, 11, 12).

SOSKIN y JOHN (1963) analizaron conductas comunicacionales incluyendo cuatro tipos de acercamiento a los datos:

- 1) ecológico = descripción del "setting" de conducta comunicacional
- 2) estructural = descripción de la cantidad, frecuencia y duración mensajes,
- 3) funcional = descripción de clases centrales de mensajes según sus funciones
- 4) dinámico = descripción de los estados emocionales del emisor

En la base de sus análisis está la distinción entre funciones "informativas" y "relacionales" de los mensajes. En la primera se atiende a las afirmaciones sobre contenidos, se transmiten conocimientos etc. En la segunda clase se incluye la llamada meta-comunicación (WATZLAWICK, 1967) en que el emisor gestiona su propia relación interpersonal al interlocutor.

RUESCH y BATESON (1951) discutieron explícitamente estos dos aspectos - informativo y relacional - de los mensajes. Para ellos

el segundo aspecto tiene una dimensión performativa (según la denominación de AUSTIN, SEARLE): en él no sólo se "refiere", también "se hace" algo sobre la realidad del interlocutor, o se intenta por lo menos.

Estos autores definen dos tipos principales de transacción: Simetría: que se refiere al intercambio de mensajes equivalentes de control sobre la relación (por ejemplo, intenta controlar quien determina los temas de la conversación, quien inicia o concluye una fase etc.)

Complementaridad: se refiere al intercambio de mensajes máximamente no similares (por ejemplo son disimilares mensajes de mando y de sometimiento).

Como se ha indicado arriba, SLUZKI y BEAVIN definieron, por primera vez, operacionalmente "simetría y "complementaridad" en términos de semejanza estructural (o de falta de ella) entre las conductas recíprocas de comunicación de los interlocutores. Una interacción de tipo simétrico se caracteriza por minimizar diferencias, la interacción complementaria las maximaliza (WATZLAWICK etc. 1967, p. 69). En la interacción simétrica un interlocutor se comporta ante el otro exactamente como el otro ante él: Si uno intenta dar órdenes, el otro no obedece sino da también imperativos. Ambos

interlocutores manifiestan simetría en intento de controlar la interacción. Por el contrario, en la interacción complementaria la definición de control ofrecida por un interlocutor es aceptada por el otro.

Ejemplos de complementariedad en relación: dar/recibir instrucciones, preguntar/ responder, afirmar/consentir.

Ejemplos de simetría: dar instrucción/dar instrucción, manifestar acuerdo/manifestar acuerdo.

MARK (1970) desarrolló este primer intento de operacionalización preparando un código con tres dígitos:

- 1º. designa locutor
- 2º. designa forma gramatical del mensaje (afirmativa, interrogativa, imperativa etc.)
- 3º designa aspecto metacomunicativo del mensaje (acuerdo, desacuerdo, cambio de tema, etc.)

El sistema de operacionalización y codificación empleado en nuestro estudio ha sido desarrollado por ROGERS y FARACE (1975).

Sistema de codificación de la dimensión relacional

El desarrollo de este nivel del análisis se ha orientado hacia la definición de la forma de relación implicada en los mensajes. El análisis se enfoca por tanto más hacia la "referencia" del mensaje (y de su autor) hacia el mensaje anterior (e. g. :una decisión gubernamental sobre tope salarial) que a la unidad lingüística y semántica aislada; es

decir más hacia el "contexto" que al contenido del mensaje (el contenido" se ha analizado en las columnas VIII y XI de nuestro esquema.

En el caso de interviús cada mensaje es "respuesta" al mensaje anterior y estímulo al mensaje que sigue.

De acuerdo con la operacionalización de SLUZKI y BEAVIN, según la cual la dimensión "control" de la relación se basa tanto en la forma (afirmativa, interrogativa etc.) y en estilo de respuesta del mensaje se ha desarrollado el esquema de código que contiene estos aspectos.

En el primer dígito se designan los locutores:

- 1= Gobierno
- 2= Políticos UCD
- 3= Políticos PSOE
- 4= Políticos PCE
- 5= Otros políticos Derecha
- 6= Voces del Empresariado
- 7= Sindicalistas CCOO
- 8= Sindicalistas UGT
- 9= Expertos
- 0= Otros

El segundo dígito se refiere a la "forma" del mensaje.

- 1= Aserto, afirmación - se entiende aquí toda declaración referencial, de tipo declarativo o imperativo.
- 2= Cuestión - toda forma lingüística en forma interrogativa.
- 3= Interrupción, hablar al margen de lo dicho - Aquí se comprende también toda intervención que intenta cortar el flujo de ideas del interlocutor (o estimulador del mensaje), y es considerada como un intento (exitoso o no) de tomar el control sobre la interacción.
- 4= Dejar incompleto algo, sin acabar de expresar la idea plenamente.
- 5= Otras formas inclasificables en su forma

El tercer dígito del código se refiere al "modo de respuesta" al estímulo. Esta clasificación requiere en el codificador una mayor actividad interpretativa que las anteriores. Sin embargo la detallada descripción de estas categorías garantiza una suficiente superación de la subjetividad del codificador.

- 1= sostenimiento, apoyo al estímulo - aquí se comprende tanto la busca como la donación de acuerdo, asistencia, aceptación, aprobación.
- 2= No-apoyo - indica rechazo, desacuerdo, petición de algo más, el poner en tela de juicio, disputar lo dicho.
- 3= Extensión. Clasifica mensajes que continúan simplemente la línea de ideas del precedente mensaje. También se incluye una respuesta en que no se compromete el locutor en nada, o donde manifiesta no

saber etc.

4= Respuesta. Aquí se contienen respuestas a preguntas en que el respondente se define de algún modo.

-La diferencia entre respuesta (gramatical) "no sé" y respuesta (gramatical) "fue el 18 de julio" -a nivel relacional- consiste en que en la primera no se define ninguna función controladora sobre la interacción relacional, mientras que en la segunda sí.

5= Instrucción. Se trata de afirmaciones de tipo sugerente, insinuante (orientados a que el oyente siga lo propuesto), frecuentemente acompañadas con valoraciones y clarificaciones.

6= Mandato, imperativo: Aquí la insinuación a que se siga lo propuesto viene poco razonada o explicada.

-"Pienso que es hora de tomar medidas para restringir la liquidez, pues en otro caso la inflación etc...." sería subsumida en nuestro esquema como "instrucción".

"Hay que imponer una política restrictiva monetaria" - sin más motivación - sería un mensaje "imperativo".

7= No-Confirmación. Sucede cuando se ha producido un estímulo que pide respuesta, pero no se da ésta. En esta interacción el locutor ignora por ejemplo la demanda del que realiza la interviú o un razonamiento a que en realidad debería responder (afirmativa o negativamente).

8= Cambio de tema. Aquí se trata de introducción de un nuevo "tópico" (en sentido aristotélico), de una nueva idea después de que se estaba discutiendo de otro tema.

-La no-confirmación, el ignorar lo dicho no supone ninguna propuesta positiva como se da en el explícito aporte de una temática (donde el locutor vuelve a tomar la iniciativa y control sobre la interacción).

9= Iniciar-Concluir. Esta categoría denota un mensaje que comienza (o lo intenta) o termina (o lo intenta) una interacción.

0= Otros. Aquí se contienen modos de respuesta distintos o inclasificables según las categorías anteriores.

Por ejemplo:

Una cifra "328" significa pues en nuestro código:

El locutor 3 (un político del PSOE) cuestiona (2: interroga) sobre un nuevo tema (no tocado en mensaje anterior) (8).

El tema - en su dimensión de contenido - es clasificado en el código de análisis de contenidos, aquí, en esta fase del análisis queda sin considerar - aunque sí interesará luego ver las correlaciones posibles entre ciertos temas, ciertos locutores y ciertas formas de respuesta.

Este código de interacciones ha sido ya utilizado y se ha examinado su valor objetivo en diversos estudios (ERICSON; 1972; ROGERS, 1972;

MILLAR & ROGERS, 1976 etc.)

El segundo paso en el análisis relacional se refiere al ejercicio de "control" (o al intento de ejercerlo) sobre la interacción. Basándose en la combinación de "forma" y "modo de respuesta" (codificados en el segundo y tercer dígito) se da al mensaje una de tres direcciones de control:

- a) movimiento ascendente (one-up) en que se intenta obtener control sobre el intercambio.
- b) movimiento descendente (one-down) en que se acepta o cede al control del otro (estímulo, interlocutor),
- c) movimiento de neutralización de control, con efecto nivelante (que es designado como one-across) -

Como maniobra de control (one-up) se entienden, por ejemplo, respuestas de no-apoyo (incluyendo también interrogativas en que se pide respuesta), respuestas con contenido propio del locutor, instrucciones, imperativos, no-confirmaciones, cambios de tema, iniciación, interrupciones (a no ser tengan un carácter de confirmación de lo dicho por el otro interlocutor).

Entre las maniobras de sumisión propia (one-down) entenderemos todas las respuestas de apoyo, también interrogativas en que se busca respuesta de apoyo, frases incompletas que buscan que el otro pa

se a tomar control, interrupciones de apoyo, o preguntas que meramente tienden a extender y continuar. Entre las neutralizantes o nivelantes de control (one-across) donde se realiza el mínimo esfuerzo por llegar a un control por uno u otro, se entienden afirmaciones asertivas, respuestas no clasificables, frases no completas en extensión, etc.

El cuadro siguiente resume el sistema de codificación de intentos de control:

	Apoyo	No-apoyo	Extensión	Respuesta	Instrucción	Imperativo	No-confirmación	Cambio tema	Iniciar - concluir	Otros
1 Aserción	↓	↑	→	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→
2 Cuestión	↓	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↓
3 Interrupción	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↓
4 No-completo	↓	↑	→	↑	↑	↑	↑	↑	→	→
5 Otros	↓	↑	→	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0

Sin embargo este código de control sólo se refiere a una parte de la interacción. El análisis relacional precisa además combinar las direcciones de control (one-up y one-down, por ejemplo) del intercambio. Al combinar las tres posibilidades de dirección del control resultan nuevos tipos transaccionales tal como se encuentran en el siguiente cuadro.

Aquí tenemos, por ejemplo, tipos de transacción simétrica donde ambas direcciones de control son iguales (casillas 1, 5, 9). La casilla 1 ($\uparrow\uparrow$) es definida como "simetría competitiva", la casilla 5 ($\downarrow\downarrow$) como simetría sumisiva, y la casilla 9 ($\rightarrow\rightarrow$) como simetría neutralizada.

En las casillas 2 y 4 tenemos representadas dos formas de relación complementaria: ($\downarrow\uparrow$) y ($\uparrow\downarrow$). Una transacción complementaria se refiere a pares de mensajes máximamente disimilares en su dirección de control (como pueden ser afirmación imperante y pregunta apoyo).

En las transacciones transitivas tenemos pares de mensajes en que uno es "one-across". Este tipo de neutralización puede preceder o posponerse a otro (por ejemplo de dirección ascendente).

	one-up	one-down	one-across
one-up	1 ↑ ↑	4 ↑ ↓	7 ↑ →
one-down	2 ↓ ↑	5 ↓ ↓	8 ↓ →
one-across	3 → ↑	6 → ↓	9 → →

Niveles de análisis relacional

El objetivo de este sistema de codificación de la dimensión relacional es la descripción de "tipos de interacción". Aunque los textos manejados en el "análisis de contenidos" según el método clásico no permiten inferencias tan claras como las que podrían deducirse en una interviú personal, sin embargo sí puede complementar este análisis relacional al de contenidos en un aspecto substancial: En el análisis de contenidos pasamos de "observables" (frecuencias de temas mencionados) a "inoservables" (por ejemplo: dominios de interés del locutor de mensajes). Estos dominios de interés "inferidos" desde el análisis de contenidos nos ofrecen una carta geográfica, por así decirlo, de las esferas de relevancia del sujeto (y en cierta medida del grupo representado por este). Un mismo tema, por ejemplo: la huelga social, se enmarca dentro de estos campos de relevancia del sujeto (para el concepto "relevancia" cfr. A. GURWITSCH).

Ahora bien, la reacción del sujeto analizado ante un estímulo no se puede considerar como mera "descripción" de datos objetivos, sino como expresión de una "relación" de carácter interpersonal frente a

los representantes de determinados grupos de interés etc. Por lo demás los intereses propios del locutor ante los datos supuestamente "descritos" influyen también sobre su exposición. Pero en nuestro análisis hacemos abstracción de estos intereses (y de la distorsión producida sobre el mensaje) de tipo individual-psicológico, pues pensamos que el análisis cuantitativo de contenidos basta para eliminar, al menos parcialmente, esta deformación subjetiva, de todas formas prácticamente no corregible en el mero análisis de textos. En cambio la dimensión relacional, tal como se ha operacionalizado y codificado para su análisis en programadoras, sí puede clarificarse en nuestro estudio. En el análisis de esta dimensión podemos llegar a comprobar hasta qué punto el locutor del mensaje analizado tiene una actitud de tipo dialogal -en que los interlocutores no intentan monopolizar la dimensión control, sino alternan en atenta "escucha" o esfuerzo por "comprender" el estímulo o mensaje anterior y en dar nuevos impulsos que el otro interlocutor debe a su vez escuchar.

Como presupuesto a una auténtica actitud "democrática" consideramos debe poseerse una tal conducta de diálogo abierto. ROKEACH ha estudiado ya suficientemente las diferencias entre una mentalidad "cerrada" y una "abierta", y hoy podemos basarnos en su método operacionalizado para diferenciar ambas actitudes de forma que -más allá

y a veces en contra de lo afirmado por afirmaciones verbales - podemos llegar a discernir en un análisis relacional, de forma cuantitativa, hasta qué punto el locutor de un mensaje tiene una actitud abierta o dialogal, o carece de ella. Interesante es en este contexto observar hasta qué punto determinados tipos de locutores no reaccionan ante estímulos o mensajes de otros, sino se limitan a autopresentaciones, o utilizan prácticamente como mera ocasión para autopresentarse lo que podría haber sido motivo de auténtico diálogo. Como se infiere claramente de lo dicho, esta calificación de "dialogal" no supone de ningún modo que los interlocutores tengan la misma opinión sobre el tema discutido, pero sí que al menos cedan alternativamente (el porcentaje será variable) a los intentos de control-interaccional de la otra parte.

(II B)

ESQUEMA DE TRABAJO EN EL ANALISIS DE CONTENIDOS

En esta segunda parte exponemos el método concreto seguido -de acuerdo a las explicaciones dadas en la introducción metodológica- y la forma en que se desarrolla actualmente el trabajo.

El trabajo de selección de materiales se ha centrado en ocho publicaciones, que se analizan en los llamados "otoños calientes" (época de mayor conflictividad y planificación) de los años 76 a 79. Se puede calcular en unos 300 a 400 artículos los analizables en dichos períodos.

Los distintos pasos de esta labor de selección y tratamiento mediante una clave de codificación son tratados en los párrafos siguientes. Simultáneamente se ha ido elaborando un programa para que la ordenadora pueda tratar cuantitativamente los datos codificados.

Selección de materiales para el análisis

En general, los investigadores que utilizan modelos asociativos piensan que la información suministrada por un texto aumenta con el número de medidas realizadas. Esta opinión proviene de la naturaleza de las técnicas de multivarianza que sugieren que la predictibilidad de un fenómeno sólo aumenta con el número de variables observadas. Esto induciría a aumentar indefinidamente el número de textos a analizar así como el número de mediciones a realizar.

En realidad la teoría de la información apoya tal hipótesis: Si C es el conjunto de contenidos de posible interés para el analista, y $H_m(C)$ es la entropía parcial condicione en C , para un m dado, la información I extraíble de C es:

$$I = H(C) - H_m(C) \text{ que a su vez implica}$$

$$H(C) - H_{m_1}(C) \leq H(C) - H_{m_1 m_2}(C)$$

Sin embargo, la experiencia en muchos análisis de contenido ha dado por resultado que este aumento cuantitativo de medidas no supone un necesario aproximamiento a la adecuación de los resultados a la realidad: A medida que se incrementa el número de medidas consideradas como "predictoras" disminuye también la capacidad relativa de información y pronto se llega a un punto de equilibrio que agota el potencial inferencial del modelo asociativo. El sistema "humano" de información y conocimiento no es equiparable a un sis-

tema técnico de transmisión de noticias. Por esta razón hemos concentrado el análisis en una serie de publicaciones que nos ha parecido representativa. Esta labor selectiva se ha ido realizando a medida que construimos el CT, viendo que los temas tratados iban repitiéndose (es decir, a medida que aumentaba la redundancia de los textos en la dimensión informativa)

Hemos elegido:

El Socialista - como representante del círculo de opinión del sindicato UGT, orientado según el PSOE.

Gaceta del derecho social - representante de CCOO, dentro de la mentalidad representada por el PCE.

Dirección y Progreso, Fomento de la Producción, Actualidad Económica y Horizonte Empresarial - como representantes del ala empresarial. El número de estas publicaciones es mayor que el de las sindicales, pero también hemos podido comprobar una mayor diferenciación de opinión en estos círculos (al menos en la primera fase del trabajo exploratorio).

Hemos elegido también las páginas económicas de dos diarios: El País y La Vanguardia, que reflejan más bien el acontecimiento diario en una mayor proximidad al hecho y por tanto con mayor espontaneidad en sus juicios.

Naturalmente en el análisis estadístico tendremos que contar con un diverso grado de significancia en los datos obtenidos desde estas publicaciones, sobre todo teniendo en cuenta las cifras absolutas de los círculos o sectores de opinión representados en ellas.

Hipótesis básicas del trabajo y plan de elaboración de materiales

El plan de selección y elaboración de textos se ha realizado presu-
poniendo que los actores investigados (sindicatos, políticos, etc.)
perciben el complejo mundo social en que se desarrolla la vida em-
presarial de acuerdo a muy diversas motivaciones y en referencia
a objetivos también muy diversificados -y muchas veces generado-
res de situaciones de conflictividad con otros grupos que persiguen
los mismos objetivos-.

Los intereses de tipo económico, la gama de expectativas más o
menos realistas respecto a cantidad y calidad de bienes apetecibles,
el antagonismo ideológico entre diversos grupos, etc., son otros
tantos factores que influyen sobre los actores investigados, y por
cierto, no de una forma claramente objetivable, sino sólo a través
de filtros subjetivos o condicionados por situaciones de interacción
con otros actores.

La aplicación de los códigos temáticos y relacional debe ayudar a
captar al nivel "expresivo" -en los textos- la forma en que los ac-
tores reaccionan o pro-accionan ante tales constelaciones de facto-
res. Es decir, debe permitirnos una aproximación a la forma en
que los actores vivencian su interacción con el sistema total social
o con los subsistemas en que se mueve la vida empresarial.

En nuestro plan de trabajo nos apoyamos sobre la hipótesis siguiente: los actores vivencian y "procesan" la compleja realidad social del mundo empresarial de acuerdo a "esquemas" (no sólo individuales, sino también compartidos y difundidos más o menos unitariamente en los grupos estudiados) en que una serie de conceptos se agrupan en racimos o "variables centrales", ordenadas además en lo que podemos llamar "espacios topológicos" que definirían para cada actor el campo de relevancia en que percibe, o planea, la realidad social.

A priori no podemos suponer que tales espacios topológicos sean idénticos para los grupos estudiados. Un resultado del análisis estadístico de frecuencias relativas de temas tratados -en correlación con las actitudes interrelacionales- será la determinación de tales dimensiones centrales.

El código temático es complementado en nuestra investigación con el código de interrelación y con el de control, en la hipótesis de que existe una relación (a verificar) entre los temas tratados por los actores y su actitud relacional ante los posibles antagonistas o aliados que aparecen en el contexto (más o menos directo) de los objetos tratados.

Actitudes de mayor "control" -poco responsivas- son tomadas así

como índice de mayor antagonismo o cerrazón ante las propuestas de la otra parte. Actitudes de mayor responsabilidad serán tomadas como índice de apertura.

Como hemos ya indicado, los períodos investigados nos permitirán además comparar la evolución de las variables centrales halladas a lo largo de los años 1976 a 1979. Por otra parte podrá también compararse el desarrollo en los diversos actores. Con ello obtendremos una visión dinámica del panorama empresarial tal como es percibido por los que participan en dicho mundo, y -en cierto grado- también una visión de las tendencias intencionales en dichos grupos.

En las páginas siguientes presentamos la clave empleada para la programación de los textos analizados: en primer lugar la clave general, luego, en detalle, los códigos temáticos (CT) y relacional. Las demás columnas de datos (fecha, etc.) no exigen mayor explicación.

Clave de codificación

I: nº de orden del documento analizado

II: Fuente

- 1 = El Socialista
- 2 = Gaceta del derecho social
- 3 = Dirección y Progreso
- 4 = Fomento de la Producción
- 5 = Actualidad Económica
- 6 = Horizonte Empresarial
- 7 = El País
- 8 = La Vanguardia

III: Fecha

primer dígito=mes (7 = julio)

segundo dígito = año (6 = 1976, 7 = 1977,
8 = 1978, 9 = 1979)

IV: Tipo texto

- 1 = artículo firmado
- 2 = artículo anónimo, art. de fon do
- 3 = interviú
- 4 = estudio de caso
- 5 = autopresentación
- 6 = discurso

V: Iniciante, estímulo al locutor del texto

VI: Respondente, locutor del texto

Se les numera en ambas columnas de acuerdo a la clave siguiente;

- 1 = Gobierno
- 2 = Políticos UCD
- 3 = Políticos PSOE
- 4 = Políticos PCE
- 5 = Otro grupos de la llamada Derecha
- 6 = Empresarios, patronal
- 7 = CCOO
- 8 = UGT
- 9 = Expertos
- 0 = Otros

VII: Tema general tratado en el texto

- 1 = Política general, particular
- 2 = Vida económica, financiera, etc.
- 3 = Rama económica
- 4 = Gran empresa
- 5 = Media y pequeña empresa
- 6 = Relaciones laborales
- 7 = Empresa pública
- 8 = Agricultura

VIII: Código temático CT (véase en especial, pp. 108 - 121.

IX: Relación general del locutor al tema tratado

Relación del locutor a los temas de CT

X : Código interacción relacional

1er dígito: locutores (según columna V y VI)

2º dígito: forma externa del mensaje

- 1 = asertivo, afirmativo
- 2 = cuestionante, interrogativo
- 3 = interrumpiendo, hablando a la vez etc.
- 4 = frases incompletas
- 5 = otros, no identificables

3er dígito: Tipo de respuesta, reacción a estímulo...

- 1 = cooperante, bien dispuesto, comprensión
- 2 = rechazo, actitud repulsa, inculpación
- 3 = extensión, continuación de lo iniciado por el estímulo
- 4 = contestación a cuestiones expresas
- 5 = instrucción, sugerencia
- 6 = imperativo, orden, exigencia total
- 7 = se ignora lo propuesto por otro, no se confirma
- 8 = cambio de tema
- 9 = iniciación o terminación de interacción
- 0 = otros

XI : Código "control": 1 = impositivo; 2 = sumisivo; 3 = neutralizante

Construcción y estructura del código temático (CT) (Columna VIII)

El código temático, CT, ha sido construido después de la lectura, interpretación y selección de datos (relevantes para nuestro diagnóstico de la empresa) de una serie de artículos de revistas y otras publicaciones.

La agrupación de items se ha realizado de forma intuitiva, para ayudar a los analistas a una rápida identificación de tales categorías en los textos analizados, y también de forma que disminuya -en la medida de lo posible- el trabajo interpretativo subjetivo de los analistas.

Para realizar dicha estructuración provisoria de las categorías se han realizado consultas con expertos en los distintos sectores afectados (comercio, financiación, cuestiones laborales, etc.) y estos grupos de categorías temáticas han sido verificados con la lectura de artículos en que se trataban tales complejos temáticos.

El código se articula por tanto en una serie de capítulos generales que permiten el trabajo de codificación (sobre todo facilitando la labor de busca de los símbolos numéricos de tales categorías). Esta agrupación mnemotécnica es distinta de la agrupación temática que servirá para el tratamiento de los datos con miras

a las inferencias a obtener sobre la imagen de la empresa en determinados sectores, etc.

En las páginas siguientes reproducimos la lista de categorías empleadas en este CT.

Código Temático (C T)

- 001 Problemas de Financiación en general
- 301 Propiedad privada
- 002 Financiación en Bolsa
- 003 Inexistencia/escasez en Bolsa
- 004 Problemas ampliación capital
- 005 Problemas emisión obligaciones
- 006 Créditos Estatales
- 007 Créditos Estatales-ausencia
- 008 Crédito bancario adecuado
- 308 Aumento crédito a sector privado
- 009 Crédito escaso
- 010 Crédito caro
- 011 Crédito a corto plazo
- 012 Autofinanciación
- 313 Falta Poder Adquisitivo
- 013 Falta beneficios (o cash-flow)
- 314 Inversiones generales del Estado.
- 014 Inversiones
- 015 Falta inversiones
- 016 Inversiones especiales (modernizar, etc.)
- 017 Inversiones especiales, faltan
- 018 Inversiones extranjeras
- 318 Alienación al extranjero de economía mundial

- 019 Inversiones extranjeras, faltan
- 020 Costo exagerado financiación
- 021 Problemas "propiedad empresa"
- 321 Expropiación (medios de producción)
- 022 Atípica estructura financiera (superpeso crédito...)
- 023 Clima desfavorable inversiones
- 324 Disminución potencial de producción
- 024 Descapitalización
- 025 Falta de capitales de financiación absorbidos por el Estado
- 026 Redistribución renta en favor de capital
- 326 Redistribución renta en favor de clases trabajadoras
- 027 Aumento beneficios empresariales
- 327 Privatización beneficios de empresa pública
- 028 Ahorro popular
- 030 Problemas Grales. Sistema Fiscal
- 031 Transición Era barata (franquismo) a sistema fiscal moderno
- 032 Transparencia fiscal
- 033 Repercusiones transparencia fiscal
- 034 Excesiva presión fiscal
- 035 Control fraude fiscal
- 036 Nuevos Impuestos Autonómicos
- 037 Diferencia zonas fiscales
- 038 Clima de confianza en estabilidad
- 039 Lucha General antiinflación
- 040 Política Monetaria Gral.

- 041 Restricción liquidez
- 042 Controles estatales (restricción créditos/tipo descuento)
- 043 Repercusión Inflación exterior (baja \$, etc.) negativas
- 044 Repercusión Inflación exterior positivas (Vg. ahorro divisas por crudos)
- 045 Repercusiones inflación interior
- 046 Explosión costes en el país
- 047 Repercusión aumento gasto público
- 048 Cargas estatales exageradas (costes permisos, etc.)
- 049 Cargas Seguridad Social
- 050 Financiación de pérdidas de empresas estatales (INI)
- 051 Sistema fiscal favorable a empresarios, a capital (impuestos sobre consumo, etc.)
- 052 Inflación en general
- 060 Economía-problemas generales
- 360 Soluciones (generales) saneamiento económico
- 061 Bloqueo precios
- 062 Control precios
- 063 Libertad precios
- 064 Tarifas inadaptadas a inflación gral. (Vg. Servicios Transporte, Suministro Energía)
- 065 Tarifas inadaptadas a costes en aumento
- 066 Subida salarios
- 366 Poder adquisitivo de salarios
- 067 Supercapacidades producción
- 367 Influjo y relación subida salarios sobre el paro

- 068 Atomización líneas producción (diversificación exagerada) .
- 069 Necesidad equilibrio costes-producción
- 070 Problemas intervencionismo estatal
- 071 Baja productividad
- 072 Aumento productividad
- 073 Mejora competitividad gral.
- 074 Clima económico positivo
- 374 Crecimiento económico cero
- 075 Influjo economía exterior sobre la nacional
- 076 Controles estatales sobre salarios
- 077 Salario fijado en mercado de trabajo
- 078 Baja rentabilidad
- 378 Rentabilidad
- 079 Desarrollo económico general'
- 361 Funciones sociales Empresa (facilitar sustento, poder adquisitivo, Seguridad Social, etc.)
- 362 Seguridad Social en gral.
- 363 Seguro Enfermedad
- 364 Seguro Vejez-pensiones
- 127 Seguro de Desempleo
- 080 Comercio, problemas grales.
- 380 Precios excesivos de productos importados
- 081 Revaluación peseta
- 381 Devaluación peseta
- 082 Efectos negativos sobre Exportación

- 083 Efectos positivos sobre Importación
- 084 Necesidad Aranceles Adecuados
- 085 Problemas Liberalización Aranceles
- 086 Falta incentivos Estatales a Exportación
- 087 Proteccionismo ante Import. - Gral.
- 088 Contingentar import.
- 089 Problemas entrada CEE
- 090 Problemas "Triunfalismo" (Vg., construcción Naval)
- 091 Supercapacidades export. - inadecuadas a -- mercado
- 092 Calidad productos
- 093 Cumplimiento plazos
- 094 Problemas Grales. Mercado interno
- 095 (Problemas) Intermediarios
- 096 Problemas Minifundismo empresas comerciales
- 097 Problemas Transporte
- 098 Problemas Telecomunicaciones/Correos...
- 099 Dificultades por autonomías
- 100 Planes ordenación urbano/comercial
- 101 Intervencionismo estatal/municipal
- 102 Dificultades por organizaciones consumidores
- 103 Dificultades por organizaciones vecinos
- 104 Controles neutrales "calidad" productos (Institutos como Warentest?)
- 105 Antigüedad/ineficiencia Organizaciones comerciales
- 106 Libertad Cambios

- 107 Libertad Importaciones
- 108 Balanza de pagos
- 109 Competencia países baratos (Tercer Mundo, etc.)
- 510 Capitalismo (como fuerza-poder)
- 110 Poder en la empresa (tema gral.)
- 410 Marco legal laboral (cfr. 160 Estatuto trabajador)
- 111 Poder tecnocracia
- 411 Tecnocracia como estructura
- 112 Poder tecnócrata sobre Propietarios
- 113 Poder managers
- 413 Controles privados sobre empresa pública
- 433 Oligarquías (Cfr. 322 Dependencia de empresa ante Banca)
- 133 Control de poderes capital (por Estado, etc.)
- 134 Control poderes gerencia, management...
- 434 Controles estatales sobre empresa pública
- 114 División poderes en empresa (Vgr. Consejo Vigilancia, etc.)
- 414 Resistencias empresa y capital ante trabajo
- 514 Caciquismo, avances o mantenimiento poder propietarios sobre trabajo
- 430 Autonomía gestión...
- 116 Poder sindicatos en/ante empresarios
- 416 Presión sindical o laboral contra empresarios
- 516 Presión laboral a través órganos políticos (parlamento...)
- 115 Cogestión trabajadores en empresa
- 415 Participación en gral...

- 117 Información del trabajador sobre empresa
- 417 Negociaciones en general
- 118 Conflicto laboral
- 418 Convenios colectivos
- 518 Ley (futura) negociación colectiva
- 541 Ley acción sindical
- 119 Paz social
- 419 Pacto social (disciplinamiento trabajador por autoridad...)
- 120 Huelga social
- 420 Ley de huelga
- 121 Cierre patronal (lock-out)
- 421 Controles legales del lock-out
- 122 Contrato laboral libre (Cfr. 160 Estatuto Trabajador)
- 123 Flexibilidad plantilla
- 124 Rigidez plantilla (por leyes...)
- 125 Despido libre
- 425 Readmisión de despedidos
- 454 Planificación estatal pro-empleo
- 126 Paro
- 127 Seguro de Desempleo
- 426 Empleo, aumento de...
- 526 Subempleo
- 233 Supernivel empleo
- 427 Indemnizaciones a fin de empleo
- 428 CC.OO.

- 429 UGT
- 128 Huelga política
- 129 Huelga salvaje
- 130 Control eficiencia trabajador
- 131 Control eficiencia gerencia
- 432 Exceso recursos humanos
- 135 Controles poderes sindicales
- 435 Comités de empresa
- 136 Jornada laboral
- 436 Reducción jornada
- 137 Poder sindicatos
- 437 Unidad sindical
- 537 Movimiento obrero (como presión general)
- 138 Intereses del trabajador
- 438 Grupos intereses capital
- 139 Autoridad en la empresa .. clima de ...
- 443 Democracia - Democratización
- 444 PSOE
- 445 PCE
- 140 Estado y empresa. Gral.
- 440 Poder empresa sobre Estado
- 141 Marco legal gral.
- 441 Gobierno (UCD)
- 142 Inseguridad por cambios legislación
- 143 Planificación estatal

- 166 Planes estabilización
- 144 Dirigismo
- 541 Ley acción sindical
- 145 Nacionalizaciones funcionales
- 146 Socialización - Estatalización, colectivización
- 446 Privatización
- 147 Socialización - Estatalización gran empresa
- 447 Explotación colectivista
- 148 Socialización - Estatalización energía
- 149 Socialización - Estatalización bancos - Institutos crédito
- 150 Participación estatal (empresa privada - pública)
- 450 Subvenciones estatales
- 151 I N I
- 152 Pactos (Vg. Moncloa)
- 452 Solidaridad Nacional
- 153 Recomendaciones estatales
- 154 Apoyo general del Estado
- 454 Planificación estatal por-empleo
- 155 Clima político frente a empresa privada
- 456 Empresa pública
- 156 Problemas empresa pública
- 556 Estatuto de Empresa Pública
- 457 Empresa pública como "hospital" de firmas en crisis
- 157 Garantía Económica de Mercado libre y social
- 158 Repercusiones en empresariado (más responsabilidad)

- 159 Repercusiones en trabajo (cooperación - no lucha)
- 160 Estatuto del Trabajador
- 161 Marco legal a lo europeo
- 162 Política intervencionista - antiparo
- 163 Confusionismo sobre Economía de Mercado
- 164 Persistencia mentalidad anterior (franquista). Dificultades adaptación durante transición
- 165 Redacción costes estatales
- 167 Repercusiones Autonomías Regionales
- 170 Factores externos - Dificultades grales.
- 470 Reservas - potencial
- 171 Ecología
- 172 Leyes protección ambiente
- 173 Principio "causante gastos anticontaminación"
- 174 Uso/Abuso político problemas empresa
- 175 Problemas escasez energía (o costo)
- 475 Reservas nacionales de energéticos y materias primas
- 176 Problemas energía nuclear
- 177 Problemas petróleo
- 178 Materias primas
- 179 Inseguridad Suministros
- 180 Efectos Automación (aumento paro)
- 181 Efectos entrada en C.E.E.
- 182 Planificación Suministro Energía
- 183 Planificación Suministro Materias Primas

- 184 Reservas energéticas (creación de stocks)
- 185 Reservas materias primas
- 186 Problemas dependencia exterior
- 187 Desarrollo alternativas energía
- 188 Ahorro energético (de consumo)
- 189 Costos materias primas
- 190 Problemas derivados de saturación de mercados externos
- 191 Competencia países Tercer Mundo
- 200 Problemas Estructura/Organización Empresa - Gral.
- 201 Multis - Gral.
- 501 Holding estatal
- 202 Invación de Multis - Destrucción Empresas menores
- 511 Monopolios
- 203 Multis: problemas "alienación" vida económica nacional (neocolonialismo)
- 204 CEPYME. Problemas
- 205 Poder Banca sobre Empresa
- 206 Procesos concentración gral.
- 207 Procesos concentración bancaria
- 208 Procesos concentración empresa
- 209 Gigantismo
- 210 Minifundismo - fraccionamiento
- 211 Controles antimonopolios
- 212 Protección a empresa mediana/pequeña
- 213 Concentración, absorción beneficios en Banca

- 214 Descentralización adecuada
- 215 Tecnificación
- 216 Estructura laboral inestable (Vgr. Nomadismo)
- 217 Estructura laboral estable
- 218 Eficiencia organizaciones obreras
- 219 CEOE
- 151 I N I
- 220 Patología empresa - gral.
- 221 Impacto huelgas
- 222 Impacto absentismo
- 223 Impacto baja productividad
- 224 Impacto falta capitalización
- 225 Impacto inflación costes
- 226 Suspensión pagos
- 227 Quiebras, expedientes crisis, cierres
- 228 Falta planificación
- 229 Falta inversiones
- 230 Supervivencia subvencionada
- 231 Costes servicios bancarios
- 232 Carácter deficitario producción/servicios
- 233 Supernivel empleo (Ver: 126, 526, 426)
- 234 Exceso competencia bancaria
- 235 Saneamiento - generalidades
- 236 Reducción capital propio - Entrada nuevo
- 237 Reducción plantilla

- 238 Concentración producción
- 239 Nuevas Inversiones
- 240 Fusiones
- 241 Absorción en otra empresa
- 242 Depresión general, atraso
- 243 Relanzamiento empresa
- 244 Salida del tunel. Soluciones crisis, en general
- 245 Beneficios empresariales, aumentar
- 246 Pérdidas empresariales
- 546 Socialización pérdidas
- 247 Diversificación adecuada líneas producción (o servicios)
- 248 Asumir riesgos empresariales
- 249 Valorizar elemento trabajo
- 250 Reforma - Modernización (Gral.)
- 251 Mejora "Imagen" empresa en mundo político
- 252 Mejora "Imagen" empresa en medios difusión
- 253 Capacidad reacción ante condiciones en cambio (feed-back)
- 254 Planificación futuro a medio plazo
- 255 Planificación futuro a largo plazo
- 256 Interacción con economía mundial
- 657 Educación-Formación en general
- 257 Cualificación personal
- 558 Profesionalización de Gestión
- 258 Preparación personal - Escuelas profesionales, etc.
- 259 Cursos perfeccionamiento

- 260 "Tiempos sabáticos" para cursos, etc.
- 261 Reforma Organización estructuras
- 262 Racionalización
- 281 Computarización
- 263 Mejora estructura humana interna
- 264 Tecnología
- 265 Investigación
- 266 Mecanismos decisión
- 267 Desarrollo Gerencia Moderna
- 268 Modernización equipos
- 269 Control Adecuación Equipos - Necesidades
- 270 Democratización empresa
- 271 Autoritarismo empresarial
- 272 Influjo política sobre empresa
- 283 Importancia Elecciones sobre vida económica
- 273 Reestructura gral. de la economía
- 573 Desarrollo local, regional
- 280 Infraestructura
- 281 Sociedad de mentalidad más democrática
- 282 Progreso
- 274 Planificación de post-crisis
- 275 Equilibrio sector exterior
- 276 Nuevo marco relaciones laborales
- 277 Crisis como oportunidad de cambio
- 278 Nuevos marcos educacionales
- 279 Responsabilidad Social de empresarios

Código de Interacción (Columna X)

En las páginas 86 a 89 de la introducción metodológica de esta sección hemos descrito suficientemente el sentido de los tres dígitos empleados en esta columna.

Objetivo de este trabajo es complementar los datos suministrados por el CT (columna VIII) y por la columna IX (actitudes generales ante el tema tratado), que se limitarían más bien a los elementos del "modelo asociativo", con elementos del "modelo discursivo" y del "modelo comunicativo" de mensajes, tal como se ha expuesto en la introducción metodológica a esta parte del trabajo.

Código de Control (Columna XI)

Del cuadro de la página 93 de la introducción metodológica en que aparecen 9 distintas posibilidades de transición hemos seleccionado sólo los elementos de la segunda parte de cada transición (one-up, one-down y one-across) que interpretamos como: actitud relacional impositiva, actitud relacional sumisiva, actitud relacional neutralizante. Esta restricción se ha realizado de acuerdo a la naturaleza sólo unilateralmente variable de las relaciones comunicativas que se revelan en los textos analizados: incluso en el caso de las entrevistas, la actitud relacional que se revela en los tex-

tos es más bien la del respondente (el iniciante apenas si puede mostrar en tales casos su espontaneidad comunicacional).

Modo de aplicación de la clave de codificación

Después de haberse construido la clave de codificación se confía su aplicación a diversos analistas.

El trabajo de aplicación se realiza doblemente:

Los analistas examinan por separado (sin comunicación mutua) los textos seleccionados. Esto supone por un lado una garantía de seriedad en su trabajo, pues se realizan pruebas-muestra para examinar posibles divergencias extremas en los análisis realizados. Por otro lado los datos obtenidos son luego elaborados en procesadora de forma que podamos obtener medias de los resultados de los análisis, para disminuir así los inevitables errores en el dicho trabajo.

Previamente se ha realizado análisis en común por los analistas dirigentes del trabajo y por los otros analistas a los que se confían los textos. El trabajo de aprendizaje se realiza así en común y con mayores garantías de fiabilidad de los resultados a obtener.

Bibliografía citada en la sección II

- BALES, R. F. : Interaction process analysis: A method for the study of small groups. Reading, Massachusetts, 1950.
- BATESON, G. : Naven, 2a edición. Stanford, 1958.
- BERELSON, B. : Content analysis in Communication Research, Glencoe, Ill. 1952.
- ERICSON, P. M. : Relational communication: Complementarity and symmetry and their relation to dominance-submission. Unpublished doctoral dissertation. Department of Communication, Michigan State University, 1972.
- GOFFMANN, E. : Frame analysis: An essay on the organization of experience, Cambridge 1974.
- GURWITSCH, A. : The field of Consciousness, New York 1964.
- HALEY, J. : Marriage therapy. Archives of General Psychiatry, 8 (1963) pp. 213-224.
- HORNEY, K. : Our inner conflicts. New York, 1945.
- JACSON, D. D. : Family interaction, family homeostasis and some implications for conjoint family psychotherapy. En: MASSERMAN, J. H. (ed.): Individual and family dynamics, New York, 1959.
- KRIPPENDORFF, K. : Values, modes, and domains of inquiries into communication. En: Journal of Communication, 19 (1969), pp. 105-133.
- KRIPPENDORFF, K. : Models of messages: three prototypes. En: GERBNER, HOLSTI et. al. : The analysis of communication content, New York, 1969.
- LASSWELL, H. D. : Propaganda technique in the world war, New York, 1927.
- LASSWELL, H. D. & LEITES, N. : Language of politics, New York 1949.

- MARK, R. A. : Coding communication at the relational level. En: Journal of Communication, 21 (1971) pp. 221-232.
- MARTIN SERRANO, M. : Bases para una epistemología general de las ciencias sociales. En: Revista Española de Investigaciones Sociológicas, 1978. 3, pp. 17-56.
- MILLER, G. R. & ROGERS, L. E. : A relational approach to interpersonal communication. En: MILLER, G. R. (ed.): Explorations in interpersonal communication, Beverly Hills, 1976, pp. 87-103.
- PARKS, M. : Relational communication: Theory and research. En: Human Communication Research, 3(1977), pp. 372-381.
- RAPOPORT, A. & HORVATH, W. J. : Thoughts on organization theory. En: General Systems, 4 (1959), pp. 87-91.
- ROGERS, L. E. & FARACE, R. V. : Analysis of relational communication in dyads: New measurement procedures. En: Human Communication Research, 1 (1975), pp. 222-239.
- ROKEACH, M. : The nature of human values, New York, 1973.
- RUESCH, J. & BATESON, G. : Communication: The social matrix of psychiatry. New York, 1951.
- SHNEIDMAN, E. S. : Logical content analysis: An explication of styles of concluding. En: GERBNER, HOLSTI et. al. The analysis of communication content. New York 1969 pp. 261-279.
- SLUZKI, G. E. & BEAVIN, J. : Simetría y complementaridad: Una definición operacional y una tipología de parejas. En: Acta Psiquiátrica y Psicológica de América Latina, 11 (1965), pp. 321-330.
- SOLA POOL, I. de : Satellite generals: A study of military estudy of military elites in the soviet sphere, Stanford, 1955.
- SOLA POOL, I. de (ed.): Work Conference on Content Analysis - Trends in Content Analysis. Papers. Urbana 1955 y 1959.

- SOSKIN, W. & JOHN, U. P.: The study of spontaneous talk. En:
BARKER, R. G. (ed.): The stream of behavior. New
York, 1963, pp. 228-281.
- WATZLAWICK, P., BEAVIN, P., & JACKSON, D. D.: Pragmatics of
human communication, New York, 1967.
- WHITE, P. K.: Hitler, Roosevelt and the nature of war propaganda.
(J. A. S. P.) 1949
- BOULDING, K.: The image. New York 1956

III

El análisis prospectivo del futuro implica, al menos en nuestro estudio dos cosas. Un análisis directo de éste a través de los métodos de prospectiva que pueden utilizarse modernamente con utilidad y con seguridad (III A) y un análisis que pretenda articular los resultados de esta prospectiva y los métodos para llegar a ellos con los resultados sacados del análisis del presente a través del método de análisis de contenido, en la medida en que estos resultados -y en el sentido arriba señalado- pueden y deben ser configurados como "tendencia" (III B)

(III A)

Para el primer análisis, nuestro punto provisional de partida resultó ser un esbozo de método. Esbozo que los sucesivos replanteamientos del tema -y de la dimensión del tiempo del tema- han cambiado sustancialmente.

PRIMER ESBOZO METODOLOGICO

PRIMER ESBOZO METODOLOGICO

PROYECTO DE INVESTIGACION SOBRE DIAGNOSIS DE LA EMPRESA

I - OBJETIVO DEL ESTUDIO

1. Partiendo de la tesis - tesis histórica - de la empresa como una especie de organismo vivo, en el sentido de un organismo que se adapta permanentemente al cambio del medio en que vive, lo que pretenderíamos es identificar los cambios previsibles de ese medio a los que tendrá que reaccionar la empresa española en los próximos diez años. Dicho de otro modo, se trataría de identificar los problemas a los que tendrá que dar una respuesta la empresa en nuestro país en este horizonte próximo.

El estudio es, pues, prospectivo. Supone analizar un cambio del horizonte o del medio en el que está localizada la empresa, cambio que necesariamente afectará a ésta de forma desde luego pasiva (la empresa quedará afectada por el cambio, incluso aunque aquélla se resista a éste) y también de forma activa (la empresa como sistema de racionalidad tanto política como técnica asumirá ese cambio reaccionando activamente con una respuesta, si no racional, al menos razonable).

El objetivo, pues, del estudio es la previsión del cambio del horizonte de la empresa y el de la empresa misma, tratando de identificar entonces no sólo esos dos planos de cambio, sino también y, sobre todo, la articulación racional de ellos.

2. El horizonte temporal que hemos escogido - unos diez años - supone un plazo de tiempo en el que ahora mismo tiene sentido afirmar que se darán en la sociedad española todos aquellos cambios de tipo técnico, organizativo, económico y político que implica la adscripción consciente y madura de la sociedad española al sistema de valores del mundo occidental y más concretamente europeo, en el que nuestro país esté inscrito por historia y por vocación política.

Este horizonte temporal muy probablemente supondrá en nuestro país un cambio extraordinariamente rápido y brusco. Pero ese horizonte español de cambio está al tiempo inscrito en otro horizonte envolvente más amplio (el occidental o el europeo) también en cambio, pero más lento y más en consonancia con su propia dinámica social sin rupturas bruscas e inducidas.

La atención, pues, a los cambios tiene que ser doble (el español y el occidental), pero no es una atención paralela sino articulada y con una atención preferente y primaria al cambio español, es decir al cambio tal como incidirá en su conjunto, desde su doble dinámica, en la empresa española.

II - TEMATIZACION DEL ESTUDIO

1. Una definición como la dada del objetivo del estudio necesita, a nuestro juicio, en su aspecto temático, ante todo y previamente al estudio prospectivo, una introducción general de la historia de la empresa como organismo que se adapta al cambio. La pretensión de esta introducción es la de describir nuestro objeto directo de investigación en un planteamiento más general y amplio, dentro del cual nuestro estudio directo pueda revelarse como la significación no de un acontecimiento de ruptura, sino de constancia de una historia que es toda ella de evolución de la empresa, como respuesta a la evolución general de la vida social, económica y política del medio en el que la empresa se mueve.

Esa historia será, pues, una historia reducida a tesis, con el único objetivo de destacar el fundamento empírico-histórico de la tesis de partida de la empresa como organismo vivo que se adapta siempre al medio.

2. Al mismo tiempo y en relación directa con el momento de cambio que vivimos en España y como punto de partida inmediato del horizonte prospectivo de los próximos diez años de nuestro estudio, esa historia será también la historia de la empresa española en los últimos cuarenta años,

como herencia del pasado acumulada en nuestro actual presente.

Para ello, y dados los subrayados temáticos que estarán en la base de nuestro estudio, esta historia de la empresa española será doble: 1) una historia sociopolítica que recoja la herencia del pasado que explica el actual presente y su dinámica tortuosa de cambio desde una racionalidad política (en la línea del libro de A. Marzal, "España hoy: la empresa como problema") y 2) una historia economico-financiera que recoja, desde su peculiar ángulo, esa misma herencia y dinámica desde una racionalidad técnica.

3. Sobre esa introducción y desde esta situación creada por el pasado y hoy sometida críticamente a un reto de un futuro configurador, el fondo de nuestro estudio se dirige como ya hemos apuntado, al análisis prospectivo de las variables que incidirán sobre la empresa, forzando por parte de ésta una cierta respuesta.

Esas variables no pueden ser predeterminadas, sino que tienen que salir del propio estudio, cuya metodología está precisamente orientada a ello.

Pero como esquema teórico, que pueda formalizar - y conexionar con la respuesta de la empresa - las variables y módulos que pretendemos identificar con la metodología que proponemos, utilizaremos la formalización de la sociología de la empresa propuesta por Touraine. En esta línea, nuestra formalización parte de una concepción de la empresa como el lugar del encuentro de dos tipos de racionalidades, una racionalidad tecnoeconómica (que responde al lenguaje de los ingenieros en la terminología de Levi-Strauss, al cómo de la actividad económica) y una racionalidad política (que responde al lenguaje del sentido, en esa misma terminología, al qué y sobre todo al por qué o para qué) o simplemente (y en una línea que supone la no univocidad de la racionalidad) como el sitio del encuentro de la racionalidad y la política. En este sentido, la empresa es mirada en nuestro estudio desde un ángulo puramente teórico y formal, como un sistema político de gestión de la racionalidad tecnoeconómica. Esta formalización tiene la ventaja de que rompe las

fronteras clásicas, dibujadas más que nada por comodidad intelectual entre la empresa y su entorno. Desde la formalización propuesta, lo que se llama entorno podría ser la empresa y muchos de los elementos, que hoy funcionalmente se aplican a la empresa, podrían no ser más que elementos de su entorno.

Desechado así cualquier mapa trazado a priori de la empresa y su entorno, los módulos y variables que salgan de nuestro estudio podrían ser formulados como cambios tanto de la racionalidad técnica como de lo que hemos llamado la racionalidad política, obligándonos a localizar la conexión de una y otra, que es la que en definitiva nos dará la respuesta precisa de la empresa como sistema - o como organismo vivo - como sistema político de gestión de la racionalidad tecnoeconómica.

4. Esa localización de la conexión en la que radicaría, desde este esquema formal, la respuesta de la empresa, es muy posible que sea diferente, o, cuando menos que se presente como diferenciada, si se la sitúa en la empresa pública o nacionalizada, en la gran empresa privada, multinacional o no, y en la pequeña y mediana empresa. Nuestro estudio pretende conscientemente recoger esta diferencia que el análisis intuitivo resalta como punto de partida obvio. Pero, desde un punto de vista metodológico, no partimos de él sino que esperamos que salga de los módulos y variables que se revelarán en la aplicación del método que proponemos. Método que, como se verá, pretende el entrecruzamiento constante entre la intuición y la imaginación, por un lado, y el análisis lógico y formalizador, por otro, de acuerdo con el pensamiento ruselliano (el de su libro *Misticismo y Lógica*).

III - METODOLOGIA DEL ESTUDIO

1. Orientación de la metodología.

La metodología que se presenta aquí está directamente orientada al objetivo del estudio previamente explicado y que a fines metodológicos po-

dría especificarse así: describir el panorama socioeconómico que tenga más probabilidad de presentarse dentro de un plazo de unos diez años en términos de variables de las que puedan extraerse las que directa o indirectamente han de demandar una estructura o una conducta particulares de la empresa española.

2. Acotaciones previas.

2.1 Como en toda previsión de futuro cabe distinguir entre variables enmarcadas en unas determinadas coordenadas que en conjunto perfilan un panorama, y hechos o acontecimientos que pueden hacer variar los parámetros y, por consiguiente, el perfil de los panoramas resultantes. (Por ejemplo el secuestro de Aldo Moro o, en nuestro país, el atentado a Carrero Blanco. Otros ejemplos podrían ser ciertos descubrimientos transcendetales, que pueden cambiar la economía de un país o ciertos acontecimientos que precipiten una guerra en la que nos encontremos implicados o de la que se deriven ciertos problemas para España. Estos hechos son, por un lado muy individualizados e imposibles de prever y, por otro, tienen o pueden tener una influencia tal en el panorama total que lo cambien radicalmente).

La metodología que aquí se propone puede dar como resultado la descripción de panoramas, que gocen de una cierta probabilidad. Lo que no puede pretender es la previsión de acontecimientos del tipo que comentábamos pese a su enorme transcendencia.

La razón podría exponerse así: en tanto estos acontecimientos son fortuitos, más o menos originales, en el sentido de no determinados claramente por el conjunto de las demás variables y, por consiguiente, más o menos independientes y, en tanto estos hechos se inserten en la vida del país en un momento u otro, hecho también más o menos original, no pueden preverse ni ellos ni sus consecuencias con un estudio de relaciones de variables, porque estas relaciones son, por hipótesis, originales y fortuitas.

Sin embargo, se ha dicho aquí que esto sucede "en tanto" se den estas

características. Por consiguiente, los hechos de que aquí se trata pueden preverse en la medida en que se den vinculaciones previsibles y analizables. Por ejemplo, podría haberse previsto para la Italia del 78 un aumento de la violencia y el terrorismo. En este sentido hubiera quedado previsto muy borrosamente el secuestro de Aldo Moro. Pero como en este caso el impacto en el panorama social y político se debe a que se secuestre al Presidente y no sólo al hecho de que exista violencia, la metodología no puede prever las consecuencias determinadas por hechos de este tipo en el panorama social si no es de manera muy borrosa en el mejor de los casos.

Se impone pues una acotación necesaria para apreciar las garantías que puede ofrecer la presente metodología, que podría formularse así: las probabilidades con que se describen los posibles panoramas futuros no tienen en cuenta los cambios, incluso radicales, que puedan determinar hechos originales y fortuitos. Con todo - y salvada la pureza de la observación metodológica - nosotros suponemos en nuestro estudio que no habrá "hechos o acontecimientos" que cambien radicalmente el "panorama". Es decir, nosotros suponemos una sociedad occidental estable (estable en su actual dinámica, o lo que es lo mismo, rica y satisfecha, con dificultades coyunturales que no se solucionarán ni fácil ni rápidamente, y obligada por ello a una búsqueda imaginativa que salve lo esencial de la civilización industrial o postindustrial de la sociedad de consumo) y suponemos también que no fallará (lo que no quiere decir que no encontrará dificultades) la actual marcha de la sociedad española para su identificación coherente y libre con el modelo de la sociedad industrial de occidente en la que estamos inscritos y de la que no queremos ser diferentes. Por eso, el horizonte temporal que hemos escogido es de unos diez años.

2.2 Una segunda acotación se refiere a la necesaria limitación del campo de estudio. Los panoramas nacionales pueden variar drásticamente por influencia de variables o acontecimientos externos al campo de estudio. Por ejemplo, la subida del petróleo, su repercusión directa en España e indirecta a través de países con los que España tiene relación y

dependencias. Otro ejemplo es la decisión de los países europeos de aumentar hasta las 200 millas los límites jurisdiccionales en el mar que bordea las costas de una nación. Las repercusiones son patentes a todos.

El estudio se ve obligado a limitar su atención a unas fronteras determinadas, aunque sea evidente que su panorama futuro depende de sistemas condicionantes envolventes. La tentación de quererlos abarcar todos depende de la consciencia de las propias limitaciones en recursos y tiempo. Hacer un estudio con mucha precisión ambicionando abarcar "todo" el sistema envolvente, con carencia de recursos, o prolongarlo hasta la vigilia del día en que se de el panorama, es distorsionante, o, en el mejor de los casos, inútil.

Esto no excluye que en algún caso no pueda incluirse una suposición genérica de lo que ha de ser el sistema envolvente y condicionante de España. De hecho algo de esto queda incorporado al método que exponemos luego. Más aún, y como se dijo más arriba en el apartado dedicado al objetivo del estudio, pretendemos analizar el horizonte prospectivo español de los próximos diez años - años que calificamos de cambio rápido y brusco - como inscrito en el horizonte más amplio de Europa o del occidente también en cambio, pero de un cambio más coherente con la dinámica de la sociedad occidental marcada desde su pasado y de un cambio que al ser más que nada un cambio de civilización, o político-cultural, incide muy directamente sobre las variables del cambio español.

2.3 Una última acotación se refiere a variables de la misma España, que, sin ser imprevisibles como los hechos a que nos referíamos al principio, ni pertenecer a la estructura envolvente, no serán atendidas por razones similares a las expuestas antes.

La metodología que exponemos más adelante no se propone el estudio de más variables que las que aparezcan como importantes en nuestros análisis, ni se propone el estudio de estas mismas variables de una manera técnica pormenorizada. Por ejemplo el estudio de las posibi-

lidades mineras y de las probabilidades de su influencia, quizás espectaculares en el futuro panorama español.

2.4 En conclusión, la metodología facilitará una descripción del panorama genérico que España ha de presentar en un plazo de unos diez años, con probabilidades que no tienen en cuenta hechos fortuitos u originales, influencias drásticas de los sistemas envolventes (si no es de una manera muy genérica) ni evoluciones previsibles, pero inabordables simultáneamente, de variables que precisen estudios técnicos pormenorizados.

3. Descripción de la metodología.

3.1 Bases Fundamentales.

La metodología que proponemos aquí se basa en y oscila entre dos polos fundamentales: la intuición y el análisis lógico. Ambas bases tienen aspectos positivos y negativos. El uso que se hace de ellas intenta aprovechar al máximo los primeros y reducir o eliminar los segundos.

La intuición puede prever lo que por puro análisis es imprevisible, porque es capaz de salir de las coordenadas o parámetros en los que el puro análisis se ve obligado a permanecer. Pero la pura intuición puede ser acertada, sin control que lo demuestre antes de que sucedan los hechos, o loca. Por lo mismo, la intuición puede ser mucho más realista que la reflexión aunque, de nuevo, sin pruebas que lo avalen.

La presente metodología utiliza la intuición de dos maneras, como suministradora de nuevo material y como controladora parcial del realismo de la reflexión.

La reflexión utiliza la experiencia y los conocimientos para comprender y analizar las relaciones entre variables y las posibilidades de sus combinaciones. Con métodos inductivos puede además generalizar y descubrir nuevas relaciones en el futuro con tal de que éstas de alguna manera se encuentren incluídas en el presente.

Pero por pura reflexión no se puede fácilmente salir del sistema de pa-

rámetros en que se está.

Por otra parte, la pura reflexión puede distanciarse de la realidad cuando se desarrolla en un ambiente de puro gabinete sin contrastar sus análisis con ella.

La presente metodología utiliza la reflexión para analizar el material suministrado por la intuición y por los mismos procesos de reflexión, tratando de cimentar una y otros o de descubrir sus pocas garantías. Y, por otro lado, se utiliza para suministrar datos de análisis.

Con esta metodología la intuición y la reflexión se controlan y enriquecen mutuamente en un proceso que oscila entre ambos polos y que puede ser tan repetitivo como se quiera.

3.2 Determinación de módulos.

3.2.1 Los módulos. Se entiende por módulos conjuntos de variables que constituyen una realidad fácilmente identificable, es decir sin que tenga que mediar un análisis. La unión de variables para formar un módulo no debe hacerse en un análisis de gabinete sino que tiene que darla la misma realidad. En otras palabras, los módulos son conjuntos de variables que se presentan en la realidad juntas y que por esto son fácilmente identificables porque estamos acostumbrados a tratarlas en estos conjuntos.

Los módulos concebidos así son más fácilmente pensables que cada una de las variables que lo componen o determinan aisladas del conjunto. Por ejemplo, podría ser un módulo la financiación de la empresa. Naturalmente, y por este mismo hecho, varios módulos pueden constituir o determinar otros conjuntos más amplios pasando así a ser variables de otros módulos.

Esto implica que los módulos pueden determinarse a distintos niveles. Podría decirse, por ejemplo, que el hecho industrial es un módulo determinado en parte por la financiación, que así pasaría a ser variable de aquel módulo, en lugar de ser un módulo en sí misma. Para un experto la financiación es una realidad identificable sin necesidad de mediar un análisis. Quizás para un no experto la misma identificación

puede suponer un análisis.

Por esto la identificación de módulos debe hacerse a un nivel que solo la discusión entre el equipo de investigación, la determinación de presupuestos que haga y las correcciones que vaya introduciendo, pueden acabar de determinar.

Por otra parte la determinación de módulos se hace siguiendo la presente metodología, de dos maneras paralelas que pasamos a describir.

3.2.2 Primer método de determinación de módulos. Este primer método se basa en un proceso más reflexivo y de análisis académico que intuitivo.

3.2.2.1 Determinación de áreas. El primer paso que debe darse es la determinación de áreas. Se entiende aquí por áreas conjuntos de conocimientos que pueden formar una disciplina en general académica. Así, por ejemplo, las finanzas, la producción u otras similares.

Esta determinación debe hacerse por simple análisis del conjunto de los panoramas que intentan describirse, comprendiendo con qué áreas pueden quedar suficientemente atendidos. La determinación del número de áreas depende pues de cómo se conciba cada una y de la mayor o menor pormenorización con que se considere que es oportuno operar.

3.2.2.2 Determinación de módulos. Dentro de cada área deben determinarse los conjuntos de variables fácilmente identificables y, por consiguiente, sobre las que un experto en el área puede pensar sin necesidad de análisis especiales para identificarlos. Estos conjuntos deben ser tales que se considere son importantes en la estructuración del área y, en último término, del panorama socio-económico nacional, según los conocimientos científicos de que hoy disponemos en cada área.

3.2.2.3 Nivel de determinación de módulos. Debe seguir una confrontación de los módulos así determinados en las distintas áreas para intentar una cierta determinación aproximada del nivel a que se han establecido de manera que según la apreciación de los distintos expertos todos estén en un nivel aproximadamente igual y no se den replicaciones fla-

grantes. De todas maneras, esta determinación homogénea de niveles, difícil en este momento, se someterá a un control más fácil después, según se describirá en el nº 3.2.4.

La determinación de módulos con este proceso más o menos de análisis académico, debe esperar los resultados del segundo método, que vamos a describir, para poder precisar más los módulos con que hay que trabajar en las fases sucesivas del estudio.

3.2.3 Segundo método de determinación de módulos. Este segundo método se basa principalmente en la intuición y el análisis factorial.

3.2.3.1 Elección de participantes. Debe procederse a la elección de participantes, que teóricamente deberían ser testigos calificados de ambientes sociales. Lo cual supone determinar primero estos ambientes sociales y luego elegir representantes de los mismos.

Estas personas escogidas deberían reunir dos tipos de condiciones. Por un lado deberían representar lo que piensa un sector social y por otro tendrían que tener personalmente ciertas cualidades, si no de intuición sí, por lo menos, de imaginación. Estas condiciones ideales serán muy difíciles de detectar. Pero si no las poseyeran en grado alguno, ni pensarían en términos de lo que piensa el sector social que nominalmente representan, ni sabrían salir del esquema social en el que estamos inmersos hoy y, por consiguiente, aportarían material pobre.

Entendemos que las garantías de elección de representantes válidos que pueden darnos técnicas sociológicas y psicométricas para garantizar las dos cualidades enunciadas, no justificarían ni la mayor complejidad que introduciríamos en el estudio, ni el aumento desproporcionado de su coste, ni el tiempo que se requeriría.

Por consiguiente esta elección de representantes deberá hacerse sólo en base de lo que conozcamos de ellos.

3.2.3.2 Descripción de escenarios. Los representantes elegidos deben explicar cómo ven el futuro socioeconómico de España, de una manera global y sin necesidad de explicitar mucho los detalles. Esta visión

del futuro de España para dentro de unos 10 años, son los llamados escenarios. Naturalmente cada representante puede dar más de un escenario.

La descripción de escenarios constituye la base de aportación intuitiva en el presente método. Para liberar esta intuición se pondrá a los representantes de grupos sociales en la posición óptima al pedírseles una visión de conjunto del futuro de España. Las intuiciones válidas tienen aquí su oportunidad ya que suelen expresarse mejor en las orientaciones generales que en los detalles minuciosos.

Por otra parte no se constriñen aquí las aportaciones intuitivas a los límites férreos e inflexibles de la racionalidad, que no permitirían aportaciones que escapan a los procesos lógicos, pero que, quizá, entre muchas aportaciones desacertadas incluyan alguna o algunas que representan mejor o muy exactamente las evoluciones en apariencia caprichosas, revolucionarias o hasta locas del mundo real.

El material recogido gracias a las aportaciones intuitivas será probablemente una amalgama de aciertos y desaciertos. Pero, como se verá después, la metodología se encargará de valorar el contenido de las intuiciones.

La base que cimenta el proceso está en respetar todas las intuiciones por demenciales que parezcan. Este respeto no se tiene por la idea de que toda opinión lo merece (razón que aquí no tendría mucho sentido) sino porque el proceso a que va a someterse este material nos ha de dar en último término las variables reales con las que hay que pensar, deducidas de intuiciones acertadas y desacertadas.

En las normas que se les darán a los representantes de grupos sociales hay que subrayar que se les pide no lo que consideran ideal sino lo que piensan que es probable.

Aunque se den estas normas es evidente que no se excluirá totalmente que se nos diga en buena parte lo que se desea junto con lo que se considera probable. Pero este hecho no invalida las respuestas, prime-

ro porque el uso que se va a hacer de los escenarios que se obtengan se encamina a descubrir las variables que condicionan estos escenarios y no a usar los mismos escenarios como variables. En otras palabras, el que el deseo haga ver como más probable un escenario que otro no suele distorsionar los resultados aunque distorsione los escenarios, porque el deseo suele hacer elegir entre lo que podríamos llamar grados de una variable, pero la variable permanece. Así, por ejemplo, quien desee ardientemente una socialización extrema de la industria podrá quizás ver como más probable dicha nacionalización. Si no tuviera este gran deseo, quizás vería como más probable una menor o nula nacionalización, pero en cualquier escenario que describiera como probable suyacería la variable nacionalización.

Hay que reconocer que en algunos casos la variable quedaría oculta, pero si se dispone de muchos escenarios el método revelaría la existencia de las principales.

La segunda razón por la que no invalida las respuestas el hecho de que queden incluidos los deseos de determinados escenarios junto con lo que se piensa que es más probable que suceda, es que estos deseos representan fuerzas, que en mayor o menor grado van a influir en la determinación de escenarios futuros reales.

3.2.3.3 Fijación de distancias entre escenarios. Los escenarios obtenidos se someterán a una calificación de "cercanía" o "lejanía" por varios expertos que serán los miembros del equipo investigador.

Estas calificaciones consisten simplemente en determinar si un escenario está más cerca o más lejos de otro que un tercero, de manera similar a la que se haría considerando la cercanía o lejanía en Kms. entre varias ciudades de una nación.

3.2.3.4 Análisis factorial cualitativo. Los escenarios obtenidos y sus posicionamientos relativos, diversos, quizás, para los diferentes expertos que los han determinado, se someterán a un análisis factorial comprobado ya en varios estudios de este tipo, para que se revelen las prin-

cipales variables subyacentes y determinantes de los escenarios y su relación con las posiciones de cada escenario determinadas por los expertos.

Si estas posiciones no son dispares, según las hayan determinado los diferentes expertos, puede procederse adelante. Si resultan muy dispares, deberán revisarse los procesos anteriores hasta conseguir una distribución aceptable de posiciones.

3.2.4 Comparación de módulos obtenidos según la primera metodología y variables obtenidas según la segunda. Las variables obtenidas según la segunda metodología serán sin duda unos módulos o, dicho de otra manera, serán realidades más o menos identificables compuestas o determinadas por otras variables más simples. Por esto en adelante las llamaremos también módulos.

Idealmente los módulos obtenidos según ambas metodologías deberían coincidir. Pero lo más probable es que no sea así, porque el nivel a que se habrán determinado según ambos métodos no será el mismo. Sería casi casual que lo fuera. Según el nivel a que estén pasarán de ser módulos a variables, o al revés.

Debe entonces hacerse un análisis para ver si juntando por ejemplo módulos obtenidos con un método se perfilan los módulos obtenidos con el otro. En otras palabras, debe buscarse la homogenización de niveles a que se determinan los módulos.

Posiblemente quedarán módulos obtenidos con un método sin lugar según los obtenidos con el otro método.

Tanto el nivel final a que se fijen los módulos como la exclusión de otros son las dos decisiones importantes a que se tiene que llegar en este momento.

Esta manera de determinar módulos y su nivel es un proceso de control mutuo entre la intuición y el análisis racional. En efecto, ninguna de las dos aportaciones puede, si se sigue estrictamente la meto-

dología, anular a la otra. Ambas deben llegar a encontrarse substancialmente: Las discrepancias flagrantes no dan la razón ni a una ni a otra sino que revelan la equivocación del conjunto del proceso.

Por otro lado, se enriquecen mutuamente, porque hay realidades más fáciles de descubrir o más posibles de captar por medios intuitivos y otras por procesos de análisis racionales.

3.2.5 Retroalimentación. Si los resultados a que se llegue son insatisfactorios puede repetirse total o parcialmente el proceso descrito desde el nº 3.2.2 tantas veces como se quiera, utilizando la experiencia adquirida, es decir acumulando nuevas intuiciones y nuevos análisis de áreas a los anteriores.

La insatisfacción de los resultados obtenidos puede ser tanto por la discrepancia absoluta de módulos obtenidos con ambos métodos como por la pobreza de los resultados.

La primera vez que se siga el proceso para determinar módulos con los dos métodos descritos, puede llegarse a una aparente discrepancia de resultados si las intuiciones de escenarios son pocas y/o los análisis de áreas muy genéricos. Pero esto no quiere decir que exista una auténtica discrepancia de resultados sino que ambos métodos han recogido diferentes y escasos aspectos de la riquísima y abundante realidad.

3.3 Primera determinación de estadios. Una vez fijados los módulos con que hay que trabajar y entendido su contenido principal, deberán fijarse los estadios en que pueden presumiblemente presentarse.

Los estadios son diferentes maneras como pueden aparecer los módulos en un momento determinado. Por ejemplo, si se ha determinado que un módulo es la relación de España con el Mercado Común, un estadio podría ser la plena integración, otro el aislamiento, un tercero un convenio comercial, etc.

La primera determinación de estadios debe seguir dos criterios prin-

cipales. El primero es que sólo deben fijarse estadios que se consideren pensables y probables. El segundo es que deben escogerse pocos estadios.

3.4 Construcción de una matriz. Con los módulos y sus estadios debe construirse un cuadro de doble entrada en el que aparezcan tanto en columnas como en línea la misma ordenación de módulos y, correspondiendo a cada uno, sus estadios.

3.5 Primer análisis de relaciones entre estadios de los módulos. El análisis consiste en fijar las relaciones probables entre los estadios de cada módulo con los de todos los demás. En concreto debe determinarse:

3.5.1 Si existe relación entre un estadio del primer módulo con alguno del segundo.

3.5.2 Qué probabilidad de relación se le asigna según la experiencia y conocimientos científicos.

3.5.3 Si debe añadirse en el segundo módulo o quizás en el primero un nuevo estadio en el que no se había pensado al hacer la primera determinación de estadios, para que pueda establecerse una relación probable entre los dos módulos.

3.5.4 Debe procederse igualmente con cada uno de los pares de módulos restantes de manera que cada uno se confronte en cada uno de sus estadios con los de todos los demás.

3.6 Segunda determinación de estadios. Como durante el primer análisis de relaciones de estadios de los módulos, probablemente habrán ido apareciendo nuevos estadios y quizás algunos no habrán obtenido ninguna relación clara con ningún otro, debe procederse a la segunda determinación de estadios que teóricamente debería ser la definitiva. En efecto, si en el primer análisis de relaciones se ha procedido detenida y concienzudamente no es probable que aparezcan ya nuevos estadios ni que tengan que determinarse otros cuando se haga el se-

gundo análisis de relaciones.

3.7 Construcción de la segunda matriz. Debería hacerse de igual manera que la primera, cambiando los estadios según el resultado obtenido en el nº 3.6.

3.8 Segundo análisis de relaciones entre estadios de los módulos. Deberá procederse a establecer la relación entre estadios de cada par de módulos, con los que han quedado definitivamente establecidos, de manera similar a la que se ha seguido en el primer análisis.

Es de suponer que no tendrán que modificarse ya los estadios. Pero si esto sucediese, deberían repetirse de nuevo los números 3.7 y 3.8.

3.9 Descripción de panoramas socioeconómicos. Los resultados obtenidos en el nº 3.8 contienen los panoramas socioeconómicos, que gozan cada uno de una cierta probabilidad.

En efecto, en ellos se contienen por una parte las probabilidades de relaciones entre estadios. Es decir: si se da por ejemplo el estadio A del módulo 1, existe una probabilidad presumida de que se de el estadio B en el módulo 2, el A en el 3, el X en el 4 y así en los demás.

Pero como al mismo tiempo la probabilidad de que si se da el estadio B en el módulo 2 se de el estadio A en el 3, el X en el 4 y otros estadios en los demás módulos, queda condicionada por las probabilidades de las relaciones entre todos estos estadios con los estadios de los módulos restantes, la probabilidad de las relaciones entre estadios de los módulos 1, 2, 3, 4... queda modificada. De esta manera el panorama total goza de una determinada probabilidad.

Estas probabilidades de panoramas se calcularán con programas explotados en un ordenador y utilizados en investigaciones de la Universidad de Lausanne y del Stanford Research Institute.

El resultado de este nº 3.9 será la descripción de diferentes panoramas socio-económicos con la probabilidad correspondiente.

Téngase presente que estas probabilidades se refieren no a la existencia futura de los panoramas sino a que se den las asociaciones que se describen en cada panorama entre los diferentes estadios de los módulos.

Sin embargo puede de aquí hacerse alguna inferencia sobre la probabilidad de la existencia futura de los panoramas ya que si es poco probable la relación entre los diferentes estadios también lo es la existencia del panorama que los contiene. El mismo razonamiento cabe en caso de mucha probabilidad de relación entre los distintos estadios con la conclusión de mayor probabilidad de la existencia futura del escenario.

3.10 Determinación ulterior de la probabilidad de panoramas. Existe la posibilidad de determinar con mayor probabilidad la existencia futura de panoramas socioeconómicos.

El hecho de que exista en el futuro un panorama determinado no sólo depende de la probabilidad de la que podríamos llamar su estructura interna, o sea de la probabilidad de relaciones de estadios de los diferentes módulos, sino de que de hecho se de un determinado estadio en un módulo. Si se diera este hecho se forzarían los panoramas que suponen la existencia de este estadio del módulo de que se trate.

Un hecho así (la existencia futura de un estadio de un módulo) puede quedar determinado por muchas razones, por ejemplo por la imposición de ciertos grupos de presión.

Determinar la probabilidad de existencia de estos hechos es por consiguiente precisar más la probabilidad de la existencia de determinados panoramas.

Siguiendo una metodología paralela a la descrita para la determinación de módulos puede procederse de la siguiente forma:

3.10.1 Fijación por expertos de probabilidades extremas de estadios.

Los expertos en las diferentes áreas pueden dar probabilidades extremas a algún estadio de uno o unos determinados módulos, que sean más fácilmente previsibles. Por ejemplo, dados los estudios de la

O.C.D.E. puede preverse que dentro de unos 5 años la situación económica de Europa no será tan pujante como lo era en los años 60. Si esto determina claramente el estadio de algún módulo que entra en el estudio, los expertos pueden darle a dicho estadio una gran probabilidad.

El resultado de este nº 3.10.1 puede ser que alguno o algunos estadios de diferentes módulos queden calificados como de muy probables.

3.10.2 Fijación por representantes de las probabilidades extremas de estadios de algunos módulos. Intervendrán aquí los mismos representantes que han sido seleccionados en el nº 3.2.3.1.

Estos deben decir sólo qué estadios de algún módulo ven claramente como seguros. Teóricamente deberían pronunciarse sobre todos, pero en la práctica deberán presentárseles sólo algunos que sean aquellos sobre los que pueden opinar más, sea porque entran en sus programas por ejemplo políticos, sea porque de una manera u otra están incluidos en los temas de que los grupos que representan tratan más.

En tanto los que emitan su juicio representen auténticamente a sus grupos correspondientes estas opiniones reflejan lo que los diferentes grupos desean, aquello para lo que se van a esforzar o, simplemente, lo que piensan.

Se pueden anotar de dos maneras las probabilidades así asignadas. La primera es una anotación directa. La segunda es una anotación ponderada por los expertos según sea la fuerza atribuible al grupo cuyo representante ha fijado una probabilidad.

3.10.3 Combinación de probabilidades. Debe procederse a combinar las probabilidades obtenidas en el nº 3.9 para los distintos panoramas con las obtenidas en los nos. 3.10.1 y 3.10.2.

Como en los nos. 3.10.1 y 3.10.2 tanto los expertos como los representantes solo se habrán pronunciado sobre algunos estadios de algunos módulos, se ha de trabajar sólo con estos estadios afectados al hacer la combinación de probabilidades.

Las grandes probabilidades asignadas pueden combinarse entre sí sin ponderar o bien ponderándolas según se haya procedido en la anotación de probabilidades extremas asignadas por los representantes. Si para ellos se han ponderado sus opiniones, deben ponderarse igualmente las de los expertos.

Estas probabilidades resultantes son las que deben combinarse con las obtenidas para los panoramas en el nº 3.9 en que aparezcan los estadios a los que los expertos y los representantes han dado probabilidades extremas.

El resultado ha de modificar las probabilidades de los panoramas afectados.

4. DESCRIPCION FINAL DE PANORAMAS

Con los resultados obtenidos en los nos. 3.9 y 3.10 se procederá a describir los panoramas socioeconómicos de España para dentro de unos 10 años desde los más probables a los menos, panoramas a los que la empresa española tendrá que reaccionar como organismo vivo.

El sentido de ese cambio se ha ido configurando a través de dos planteamientos sucesivos. Uno forzado por la ampliación del espectro temporal del tema y otro por la prueba concreta de los instrumentos analíticos expuestos en el método y de sus posibles resultados al extractar y contrastar los elementos de intuición y de análisis que depónían nuestro método.

La primera reconfiguración, que supone incluso un desplazamiento de los aspectos temáticos de la empresa, está ya implícitamente contenida en lo expuesto más arriba y en lo que se expondrá más adelante, en el epígrafe (III B).

La segunda reconfiguración sacada del test ilustrativo de los métodos que estamos empleando puede resumirse de la manera siguiente.

Lo que se pretende con la metodología prospectiva que se utiliza en este estudio, es visualizar las configuraciones potenciales de futuros susceptibles de aparecer en el horizonte 1990.

El método no tiene pretensiones de una predictibilidad ilusoria, que es común entre los econometras que extrapolan los datos presentes con ayuda de modelos. Es ciertamente utópico pretender objetividad cuando la única base científica posible es la que se apoya sobre el valor de los juicios calificados de un panel de expertos

cuya sola percepción del objeto -en sí no aprehensible- es intuición fundamental, basada en el cúmulo de experiencias y juicios sobre la historia y el despliegue en el tiempo de los sistemas sociales.

La Metodología

Aunque la metodología utilizada en este estudio es original reconocemos la inspiración substancial en los métodos conocidos hasta este momento como -por citar solamente algunos ejemplos- los de la Rand Corporation de Gordon, el método de los Escenarios de Hudson Institute de Kahn, el método Field Anomaly Relaxation del Stanford Research Institute.

Varios años de docencia sobre Métodos Prospectivos en la Universidad de Lausanne, han permitido una reflexión crítica sobre la validez de los métodos desde el ángulo de la Teoría de la Ciencia y de la Epistemología Prospectiva.

De otra parte, la puesta en marcha de los métodos sobre problemas prospectivos realesa la demanda de varias firmas multinacionales y de un gobierno, han hecho posible el contrastar la potencia de las construcciones académicas, medir igualmente sus limitaciones, refinar la adecuación de los instrumentos a las situaciones reales, y preparar finalmente una sistemática que nos parece

intelectualmente más satisfactoria y de todas maneras mucho más eficaz en un contexto de aplicación a casos reales de prospectiva social. El punto de partida del método es un análisis lingüístico basado, sólo en parte, en los trabajos de la institución estatal francesa Datar (particularmente Y. Barel), en varias publicaciones de Decouffle, en la obra de Tiano, en la G. Bachelard, en la de Gurtvich y otros historiadores y sociólogos contemporáneos. El marco de fondo de este análisis lingüístico es sin duda fruto de un cierto parentesco intelectual con la escuela lógico-positivista americana, las enseñanzas de Mouloud, Bochenski, los contactos amicales con Bunge de McGill, Angelelli de Austin, Rapp de la Freie Universitaet de Berlin, y la influencia de las lecturas de C. Rogers.

Este primer paso de análisis epistemológico-lingüístico fue necesario para ofrecer más sólidos fundamentos a la metodología a lo largo de su preparación.

Quedan por presentar, aunque sólo sea esquemáticamente, los pasos (numerosos) del método y mencionar al menos los algoritmos utilizados en la espera de una publicación de los mismos con la esperanza de contribuir modestamente al perfeccionamiento de la metodología prospectiva que de tanta utilidad debe ser para los responsables de la función decisoria de los organismos gubernamentales y de las grandes instituciones públicas y privadas que asumen con responsabilidad sus funciones.

Sumario de las Etapas

- 1) Identificación de los ingredientes de las configuraciones potenciales a base de un análisis a priori de la semántica prospectiva
- 2) Ampliación y corrección partiendo de los análisis del pasado y presente
- 3) Encuesta informal practicada con un panel de expertos
- 4) Síntesis de 1) - 3)
- 5) Elaboración del primer cuestionario de base
- 6) Segunda encuesta sobre las conexiones de ingredientes de la configuración
- 7) Aplicación del método Delphi para afinar la percepción de las conexiones
- 8) Implementación del primer análisis multidimensional no métrico
- 9) Detección a través de 8) de
 - Las variables crípticas fundamentales (Ejes)
 - La dimensionalidad de la percepción de los entrevistados
 - Control de la coherencia interna de la percepción de las conexiones
 - Valoración de la inercia relativa de los ejes fundamentales

- Contraste con la configuración hipotética de referencia
 - Primera síntesis de configuraciones futuras (incluyendo las percepciones diferenciales de los grupos disjuntos)
- 10) Implementación del análisis probabilístico basado en el algoritmo Scene
 - 11) Preparación de la encuesta de base para Scene
 - 12) Reducción de la dimensionalidad global
 - 12.A) Nueva aplicación del método Delphi
 - 13) Explotación del programa Scene
 - 14) Medidas de las incoherencias personales
 - 15) Ranking de los escenarios potenciales
 - 16) Constitución del árbol dinámico de los escenarios
 - 17) Aplicación complementaria del método Field Anomaly Relaxation
 - 18) Conexión del análisis de contenidos con los resultados precedentes con ayuda del método Lausanne-Simulator
 - 19) Síntesis de las diferentes exploraciones prospectivas
 - 20) Síntesis conjunta de los estudios del pasado, presente y futuro.

(1)

IDENTIFICACION DE LOS INGREDIENTES DE
LAS CONFIGURACIONES POTENCIALES A BASE
DE UN ANÁLISIS A PRIORI DE LA SEMÁNTICA
PROSPECTIVA.

(2)

AMPLIACIÓN Y CORRECCIÓN PARTIENDO DE LOS
ANÁLISIS DEL PASADO Y PRESENTE.

(3)

ENCUESTA INFORMAL PRACTICADA CON UN
PANEL DE EXPERTOS.

EXPERTOS ENCUESTADOS

DEL 1 AL 10.

EXPERTO N. 1

CÓMO PIENSA QUE SERÁ LO MÁS PROBABLEMENTE LA EMPRESA ESPAÑOLA
EN UN PLAZO DE 10 AÑOS

Desde un punto de vista global creo que deberá acomodarse a las exigencias socio-políticas del país. Y ello de la forma siguiente:

- Los sistemas de organización interna serán más complicados y laboriosos. No podrán tomarse, excepto en casos muy urgentes, decisiones unilaterales. El proceso será mucho más lento y, por ello, más costoso.

La primera consecuencia de este hecho será un incremento mayor en la precisión y planificación de los proyectos futuros, teniendo como variable importante, la lentitud del proceso en sí, que aparecerá con naturalidad, incrementando con ello, lógicamente, los costos.

La segunda consecuencia será probablemente, una nueva concepción de dirección de empresas. El concepto de trabajo en equipo ya existe, pero se incrementará. Los estilos de dirección y mando ya se han estudiado anteriormente, pero deberán acoger nuevas modalidades. Tales como saber convencer racionalmente a partes distintas con intereses opuestos. Las exigencias económicas paliarán, en mucho, las intervenciones demagógicas.

La Empresa, poco a poco, deberá abrirse a las necesidades del entorno en que se desarrolla. La calidad de vida, tanto a nivel de trabajo dentro de la empresa como a nivel de repercusión ecológica del entorno circundante, será uno de los imperativos acuciantes y por lo mismo un nuevo nivel de costos de producción que no siempre podrán ser absorbidos por los clientes y/o consumidores. La tasa de rendimiento del capital deberá disminuir.

La responsabilidad social y fiscal de la empresa será un elemento que tendrá una gran influencia, teniendo en cuenta, sobre todo, que ello para --- nuestro país es algo nuevo y a lo que no estamos habituados.

Se exigirá a la empresa una mayor agilidad de adaptación a las nuevas circunstancias tecnológicas, para sobrevivir. La imaginación, la iniciativa y rapidez de ejecución serán elementos exigidos a los nuevos responsables de las empresas.

Se obligará, asimismo, a la empresa el mejor ubicarse en el mercado. Habrá sectores que para un mayor y mejor rendimiento deberá estar explotado sólo por grandes organizaciones donde la automatización tendrá un lugar prominente y preponderante. Por otro lado, la mejor adaptabilidad de la pequeña y mediana empresa, para innovar y reaccionar, con rapidez ante nuevas experiencias, hará que éstas sean todavía más imprescindibles.

Por último entraremos de lleno en una fase del desarrollo económico que ha empezado ya en otros países. Debemos convertir la orientación de nuestro sistema productivo. En lugar de incitar al desarrollo de la demanda según la teoría Keynesiana y neo-Keynesiana, deberemos orientarnos hacia el lado de la oferta. Las nuevas exigencias socio-políticas, la escasez

creciente de materias primas, el incremento de coste de la energía, las exigencias de calidad de vida de la mano de obra y de la sociedad, obligarán a la empresa a racionalizar los sistemas productivos. Buscar formas de ahorro en la producción y continuidad en los productos. Más humano y efectivo el empleo de mano de obra.

El ingenio, la imaginación y la creatividad serán las virtudes más apreciadas, pues, a mi modo de ver, son las más aptas para conseguir los objetivos de adaptación a las necesidades y solicitudes de la empresa, arriba apuntadas.

FUTURO DE LA EMPRESA EN ESPAÑA, EN LOS PROXIMOS DIEZ AÑOS

- 1.- Una empresa mucho más integrada en la economía mundial a través del ingreso de España en la CEE. Esto supone : cambio de escala (en algunos casos cambio de dimensión).
 - política de producto (énfasis)
 - cumplimiento especificaciones técnicas, sanitarias y demás reglamentos CEE.
- 2.- Una empresa más profesionalizada. Por entorno más complejo y más exigente; y por mayor peso del personal cualificado en su plantilla.
- 3.- Una empresa que deberá internalizar ciertas deseconomías externas que hasta ahora no experimentaba como costes (contaminación).
- 4.- Una empresa que deberá negociar con asociaciones con creciente poder (asociaciones de consumidores).
- 5.- Una empresa que deberá asumir el cambio tecnológico de dos formas :
 - aceptando que los productos y procesos tienen un ciclo de vida más o menos corto y que deben prepararse nuevos productos y procesos de acuerdo con las necesidades de los consumidores.
 - aceptando el cambio basado en la ciencia como algo normal en la gestión —> aceptación de la investigación en la empresa y una buena relación con el entorno científico.

1. Algunos de los factores y condicionantes generales que a mi entender han empezado ya hoy a jugar un papel en los cambios de orientación previsibles en la empresa de este país en los años 90, son:
 - El cuadro general bastante menos atractivo de nuestras expectativas de crecimiento económico para la próxima década 80-90, por comparación con el pasado (una media del 2'5% - al 3'5% para 1980-1990), y la consiguiente evolución general poco expansiva de los mercados internos (y externos).
 - Un aumento fuerte de la competitividad y penetración de los grandes grupos y empresas, con participación exterior, basados en un fuerte dominio tecnológico, en nuestros sectores comparativamente más dinámicos, hecho que pondrá en aprietos graves (llevando a su desaparición en muchos casos) a las empresas de tipo más tradicional (salvo en sectores monopolísticos y/o de algún modo "controlados" o protegidos por el Estado).
 - Una aceleración continuada del ritmo de creación y difusión de nuevas tecnologías en el mundo, en países menos avanzados con costes y precios más bajos (con particular incidencia en los sectores de la electrónica, la información y la comunicación) en los que nuestra economía y nuestras empresas ofrecerán magníficos mercados cautivos, pero una escasisima capacidad de aprovechamiento de sus reales ventajas y sus oportunidades potenciales antes de 1990.
 - Una fuerte irrupción de las nuevas ideologías encaminadas a una revisión crítica de la organización y desarrollo de la empresa, con un probable componente de búsqueda de fórmulas ambiciosas de control social y público, de lucha contra el consumismo y mejora del medio ambiente, que en bastantes sectores de actividad (industriales y de servicios) probablemente llevará a algunos desengaños -y vueltas atrás- importantes antes de 1990.

2. No es de esperar, para antes de 1990, una capacidad de reacción importante de la empresa española en muchos sectores, -frente a las dificultades cambiantes del entorno económico, tecnológico y social. Aunque ciertos fallos posibles en los ensayos demasiado atrevidos de control social y sindical de la empresa o de regulación pública, estatal o no, -que sin duda se darán en algunos sectores (v.g. energía, banca, textil, o automovil)- sumados a una eventual recuperación económica para la segunda mitad de los 80, podrían llevarnos cerca de los 90, a una cierta recuperación de la imagen -hoy francamente deteriorada- de la empresa y el empresario en España.
3. En una evolución, a fin de cuentas, potencialmente favorable para imponer límites razonables al sector social o público y para el resurgimiento en España de un cierto sector dinámico de libres empresas -siempre dentro del marco de un país que vivirá en una economía mixta, no de mercado libre y muy-dependiente de la oferta de tecnologías y capitales, de otros más avanzados- es posible que una creciente "moderación política" y un cierto pragmatismo económico del movimiento sindical, previsible a mediados de los 80, permita llegar a un modelo de sociedad y de empresa algo más equilibrado socialmente, hacia primeros de los 90. Esto siempre y cuando el crecimiento económico no se vea bruscamente detenido en esa época por alguna crisis muy grave.
4. El desarrollo inicial satisfactorio de la energía nuclear -sin excesivos problemas durante la próxima década- y una evolución algo menos tensa que la actual de la cooperación política, económica y monetaria internacionales, va a ser indispensable para que la sociedad, la economía y las empresas de nuestro país -probablemente ya integrados en la Europa Comunitaria a fines de los 80- tengan un futuro viable.
5. Es posible afirmar que la viabilidad, tanto de la empresa privada, como en cierto sentido también de la propia empresa pública más "profesional", se pondrán particularmente en juego, creo, en los años 80 y 90, sobre todo en el gran sector de los servicios (asistenciales y de otro tipo: comunicación e información, por ej.) en donde tanto el crecimiento de la demanda

como el impacto de los cambios tecnológicos, puede ser muy importante en nuestro país. La capacidad gerencial que se demuestre en estas áreas de actividad, puede ser -y será, creo- uno de los elementos revitalizadores más decisivos del mundo empresarial de nuestro país (posiblemente después de algunos fracasos graves, que en el sector educativo y en el sector sanitario, son fáciles de prever para la primera mitad de los 80). La penetración y el dominio tecnológico y comercial en algunos de estos ámbitos irá fuertemente en aumento en nuestro país.

6. Por último, es de prever en el ciudadano medio del país una evolución relativamente rápida desde la actual situación de indiferencia -culpable o ingenua- frente a las preocupaciones de carácter colectivo o público, hacia actividades progresivamente más beligerantes frente a las virtudes o defectos de los servicios sociales y de las empresas públicas, así como, frente a los costes fiscales, o de otro tipo, que estos suponen para la comunidad. Es de esperar una rápida sensibilización en contra del aumento demasiado rápido de la carga fiscal -más aceleradamente que en otros países- un progresivo control de los resultados, perceptibles y medibles, alcanzados en los diferentes sectores de la actividad y del gasto público. Probablemente, pasada una primera etapa de euforia, y una vez creada una mínima plataforma sólida de servicios y atenciones sociales, la sociedad española se volverá mucho -más crítica- y frenará- el frecuente despilfarro de recursos en forma de subvenciones a empresas o actividades del Estado -o del municipio- claramente no rentables, no generadoras de puestos de trabajo. En un cuadro así, en principio previsible hacia primeros de los 90, puede haber un mayor lugar para el predominio de la racionalidad y prudencia económicas (frente a la demagogia política y la improvisación social).

COMO SERÁ LA EMPRESA ESPAÑOLA DENTRO DE LOS PRÓXIMOS 10 AÑOS

- Mayor capacidad de actuación en contextos sociales y económicos diferentes.
 - centros de producción en países en desarrollo (América Latina y Africa).
 - mercado ampliado a la CEE.
- Dirección más profesionalizada. Al mismo tiempo profesión menos vituperada.
- Gestión más rigurosa en diferentes áreas: recursos humanos, marketing.

A partir de dos apoyos: utilización de la psicología y del análisis multidimensional-informática.
- Política de empresa más diversificada. Fin de la concepción: política de crecimiento o el caos.

Políticas positivas diferentes del crecimiento.
- Organización.

Década de experimentación de flexibilidad con preocupación de eficacia y operatividad.
- Innovación: mayor dependencia exterior en investigación de base pero mejor aprovechamiento de cambios operacionales: -- lanzamiento nuevos productos, utilización de materias primas sustitutivas,...
- Relaciones industriales: mayor influencia organizaciones sindicales en la empresa pero con mayor estabilidad de las condiciones de trabajo.

LA EMPRESA EN 1990

En 1990 la economía estará muy afectada por el proceso de integración en la CEE.

Políticamente el país habrá experimentado cambios frecuentes de gobierno por la incapacidad de los distintos partidos para mejorar la crisis económica, que se reflejará en elevadas tasas de paro, una especie de inflación permanente y en una situación estacionaria con tendencia a empeorar en el nivel de vida. Habrán quebrado muchas empresas medianas y pequeñas, seguirán dominando las multinacionales, con tendencia a aumentar su participación en la economía del país y se habrá dado una mejora a la estructura financiera del conjunto de las Empresas, en la Racionalidad de su organización y en su tecnología. La intensificación de las relaciones con los países industrializados contribuirá a un cambio de mentalidad en los líderes sindicales y empresarios, en el sentido de que los primeros serán más realistas en sus reivindicaciones reconociendo los topes que impone el sistema económico y los segundos cederán fracciones de su poder en atención a las justas demandas de participación del trabajador en la gestión empresarial.

Habrà aumentado el espacio de la Empresa pública dirigida con criterios más económicos y los bancos verán disminuido su influjo en el sector industrial. Las autonomías habrán propiciado que empiecen a industrializarse zonas hasta ahora poco desarrolladas, pero las diferencias regionales se habrán aumentado.

REFORMA EMPRESA

HORIZONTE 1990: FINANZAS

1. La transparencia fiscal es prácticamente total (aunque el sector de las PME elude, todavía, cierta parte de las cargas fiscales).
2. En consecuencia, y de una manera variable según las empresas, la capacidad de autofinanciación se ve reducida.
3. La revolución de los mini/medi ordenadores, en su automatización de los trabajos administrativos, reduce considerablemente los costos, agiliza la gestión pero, al propio tiempo, aumenta el desempleo entre los jóvenes - que buscan "el primer empleo".
4. El mercado de capitales se hace más fluido (por la entrada en la CEE), pero las empresas españolas cuyas acciones cotizan en Bolsa no sobrepasan la cifra de doscientas.
5. En consecuencia, el crédito bancario sigue aportando una considerable parte de los recursos ajenos de las empresas.
6. La suavización del ratio de endeudamiento (Artº. 111 Ley S.A) permite a las empresas que cotizan en Bolsa emitir obligaciones por encima de los rígidos niveles actuales.

LA EMPRESA DEL AÑO 1.990

La empresa habrá de seguir los imperativos de una sociedad caracterizada por una serie de elementos que apuntan ya en los albores de los años 80. Sin que el orden de la exposición signifique prioridad, enumero alguno de ellos.

A la reivindicación de derechos se añadirá la reivindicación de deberes; la exigencia puede llegar a ser un nuevo valor cultural. La calidad, cumplimiento, compromiso, etc., serán objetivos empresariales permanentes. El agotamiento de la energía tradicional y la todavía no comercialización de nuevas fuentes junto con la demanda creciente de materias primas, exigirán una gestión de la escasez. Las relaciones laborales perderán mucho de su actual carga política. El paro será considerado como factor normal de la vida económica. Quizás esto último influya -paradójicamente- en lo anterior. Además del qué se hace y el cómo (calidad), se cuidará el -quién lo hace, en el sentido de mejorar condiciones de trabajo, integrar al trabajador, en un intento de favorecer lugares de trabajo estables y agradables, más que salarios --atrayentes. Las multinacionales tendrán mucho más en cuenta las peculiaridades de los países donde actúan. Se darán una especie de autonomías a nivel de empresa multinacional, en las cuales el vínculo tecnológico será uno de los más importantes.

ESCENARIO DE LA EMPRESA ESPAÑOLA DE DENTRO DE 10 AÑOS.

En un marco general de mercado libre, como el actual, aumentará el número relativo de empresas multinacionales. La función de los directivos quedará más delimitada, pero, este mismo hecho aclarará y reforzará su posición. Aumentará la influencia de las Centrales Sindicales. La política de la empresa se centrará principalmente en las de personal y financiera.

LA EMPRESA ESPAÑOLA EN 1990

Hacia fines de los años 80 se habrá logrado la plena integración (salvo capítulos parciales que deberán continuar protegidos) de nuestra economía nacional en la Comunidad Europea. Esto habrá de suponer para la empresa un fuerte "desafío" -en los aspectos de gerencia moderna, racionalización, superación de atavismos caciquistas protegidos antes por el Franquismo y ahora por la UCD- y sobre todo en lo que atañe a una nueva -- mentalidad social que llegará a precipitarse en leyes. Para -- entonces la derecha española se habrá gastado plenamente y de -- berá realizar una coalición con el PSOE, si quiere evitar un nuevo Frente Popular, que probablemente la presión económico-militar de la OTAN haría imposible. Esto supondrá una mayor in -- fluencia del modelo alemán de Cogestión Paritaria en la Empresa, y naturalmente una mayor posibilidad de "participación" de las fuerzas sociales. La renta no habrá sido radicalmente "re -- distribuida" en nuestro país, pero sí se habrán iniciado medidas para acortar distancias, en lugar de la actual distancia -- ción de las clases pudientes sobre la clase trabajadora. En es -- te acercamiento a Europa entrará en nuestro país la mentalidad ecológica y las centrales nucleares no podrán sino conservar -- la proporción obtenida durante los 80 al suministro total de -- energía. Nuevas fuentes alternativas serán todavía muy caras, -- el petróleo habrá pasado prácticamente desde su calidad de su -- ministrador de energía a la de "materia prima" (para plásticos, etc.). La economía -si los empresarios muestran algo de inteli -- gencia- se orientará entonces, y el Gobierno centro-social de -- berá presionar para ello, hacia la producción de bienes que -- precisen menor consumo energético, pero sí mayor calidad. El -- crecimiento cero industrial estará ya a la vista, pero la agri -- cultura española podrá concurrir con las europeas sobre todo en

productos de calidad (frutos semitropicales, etc.), la cabaña española se habrá desarrollado hacia una mayor diversificación -p.e.: en los lacticinios. No se habrá llegado a ninguna parcelación de latifundios pero sí se iniciará un proceso de socialización de grandes fincas en beneficio de los anteriores jornaleros que pasarán a participar en su propiedad. El INI continuará pero habrá reducido su volumen en proporción al aumento total industrial. La enseñanza se habrá desarrollado, pero dado que los socialdemócratas apenas si habrán podido empezar a influir, todavía el nivel de cualificación del español será muy inferior al europeo. La universidad habrá seguido en su situación de práctica inaccesibilidad al obrerado. Las inversiones extranjeras en España habrán por otra parte disminuido, la capacidad de influjo de oligarquías capitalistas en nuestro país. Pero esto supondrá un desafío a la parte sindical, que sólo podrá superarse en unión o pacto con otros sindicatos de otros países. En resumen: el "cambio" apenas si habrá empezado, pero será la única alternativa realista.

LA EMPRESA ESPAÑOLA: HORIZONTE 1990

La empresa española debe afrontar el reto de una mayor competitividad al entrar en la CEE, y que irá creciendo cuanto más -- nos acerquemos al horizonte. Ello implica la necesidad de mayor y mejor atención a la eficiencia empresarial. En la medida que el sistema de organización social continúe siendo el de una economía de mercado, existe la necesidad de producir económicamente los productos que el mercado quiere, y ser capaz de renovarlos continuamente. En consecuencia, la innovación, productividad, flexibilidad organizativa y motivación de todo el personal serán --más aún que ahora-- los factores del éxito y de la supervivencia de la empresa.

Con respecto al entorno, a pesar de la incertidumbre actual con referencia a las fuentes de energía, es posible que cerca ya de 1990 las centrales nucleares hayan resuelto una parte significativa del problema, pues es tan impensable que los razonables prejuicios de una parte de la población puedan paralizar a toda la sociedad occidental como que la técnica no pueda resolver los interrogantes que se plantean actualmente. De todas formas, hasta que las fuentes de energía no sean suficientes para el nivel de producción deseado, seguirá subsistiendo una cierta incertidumbre sobre el modo de desarrollo, lo que tendrá un impacto sobre la sociedad y la empresa. En mi opinión, ello aboga también por una mayor flexibilidad y rapidez de reacción en ambas.

En cuanto al sistema de organización social, existen factores -- que favorecen un resurgimiento de la lógica del mercado. En --- tiempos de crisis es más necesario que nunca procesar rápidamente la información de que se dispone y actuar en consecuencia. Las empresas del sector público ya han decepcionado a la mayoría de los países europeos (incluso en épocas de entorno más es

table) y mal pueden hacer frente ahora a los rápidos e imprevisibles cambios que se anuncian. Por otro lado se observará, en mi opinión, un mayor realismo por parte de los sindicatos, habrá menos "ideología" en las relaciones laborales y sociales - en general y será necesario afrontar los problemas de manera racional más que política. Ello no excluye ciertos ajustes en cuanto a información dentro de la empresa y participación en las decisiones.

A nivel más general, existirá un aumento de la fiscalidad directa y una consiguiente redistribución de la renta, lo que acabará -junto con la entrada en la CEE y la previsible duración de la crisis de reajuste- de reducir el impacto de los doctrinarios en la vida social.

Pero también la incertidumbre que padecemos podría precipitar - un recurso sistemático (e ilusorio) al Estado como "salvador potencial" de la crisis. Si la sociedad española escogiera esta vía, sería de un coste social extraordinario. El aparato político no es flexible para hacer frente a cambios en el entorno, ni produce la suficiente racionalidad para mantener a la economía española en la senda de la competitividad. Por todo ello me parece que, a pesar de que se llegue a probar en algún momento, este sistema de organización social -plasmación de una utopía que jamás se ha cumplido- dejará paso al sistema que va a configurar la CEE de hoy y mañana: la economía de mercado.

La empresa española tiene que estar preparada para hacer frente a todos estos retos: competir en la CEE, mantener la economía de mercado en España (mejorando el clima laboral, informando -- más y mejor) y mostrar una gran flexibilidad organizativa y rapidez de reacción, lo que ciertamente vendrá favorecido por una más amplia delegación de poderes y funciones, y consiguiente motivación -y profesionalización- de los responsables de la empresa.

(4)

SÍNTESIS DE 1) - 3)

LISTA DE VARIANTES POSIBLES

1	STATU QUO
2	EUROPEIZACION COMPLETA
3	CAOS POLITICO-ECONOMICO
4	INVASION MULTINACIONALES
5	CRISIS ENERGETICA RADICAL
6	VUELTA A VALORES TRADICIONALES
7	MODERNIZACION DE GERENCIA
8	TRANSPARENCIA FISCAL
9	PLENA ECONOMIA DE MERCADO
10	CONSOLIDACION POLITICA DELMC
11	PROYECCION ESPANYOLA TERCER MUNDO
12	CRECIENTE COMPETENCIA EN EL MERCADO
13	DESPEDAZAMIENTO ECONOMICO DEL PAIS
14	DESARROLLO Y AJUSTE DE SECTORES ECONOMICOS
15	PROTECCIONISMO MUNDIALMENTE GENERALIZADO
16	INDICES REGIONALES MAS DESEQUILIBRADOS
17	POLITIZACION CRECIENTE VIDA SOCIAL
18	BURGUESIA CREATIVA
19	MAYOR REALISMO VALORAL EN LA SOCIEDAD
20	DEGRADACION PERMANENTE E INSENSIBLE DE LA ECONOMIA
21	
22	

(5)

ELABORACIÓN DEL PRIMER CUESTIONARIO
DE BASE.

INTENSIDADES DE ENLACE

VARIABLE : 2 EUROPEIZACION COMPLETA

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 4  6 7 8 9

VARIABLE : 3 CAOS POLITICO-ECONOMICO

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 2 1 2 3 4  6 7 8 9

VARIABLE : 4 INVASION MULTINACIONALES

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 2 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 3 1 2 3 4  6 7 8 9

VARIABLE : 5 CRISIS ENERGETICA RADICAL

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 2 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 3 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 4 1 2 3 4  6 7 8 9

VARIABLE : 6 VUELTA A VALORES TRADICIONALES

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 2 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 3 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 4 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 5 1 2 3 4  6 7 8 9

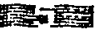
VARIABLE : 7 MODERNIZACION DE GERENCIA

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 2 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 3 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 4 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 5 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 6 1 2 3 4  6 7 8 9

VARIABLE : 8 TRANSPARENCIA FISCAL

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 2 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 3 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 4 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 5 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 6 1 2 3 4  6 7 8 9

CON LA VAR. -> 7 1 2 3 4  6 7 8 9

VARIABLE : 9 PLENA ECONOMIA DE MERCADO

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 10 CONSOLIDACION POLITICA DELMC

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 11 PROYECCION ESPANYOLA TERCER MUNDO

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 12 CRECIENTE COMPETENCIA EN EL MERCADO

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 13 DESPEDAZAMIENTO ECONOMICO DEL PAIS

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 14 DESARROLLO Y AJUSTE DE SECTORES ECONOMICOS

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 15 PROTECCIONISMO MUNDIALMENTE GENERALIZADO

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 16 INDICES REGIONALES MAS DESEQUILIBRADOS

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	15	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 17 POLITIZACION CRECIENTE VIDA SOCIAL

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	15	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	16	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 18 BURQUESIA CREATIVA

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	15	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	16	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	17	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 19 MAYOR REALISMO VALORAL EN LA SOCIEDAD

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	15	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	16	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	17	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	18	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 20 DEGRADACION PERMANENTE E INSENSIBLE DE LA ECONOMIA

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	15	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	16	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	17	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	18	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	19	1	2	3	4		6	7	8	9

(6)

SEGUNDA ENCUESTA SOBRE LAS CONEXIONES DE
INGREDIENTES DE LA CONFIGURACIÓN.

INTENSIDADES DE ENLACE

VARIABLE : 2 EUROPEIZACION COMPLETA

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 (4) 6 7 8 9

VARIABLE : 3 CAOS POLITICO-ECONOMICO

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 (4) 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 2 1 2 3 4 6 (7) 8 9

VARIABLE : 4 INVASION MULTINACIONALES

CON LA VAR. -> 1 1 2 (3) 4 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 2 1 2 3 (4) 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 3 1 2 (3) 4 6 7 8 9

VARIABLE : 5 CRISIS ENERGETICA RADICAL

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 4 6 7 8 (9)
CON LA VAR. -> 2 (1) 2 3 4 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 3 (1) 2 3 4 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 4 1 (2) 3 4 6 7 8 9

VARIABLE : 6 VUELTA A VALORES TRADICIONALES

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 4 6 7 (8) 9
CON LA VAR. -> 2 1 2 3 4 6 7 (8) 9
CON LA VAR. -> 3 (1) 2 3 4 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 4 1 2 3 4 6 (7) 8 9
CON LA VAR. -> 5 1 (2) 3 4 6 7 8 9

VARIABLE : 7 MODERNIZACION DE GERENCIA

CON LA VAR. -> 1 1 2 3 (4) 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 2 (1) 2 3 4 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 3 1 2 3 4 6 7 (8) 9
CON LA VAR. -> 4 1 2 3 (4) 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 5 1 2 (3) 4 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 6 1 2 3 4 (6) 7 8 9

VARIABLE : 8 TRANSPARENCIA FISCAL

CON LA VAR. -> 1 1 2 (3) 4 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 2 (1) 2 3 4 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 3 1 2 3 4 6 7 8 (9)
CON LA VAR. -> 4 (1) 2 3 4 6 7 8 9
CON LA VAR. -> 5 1 2 3 4 (6) 7 8 9
CON LA VAR. -> 6 1 2 3 4 6 (7) 8 9
CON LA VAR. -> 7 (1) 2 3 4 6 7 8 9

VARIABLE : 9 PLENA ECONOMIA DE MERCADO

CON LA VAR. ->	1	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	③	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	⑦	8	9
CON LA VAR. ->	4	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	⑦	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	③	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	④		6	7	8	9

VARIABLE : 10 CONSOLIDACION POLITICA DEL MC

CON LA VAR. ->	1	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		⑥	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	③	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	⑨
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	⑧	9
CON LA VAR. ->	7	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	③	4		6	7	8	9

VARIABLE : 11 PROYECCION ESPANYOLA TERCER MUNDO

CON LA VAR. ->	1	1	2	③	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	⑧	9
CON LA VAR. ->	4	1	②	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	④		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	④		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	①	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 12 CRECIENTE COMPETENCIA EN EL MERCADO

CON LA VAR. ->	1	1	②	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	⑧	9
CON LA VAR. ->	4	1	②	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	⑦	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		⑥	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	②	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	①	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	③	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	①	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 13 DESPEDAZAMIENTO ECONOMICO DEL PAIS

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 14 DESARROLLO Y AJUSTE DE SECTORES ECONOMICOS

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 15 PROTECCIONISMO MUNDIALMENTE GENERALIZADO

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 16 INDICES REGIONALES MAS DESEQUILIBRADOS

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	15	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 17 POLITIZACION CRECIENTE VIDA SOCIAL

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	15	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	16	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 18 BURGUESIA CREATIVA

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	15	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	16	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	17	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 19 MAYOR REALISMO VALORAL EN LA SOCIEDAD

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	15	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	16	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	17	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	18	1	2	3	4		6	7	8	9

VARIABLE : 20 DEGRADACION PERMANENTE E INSENSIBLE DE LA ECONOMIA

CON LA VAR. ->	1	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	2	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	3	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	4	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	5	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	6	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	7	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	8	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	9	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	10	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	11	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	12	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	13	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	14	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	15	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	16	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	17	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	18	1	2	3	4		6	7	8	9
CON LA VAR. ->	19	1	2	3	4		6	7	8	9

(7)

APLICACION DEL MÉTODO DELPHI PARA AFINAR
LA PERCEPCIÓN DE LAS CONEXIONES.

APLICACION DEL METODO DELPHI al analisis de las respuestas

PHILIPPE HELLMUELLER

Media del grupo : 4.5

Valor maximo : 8

Valor minimo : 1

SU APRECIACION : 2 ESTA A -2.10714286 SIGMAS DE LA MEDIA
su apreciacion parece desviada. CAMBIA?

Media del grupo : 3

Valor maximo : 5

Valor minimo : 2

SU APRECIACION : 3 ESTA A 0 SIGMAS DE LA MEDIA

Media del grupo : 7.8

Valor maximo : 9

Valor minimo : 4

SU APRECIACION : 8 ESTA A .2359999999 SIGMAS DE LA MEDIA

(8)

IMPLEMENTACIÓN DEL PRIMER ANÁLISIS
MULTIDIMENSIONAL NO MÉTRICO.

PROBLEM CARD PROCESSED
20 STIMULI
6 MINIMUM DIMENSIONS
7 MAXIMUM DIMENSIONS
300 ITERATIONS (PART 1)
300 ITERATIONS (PART 2)
INPUT ON TAPE 5
MINKOWSKI CONSTANT = 2.00000
TRIANGULAR MATRIX INPUT MODE
PLOTS REQUESTED
TITLE++ PROSPECTIVA EMPRESA
FORMAT+ (20F2.0)

ORIGINAL DISSIMILARITIES

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	0.000	4.000	4.000	3.000	9.000	8.000	4.000	3.000	1.000	1.000	3.000	2.000	9.000	3.000	9.000	2.000	8.000
2	4.000	0.000	7.000	4.000	1.000	8.000	1.000	1.000	3.000	1.000	1.000	1.000	7.000	1.000	7.000	2.000	7.000
3	4.000	7.000	0.000	3.000	1.000	1.000	8.000	9.000	7.000	6.000	8.000	8.000	1.000	9.000	1.000	1.000	2.000
4	3.000	4.000	3.000	0.000	2.000	7.000	4.000	1.000	1.000	3.000	2.000	2.000	1.000	1.000	4.000	9.000	2.000
5	9.000	1.000	1.000	2.000	0.000	2.000	3.000	5.000	7.000	9.000	1.000	7.000	2.000	2.000	4.000	1.000	2.000
6	8.000	8.000	1.000	7.000	2.000	0.000	6.000	7.000	1.000	8.000	4.000	1.000	1.000	2.000	1.000	1.000	1.000
7	4.000	1.000	8.000	4.000	3.000	6.000	0.000	1.000	3.000	1.000	4.000	6.000	2.000	6.000	2.000	3.000	9.000
8	3.000	1.000	9.000	1.000	5.000	7.000	1.000	0.000	4.000	1.000	1.000	1.000	7.000	1.000	8.000	2.000	6.000
9	1.000	3.000	7.000	1.000	7.000	5.000	3.000	4.000	0.000	1.000	5.000	2.000	5.000	5.000	9.000	2.000	8.000
10	1.000	1.000	6.000	3.000	9.000	8.000	1.000	4.000	3.000	3.000	4.000	1.000	8.000	3.000	9.000	2.000	8.000
11	3.000	1.000	8.000	2.000	1.000	4.000	1.000	1.000	3.000	0.000	1.000	3.000	7.000	1.000	9.000	1.000	7.000
12	2.000	1.000	8.000	2.000	7.000	6.000	1.000	5.000	4.000	1.000	0.000	1.000	8.000	1.000	3.000	2.000	7.000
13	9.000	7.000	1.000	2.000	1.000	2.000	7.000	2.000	1.000	3.000	1.000	0.000	9.000	1.000	7.000	1.000	5.000
14	3.000	1.000	9.000	1.000	2.000	6.000	1.000	5.000	8.000	7.000	8.000	9.000	0.000	8.000	3.000	1.000	5.000
15	9.000	7.000	1.000	4.000	1.000	2.000	8.000	9.000	3.000	1.000	1.000	1.000	8.000	0.000	9.000	2.000	2.000
16	2.000	2.000	1.000	9.000	1.000	3.000	2.000	2.000	9.000	3.000	7.000	9.000	3.000	9.000	0.000	2.000	1.000
17	8.000	7.000	2.000	2.000	1.000	9.000	6.000	8.000	7.000	2.000	1.000	5.000	1.000	2.000	2.000	0.000	2.000
18	4.000	3.000	1.000	4.000	2.000	6.000	1.000	2.000	1.000	7.000	5.000	5.000	2.000	4.000	1.000	2.000	0.000
19	3.000	2.000	4.000	2.000	4.000	8.000	1.000	4.000	1.000	3.000	1.000	1.000	1.000	4.000	9.000	2.000	1.000
20	3.000	7.000	2.000	2.000	1.000	1.000	8.000	7.000	8.000	6.000	7.000	8.000	2.000	6.000	4.000	3.000	1.000

CONTINUED MATRIX

	19	20
1	3.000	3.000
2	2.000	7.000
3	4.000	2.000
4	2.000	2.000
5	4.000	1.000
6	8.000	1.000
7	1.000	8.000
8	4.000	7.000
9	2.000	8.000
10	1.000	6.000
11	1.000	7.000
12	2.000	8.000
13	8.000	2.000
14	2.000	6.000
15	6.000	4.000
16	4.000	3.000
17	8.000	1.000
18	1.000	7.000
19	0.000	8.000
20	8.000	0.000

(9)

DETECCIÓN A TRAVÉS DE 8) DE:

- A) LAS VARIABLES CRÍPTICAS FUNDAMENTALES.
- B) LA DIMENSIONALIDAD DE LA PERCEPCIÓN DE LOS INTERVIUADOS.
- C) CONTROL DE LA COHERENCIA INTERNA DE LA PERCEPCIÓN DE LAS CONEXIONES.
- D) VALORACIÓN DE LA INERCIA RELATIVA DE LOS EJES FUNDAMENTALES.
- E) CONTRASTE CON LA CONFIGURACIÓN HIPO-TÉTICA DE LA REFERENCIA.
- F) PRIMERAS SÍNTESIS DE CONFIGURACIONES FUTURAS (INCLUYENDO LAS PERCEPCIONES DIFERENCIALES DE LOS GRUPOS DISJUNTOS).

(9_A)

DETECCIÓN A TRAVÉS DE 8) DE:

- LAS VARIABLES CRÍPTICAS FUNDAMENTALES.

THERE ARE NO VIOLATIONS OF THE TRIANGULAR INEQUALITY IN THE MATRIX ABOVE.

C O N F I G U R A T I O N							
	1	2	3	4	5	6	7
1	0.024	0.104	0.070	0.042	-0.221	0.000	-0.125
2	0.167	-0.047	-0.081	-0.016	0.068	0.099	0.068
3	-0.258	0.108	0.065	0.088	0.046	0.024	-0.012
4	-0.050	-0.101	0.038	0.002	-0.173	0.016	0.161
5	-0.129	-0.074	-0.072	-0.024	0.157	0.096	-0.019
6	-0.162	0.215	-0.134	-0.034	-0.037	0.141	-0.037
7	0.156	-0.102	0.101	0.017	0.020	0.039	-0.099
8	0.099	-0.069	0.060	0.117	-0.068	0.187	0.079
9	0.043	0.165	0.125	-0.061	-0.131	-0.019	0.115
10	0.123	0.000	-0.073	0.145	-0.079	-0.042	-0.027
11	0.097	0.042	-0.042	-0.056	0.112	-0.075	-0.084
12	0.132	0.045	0.104	-0.189	0.012	-0.015	0.044
13	-0.205	-0.018	0.149	0.006	0.081	0.200	0.052
14	0.111	-0.105	-0.070	-0.118	-0.080	-0.076	0.023
15	-0.245	-0.023	-0.137	0.058	0.032	-0.047	0.109
16	-0.037	0.166	0.059	-0.072	0.129	0.081	0.015
17	-0.216	-0.131	0.016	-0.161	0.020	-0.063	-0.017
18	-0.050	-0.026	0.229	-0.033	0.037	-0.054	-0.020
19	0.047	0.010	0.097	0.164	0.068	-0.133	-0.049
20	-0.209	-0.031	-0.085	-0.098	-0.099	0.140	-0.138

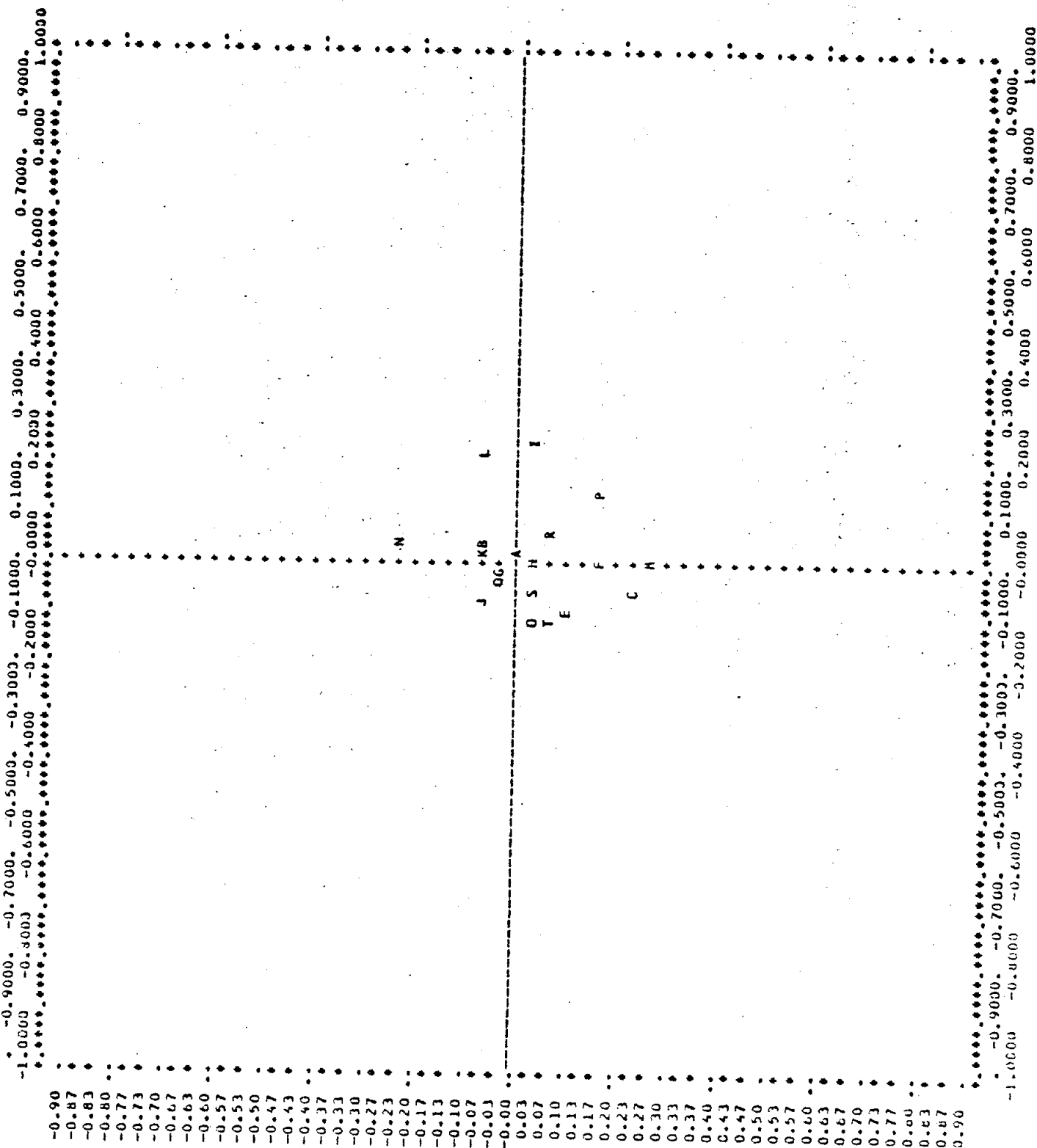
VARIMAX ROTATED CONFIGURATION

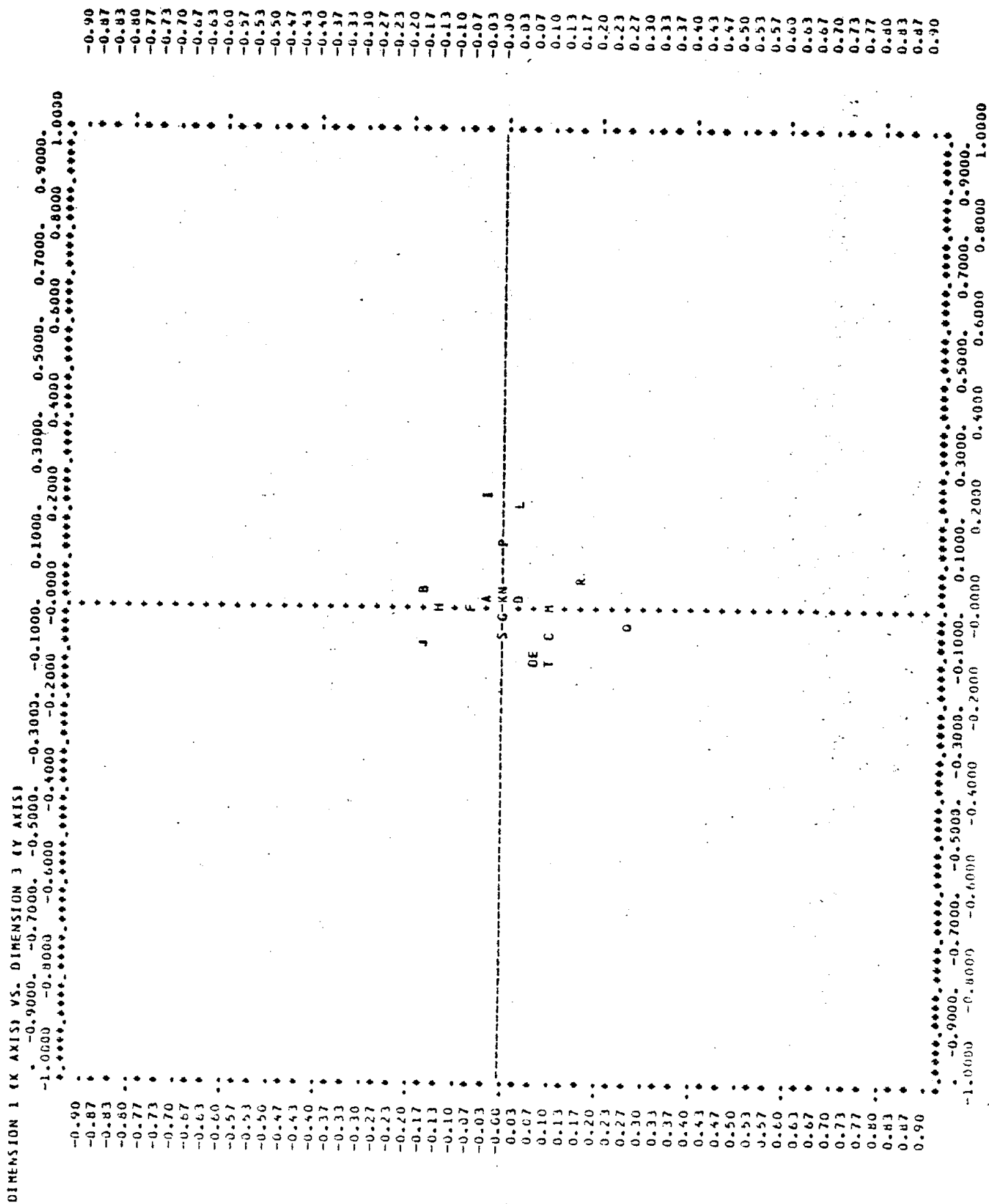
	1	2	3	4	5	6	7
1	0.014	0.007	-0.025	-0.039	-0.278	0.046	0.026
2	0.033	-0.071	-0.151	-0.022	0.140	0.083	-0.005
3	-0.055	0.247	0.094	-0.006	-0.041	-0.133	0.019
4	0.027	-0.069	0.031	-0.007	-0.018	-0.042	0.248
5	-0.104	0.089	0.056	-0.090	0.175	-0.019	-0.035
6	0.010	0.153	-0.066	-0.234	-0.062	-0.159	-0.052
7	-0.018	-0.038	-0.014	0.056	-0.004	0.228	-0.019
8	-0.007	0.044	-0.147	0.001	0.020	0.140	0.186
9	0.234	0.018	-0.020	0.022	-0.128	-0.039	0.075
10	-0.082	-0.080	-0.153	0.075	-0.090	0.013	0.003
11	0.023	-0.051	-0.012	0.032	0.030	0.029	-0.188
12	0.227	-0.069	0.040	-0.003	0.020	0.089	-0.044
13	0.006	0.261	0.106	-0.076	0.100	0.033	0.132
14	0.033	-0.228	0.015	-0.022	0.015	0.026	0.010
15	-0.124	0.050	0.058	-0.024	0.087	-0.253	0.067
16	0.137	0.168	-0.000	-0.047	0.052	-0.017	-0.095
17	-0.042	-0.027	0.275	-0.081	0.072	-0.066	0.024
18	0.068	0.083	0.175	0.104	-0.027	0.084	0.021
19	-0.060	0.047	-0.005	0.223	-0.058	0.029	-0.058
20	-0.113	0.051	0.111	-0.279	-0.052	-0.025	0.027

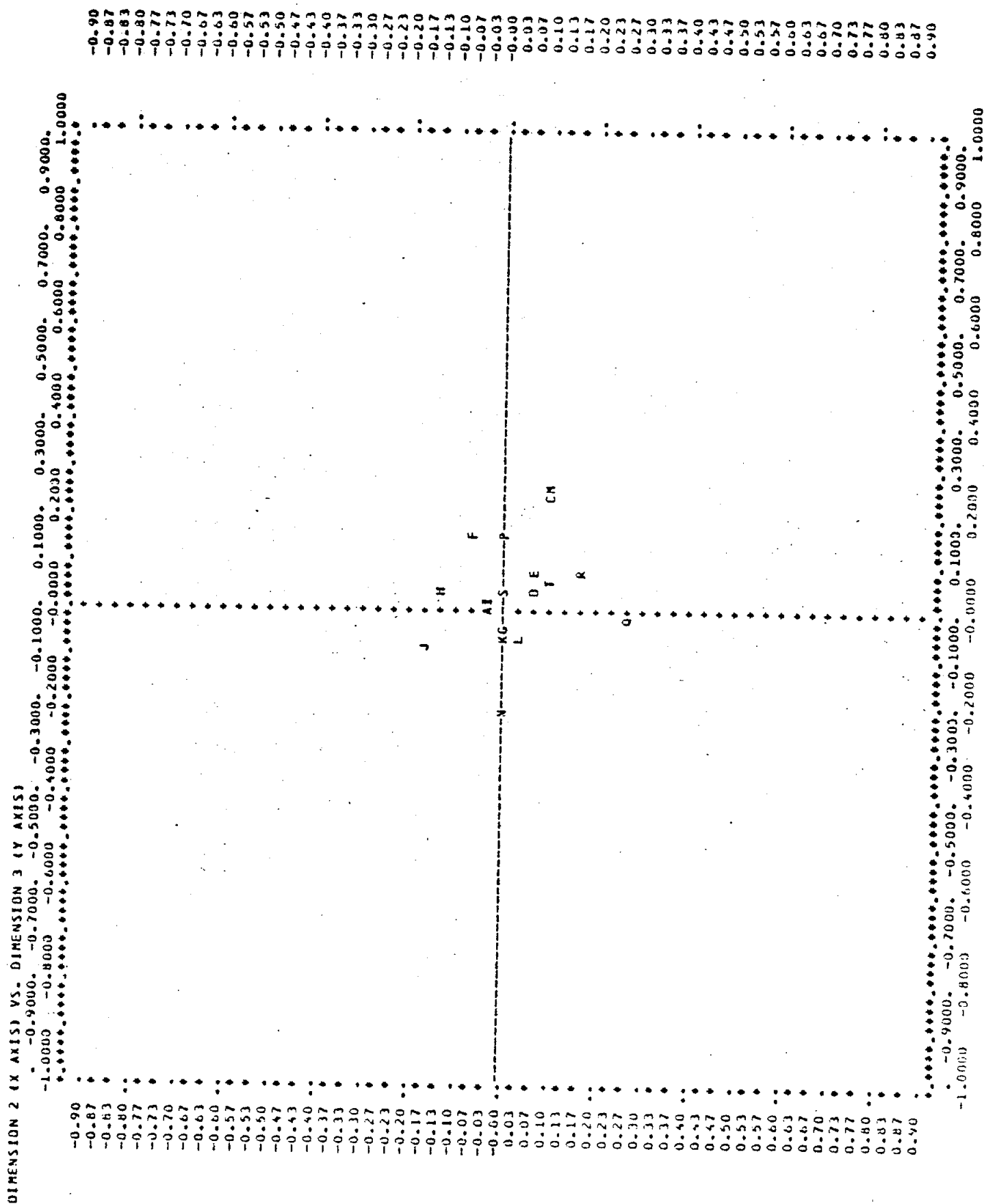
LISTA DE VARIANTES POSIBLES:

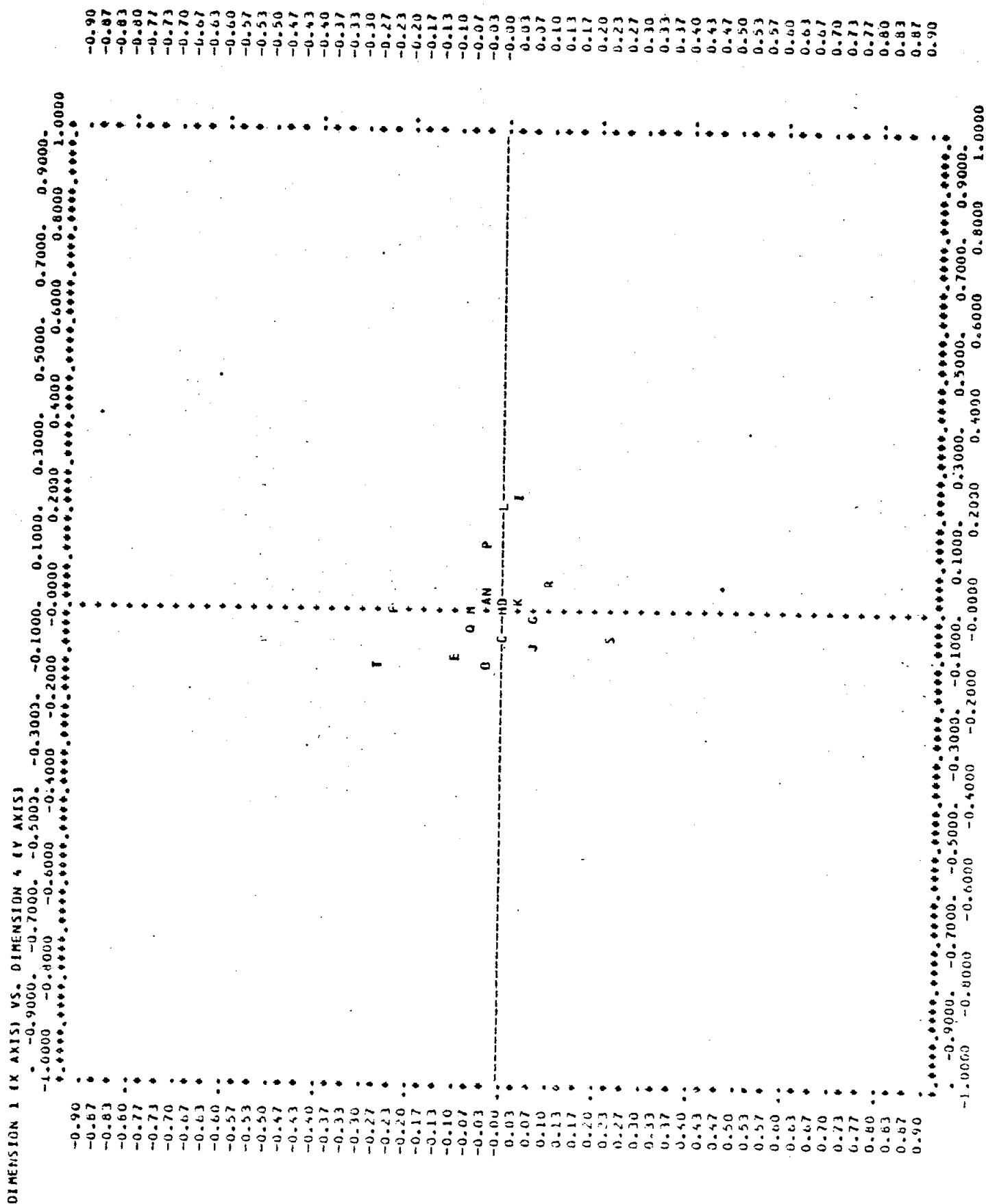
- 1.A. STATU QUO
- 2.B. EUROPEIZACIÓN COMPLETA
- 3.C. CAOS POLÍTICO-ECONÓMICO
- 4.D. INVASIÓN MULTINACIONALES
- 5.E. CRISIS ENERGÉTICA RADICAL
- 6.F. VUELTA A VALORES TRADICIONALES
- 7.G. MODERNIZACIÓN DE GERENCIA
- 8.H. TRANSPARENCIA FISCAL
- 9.I. PLENA ECONOMÍA DE MERCADO
- 10.J. CONSOLIDACIÓN POLÍTICA DEL MC
- 11.K. PROYECCIÓN ESPAÑOLA TERCER MUNDO
- 12.L. CRECIENTE COMPETENCIA EN EL MERCADO
- 13.M. DESPEDAZAMIENTO ECONÓMICO DEL PAÍS
- 14.N. DESARROLLO Y AJUSTE DE SECTORES ECONÓMICOS
- 15.O. PROTECCIONISMO MUNDIALMENTE GENERALIZADO
- 16.P. INDICES REGIONALES MÁS DESEQUILIBRADOS
- 17.Q. POLITIZACIÓN CRECIENTE VIDA SOCIAL
- 18.R. BURGUESÍA CREATIVA
- 19.S. MAYOR REALISMO VALORAL EN LA SOCIEDAD
- 20.T. DEGRADACIÓN PERMANENTE E INSENSIBLE DE LA ECONOMÍA.

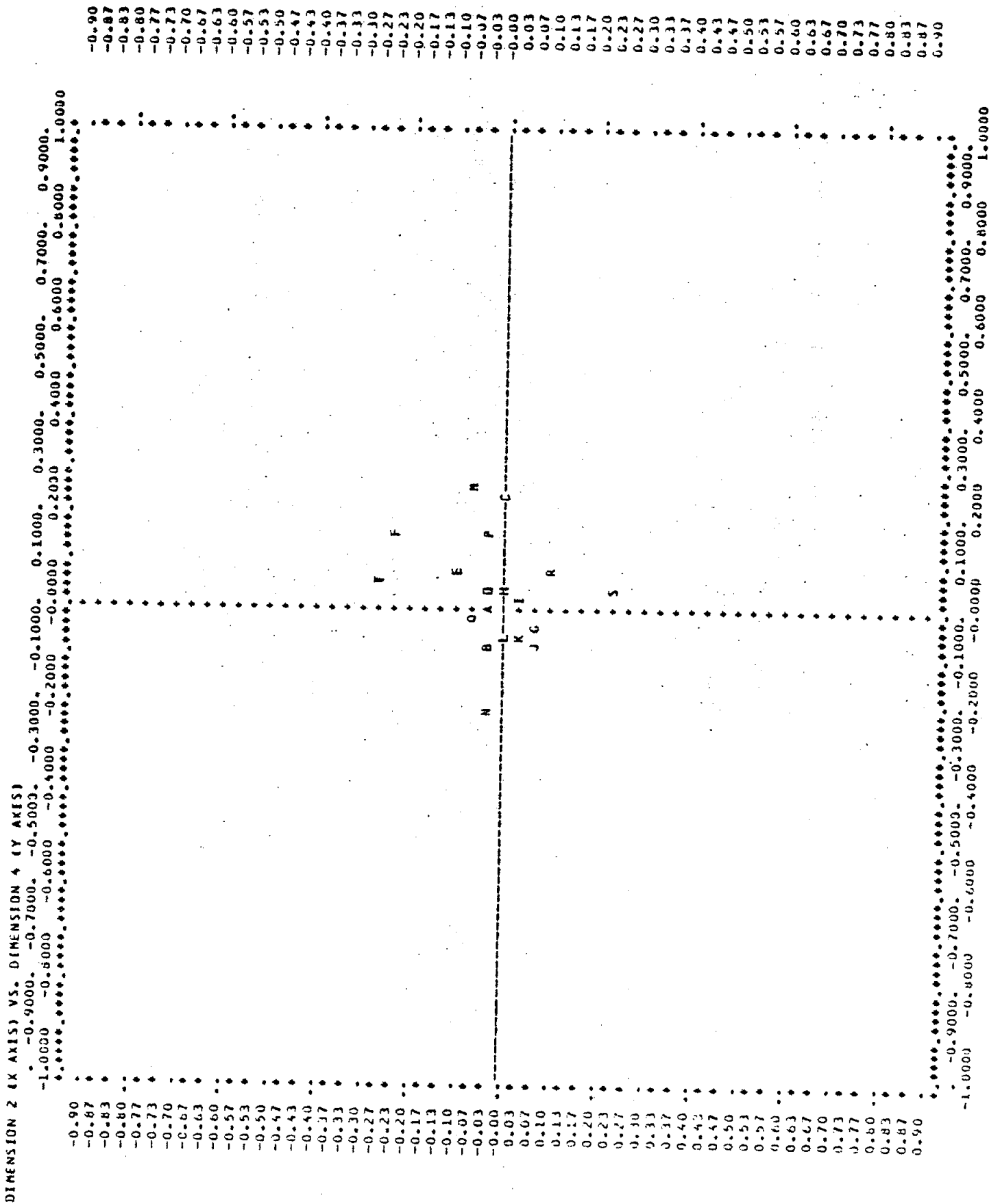
DIMENSION 1 (X AXIS) VS. DIMENSION 2 (Y AXIS)

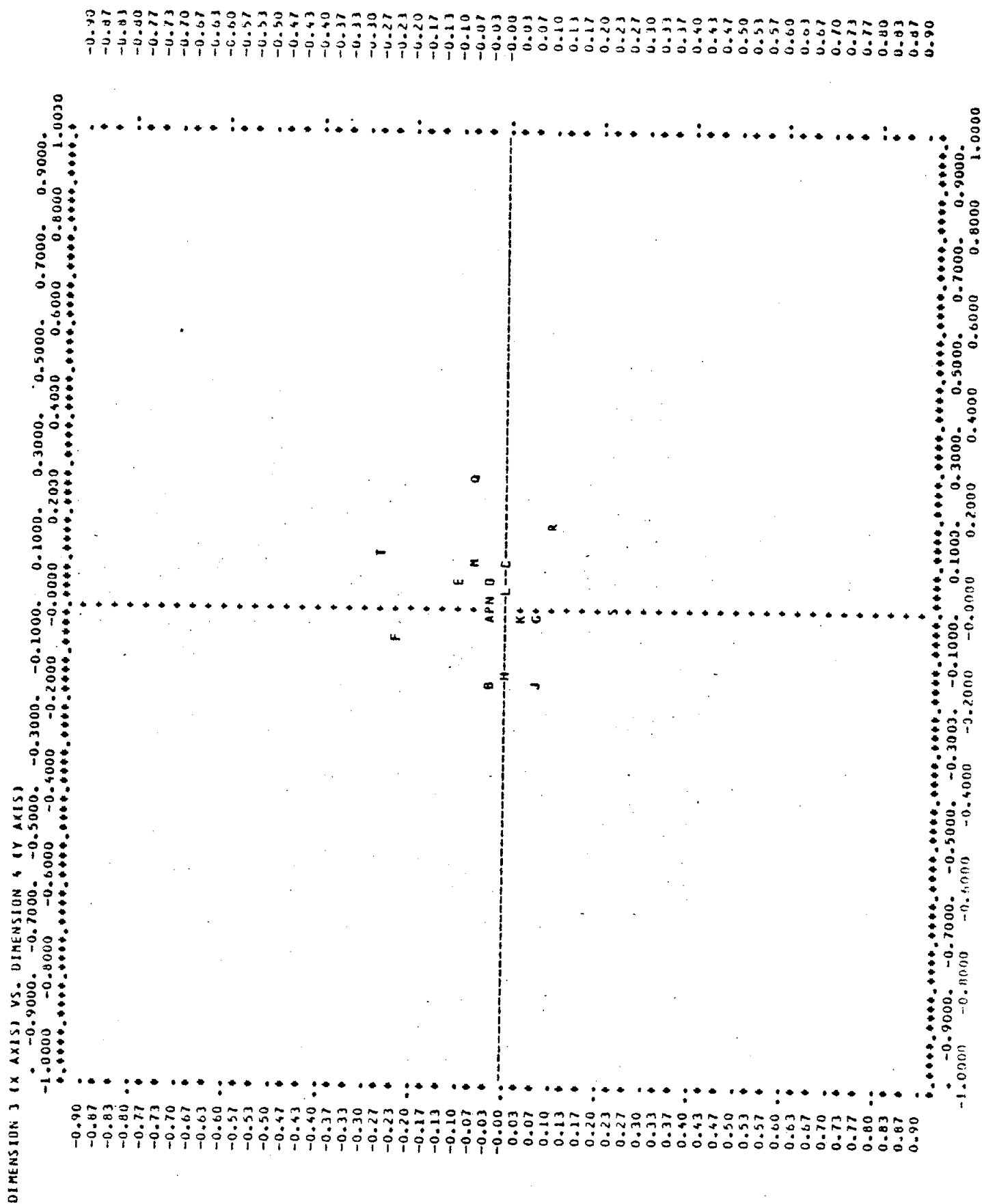


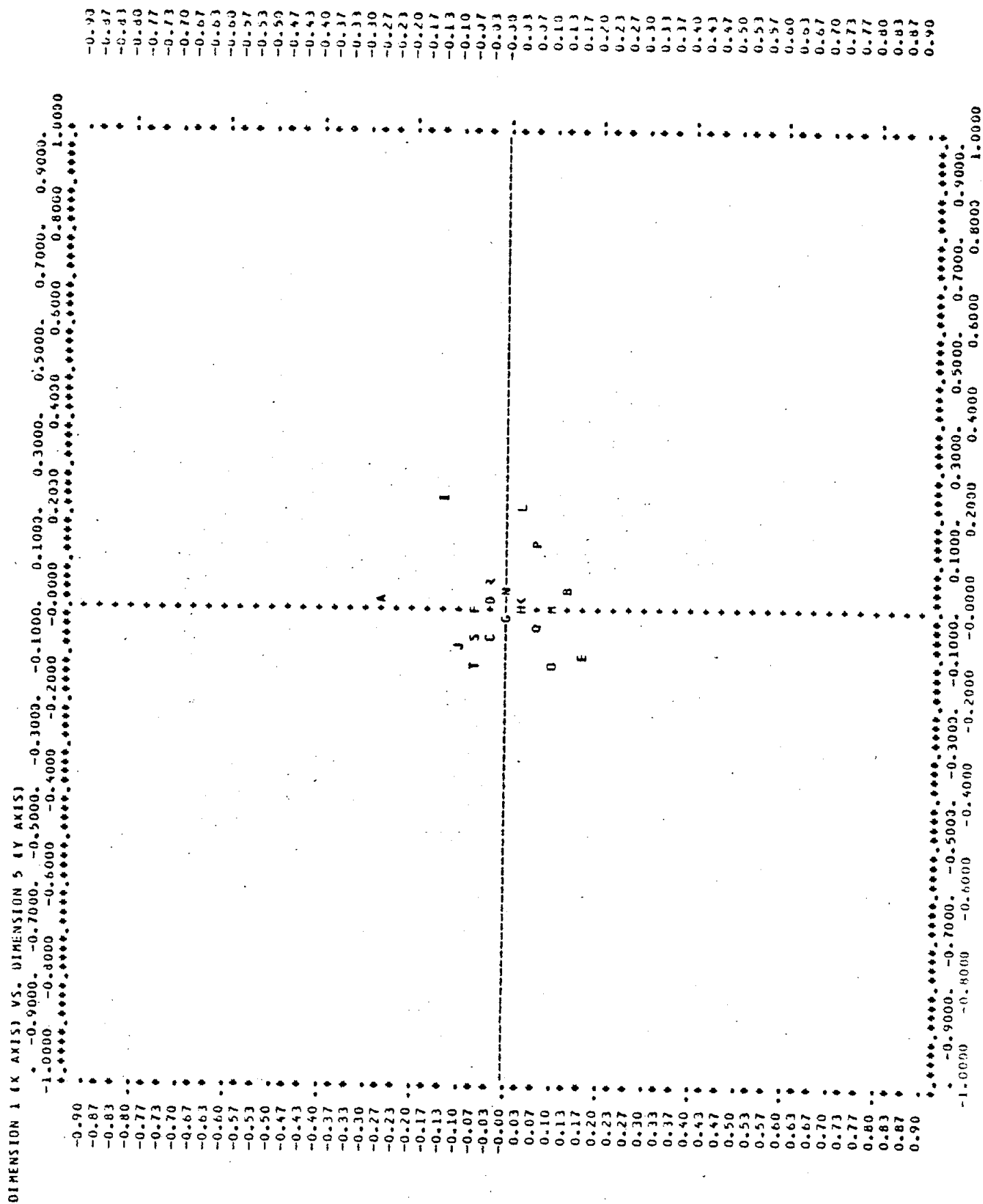




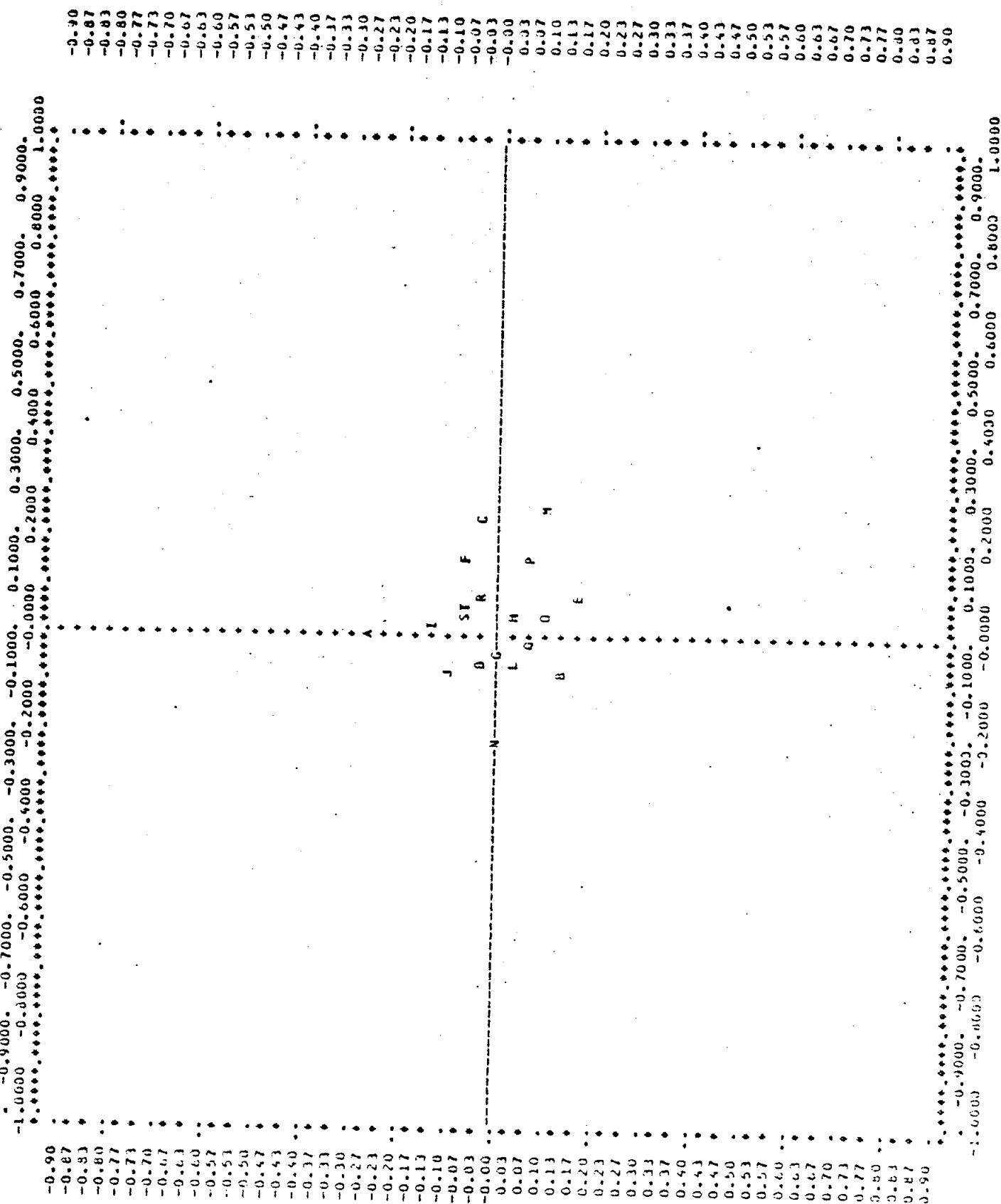


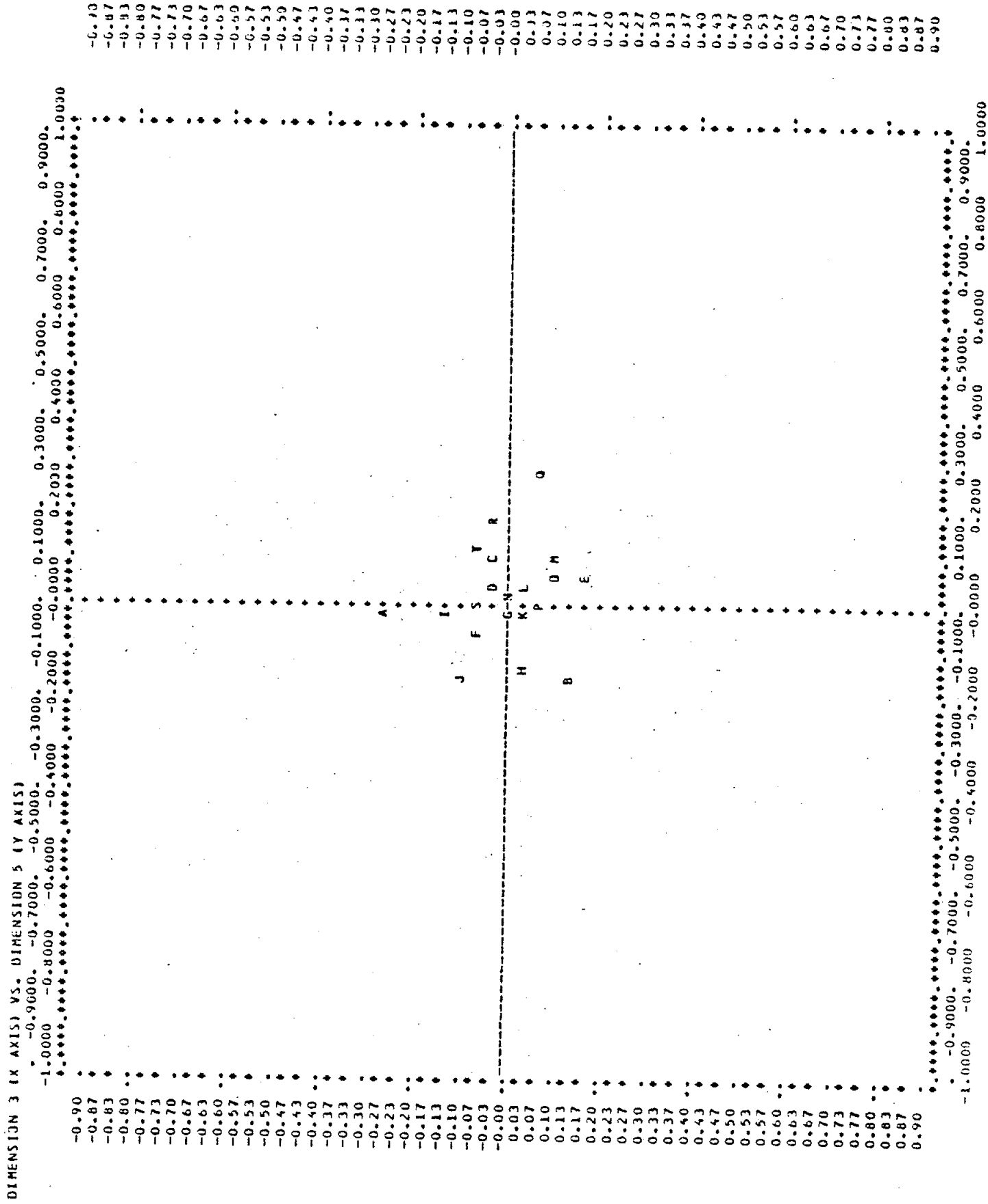




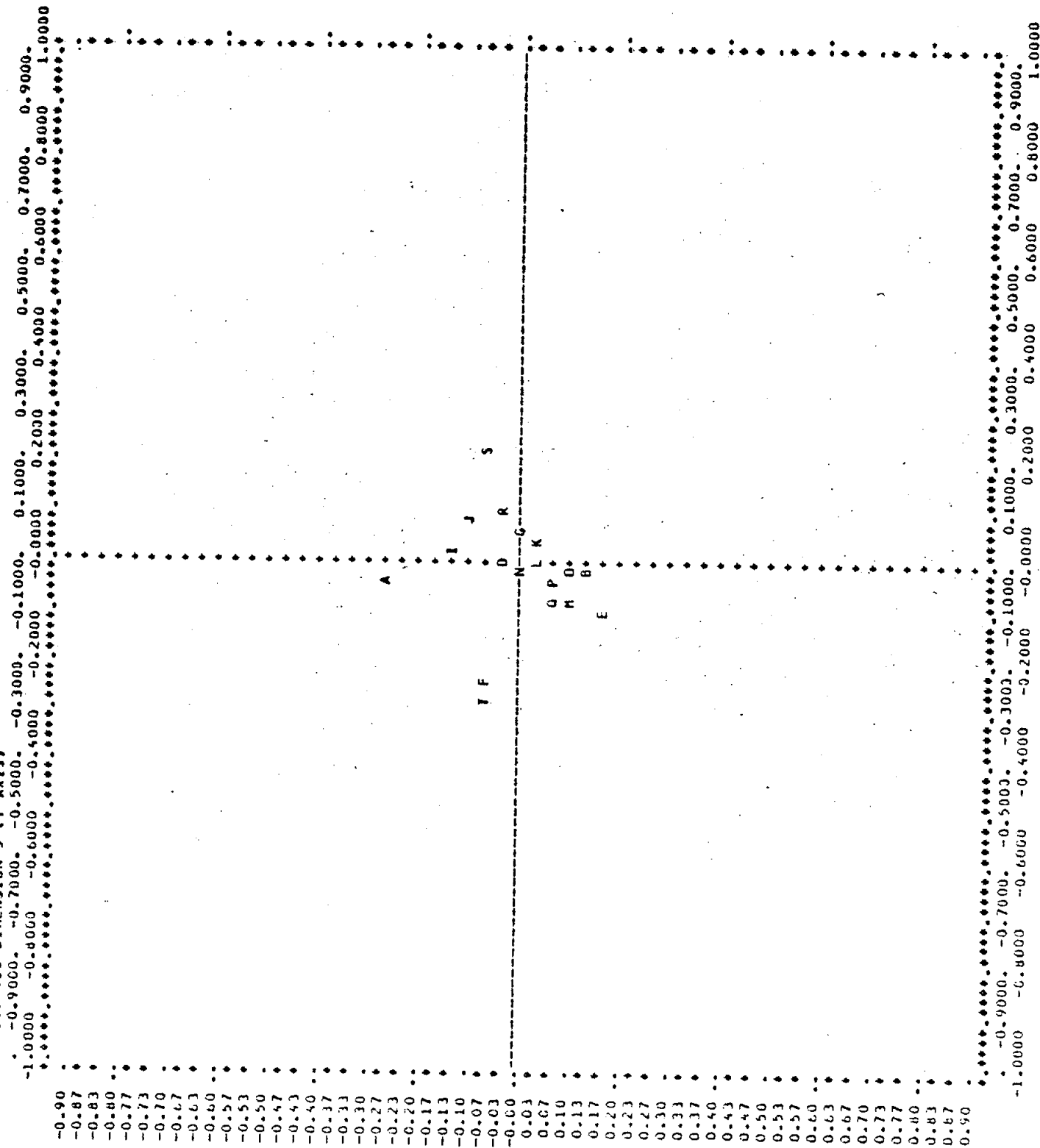


DIMENSION 2 (X AXIS) VS. DIMENSION 5 (Y AXIS)

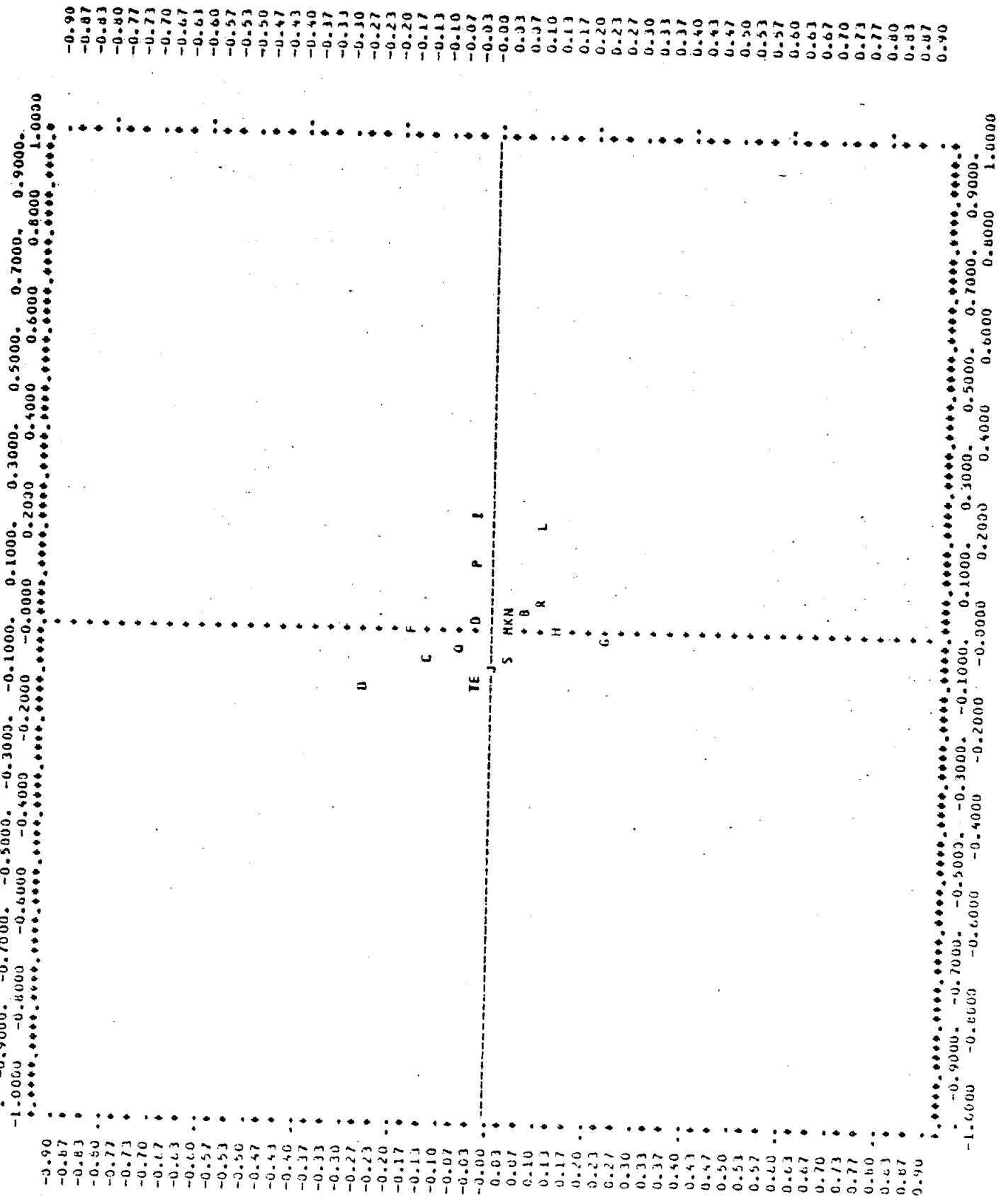




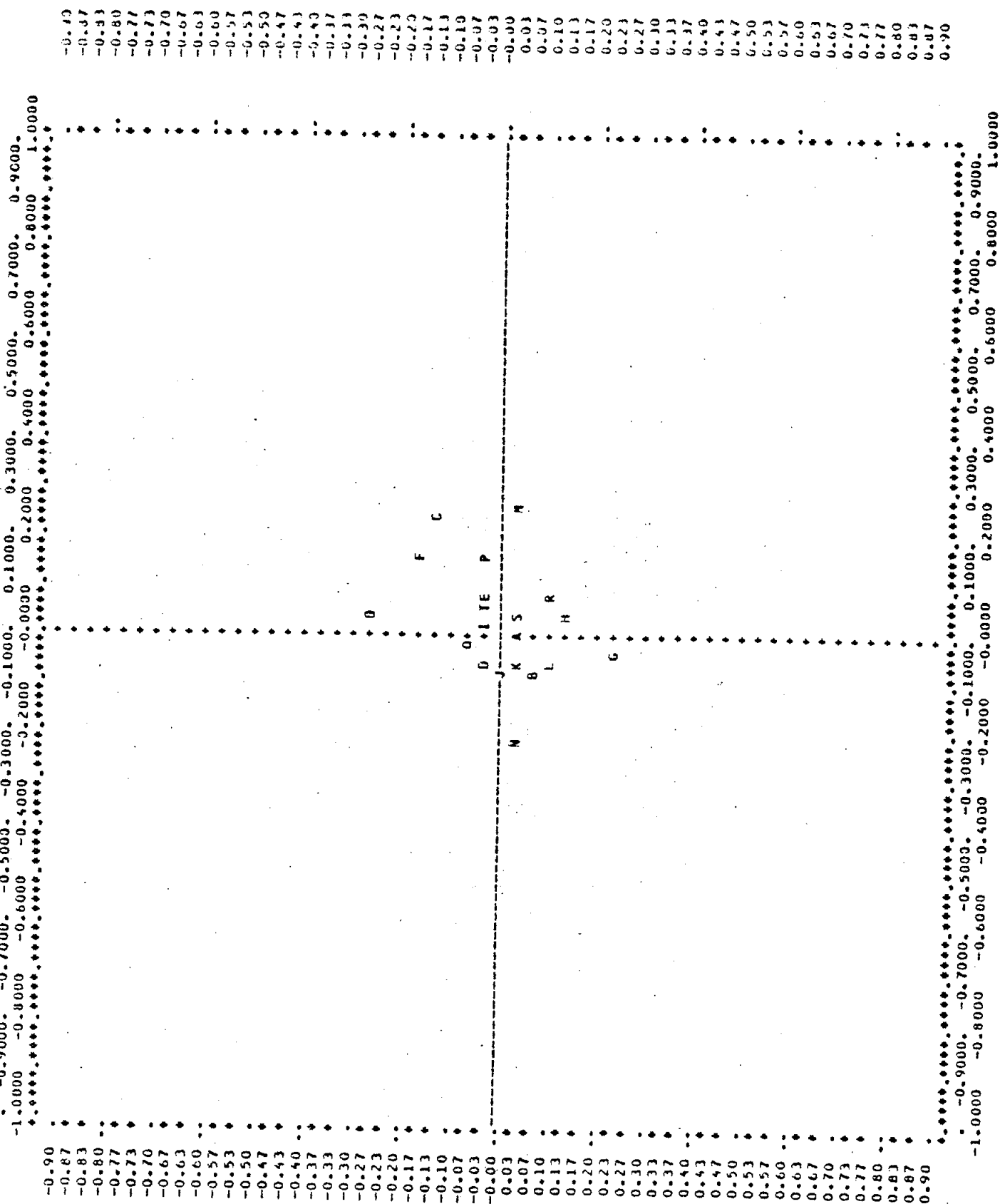
DIMENSION 4 (X AXIS) VS. DIMENSION 5 (Y AXIS)



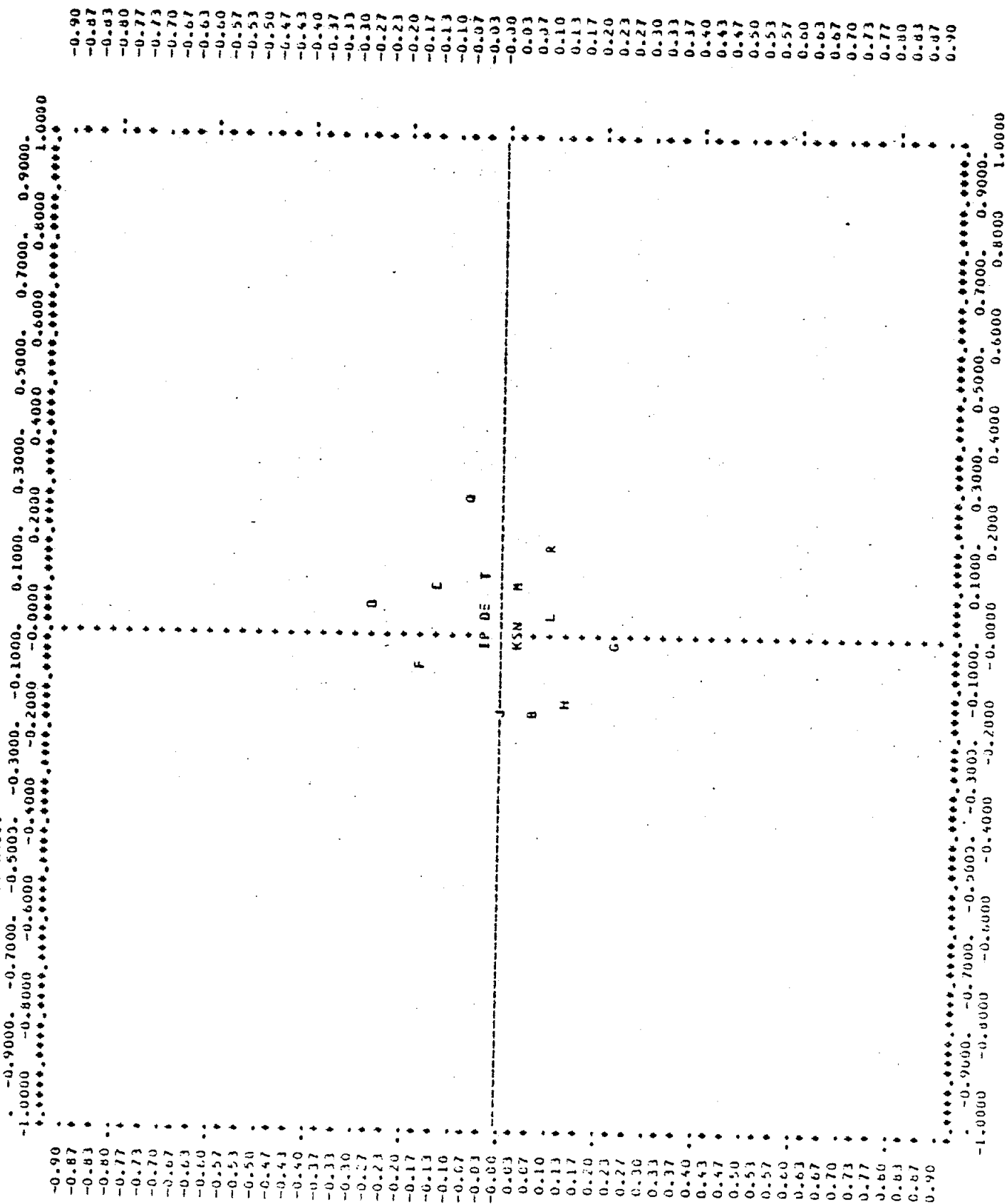
DIMENSION I (X AXIS) VS. DIMENSION 6 (Y AXIS)



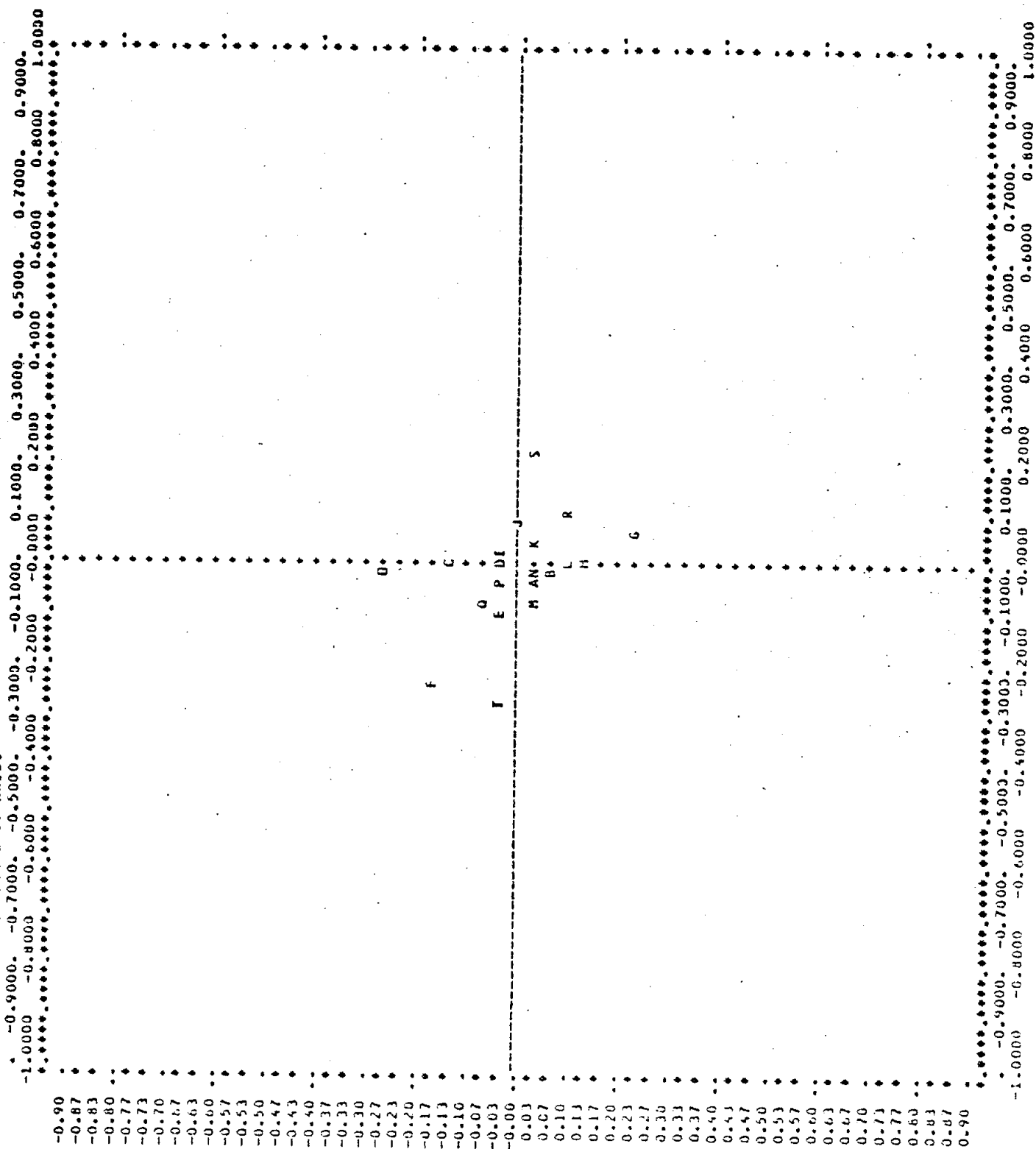
DIMENSION 2 (X AXIS) VS. DIMENSION 6 (Y AXIS)



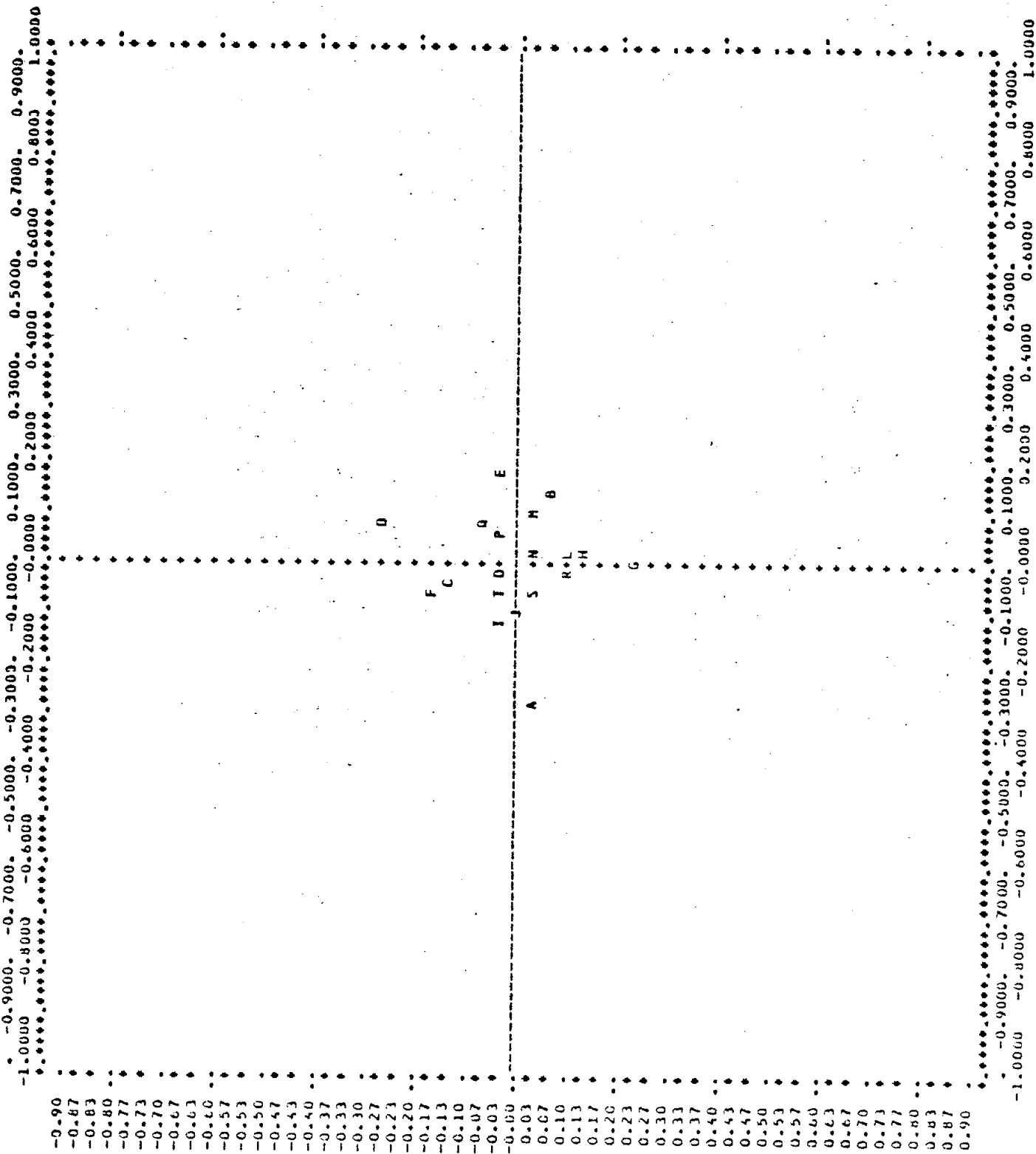
DIMENSION 3 (X AXIS) VS. DIMENSION 6 (Y AXIS)

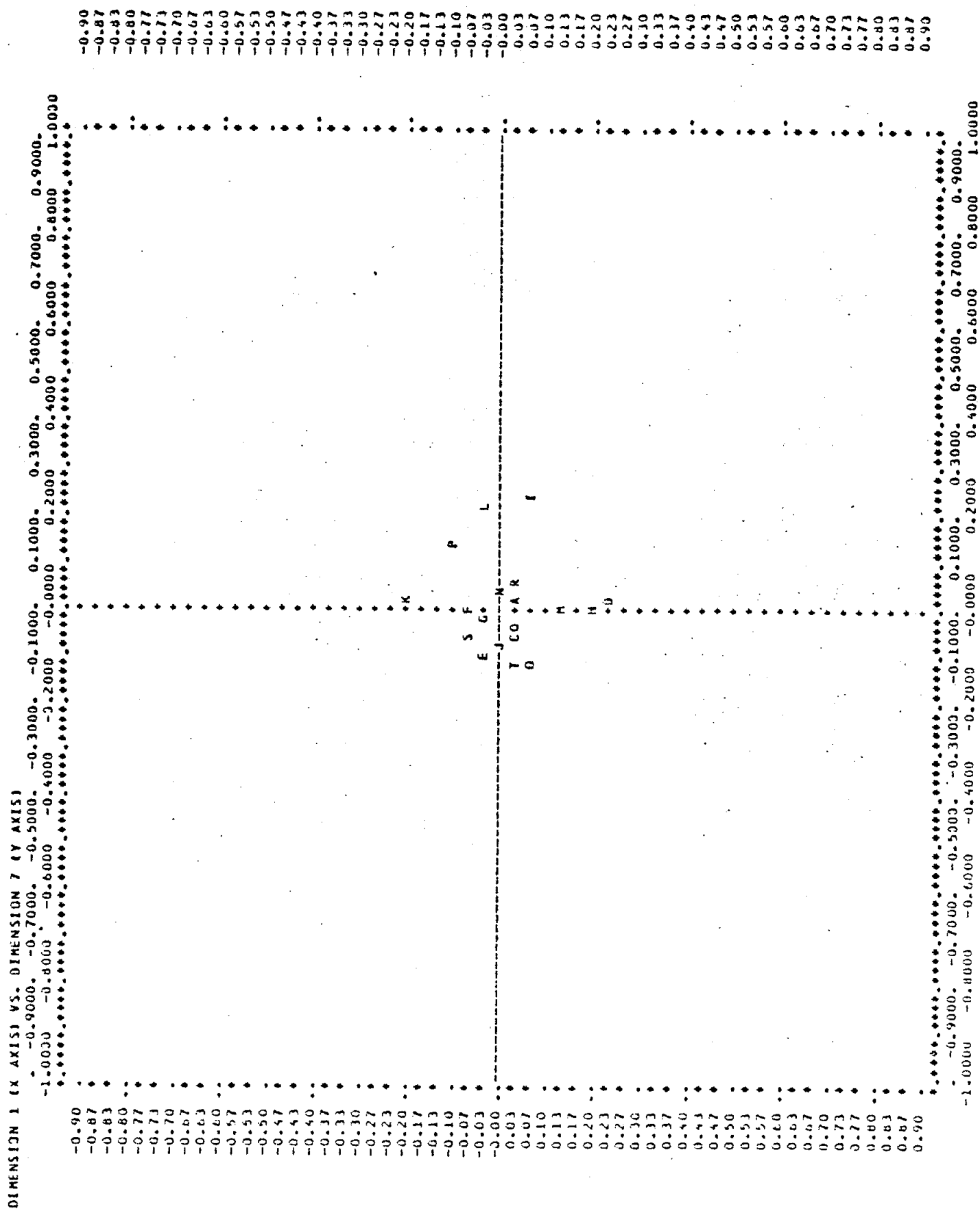


DIMENSION 4 (X AXIS) VS. DIMENSION 6 (Y AXIS)

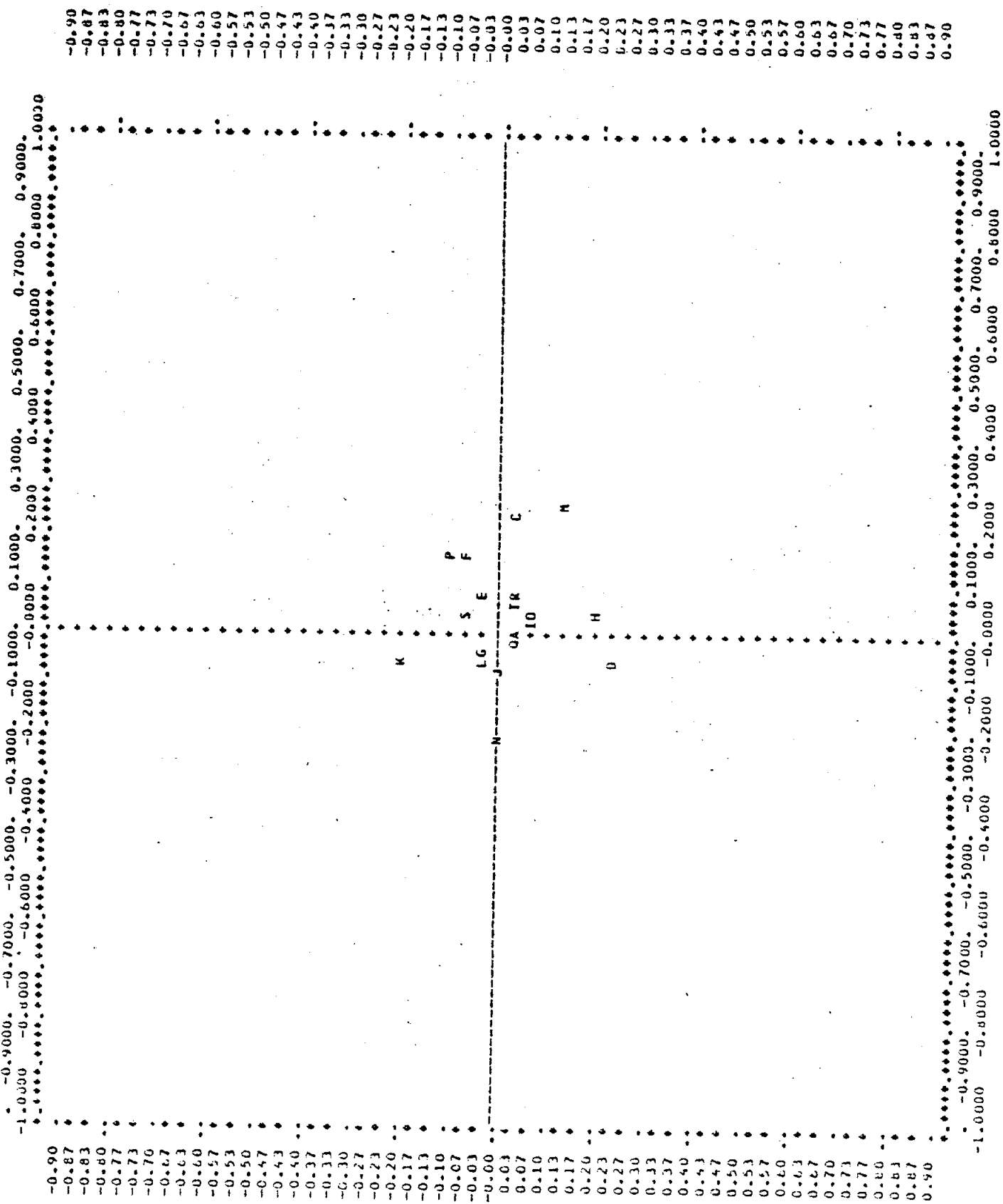


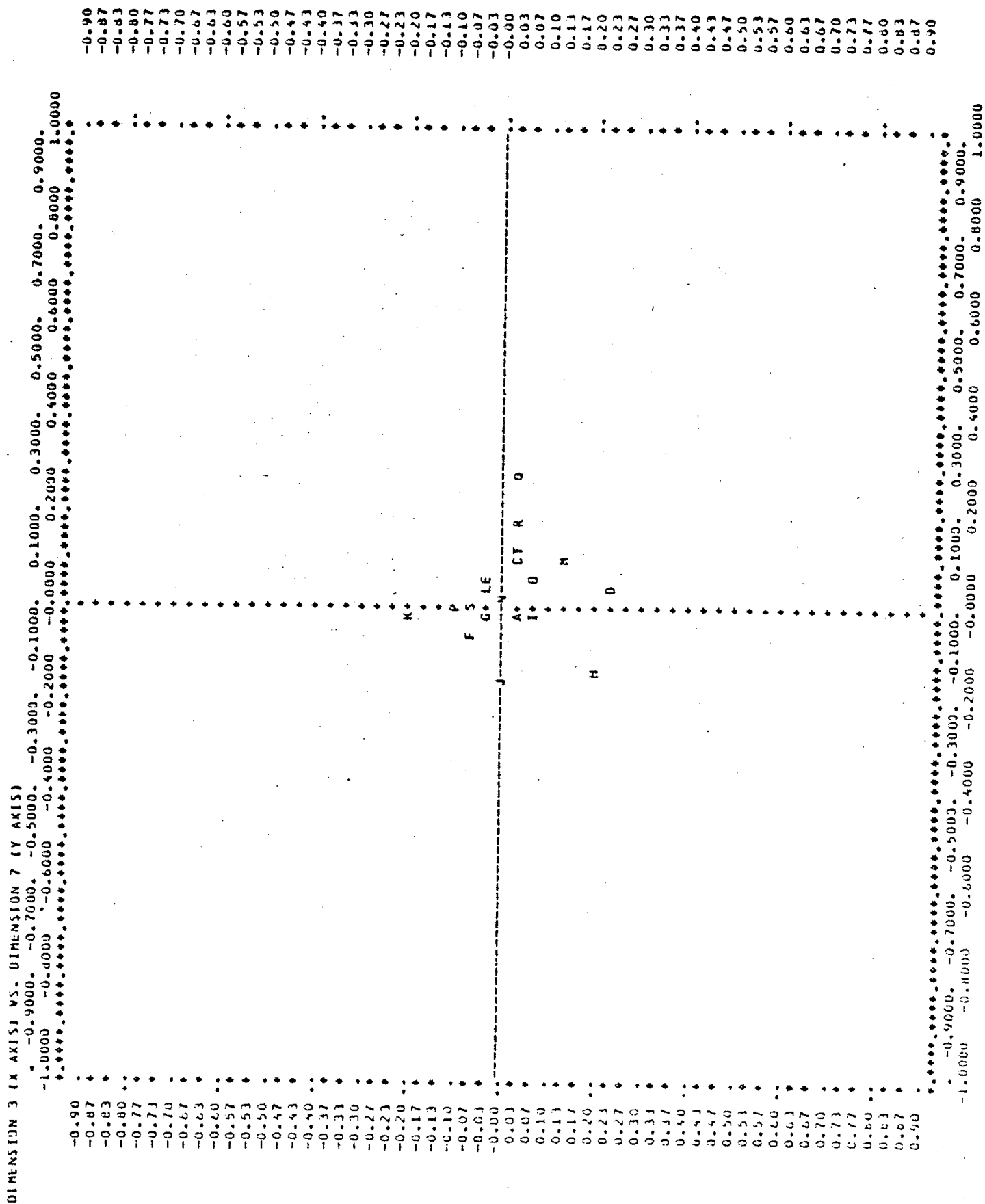
DIMENSION 5 (X AXIS) VS. DIMENSION 6 (Y AXIS)

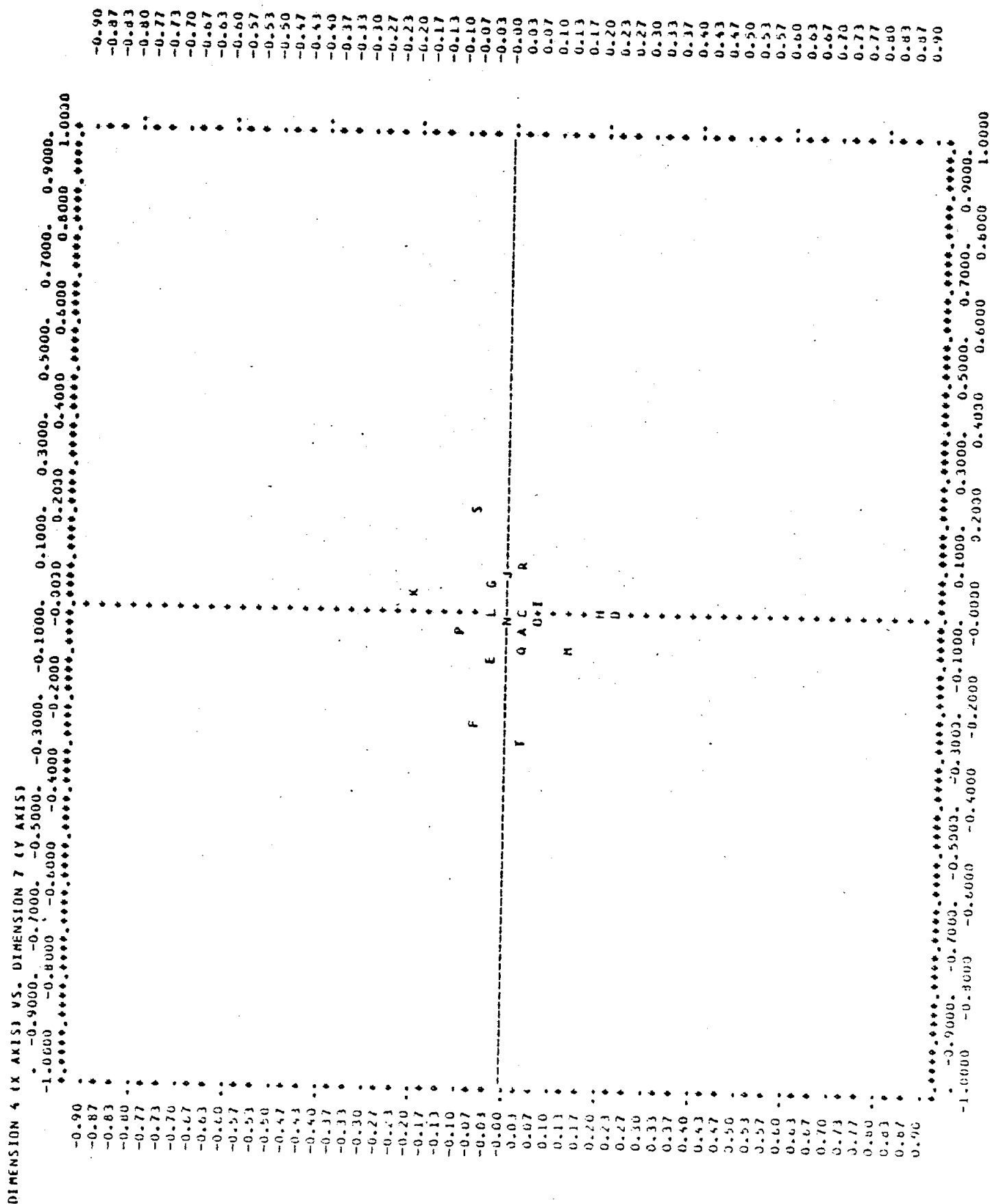


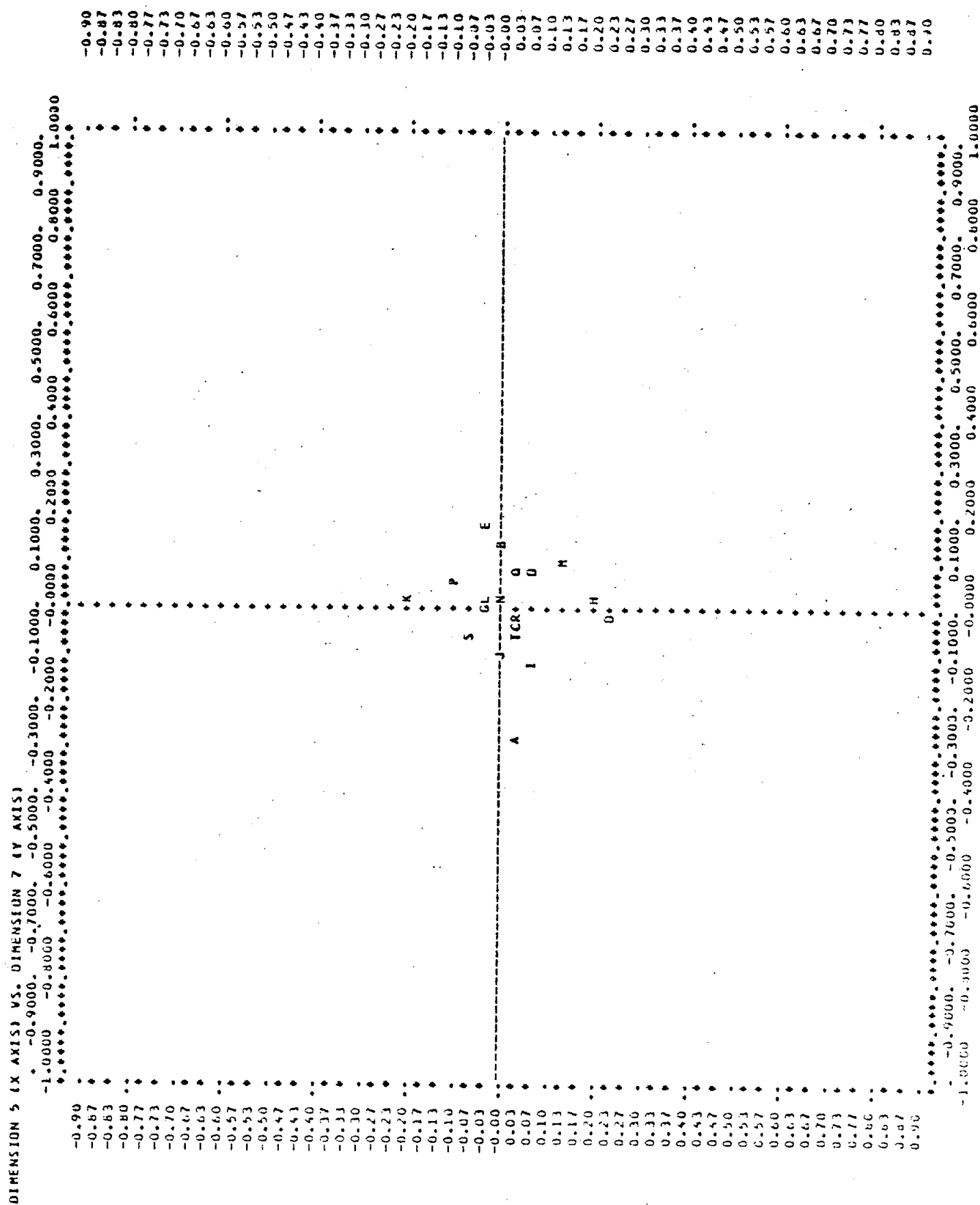


DIMENSION 2 (X AXIS) VS. DIMENSION 7 (Y AXIS)

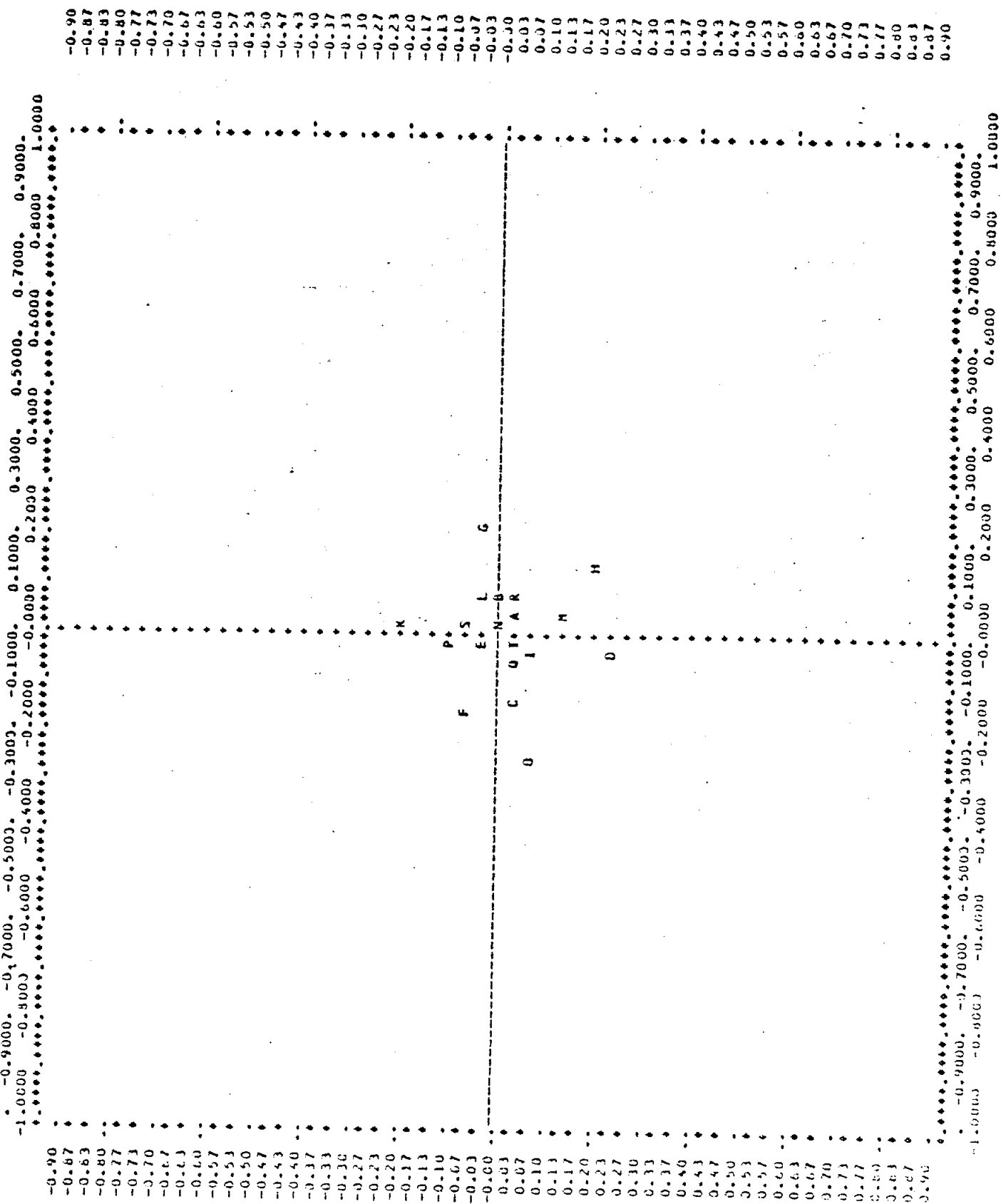








DIMENSION 6 (X AXIS) VS. DIMENSION 7 (Y AXIS)



PRIMER EJEDominado por

- { O: Proteccionismo mundialmente generalizado.
T (Subsidiario): Degradación permanente e insensible de la economía.
- + { I: Plena economía del mercado.
L (Subsidiario): Creciente competencia en el mercado.

Semántica: "Estructuración económica mundial"

SEGUNDO EJEDominado por

- { M: Despedazamiento económico del país.
C: Caos político económico.
- + Desarrollo y ajuste de sectores económicos.

Semántica: "Política y economía internas"

TERCER EJEDominado por

- A: Politización creciente vida social.
- + { J: Consolidación política del MC.
B: Europeización completa.

Semántica: Estructura española versus estructura política europea.

CUARTO EJEDominado por

- S: Mayor realismo valoral.
- + T: Degradación permanente e insensible de la economía.

Semántica:

Percepción de valores sociales por el pueblo español.

QUINTO EJEDominado por

- { E: Crisis energética radical.
- B: Europeización completa.
- + A: Statu quo.

Semántica:

Eje de cambio y revolución socio-política

(9_B)

DETECCIÓN A TRAVÉS DE 8) DE:

- LA DIMENSIONALIDAD DE LA PERCEPCIÓN DE LOS INTERVIUADOS.

FOR THE 7 DIMENSIONAL SOLUTION*

MAXIMUM ITERATIONS EXCEEDED.

INDEX = 0.99887 STRESS = 0.067

DISPARITIES

THERE ARE NO VIOLATIONS OF THE TRIANGULAR INEQUALITY IN THE MATRIX ABOVE.

DISTANCES

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	0.000	0.447	0.408	0.367	0.493	0.394	0.350	0.376	0.291	0.288	0.387	0.391	0.488	0.379	0.503	0.412	0.431
2	0.447	0.000	0.499	0.371	0.322	0.452	0.266	0.263	0.401	0.284	0.267	0.301	0.450	0.267	0.451	0.342	0.459
3	0.408	0.499	0.000	0.415	0.314	0.311	0.481	0.456	0.411	0.446	0.426	0.490	0.263	0.518	0.281	0.298	0.362
4	0.367	0.371	0.415	0.000	0.409	0.465	0.392	0.290	0.310	0.348	0.449	0.380	0.391	0.297	0.356	0.441	0.351
5	0.493	0.322	0.314	0.409	0.000	0.359	0.379	0.398	0.492	0.416	0.319	0.422	0.284	0.394	0.282	0.297	0.286
6	0.394	0.452	0.311	0.465	0.359	0.000	0.527	0.476	0.413	0.446	0.421	0.479	0.404	0.490	0.365	0.301	0.455
7	0.350	0.266	0.481	0.392	0.379	0.527	0.000	0.279	0.404	0.283	0.268	0.297	0.440	0.296	0.527	0.383	0.444
8	0.376	0.263	0.456	0.290	0.398	0.476	0.279	0.000	0.377	0.296	0.426	0.398	0.372	0.382	0.479	0.405	0.512
9	0.291	0.401	0.411	0.310	0.492	0.413	0.404	0.377	0.000	0.373	0.385	0.254	0.444	0.365	0.479	0.314	0.458
10	0.288	0.284	0.446	0.348	0.416	0.446	0.283	0.296	0.377	0.000	0.292	0.399	0.517	0.290	0.423	0.422	0.435
11	0.387	0.267	0.426	0.449	0.319	0.421	0.385	0.426	0.385	0.292	0.000	0.266	0.480	0.273	0.431	0.280	0.394
12	0.391	0.301	0.490	0.380	0.422	0.479	0.254	0.297	0.254	0.399	0.266	0.000	0.456	0.267	0.522	0.288	0.409
13	0.488	0.450	0.263	0.391	0.284	0.404	0.372	0.440	0.444	0.517	0.480	0.266	0.000	0.523	0.391	0.307	0.359
14	0.379	0.267	0.518	0.297	0.394	0.490	0.296	0.296	0.365	0.479	0.431	0.267	0.456	0.267	0.522	0.288	0.409
15	0.503	0.451	0.281	0.356	0.282	0.365	0.527	0.479	0.365	0.290	0.273	0.267	0.523	0.000	0.436	0.427	0.359
16	0.412	0.342	0.298	0.441	0.297	0.301	0.383	0.405	0.314	0.422	0.433	0.522	0.391	0.436	0.000	0.412	0.317
17	0.461	0.469	0.362	0.361	0.286	0.455	0.444	0.512	0.468	0.495	0.394	0.288	0.307	0.427	0.412	0.000	0.405
18	0.366	0.419	0.329	0.354	0.369	0.496	0.288	0.393	0.323	0.409	0.332	0.409	0.369	0.359	0.317	0.405	0.030
19	0.363	0.366	0.368	0.419	0.404	0.514	0.284	0.387	0.394	0.256	0.278	0.290	0.322	0.380	0.444	0.309	0.317
20	0.388	0.469	0.399	0.406	0.309	0.288	0.462	0.463	0.487	0.465	0.443	0.485	0.371	0.426	0.376	0.410	0.458

CONTINUED MATRIX

	19	20
1	0.363	0.388
2	0.386	0.469
3	0.368	0.359
4	0.419	0.406
5	0.404	0.309
6	0.514	0.268
7	0.284	0.462
8	0.387	0.463
9	0.394	0.487
10	0.256	0.465
11	0.278	0.443
12	0.399	0.485
13	0.461	0.371
14	0.393	0.426
15	0.431	0.376
16	0.377	0.410
17	0.458	0.307
18	0.274	0.444
19	0.000	0.528
20	0.528	0.000

(9_c)

DETECCIÓN A TRAVÉS DE 8) DE:

- CONTROL DE LA COHERENCIA INTERNA DE LA PERCEPCIÓN DE LAS CONEXIONES.

IN THE MATRIX ABOVE THE POINTS LISTED BELOW VIOLATE THE TRIANGULAR INEQUALITY.

POINTS	POINTS	POINTS	POINTS	POINTS	POINTS	POINTS	POINTS	POINTS	POINTS
(1, 2)	(5, 1)	(2, 10)	(1, 2)	(12, 1)	(3, 5)	(1, 3)	(6, 1)	(3, 8)	(1, 3)
(9, 1)	(3, 10)	(1, 3)	(11, 1)	(3, 12)					
(1, 3)	(13, 1)	(3, 14)	(1, 3)	(15, 1)	(3, 16)	(1, 3)	(17, 1)	(4, 5)	(1, 4)
(9, 1)	(4, 13)	(1, 4)	(15, 1)	(4, 16)					
(1, 4)	(17, 1)	(5, 7)	(1, 5)	(8, 1)	(5, 9)	(1, 5)	(11, 1)	(5, 14)	(1, 5)
(16, 1)	(5, 18)	(1, 5)	(19, 1)	(5, 20)					
(1, 6)	(9, 1)	(6, 11)	(1, 6)	(16, 1)	(6, 20)	(1, 7)	(10, 1)	(7, 12)	(1, 7)
(20, 1)	(8, 10)	(1, 8)	(13, 1)	(8, 20)					
(1, 9)	(10, 1)	(9, 18)	(1, 9)	(20, 1)	(10, 11)	(1, 10)	(13, 1)	(10, 14)	(1, 10)
(15, 1)	(10, 19)	(1, 10)	(20, 1)	(11, 20)					
(1, 12)	(17, 1)	(12, 18)	(1, 12)	(20, 1)	(13, 16)	(1, 13)	(18, 1)	(13, 20)	(1, 14)
(17, 1)	(15, 16)	(1, 15)	(20, 1)	(16, 17)					
(1, 17)	(18, 1)	(17, 20)	(1, 19)	(20, 2)	(3, 5)	(2, 3)	(8, 2)	(3, 14)	(2, 3)
(16, 2)	(3, 18)	(2, 3)	(19, 2)	(4, 5)					
(2, 4)	(8, 2)	(4, 11)	(2, 4)	(12, 2)	(4, 13)	(2, 4)	(14, 2)	(4, 16)	(2, 4)
(17, 2)	(4, 20)	(2, 5)	(6, 2)	(5, 7)					
(2, 5)	(8, 2)	(5, 9)	(2, 5)	(10, 2)	(5, 12)	(2, 5)	(13, 2)	(5, 15)	(2, 5)
(17, 2)	(5, 19)	(2, 5)	(20, 2)	(6, 7)					
(2, 6)	(11, 2)	(6, 12)	(2, 6)	(14, 2)	(6, 16)	(2, 7)	(18, 2)	(8, 11)	(2, 8)
(13, 2)	(8, 14)	(2, 8)	(15, 2)	(8, 19)					
(2, 9)	(12, 2)	(10, 12)	(2, 10)	(15, 2)	(11, 17)	(2, 11)	(18, 2)	(12, 13)	(2, 12)
(15, 2)	(12, 17)	(2, 12)	(18, 2)	(13, 16)					
(2, 13)	(18, 2)	(14, 15)	(2, 14)	(17, 2)	(15, 16)	(2, 16)	(17, 2)	(16, 20)	(2, 17)
(18, 3)	(4, 6)	(3, 4)	(7, 3)	(4, 8)					
(3, 4)	(9, 3)	(4, 11)	(3, 4)	(12, 3)	(4, 14)	(3, 4)	(16, 3)	(5, 7)	(3, 5)
(8, 3)	(5, 10)	(3, 5)	(11, 3)	(5, 14)					
(3, 6)	(7, 3)	(6, 8)	(3, 6)	(9, 3)	(6, 10)	(3, 6)	(11, 3)	(6, 12)	(3, 6)
(14, 3)	(6, 16)	(3, 6)	(17, 3)	(6, 18)					
(3, 6)	(19, 3)	(7, 10)	(3, 7)	(16, 3)	(7, 18)	(3, 7)	(19, 3)	(8, 10)	(3, 8)
(13, 3)	(8, 16)	(3, 8)	(18, 3)	(8, 19)					
(3, 9)	(15, 3)	(9, 16)	(3, 9)	(18, 3)	(9, 19)	(3, 10)	(11, 3)	(10, 14)	(3, 10)
(15, 3)	(10, 16)	(3, 10)	(18, 3)	(10, 19)					
(3, 11)	(16, 3)	(11, 17)	(3, 11)	(18, 3)	(11, 19)	(3, 12)	(16, 3)	(12, 17)	(3, 12)
(18, 3)	(12, 19)	(3, 13)	(15, 3)	(13, 19)					
(3, 14)	(16, 3)	(14, 17)	(3, 14)	(18, 3)	(14, 19)	(3, 14)	(20, 3)	(15, 18)	(3, 15)
(19, 3)	(15, 20)	(3, 17)	(19, 3)	(18, 19)					
(3, 18)	(20, 3)	(19, 20)	(4, 5)	(6, 4)	(5, 8)	(4, 5)	(9, 4)	(5, 10)	(4, 5)
(12, 4)	(5, 15)	(4, 5)	(16, 4)	(6, 9)					
(4, 6)	(11, 4)	(6, 13)	(4, 6)	(15, 4)	(6, 20)	(4, 7)	(8, 4)	(7, 11)	(4, 7)
(12, 4)	(7, 13)	(4, 7)	(14, 4)	(7, 16)					
(4, 7)	(19, 4)	(7, 20)	(4, 8)	(9, 4)	(8, 10)	(4, 8)	(11, 4)	(8, 13)	(4, 8)
(14, 4)	(8, 15)	(4, 8)	(16, 4)	(8, 17)					
(4, 8)	(10, 4)	(8, 19)	(4, 8)	(20, 4)	(9, 11)	(4, 9)	(13, 4)	(9, 14)	(4, 9)
(15, 4)	(9, 16)	(4, 9)	(17, 4)	(9, 18)					
(4, 9)	(20, 4)	(10, 13)	(4, 10)	(14, 4)	(10, 16)	(4, 10)	(17, 4)	(10, 20)	(4, 11)
(13, 4)	(11, 15)	(4, 11)	(16, 4)	(11, 17)					
(4, 11)	(16, 4)	(11, 20)	(4, 12)	(13, 4)	(12, 15)	(4, 12)	(16, 4)	(12, 17)	(4, 12)
(18, 4)	(12, 20)	(4, 13)	(14, 4)	(13, 16)					
(4, 13)	(18, 4)	(13, 19)	(4, 14)	(15, 4)	(14, 16)	(4, 14)	(17, 4)	(14, 20)	(4, 15)
(16, 4)	(15, 17)	(4, 15)	(18, 4)	(16, 17)					
(5, 16)	(18, 4)	(16, 19)	(4, 16)	(20, 4)	(17, 18)	(4, 17)	(19, 4)	(18, 19)	(4, 18)
(20, 4)	(19, 20)	(5, 6)	(7, 5)	(6, 11)					
(5, 6)	(14, 5)	(6, 17)	(5, 6)	(18, 5)	(6, 19)	(5, 7)	(8, 5)	(7, 9)	(5, 7)
(10, 5)	(7, 14)	(5, 7)	(12, 5)	(7, 13)					
(5, 7)	(15, 5)	(7, 17)	(5, 7)	(20, 5)	(8, 10)	(5, 8)	(15, 5)	(8, 16)	(5, 8)
(17, 5)	(8, 18)	(5, 8)	(20, 5)	(9, 11)					
(5, 9)	(14, 5)	(9, 15)	(5, 9)	(16, 5)	(9, 18)	(5, 9)	(19, 5)	(10, 11)	(5, 10)
(13, 5)	(10, 14)	(5, 10)	(15, 5)	(10, 16)					
(5, 10)	(17, 5)	(10, 18)	(5, 10)	(19, 5)	(10, 20)	(5, 11)	(12, 5)	(11, 13)	(5, 11)
(15, 5)	(11, 17)	(5, 11)	(19, 5)	(11, 20)					
(5, 12)	(13, 5)	(12, 14)	(5, 12)	(15, 5)	(12, 16)	(5, 12)	(17, 5)	(12, 18)	(5, 12)
(19, 5)	(13, 14)	(5, 13)	(15, 5)	(13, 19)					
(5, 14)	(15, 5)	(14, 17)	(5, 14)	(20, 5)	(15, 18)	(5, 15)	(19, 5)	(15, 20)	(5, 16)
(20, 5)	(17, 19)	(5, 18)	(19, 5)	(18, 20)					
(5, 19)	(20, 6)	(7, 10)	(6, 7)	(11, 6)	(7, 16)	(6, 7)	(19, 6)	(7, 20)	(6, 8)
(16, 6)	(9, 13)	(6, 9)	(15, 6)	(9, 16)					
(6, 9)	(19, 6)	(9, 20)	(6, 10)	(11, 6)	(10, 14)	(6, 10)	(15, 6)	(10, 16)	(6, 10)
(20, 6)	(11, 12)	(6, 11)	(13, 6)	(11, 14)					
(6, 11)	(15, 6)	(11, 18)	(6, 11)	(19, 6)	(11, 20)	(6, 12)	(13, 6)	(12, 15)	(6, 12)
(16, 6)	(12, 20)	(6, 13)	(17, 6)	(13, 18)					
(6, 14)	(15, 6)	(14, 16)	(6, 15)	(17, 6)	(15, 18)	(6, 15)	(20, 6)	(16, 17)	(6, 16)
(18, 6)	(16, 19)	(6, 17)	(18, 6)	(17, 20)					
(6, 18)	(19, 7)	(8, 11)	(7, 8)	(13, 7)	(8, 14)	(7, 8)	(17, 7)	(8, 19)	(7, 9)
(12, 7)	(9, 18)	(7, 10)	(12, 7)	(10, 15)					
(7, 10)	(18, 7)	(10, 20)	(7, 12)	(13, 7)	(13, 16)	(7, 13)	(18, 7)	(14, 17)	(7, 14)
(18, 7)	(14, 20)	(7, 15)	(16, 7)	(15, 17)					
(7, 15)	(19, 7)	(16, 17)	(7, 16)	(19, 7)	(16, 20)	(7, 17)	(18, 7)	(17, 19)	(7, 17)
(20, 8)	(9, 12)	(8, 9)	(16, 8)	(9, 18)					
(8, 10)	(11, 8)	(10, 13)	(8, 10)	(14, 8)	(10, 15)	(8, 10)	(19, 8)	(11, 12)	(8, 11)
(16, 8)	(11, 18)	(8, 12)	(13, 8)	(12, 14)					
(8, 12)	(17, 8)	(13, 15)	(8, 13)	(16, 8)	(13, 17)	(8, 13)	(18, 8)	(14, 16)	(8, 15)
(16, 8)	(16, 17)	(8, 16)	(20, 8)	(17, 18)					
(8, 18)	(19, 9)	(10, 15)	(9, 11)	(12, 9)	(11, 16)	(9, 11)	(18, 9)	(11, 19)	(9, 12)
(14, 9)	(12, 17)	(9, 13)	(16, 9)	(13, 18)					
(9, 15)	(16, 9)	(15, 17)	(9, 15)	(19, 9)	(16, 17)	(9, 16)	(19, 9)	(16, 20)	(9, 17)
(18, 10)	(11, 12)	(10, 11)	(15, 10)	(11, 17)					
(10, 11)	(18, 10)	(12, 14)	(10, 12)	(15, 10)	(13, 15)	(10, 13)	(16, 10)	(13, 18)	(10, 14)
(15, 10)	(14, 17)	(10, 15)	(17, 10)	(15, 18)					
(10, 15)	(19, 10)	(16, 17)	(10, 16)	(19, 10)	(16, 20)	(10, 17)	(18, 10)	(18, 19)	(10, 19)
(20, 11)	(12, 15)	(11, 13)	(16, 11)	(13, 17)					
(11, 13)	(18, 11)	(14, 15)	(11, 14)	(18, 11)	(15, 16)	(11, 15)	(17, 11)	(15, 18)	(11, 16)
(17, 11)	(16, 19)	(11, 16)	(20, 11)	(17, 18)					
(11, 17)	(19, 11)	(17, 20)	(12, 13)	(16, 12)	(13, 17)	(12, 13)	(18, 12)	(14, 18)	(12, 14)
(20, 12)	(15, 16)	(12, 15)	(17, 12)	(15, 19)					
(12, 16)	(17, 12)	(16, 19)	(12, 16)	(20, 12)	(17, 18)	(12, 17)	(19, 12)	(17, 20)	(13, 14)
(16, 13)	(14, 17)	(13, 14)	(18, 13)	(15, 10)					
(13, 16)	(19, 13)	(18, 19)	(13, 18)	(20, 14)	(15, 16)	(14, 15)	(17, 14)	(15, 19)	(14, 16)
(20, 14)	(17, 19)	(14, 17)	(20, 14)	(18, 19)					
(15, 16)	(18, 15)	(17, 10)	(15, 17)	(19, 15)	(17, 20)	(15, 18)	(19, 16)	(17, 19)	(16, 18)
(19, 16)	(18, 20)	(16, 19)	(20, 17)	(18, 19)					
(17, 18)	(20,								

FOR THE 1140 TRIANGULAR INEQUALITIES, 43.95 PERCENT WERE VIOLATED.

(9_D)

DETECCIÓN A TRAVÉS DE 8) DE:

- VALORACIÓN DE LA INTERCIA RELATIVA DE
LOS EJES FUNDAMENTALES.

	INERCI A	RELATI VA	DE	LOS	EJES
EJE 1	187893	.124502947			
EJE 2	282913	.18746575			
EJE 3	221494	.146767872			
EJE 4	229217	.151885339			
EJE 5	192037	.127248873			
EJE 6	215077	.142515795			
EJE 7	180514	.119613423			

(10)

IMPLEMENTACIÓN DEL ANÁLISIS PROBABILÍSTICO
BASADO EN EL ALGORITMO SCENE.

(11)

PREPARACIÓN DE LA ENCUESTA PARA
SCENE.

8 IMPORTANCIA DE LAS VARIABLES ORIGINALES

VAR 1	82467.0001	.0546448486
VAR 2	55929	.0370600572
VAR 3	92637.0001	.0513837637
VAR 4	70092.0001	.0464448413
VAR 5	62184.0001	.0412047882
VAR 6	114450	.0756376432
VAR 7	57461	.0380752015
VAR 8	78191	.0518114562
VAR 9	79494	.0526748589
VAR 10	50496	.0334202479
VAR 11	41383	.027421487
VAR 12	68156	.0451619957
VAR 13	113682	.0753287458
VAR 14	54783	.0363006868
VAR 15	97883.0001	.0648599041
VAR 16	61220	.0405660159
VAR 17	94795.0001	.0628137124
VAR 18	61180.0001	.0405395108
VAR 19	63132	.0418329584
VAR 20	109590	.0726172767

(12)

REDUCCIÓN DE LA DIMENSIONALIDAD
GLOBAL,

(12_A)

NUEVA APLICACIÓN DEL MÉTODO DELPHI.

(13)

EXPLOTACIÓN DEL PROGRAMA SCENE.

(14)

MEDIDAS DE LAS INCOHERENCIAS PERSONALES.

STATISTICS

PROGRAM LENGTH

5148

332

CM LABELED COMMON LENGTH

1678

119

CM BLANK COMMON LENGTH

112528

4778

1	1	40	-90.50000
2	56	44	-79.10000
3	60	39	-79.10000
4	55	45	-70.10000
5	61	38	-70.10000
6	9	43	-53.50000
7	5	55	-52.70000
8	19	46	-48.20000
9	13	1	-45.05000
10	54	41	-32.90000
11	21	42	-20.90000
12	13	47	-18.80000
13	6	54	-12.50000
14	7	37	-9.00000
15	4	5	-8.81429
16	12	35	-8.24286
17	8	4	-8.15000
18	14	33	-7.55000
19	26	46	-7.12500
20	11	12	-7.00000
21	25	35	-6.90000
22	23	25	-6.70000
23	54	14	-6.70000

E1

E2

E3

E4

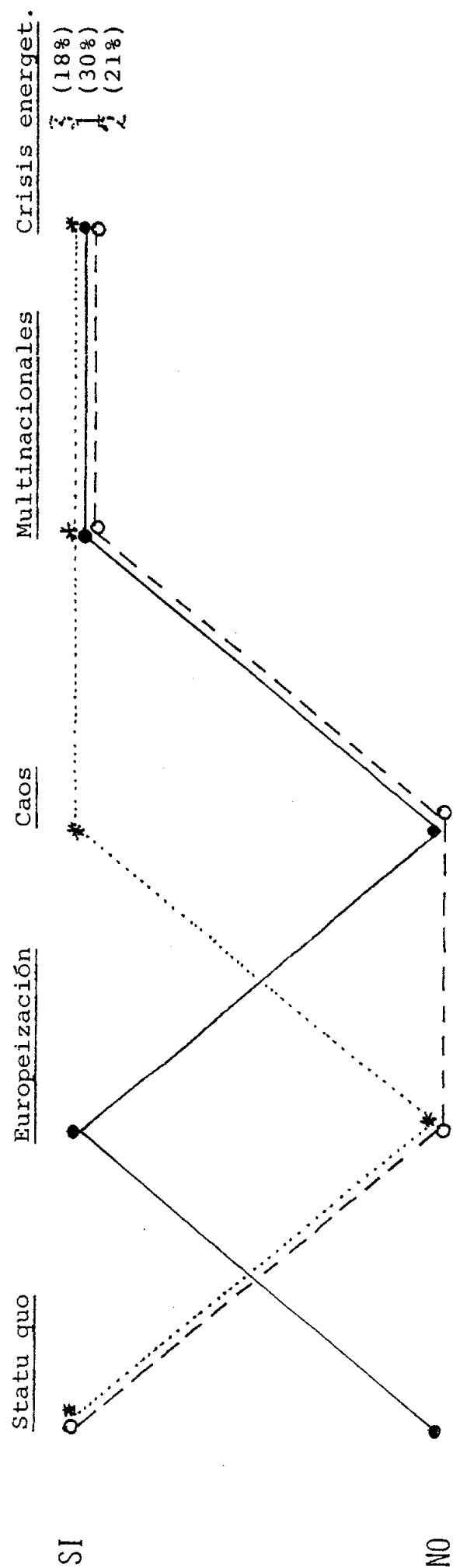
E5

(15)

RANKING DE LOS ESCENARIOS POTENCIALES.

(16)

CONSTITUCIÓN DEL ARBOL DINAMICO DE
LOS ESCENARIOS.



(17)

APLICACIÓN COMPLEMENTARIA DEL MÉTODO
FIELD ANOMALY RELAXATION.

(18)

CONEXIÓN DEL ANÁLISIS DE CONTENIDOS CON
LOS RESULTADOS PRECEDENTES.

(19)

SÍNTESIS DE LAS DIFERENTES EXPLORACIONES
PROSPECTIVAS

(Con ayuda del método Lausanne-Simulator)

(20)

SÍNTESIS CONJUNTA DE LOS ESTUDIOS DEL
PASADO, PRESENTE Y FUTURO,

(Con ayuda del método Lausanne-Simulator)

(III B)

Finalmente y con respecto a los intentos de búsqueda arriba apuntados con esta misma sigla, el método Lausanne Simulator constituye una prolongación del más conocido método K-SIM de la Rand. Las fuertes limitaciones de este último en particular en lo que se refiere al tratamiento de las variables cualitativas, han sido eliminadas en una larga medida. Se parte de la noción markoviana de probabilidades de transición entre estados de un sistema. Esto implica la construcción previa de un dígrafo en el que aparecen los efectos de inhibición o de intensificación en los arcos del grafo.

Es evidente que al nivel de la construcción del dígrafo, se encuentran dificultades importantes en la determinación de los estados -lo que precisa un fino análisis sociológico-.

Por otra parte la cuantificación de los efectos de acción y retroacción es problemática, así como los efectos del entorno englobante del sistema sobre el mismo sistema.

Una última dificultad sobreviene cuando se considera la longitud de los intervalos temporales en un proceso dinámico.

Añadamos por fin que es absolutamente necesario:

- a) Considerar los efectos de acción e interacción como una variable dinámica, función al menos del tiempo y quizás ligada por una matriz estocástica de varianza-covarianza a los demás nudos del grafo.
- b) Considerar -en el mismo orden de ideas- la posibilidad de una ruptura morfogénica en el sentido de las catástrofes de Thom, como consecuencia de una ruptura de equilibrio de factores sinérgicos y antagónicos, que daría lugar a una nueva configuración o forma social, y por tanto a la necesidad de establecer nuevos valores a los factores de interacción y tal vez a una reestructuración del sistema, y por consiguiente a un nuevo dígrafo.

INDICE.

	<u>Pags.</u>
Introducción	3
I - El pasado	6
A - La configuración sociopolític <u>oes</u> estructural	6
Esquema de trabajo n. 1	8
La empresa como problema de futuro	8
1. La herencia del pasado	9
2. Los temas y los problemas de ahora y de siempre	15
3. Las posibilidades sociales ..	19
Bibliografía	27
B - La configuración economicofinan- ciera	28
Esquema de trabajo n. 2	29
1. Introducción	29
2. Planteamiento	31
3. Modelo financiero	33
4. Contrastaciones empíricas ..	38
5. Conclusiones	43
Bibliografía	44
C - La configuración socioeconómic <u>oes</u> estructural	46
Esquema de trabajo n. 3	47
La estructura política y económi- ca de España en el régimen franquis- ta y su incidencia en la morfología de la empresa	47

	<u>Pags.</u>
II - El presente	52
Introducción	52
A - Análisis de contenidos: <u>int</u> roducción metodológica	55
a) Delimitación del campo "Análisis del Contenido" ..	55
b) Principios básicos para el análisis del contenido ..	64
c) "Modelos" en análisis del contenido	70
d) Análisis "relacional" ...	82
B - Esquema de trabajo en el <u>análi</u> sis de contenido	96
a) Selección de materiales para el análisis	97
b) Hipótesis básicas del <u>traba</u> jo y plan de elaboración de materiales	100
c) Clave de codificación ..	103
d) Construcción y estructura del código temático (C.T.)	106
e) Código de interacción ...	122
f) Código de control	122
g) Modo de aplicación de la clave de codificación ...	124
Bibliografía	125
III - El futuro	128
Introducción	128
A - El análisis prospectivo	128
a) Introducción	128
1er. esbozo metodológico .	129

	<u>Pags.</u>
1. Objetividad del estudio .	129
2. Tematización del estudio	130
3. Metodología del estudio .	132
b) Objetividad del análisis prospectivo	149
c) La metodología	150
d) Sumario de las etapas	152
d) 1. Identificación de los ingredientes de las configuraciones potenciales a base de un análisis a priori de la semántica prospectiva	154
d) 2. Ampliación y corrección partiendo de los análisis del pasado y presente ...	155
d) 3. Encuesta informal practicada con un panel de expertos	156
d) 4. Síntesis de 1) - 3) ...	173
d) 5. Elaboración del primer cuestionario de base ...	175
d) 6. Segunda encuesta sobre las conexiones de ingredientes de la configuración ...	181
d) 7. Aplicación del método Delphi para afinar la percepción de las conexiones	187
d) 8. Implementación del primer análisis multidimensional no métrico	189
d) 9. Detección a través de 8 de:	193
9.a. Las variables crípticas fundamentales	194
9.b. La dimensionalidad de la percepción de los entrevistados	220

	<u>Pags.</u>
9.c. Control de la coherencia interna de la percepción de las conexiones	223
9.d. Valoración de la inercia relativa de los ejes <u>fundamentales</u>	225
d) 10. Implementación del análisis probabilístico basado en el algoritmo Scene	227
d) 11. Preparación de la encuesta para Scene	228
d) 12. Reducción de la <u>dimensionalidad global</u>	230
d) 12.a. Nueva aplicación del <u>método Delphi</u>	231
d) 13. Explotación del programa Scene	232
d) 14. Medidas de las incoherencias personales	233
d) 15. Ranking de los escenarios potenciales	235
d) 16. Constitución del árbol <u>dinámico</u> de los escenarios .	237
d) 17. Aplicación complementaria del método Field Anomaly Relaxation	239
d) 18. Conexión del análisis de contenidos con los <u>resultados</u> precedentes	240
d) 19. Síntesis de las diferentes exploraciones prospectivas	241
d) 20. Síntesis conjunta de los estudios del pasado <u>presente</u> y futuro	242
B - Articulación metodológica del <u>análisis</u> prospectivo con los <u>vectores</u> del presente	243
Indice	245