

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- * AGACINO, Rafael: Ajuste, crecimiento y distribución en la industria chilena durante la "década perdida", *Revista de Economía & Trabajo*, año I, nº 1, PET, Santiago, enero-junio 1993.
- * —: Acumulación y distribución en Chile, mimeo, Santiago, 1993.
- * AGACINO R., Rafael: Ajuste, crecimiento y distribución en la industria chilena durante la "década perdida", *Revista de Economía & Trabajo*, año I, nº 1, PET, Santiago, enero-junio 1993.
- * ARIZABALO, Xabier: Transnacionalización y subdesarrollo, Chile 1973/1990 (Resultados económicos y significado histórico de la dictadura y el neoliberalismo), Tesis doctoral, UCM, Madrid, 1993.
- * —: Resultados económicos de la dictadura en Chile, *Documentos de Trabajo*, Instituto Internacional del Desarrollo, Madrid, 1993.
- * BANCO CENTRAL DE CHILE: *Boletín Mensual*, varios números, Santiago.
- * CENTRO ITATA: *Archivo de Prensa*, Concepción, varios números.
- * CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago, varios años.
- * CIEPLAN; *Set de Estadísticas Económicas*, mimeo, varios números, Santiago.
- * CIZE, Pierre y otros: *Le Fonds monétaire international (F.M.I.): une entreprise de pillage des peuples*, SELIO, Paris, 1990.
- * DE WYLDER, Stefan: Los vaivenes del modelo, en GARCÍA G., Rigoberto (comp.): *Economía y política durante el gobierno militar en Chile*, 1973-1987, FCE, México, 1989.
- * DIAZ, Alvaro: El capitalismo chileno en los 90: crecimiento económico y desigualdad social, *Serie de Documentos de Análisis*, nº 1, PAS, Santiago, julio 1991.
- * GARCÍA G., Rigoberto (comp.): *Economía y política durante el gobierno militar en Chile, 1973-1987*, FCE, México, 1989.
- * GILL, Louis: *Économie mondiale et impérialisme*, Boreál Express, Québec, 1983.
- * INE: *Indicadores de remuneraciones y empleo*, Santiago, varios números.
- * PET: *Indicadores económico sociales*, Informe mensual, Santiago, varios números.
- * PÉTRAS, James: Balance y perspectivas del neoliberalismo: la crisis del modelo, *Aportes Técnicos*, nº 2, Centro Iata, Concepción, agosto 1992.
- * ROZAS, Patricio y MARTÍN, Gustavo: 1988: el "mapa de la extrema riqueza" 10 años después, CESOC y PRIES-CONO SUR, Santiago, 1989.
- * SERULLE, José y BONI, Jaqueline; *Fondo Monetario Internacional: deuda externa y crisis mundial*, IEPALA, Madrid, 1984.
- * SOCHEP, *Problemas y perspectivas del actual modelo de desarrollo*, Seminario "Chile 1990: Problemas y perspectivas del actual modelo de desarrollo", 2 partes, SOCHEP/ARCIS/PRIES-CONO SUR, Santiago, 15/12/1990.
- * VALENZUELA F., José: *¿Qué es un patrón de acumulación?*, Facultad de Economía, UNAM, México, 1990.
- * VALENZUELA F., José: *Crítica del modelo neoliberal (El FMI y el cambio estructural)*, Facultad de Economía, UNAM, México, 1991.
- * VUSKOVIC BRAVO, Pedro: *La dualización de las sociedades latinoamericanas*, mimeo, junio 1991.

EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL Y EL BANCO MUNDIAL EN EL ORIGEN Y LA CRISIS DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL.

ANDRES TOBARRA SANCHEZ
MANUEL COLOMER LLUCH

INDICE

- 1.- BREITTON WOODS: Un gigante cae, otro se levanta.
- 2.- SE CREA EL FMI: Múdas paga en dólares
- 3.- EL BANCO MUNDIAL: El Fondo no esta solo.
- 4.- LA CRISIS DE LOS 70: Un gigante con pies de barro.
- 5.- EL FMI EN LA CRISIS DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL: Una agencia con licencia para ajustar.
- 6.- LAS POLITICAS DE DESARROLLO DEL BANCO MUNDIAL: Aprietan y también ahogan

1.- BREITTON WOODS

La Conferencia Internacional de Bretton Woods¹ tuvo lugar del 1 al 22 de julio de 1944 y a ella asistieron cuarenta y cuatro estados, en un intento de dar una alternativa a la gran crisis iniciada en los años treinta y seguida de una guerra mundial, que supuso una gravísima desintegración tanto de las economías de los estados como de la mundial. Para ello deberían poner en marcha un "orden" económico internacional que permitiese evitar en lo sucesivo una nueva Gran Depresión y sus consecuencias para el funcionamiento de la economía capitalista.

El período posterior a la 1ª guerra mundial representa la mayor crisis del sistema capitalista, tanto por su duración como por su profundidad y el número de países implicados. A partir de 1929 con el crack de la bolsa de Nueva York, la crisis se extendió primero por los EEUU e inmediatamente es transmitida por todo el mundo. En diversos países (EEUU, Gran Bretaña, Alemania) se vio ampliificada por la política defensionista² aplicada por sus gobiernos, a la que se le añadieron, junto a la caída de la producción y el empleo, las violentas medidas proteccionistas que se ponen en

¹ La conferencia toma el nombre del lugar en el que se celebró: en el Mount Washington Hotel de Bretton Woods -New Hampshire, EEUU-, un pequeño hotel en la montaña que reunió a 730 personas de 44 naciones, durante el mes de julio de 1944.

² Las reducciones salariales y la disminución de la protección social, junto con las restricciones al crédito, incrementan todavía más la caída del poder de compra, contribuyendo en esta forma a acentuar la crisis.

funcionamiento, contribuyendo decididamente a la radicalidad -reducción de las relaciones económicas y financieras, junto con un deterioro del sistema de pagos internacionales...- y extensión de la crisis.

En el período de entreguerras se abandona el patrón oro, dejando de ser convertibles en oro la mayor parte de las monedas (el dólar sí lo era, pero con limitaciones). Los intercambios entre países pasaron a realizarse, a partir de la crisis del 29, fundamentalmente mediante el sistema de intercambios bilaterales: de compensación³ -acuerdos de clearing-. Si a ello le añadimos las devaluaciones... que se realizaron en el ámbito de los mercados nacionales con propósitos competitivos) y las medidas proteccionistas en defensa de la producción propia, tenemos que el debilitamiento y colapso del comercio internacional se muestra también como un conflicto entre países capitalistas por la redistribución de los mercados. En la esfera de la circulación monetaria conduce al establecimiento de áreas exclusivas de algunas monedas (área de la libra esterlina, área del franco, área del marco, área del dólar).

Bretton Woods supone la respuesta a la experiencia vivida en el período de entreguerras por el sistema capitalista, en el sentido de poner unas nuevas bases que impidan se repitan situaciones que pongan a todo el sistema al borde mismo del colapso y el hundimiento⁴. Consagró la hegemonía norteamericana al convertir al dólar en equivalente universal, de forma que a partir de entonces la moneda norteamericana sería el patrón respecto al cual se fijarían las paridades de las restantes monedas y el medio de pago por excelencia para los intercambios comerciales y financieros. El Fondo Monetario Internacional sería el principal instrumento para intentar garantizar la dirección económica mundial de los EEUU⁵ (con todo lo que ello implica) y la coordinación entre los estados de cara a impedir una crisis como la vivida entre las dos guerras mundiales.

2.- SE CREA EL FMI

A raíz de los acuerdos de Bretton Woods, un año después, en 1945, se crea el Fondo Monetario Internacional como una agencia especial de las Naciones Unidas.⁶ Su convenio constitutivo se inicia con los fines a los que se comprometen

³ En un acuerdo de este tipo estaban determinadas las cantidades máximas y mínimas a intercambiar -exportaciones e importaciones- por cada una de las dos naciones, de forma que si al final alguna de las dos tiene un saldo favorable, no puede emplearlo en realizar compras en otro país que no sea el del acuerdo bilateral.

⁴ Un grupo importante de economistas "ortodoxos" consideraba que la gran crisis de los años 30 fue provocada por las erróneas políticas de los gobiernos, concretamente atribuyen el crack del 29 a la errónea y torpe política monetaria de la reserva federal de los EEUU, lo que desde nuestro punto de vista manifiesta un sesgo profunado respecto a las causas profundas de las crisis periódicas que recorren las economías capitalistas.

⁵ Hasta la primera guerra mundial fue Inglaterra la potencia que dominaba el sistema monetario internacional, que se regía por el patrón oro.

⁶ En 1944 los representantes de los países aliados en la IIª guerra mundial llegan al acuerdo de montar una nueva organización internacional: la ONU -la existente hasta entonces, la Sociedad de las Naciones, junto a su escasa capacidad de iniciativa en los acontecimientos anteriores a 1940, con la guerra se revela como una organización (continúa...)

los gobiernos implicados, que de forma sintética son:

- 1.- Promover la cooperación monetaria internacional a través de una institución permanente que proporcione un mecanismo de consulta y colaboración en materia de problemas internacionales.
 - 2.- Facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional y contribuir con ello a promover y mantener altos niveles de ocupación e ingresos reales y a desarrollar los recursos productivos de todos los países asociados como objetivos prioritarios de la política económica.
 - 3.- Promover la estabilidad de los cambios, asegurar que las relaciones cambiarias entre los asociados sean ordenadas y evitar depreciaciones con fines de competencia.
 - 4.- Ayudar a establecer un sistema multilateral de pagos para las operaciones en cuenta corriente efectuadas entre los asociados y a eliminar las restricciones cambiarias que estorban el crecimiento del comercio mundial.
 - 5.- Intuir la confianza a los países asociados al poner a su disposición los recursos del Fondo en condiciones que protejan a éste, dándole así ocasión de corregir los desajustes de sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas que destruyan la prosperidad nacional o internacional.¹¹
 - 6.- De acuerdo con lo anterior, reducir la duración y la intensidad del desequilibrio de las balanzas de pagos de los países asociados.
- El Fondo se guiará en todas sus decisiones por los fines señalados en este artículo.

El acuerdo de Bretton Woods se alcanzó sobre la base de la propuesta que presentaban los EEUU, gracias a la relación de fuerzas que poseían al final de la guerra con respecto al resto de los países aliados. Este acuerdo también ratifica la sustitución en el liderazgo mundial de Inglaterra cuya pérdida de competitividad al era notable desde la primera guerra mundial- se ve negativamente multiplicada al acabar la segunda guerra mundial en relación a Norteamérica. Esta le vanía disputando el liderazgo como primera potencia internacional, prácticamente desde finales del siglo.

Mientras que todo el resto de las naciones capitalistas desarrolladas, incluida Inglaterra, habían resultado gravemente afectadas, EEUU se encontraba con una

(...continuación)

grotesca y completamente inútil. En 1945 cincuenta estados aprueban la Carta de las Naciones Unidas (garantizándose 5 naciones el derecho de veto), poniéndose en marcha a partir de entonces diferentes agencias especializadas, para intervenir en actividades concretas: Fondo Monetario Internacional -FMI-, Banco Mundial -BM-, Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento -BIRF-, Organización Internacional del Trabajo -OIT-, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación -FAO-, Organización Mundial de la Salud -OMS-, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT-, Organismo Internacional de la Energía Atómica -OIEA-....

⁷ En términos más concretos, esto significa que entre otras funciones, el FMI también tiene la de banco de los estados miembros, que pueden solicitar prestamos para financiar los déficits de su balanza de pagos.

* Los restantes artículos del convenio constitutivo del FMI están dedicados fundamentalmente a tratar la paridad de las monedas, las operaciones en el Fondo, los traspasos de capital, la escasez de monedas, y la organización, gobierno, domicilio y depositarios del Fondo.

estructura productiva que no había sido dañada por la guerra y además había pasado a ser el mayor poseedor mundial de reservas de oro". "Fiel reflejo de ello fue como se produjo el debate en Bretton Woods entre el Plan Keynes¹⁰ -en nombre de Inglaterra- y el Plan White¹¹ -en representación de los EEUU-, que se zanjó favorablemente a este último, ya que el acuerdo recogió el Plan White con pocas modificaciones.

Entrando en los términos concretos de la política que proponía desarrollar el FMI, vemos que pretendía instaurar un sistema que fuera capaz de retornar las principales ventajas que presentaba el patrón oro, reduciendo todo lo posible los problemas que generaba. Este era el sistema del patrón de cambios oro -también llamado patrón divisa oro, "gold exchange standard", que eliminaba la correlación automática entre la masa monetaria y las reservas en oro¹² de que disponía un determinado país. De forma, que con este nuevo patrón la reducción de las reservas de oro de los bancos centrales podían ser compensadas por determinadas divisas aceptadas por la comunidad internacional (fundamentalmente el dólar, pero no solo), pero también se podría recurrir al crédito internacional asegurado ahora por el FMI.

* Mientras que los EEUU poseían, antes de la segunda guerra mundial, en 1939 el 55% de reservas mundiales de oro, tras la guerra pasaron a representar entorno al 75%.

¹⁰ Después de la muerte de J. M. Keynes en 1946, habría que esperar al tercer cuarto de este siglo para ver como sus posiciones empezaban a aceptarse ampliamente por parte del mundo académico y empezar a aplicarse de la mano del gobierno Kennedy en los EEUU.

¹¹ El plan de los EEUU, debe su nombre a su portavoz en la conferencia: el subsecretario del Tesoro Harry Dexter White, que ironías de la vida, después de haber sido uno de lo máximos valedores de los intereses del sistema, fue acusado en 1948 por el Comité de Actividades Antiamericanas de ser protector y agente de los comunistas, muriendo dos días después de haber declarado ante él, de una dolencia cardíaca.

¹² Las llamadas reservas de oro o reservas de cambio, que poseen los bancos centrales de cada Estado, consisten no solo en oro, sino también divisas principales (como el dólar y la libra esterlina, en los años inmediatamente posteriores a la gran depresión y al final de la segunda guerra mundial, ya que ni el yen japonés, ni el marco alemán podían formar parte en aquel período de las monedas "privilegiadas").

Un saldo negativo de la balanza de pagos, se puede cubrir mediante las reservas disponibles, de tal forma que estas previenen fluctuaciones que presionen las relaciones económicas internacionales que provocan un déficit temporal de la balanza. Además, los diferentes estados cuentan con otros instrumentos que la pura y dura utilización de las reservas; la tasa de descuento (tipo de interés en que el banco central presta al sistema bancario) y el tipo de interés, que con su elevación puede atraer divisas; la devaluación del tipo de cambio, que al encarecer al importaciones y favorecer las exportaciones frenan la disminución de las reservas; y otras medidas para la limitación de los movimientos de oro y capitales hacia el exterior.

Un déficit de la balanza comercial que no es compensado por la de servicios, transferencias y capitales indica que ese país está perdiendo sus reservas. Un déficit que resulte de que las pérdidas se produzcan en la balanza de capitales y que no sea compensado por la de bienes y servicios, indica que la relación de inversiones a largo plazo es mayor que lo que permiten los ingresos corrientes derivados de la producción y el comercio.

La convertibilidad de las monedas queda establecida en las relaciones internacionales, de tal forma que un país puede pagarle a otro tanto en oro como en su propia moneda. Además, la convertibilidad va acompañada de la instauración de la transferibilidad -práctica sin la cual no sería concebible el capitalismo financiero-, es decir, la capacidad de poder desplazar capitales a través de las fronteras de los distintos estados. Ello exige el trabajar con unos tipos de cambios entre las diferentes divisas que sean claramente determinables y suficientemente estables, para lo cual, se fija el valor de una determinada moneda en relación al oro (estos son los tipos de cambios fijos), acordando los miembros del FMI que solo se admita una fluctuación del 1% de una moneda en relación a las demás. La forma de conseguir que esto pudiera darse en un marco de capitales convertibles y transferibles era mediante la actuación de los bancos centrales, que comprando o vendiendo su propia moneda conseguirían mantener el cambio de su divisa estable respecto a las restantes¹³. Para aquellos casos de mayor gravedad de la balanza de pagos de una nación, que hicieran muy problemática la defensa del tipo de cambio, se permitía una devaluación o revaluación de hasta un 10%¹⁴ respecto al oro y otras monedas.

Bajo el patrón de cambios oro, al ser las reservas de cambio de cada banco central tanto el oro como varias divisas, en teoría todas estas últimas pueden ser utilizadas equivalentemente en las relaciones económicas internacionales, pero, en la práctica esto no sucede así, como tampoco sucede que los potenciales económicos de los diferentes países poseedores de esas divisas sean equivalentes. Un superávit importante de la balanza de pagos de un determinado país hace que su divisa sea más deseable por los otros países para formar parte de sus propias reservas de cambio. En la realidad, esto supone que a pesar de la convertibilidad de las monedas, no todas son igualmente preferibles ni deseables, para formar parte de las reservas de divisas que poseen los diferentes bancos centrales. De hecho, lo que comporta por un lado, es la dificultad -e incluso imposibilidad- de los países menos avanzados para que sus monedas sean aceptadas como divisas de reserva, puesto que son los que tienen una participación más reducida en las relaciones internacionales; y, por otro lado, comporta, contrariamente a lo anterior, la afirmación de las divisas de los países más desarrollados como reservas "fuertes". Consecuencia de su potencial y mayor participación en el comercio mundial.

La paridad de la moneda norteamericana se estableció en 35 dólares por una onza de oro, y, entre que esta era una paridad fija -lo que implicaba menos riesgos de pérdidas que el resto de monedas, que podían fluctuar un 1%, en el mejor de los casos- y que el dólar era la única moneda convertible, los bancos centrales de las diferentes naciones acabaron por tomar como referencia para el tipo de cambio y para la intervención sobre sus balanzas de pagos, no un oro del que disponían escasas reservas, sino de un dólar del cual disponían, proporcionalmente al oro, en mayor cantidad; todo lo cual, realimentaba a su vez el papel del dólar en la economía internacional, sustituyendo al oro y haciéndose imprescindible en los intercambios comerciales.

En esta forma, el dólar norteamericano se convertía en la principal moneda

¹³ Si por ejemplo la balanza comercial presentaba, para un determinado país, un déficit como consecuencia del exceso relativo de las importaciones, la posible bajada de su divisa, como consecuencia de que es más vendida que comprada, sería compensada por las compras que hiciese el banco central de su propia divisa. En el caso contrario, el banco central procedería a vender su moneda para mantener estable su precio -su paridad-.

¹⁴ El FMI tenía establecido en su Convenio Constitutivo el poder admitir excepcionalmente modificaciones superiores al 10%, sometidas a su aprobación después de haber investigado la situación de país.

de reserva en el comercio mundial -en correspondencia con el liderazgo mundial de los EEUU como potencia comercial-, puesto que no solo presentaba un fuerte superávit de su balanza comercial, sino que además contaba con la mayoría de reservas mundiales en oro (los EEUU acumularon durante la guerra más de las tres cuartas partes de las reservas mundiales de oro). Esto les garantizaba ser la única moneda que podía mantener su convertibilidad en oro.

El país que se encontrase en una situación deficitaria de su balanza y con unas reservas escasas, podría solicitar un préstamo al FMI en dólares -o en otras divisas principales- o en oro. Este préstamo¹⁵ implicaba por parte del país solicitante el depósito en el Fondo de una cantidad equivalente de su propia moneda como garantía del préstamo en oro o dólares, y al cabo de un período de tres a cinco años devolverían lo prestado a cambio de su divisa depositada. Este préstamo era denominado Derecho de Giro y al mismo tiempo que el Fondo se prevenía con un sistema de tributos en función de la duración y del volumen monetario prestado, el país implicado se aseguraba durante el período del préstamo la disponibilidad de la divisa convertible solicitada -habitualmente dólares-. El sistema, se aplicaba en la primera época de las siguientes forma a los países miembros del FMI: se podía girar hasta un 125% de la cotización que se realizaba al Fondo, de tal forma, que si no se superaba el 25%, el préstamo no era sometido a condicionamientos explícitos por parte del FMI; pero, si la cantidad superaba el 25%, el Fondo exigía conocer los motivos y situación real del solicitante, siempre y cuando no pasase del 50%, en cuyo caso, las exigencias comportaban la aplicación de programas de ajuste y el préstamo era suministrado escalonadamente en función del cumplimiento de dicho plan¹⁶.

Desde el punto de vista de la relación de fuerzas internas de la organización, el FMI esta dirigido por un conjunto de potencias capitalistas¹⁷, entre las que los EEUU representa el papel de patrón de patrones: le corresponde una cuota de un tercio del total del Fondo y controla directamente más de una cuarta parte de los votos en la dirección del FMI, con lo que, en la práctica, puede vetar todas aquellas decisiones que considere opuestas a sus intereses¹⁸. La cuota representa la cotización por parte de los estados al Fondo y se calcula en base a algunas variables que reflejan la capacidad económica del país, utilizándose para definir, entre otras cosas, el volumen de préstamos que puede solicitar -Derecho de Giro- y los votos¹⁹.

¹⁵ El volumen del préstamo que podía solicitar una nación estaba condicionado por la cotización que realizaba al Fondo.

¹⁶ Los préstamos que implicaban la aplicación y cumplimiento de planes de ajuste, eran denominados "stand by" o "contingentes" y formaban parte del tramo de ese 125% de la cotización considerado como tramo de crédito -a partir del 25%, mientras que los giros anteriores -los inferiores al 25%- suponían el tramo de reserva.

¹⁷ Los países de Este quedaron fuera del Fondo; aunque la URSS participó en la conferencia de Bretton Woods, no formó parte del FMI; otros países no capitalistas fueron miembros del Fondo durante un cierto período, pero acabaron abandonándolo: Polonia en 1950, Checoslovaquia fue expulsada en 1954 y Cuba se marchó en 1964.

¹⁸ Puesto que hacían falta el 80% de los votos para aprobar toda una serie de decisiones de máxima importancia, al poseer los EEUU más de un 25% de los votos, esto representaba un derecho de veto.

¹⁹ Cada nación tiene en la Junta de Gobernadores del Fondo -que es el órgano rector máximo- 250 votos fijos y un voto por cada 100.000 dólares que paguen de (continúa...)

que le correspondían en el FMI. En su primera época al conjunto de países industrializados²⁰ le correspondían el 71,7% de las cuotas del Fondo, situándose en primer lugar los EEUU con 33,7%, seguido de Gran Bretaña con el 16% y Francia con el 6,5%.

En esta forma, el peso de los ajustes se produce exclusivamente sobre los países que presentan déficits en sus balanzas de pagos y se ven obligados a recurrir a la ayuda del FMI, puesto que los países con saldos positivos en sus balanzas, como era el caso de los EEUU, no se veían sometidos a ningún tipo de ajuste. Y además, junto a la inexistencia de mecanismos de ajuste de carácter global -sido para la parte de países sin superávits-, la exigencia de aplicación de planes de estabilización rayado en "la severidad, o incluso el sadismo político"²¹, la supervisión y el control que se establece sobre los países afectados²², completa el mecanismo de dominio financiero del capitalismo norteamericano, en el que el FMI se presenta como su instrumento.

3.- EL BANCO MUNDIAL

También a partir de Bretton Woods nace lo que hoy conocemos como el Banco Mundial, que en realidad es un grupo que estaba formado inicialmente por el Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento (BIRF), y al cual se le añadieron posteriormente la Corporación Financiera Internacional (CFI), la Asociación Internacional de Fomento (AIF) y el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).

El BIRF constituye la espina dorsal del sistema y su convenio constitutivo anuncia de la siguiente forma sus fines:

1.- *Contribuir a la obra de reconstrucción y fomento en territorio de países participantes, facilitando la inversión de capital con fines de producción que incluyan la rehabilitación de las economías destruidas o discorridas por la guerra, la*

1* (...continuación)

cuota, de forma tal que vota más el que más paga. Así, existe poco peligro de que se les pueda acusar de fomentar el igualitarismo, ni tan siquiera la adopción de las características propias de la democracia formal: una persona un voto.

²⁰ El total de los países en vías de desarrollo no llegaban al 21%

²¹ John Kenneth Galbraith, en su libro "El dinero" (capítulo XVIII, pág. 302). Edit. Orbis, Barma, 1983), hace el siguiente comentario acerca de los resultados para los países solicitantes de préstamos más altos, "reducción de los gastos del gobierno, acciones necesarias: impuestos más altos, reducción de los gastos del gobierno, mayores tipos de interés. Si el país era pequeño y aceptaba consejos, el FMI le aconsejaba sobre la procedencia de tales acciones, y con el tiempo las misiones del FMI adquirieron cierta reputación por la severidad, o incluso el sadismo político, de sus recomendaciones. Los sufrimientos causados inmediatamente por el oro serían infligidos poco después por las misiones del FMI".

²² Uno de los aspectos de dicho control es la supervisión que ejercen los expertos y asesores del FMI. Aunque en teoría, tienen que ser solicitados por los demandantes del préstamo, a juzgar por la cantidad de países a los que se han enviado funcionarios del Fondo, y, por el destacado e influyente papel que han llegado a jugar en ellos, se podría decir que es una cláusula obligatoria a asumir por parte del país que pide préstamos al FMI.

conversión de los medios de producción a fin de satisfacer las necesidades de la paz y el estímulo al fomento de los medios y fuentes de producción en los países en desarrollo.

2.- *Fomentar la inversión privada en el exterior mediante garantías o participaciones en préstamos y en otras inversiones que hicieren instituciones particulares; y, cuando no hubiere capital particular disponible en condiciones razonables, reforzar la inversión particular proporcionando de su propio capital, de los fondos que hubiere, financiamiento en condiciones satisfactorias para fines productivos.*

3.- *Promover un incremento equilibrado de largo alcance en el comercio internacional y el mantenimiento del equilibrio en las balanzas de pago a través del estímulo a la inversión internacional para el desarrollo de los recursos productivos de sus miembros; a fin de contribuir al aumento de la capacidad productiva, a elevar las normas de vida y a mejorar las condiciones de trabajo en sus territorios.*

4.- *Arreglar los préstamos que haga o garantice a fin de que se ataquen primero los proyectos más útiles y de mayor urgencia.*

5.- *Mejorar sus operaciones con atención debida a los efectos que puedan tener las inversiones internacionales sobre la situación de los negocios en los territorios de los países participantes.*

Así pues, la actividad principal del BIRF consistió en ayudar a la reconstrucción de países afectados por la II guerra mundial y financiar el desarrollo en los países subdesarrollados. En su primera época, hasta los años 50, estuvo dedicado fundamentalmente a la reconstrucción de las economías de países europeos, a través, sobre todo, de los préstamos concedidos a Francia, Holanda, Dinamarca y Luxemburgo. Pero una parte importante de los países capitalistas europeos obtuvieron fondos para su reconstrucción no del Banco, sino directamente de la ayuda norteamericana (el Plan Marshall²³ y otros convenios bilaterales, como el de Gran Bretaña con los EEUU...)²⁴.

Algunas de las principales características de la concesión de créditos, son las siguientes: suelen ser a largo plazo -llegan a alcanzar los 20 años-, son para proyectos específicos que tienen muy difícil encontrar financiación internacional; la concesión del crédito debe ser avalada y garantizada por el gobierno del país solicitante; y, la licitación del proyecto debe ser internacional.

Desde el punto de vista organizativo el Banco reproduce con gran similitud tanto la estructura interna como el reparto de poderes y la hegemonía de los EEUU en el FMI²⁵. De hecho, todo indica la existencia de un pacto no escrito que ha garantizado durante muchos años que la presidencia del Banco correspondiese a los

²³ El plan Marshall toma el nombre del entonces secretario de estado norteamericano. Es uno de los exponentes de la política crediticia y de subvenciones, aborrecida por los EEUU tras la segunda guerra mundial hacia una Europa arrasada, que en lo fundamental persiguen encontrar un marco de inversiones rentables y un mercado asegurado para la compra de sus exportaciones, que aseguran la subordinación europea. De hecho, una parte importante del Plan Marshall fue dirigida no a las naciones aliadas, sino a reparar intereses económicos industriales en Alemania en conexión con los monopolios de los EEUU.

²⁴ Hasta el año 1954, mientras que los préstamos del Banco alcanzaban la cantidad de 800 millones de dólares, el Plan Marshall, exclusivamente, alcanzaba los 46.800 millones de dólares.

²⁵ En su órgano máximo, la Junta de Gobernadores, cada país posee 250 votos más un voto por cada 100.000 dólares suscritos del Banco.

EEUU; "con base a ello, desde 1946 hasta hoy el Banco Mundial ha tenido seis presidentes, todos norteamericanos. Cinco de ellos han estado estrechamente vinculados a bancos privados de Estados Unidos. Tres de los cinco primeros presidentes provinieron de compañías de Rockefeller, y uno de la Ford. La influencia de Wall Street y de los banqueros norteamericanos sobre el Banco Mundial queda acunada desde su propio proceso de creación".²⁶

Aunque el organigrama y la estructura de poderes es muy similar en el Banco y el Fondo, de forma que ambos son utilizados claramente para hacer valer los intereses del capitalismo norteamericano, hay un claro reparto de funciones entre ambos. En cuanto al enunciado de intenciones que presentan en sus declaraciones constitutivas, mientras que el FMI privilegia a un estado determinado, el Banco no define prioridades hacia ninguno, siendo formalmente más similar a una multinacional "apátrida". Por otro lado, el Fondo tiene como marco general de actuaciones el control y desarrollo del sistema monetario internacional, y actúa como prestador de créditos en relación a la situación de las reservas generales y la balanza de pagos de un país; el Banco Mundial inicialmente tuvo un papel más secundario -su importancia fue escasa en la puesta en marcha del sistema monetario tras la posguerra-, dedicándose en primera instancia a la reconstrucción de los países capitalistas afectados por la guerra para pasar posteriormente a financiar proyectos de desarrollo de infraestructuras en los países subdesarrollados.

4.- LA CRISIS DE LOS 70

La configuración que imprime el capital norteamericano al Sistema Monetario Internacional, es fiel reflejo de las modificaciones que se han producido a raíz de la segunda guerra mundial, ya que esta ha permitido una fortísima recuperación de la economía de los EEUU, a través del incremento de las exportaciones,²⁷ a una Europa en plena reconfiguración, de tal forma que de 1939 a 1945 Norteamérica multiplica por dos su producción -simultáneamente los grandes intereses económicos pasaron de una posición aislacionista a una claramente intervencionista-. La guerra supuso una rentabilísima inversión y un gran negocio, favoreciendo el crecimiento y la concentración de inmensos capitales en manos de grupos económicos privados norteamericanos, de hecho, al final de la guerra, la producción industrial de los EEUU suponía un 60% de toda la mundial. Con semejante potencial económico, no podía existir ninguna duda sobre quien debía ser la primera potencia.

El período que siguió a la guerra supuso un importantísimo crecimiento de la masa de dólares por todo el mundo. El sistema monetario internacional, del que el FMI era su valedor, garantizaba que gran parte de la expansión de los EEUU más allá de sus fronteras fuera financiada por las mismas naciones en las que se producía la entrada del capital norteamericano. De forma, que esa ingente circulación internacional del dólar, consecuencia de una expansión de la economía norteamericana en otros países, fue generando un déficit creciente en su balanza de pagos. Varios elementos contribuyeron decididamente a crear e incrementar ese

²⁶ Samuel Ucherenszlej y Mónica Baer: "Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial". Editorial Nueva Sociedad; San José, Costa Rica. Capítulo III, páginas 142, 143.

²⁷ No es desdeniable, en absoluto, el papel que desde este período empezó a jugar la industria armamentística y sus vinculaciones con los grandes intereses industriales: la producción de armamento y material de guerra llegó a alcanzar el 42% de la producción total norteamericana y los gastos en defensa del presupuesto federal llegaron a superar el 80%.

déficit: en primer lugar, la no repatriación a los EEUU de gran parte de los pagos en dólares u oro recibidos a cambio de la producción que exportan; en segundo lugar, estaban las inversiones que los EEUU realizaban al conceder créditos a los países compradores de la producción norteamericana, para poder pagarla, ya que este pago debía realizarse en dólares o en oro -después de los acuerdos de Bretton Woods- y las menguadas reservas de los bancos centrales de los países europeos, tras la guerra mundial, no podían permitirselo sin la correspondiente financiación norteamericana; y, en tercer lugar, aparecan los costes de mantener y ejercer una presencia militar fuera de sus fronteras.

La balanza de pagos norteamericana empieza a presentar resultados negativos a partir de mediados los años 50, con la consiguiente disminución de reservas para compensar el exceso en los recursos adquiridos -bienes, servicios y capitales- sobre los vendidos. Si examinamos las causas del déficit de la balanza de pagos norteamericana a principios de los 60, vemos que los problemas no se encontraban todavía ni en los movimientos de capital privado -que presentaban aproximadamente un resultado equilibrado entre los capitales invertidos en el exterior y los repatriados-, ni en la balanza comercial -puesto que el saldo continuaba siendo favorable para las exportaciones norteamericanas-; los principales causantes del déficit estaban en los gastos del gobierno federal en el exterior: las salidas por suma de créditos y ayudas concedidas a otros países y los gastos de sus bases y de las operaciones militares fuera de Norteamérica.

En la década de los 60 se empezaron a evidenciar las primeras manifestaciones de que el orden establecido en Bretton Woods está alterándose. La hegemonía norteamericana va a ser contestada por un ascenso espectacular de varias naciones occidentales -sobre todo de Alemania Federal y Japón-, que han ido elevando el nivel de productividad de su industria, alcanzando una calidad igual o superior a muchos productos norteamericanos con unos precios inferiores, lo cual va a producir una caída de la demanda de la producción de los EEUU.

A finales del año 1960 el valor del oro, técnicamente fijado en 35 dólares por onza de oro, supera ese valor, desatándose una ola especulativa sobre el oro basada en las dificultades de mantener la convertibilidad del dólar, puesto que el volumen mundial de dólares había crecido más que las reservas de oro norteamericanas. Esta fue la primer señal de la gravedad de la situación, a la que las principales potencias capitalistas,²⁸ responden creando el "Pool del oro", cuya finalidad era intervenir en el mercado para mantener el precio de 35 dólares la onza de oro, mediante compras o ventas para evitar que bajase o subiese, respectivamente. A partir de mediados de la década de los 60 tras la devaluación de la libra esterlina - que fue seguida por devaluaciones en otras monedas,²⁹ se incrementó la especulación contra el dólar de las grandes élites económicas, que compraban decididamente oro para protegerse. En 1968 los costes de seguir defendiendo el tipo de cambio fijo entre el dólar y el oro, llevan a la disolución del Pool del oro y al establecimiento de un doble

²⁸ EEUU, Inglaterra, Alemania, Francia, Bélgica, Suiza, Holanda e Italia

²⁹ La libra era también aceptada como unidad internacional de pago, aunque muy por debajo del dólar, y en 1967, como resultado de una balanza deficitaria con un volumen de libras en el exterior mucho mayor que sus reservas, se vieron obligados a la devaluación de la moneda inglesa. Las otras monedas que también sufrieron devaluación previamente al dólar, fueron: el franco francés y el marco alemán en el 69, y el franco suizo en el 71.

mercado del oro²⁰: el mercado entre bancos centrales que trabajará con el tipo fijo de 35 dólares por onza y el resto del mercado que fijará libremente el precio, el cual subirá rápidamente muy por encima de los 35 dólares.

La década de los 70 supone el derrumbe de sistema monetario internacional de cambios fijos establecido desde Breton Woods. La economía americana sufre una profunda agudización de sus problemas: la balanza comercial pasó a ser deficitaria y el saldo negativo de la balanza de pagos que se había ido cubriendo con cargo a sus reservas, había reducido drásticamente las disponibilidades de oro norteamericanas²¹.

El 15 de agosto de 1971 Nixon suspende la convertibilidad del dólar como consecuencia de la desproporción de dólares en el extranjero²², respecto a las reservas norteamericanas de oro, lo cual ya era desde tiempo antes el comportamiento real de los bancos centrales de las principales naciones, puesto que desde la disolución del Pool del oro habían dejado prácticamente de cambiar dólares por oro. El 18 de diciembre de 1971 se fija una nueva paridad del dólar en 38 dólares por onza de oro, que significa una devaluación de la moneda norteamericana de casi un 8%, que aunque fue acompañado de una revaluación general de otras monedas (el dólar tuvo que ser reajustado nuevamente en febrero de 1973 en la nueva paridad de 42,22 dólares por onza de oro, lo que volvía a suponer una nueva devaluación, esta vez de más de un 11%).

Con la inconvertibilidad del dólar se va abriendo paso el establecimiento de cambios flotantes -según los cuales, los bancos centrales no intervienen para mantener el valor de su moneda, dejando que esta sea fijada por el mercado²³.

²⁰ La producción de Sudáfrica, que hasta entonces era ofrecida prioritariamente a los EEUU al precio fijo de 35 dólares, pasa a venderse en el mercado libre, mientras que los bancos centrales mantienen sus reservas de oro estabilizadas, puesto que no van a vender a 35 cuando el valor de mercado libre es muy superior.

²¹ Mientras que tras la guerra, EEUU llegó a disponer en 1949 del 80% de las reservas mundiales de oro, en 1971 se habían reducido a un 31% y dos años más tarde solo alcanzaban el 26%.

²² Como hemos indicado anteriormente las causas fundamentales de ese inmenso volumen de dólares fuera de Norteamérica están, por el lado de las salidas de capital privado, en las inversiones de las multinacionales norteamericanas, y, por el lado de los capitales públicos aparecen junto a la política crediticia del gobierno federal, los ingentes gastos bélicos -que a partir del 68 con la guerra del Vietnam se "disparan"- Los llamados eurodólares -salidos de dólares privados depositados en los bancos europeos, que pertenecían a los mismos bancos, a los grandes capitales y a las multinacionales- suponían la parte más importante del volumen mundial de dólares. Al declinar la fortaleza del dólar, los propietarios de los eurodólares se fueron desplazando hacia otras monedas, lo cual junto a las actividades especulativas que desató, incrementó además la devaluación del dólar y la revaluación del marco y el yen.

²³ La mayor parte de los bancos no permiten la fijación pura y fijan algún tipo de límites para la oscilación libre de sus monedas, interviniendo como compradores o vendedores, según se trate de revalorar o devaluar su moneda. Implémento así que salga de los márgenes fijados. La conocida como "serpiente monetaria europea", era el acuerdo de fijación controlada de las monedas de los países de la Comunidad Económica Europea -también incluía a países no miembros como Noruega y Suecia, (continúa...)

Respecto a la situación anterior de cambios fijos supervisados por las autoridades monetarias centrales, la instauración generalizada de los cambios flotantes permite la entrada masiva de los grandes capitales privados y que estos ocupen un lugar importante en la esfera monetaria internacional (aumentando así su influencia sobre la política económica de los estados). Pero, no solo no se logra interrumpir la crisis, sino que esta va aumentando sus manifestaciones: Inflación²⁴, déficit fiscal, especulación financiera, incremento de la competencia internacional... en fin, la primera recesión tras la larga expansión iniciada en la posguerra llama a la puerta del mundo capitalista y anuncia el agotamiento del modelo expansionista de Breton Woods con el inicio de una crisis profunda y generalizada del conjunto de economías occidentales.

Dos días después del inicio de la guerra del Yom Kippur²⁵, el 8 de octubre de 1973, la Organización de Países Arabes Exportadores de Petróleo (la OPAEP es el grupo de naciones árabes de la OPEP), anuncia un espectacular incremento de los precios petrolíferos. Ocho días más tarde, el 16 de octubre, la OPAEP incidió recortes en su producción -lo que fue denominado como el embargo petrolífero- y se inició la escalada de precios, de tal forma que del 1 de octubre del '73 al 1 de enero del '74 los precios del crudo se multiplicaron por cuatro (y ocho veces más desde enero del '70)²⁶. Contrariamente a aquellos que sitúan la causa de la crisis en el alza de precios de los países desarrollados -provocando una caída de la demanda y de la producción en ellos- consideramos que en esta forma solo contemplan una sola de las vías de los flujos de recursos, puesto que la otra es la constituida por la demanda adicional de los países de la OPEP de bienes y servicios²⁷ de los países desarrollados. La influencia real del incremento de los precios del petróleo en la inflación de los países occidentales ha sido evaluada aproximadamente en un 2%, lo cual representa una porción mínima.

Los petrodólares, resultado de los superávits de los países productores de petróleo y depositados en los bancos de los países desarrollados, se añaden a los eurodólares incrementando la liquidez, la inflación y la especulación. Por tanto, el efecto real del crecimiento de los precios petrolíferos, por la vía tanto del aumento de los costos como por la del incremento de la liquidez, ha sido pronunciar las

²³ (...continuación)
respecto al dólar USA, que se establece a partir del 24 de abril del '72 y que permite una banda de oscilación entre la moneda más débil y la más fuerte de un 4,5% (un 2,25 hacia arriba y un 2,25 hacia abajo).

²⁴ Tras varias décadas de expansión inflacionista, la inflación ha dejado de tener un efecto estimulante de la actividad productiva, y se ha visto alimentada por los enormes gastos militares, la expansión del crédito privado y la especulación -en oro, arte, metales preciosos, inmobiliaria, materias primas...- es decir, todo lo que permitía sustituir a un papel moneda que incrementa su depreciación.

²⁵ En 1973, el 6 de octubre, día de la Expiación Israelita 'Yom Kippur', se inició el cuartro conflicto árabe-israelí, que duraría casi tres semanas.

²⁶ El precio en septiembre del '73 era de 3,01 dólares el barril, el 16 de octubre 5,119 dólares y a principios de enero del '74 alcanzaba los 11,651 dólares por barril, en el crudo de referencia que era el más común: el "Araba ligero".

²⁷ Nuevamente aparecen los gastos en armamento junto a las compras a occidente de bienes de equipo como contrapartida a los dólares pagados por la factura petrolífera.

tendencias inflacionistas y la crisis ya existente del sistema capitalista internacional.

Habría que esperar muy pocos años para que estallie la mal llamada segunda crisis petrolífera. Tras el auge fundamentalmente especulativo de los años 1972 y 1973 -que fue replazado por una recesión en el 74-75 y una nueva reactivación relativa de las economías occidentales de los años 76 a 78-, a finales de 1978 varios países de la OPEP presentaban ya balanzas por cuenta corriente deficitarias³⁶, como era el caso de Argelia, Irán o Irak, mientras que otros como eran Arabia Saudí o Kuwait mantenían importantes excedentes. Iran inicia una reducción en las exportaciones de petróleo que fueron seguidas por reducciones e incrementos de precios de otros países de la OPEP. El mercado del petróleo convirtió la escasez relativa en un gran negocio especulativo, en el que las multinacionales llegaron a vender los barriles de crudo a 42 dólares (en los contratos que la OPEP tenía con las compañías compradoras de petróleo en el inicio de la nueva crisis el precio del barril oscilaba en torno a los 14 dólares). En esta situación, estalla a finales de septiembre de 1980 la guerra entre Irak e Irán, provocando una súbita reducción del crudo exportable a occidente. De forma que a finales de 1981 se cierra esta segunda crisis petrolífera con un acuerdo en el seno de la OPEP, que implicaba mantener una reducción en la producción a cambio de llegar a los 34 dólares por barril de "Arabia ligero". Al combinarse todo ello con una apreciación del dólar en esos mismos años, el coste de la factura petrolífera en vez de limitarse a un incremento de precios en torno a 1,5-1,7, a la hora de pagar la factura en dólares supuso un incremento de al menos 3,5 veces.

Las elevaciones de precios del crudo no deben de ser consideradas como responsables de la crisis económica internacional, sino como un elemento añadido que alimenta la recesión en la que han entrado las principales potencias occidentales, arrastrando al conjunto de naciones. La crisis abierta en los años 70 viene marcada globalmente por la pérdida de competitividad de la economía norteamericana, sobre todo respecto a Japón y la República Federal Alemana. Es a partir de esta, como hay que interpretar tanto la creciente inflación de los EEUU, resultado sobre todo de una política expansiva -que frena la creciente subutilización de unos recursos productivos antecuidos respecto a los de sus competidores y contenga el crecimiento del desempleo, como la debilidad del dólar, con sus correspondientes devaluaciones, en la intención de mejorar la competitividad de las exportaciones norteamericanas³⁷. Para acabar de caracterizar la situación global, debemos reconocer las siguientes tendencias en la escena económica internacional: la reducción de la demanda proveniente de los países de la OPEP, como consecuencia de la disminución de sus superávits en sus balanzas de pagos y la aparición de importantes déficits en varios de sus miembros; una agravación de la competencia interimperialista complicada con

³⁶ A partir de la primera crisis petrolífera, las clases dominantes de los países de la OPEP vieron en la afluencia del inmenso flujo de divisas, que recibían a cambio de su petróleo, la forma de salir del subdesarrollo iniciando planes de industrialización acelerada. Pero, los incrementos del crudo por sí solos no bastarían para financiar las importaciones de occidente, necesarias para impulsar el desarrollo económico (demasiadas veces con carácter surtuario y megalómano, en función de la visión y de los intereses de las enriquecidísimas élites de estos países, poco dispuestas a la redistribución del sobreproducto social). Parte de estos países volviera a tener un déficit en sus balanzas de pagos (Argelia, Irak, Irán, Venezuela, Nigeria,...), lo que les volvería a colocar en una situación de clara dependencia de las potencias occidentales.

³⁷ Estas medidas no han conseguido compensar la caída en la competitividad de la industria norteamericana, de hecho, a finales de 1977, las exportaciones totales de otro país -la RFA- superaban por primera vez a las norteamericanas.

la entrada en esa disputa de algunos países asiáticos (Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán); y, una reducción de las exportaciones latinoamericanas, junto a un estancamiento de comercio entre occidente y el Este, con un incremento de las medidas proteccionistas de EEUU y de los países de la CEE. acaba de configurar una periodo mundial de recesión y crisis.

Los setenta se cierran con una importante recesión, evidenciando el problema permanente del dólar durante toda la década: una pérdida creciente de importancia respecto a las principales monedas occidentales y de su utilización como reserva, que se refleja en la revaluación del precio de la onza de oro en dólares³⁸. A lo cual hay que añadir, en primer lugar, la práctica imposibilidad de evitar que la reducción del comercio mundial pueda compensarse con los mercados de los países del este y de latinoamérica -que empiezan a presentar un endeudamiento insostenible para sus economías, estando algunos de ellos a borde de la bancarrota-. En segundo lugar, que el efecto de caída del dólar provoca una subida de los precios en dólares del petróleo, lo cual a su vez alimenta nuevas bajadas del dólar y nuevas subidas del precio del crudo en dólares. En definitiva, a partir del año 1979 de nuevo aflora con fuerza la crisis que envuelve a la economía norteamericana y que se generaliza al resto de economías y al sistema monetario internacional.

5.- EL FMI EN LA CRISIS DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL

Los primeros años de existencia del FMI estuvieron marcados por una escasa actividad, hay que esperar hasta los años 50 para ver como el Fondo se empieza a situar en un primer plano, coincidiendo con la recuperación de las economías europeas, respecto a las cuales, las primeras actividades del Fondo contrastan con las desarrolladas en Latinoamérica³⁹, por la mayor rigidez y condicionalidad que se exige a estas últimas, a cambio del crédito financiero del Fondo.

En la década de los sesenta el FMI va a tener que hacer frente a los primeros problemas de cierta relevancia, en comparación con la situación de la década anterior. De estas dificultades también van a ser reflejo los cambios que se producirán, tanto en la relación de fuerzas en el interior en el FMI, como en las limitaciones a su actuación como institución internacional, con la aparición de nuevos foros e instituciones en la esfera económica mundial. Así, la creación durante los años sesenta, en primer lugar del Pool del oro y sobre todo del Grupo de los Diez⁴⁰, hay que interpretarla como un primer paso en la disminución de la hegemonía norteamericana, en el sentido de tener que empezar a compartir y negociar mayores cuotas con los principales países desarrollados, sin injerencias del resto de naciones. De esta forma, lo que inicialmente era una puesta en común previa de los diez países más poderosos -Grupo de los Diez- frente a los restantes miembros del Fondo, limitados a legitimar los acuerdos de ese soberano grupo, acabaría siendo en la

³⁸ En noviembre de 1979 la onza de oro alcanzó el precio de 390 dólares, lo cual representa un incremento del 196% respecto al precio que tenía un año antes.

³⁹ Primeras intervenciones en Latinoamérica del FMI: Misión Klein y Saks durante 1954 en Chile; Misión Adair durante 1958 en Bolivia; durante 1957 en Paraguay, 1958 en Colombia; a partir de 1958 en Argentina; en 1959 en Brasil; y, a partir de 1959 en Uruguay.

⁴⁰ Los miembros fundadores del Grupo de los Diez fueron: EEUU, Gran Bretaña, la República Federal Alemana, Francia, Bélgica, Holanda, Italia, Suecia, Canadá y Japón.

práctica una organización nueva y diferente del FMI, al cual llegarían las propuestas pactadas en el selecto club de naciones para su aprobación y aplicación por el resto de miembros del Fondo.

Al modelo básico de crédito concedido por el FMI (el contingente o stand-by), se le añadieron posteriormente, en función de las nuevas necesidades y problemas que iban surgiendo, los acuerdos bilaterales de crédito⁴³ y el Acuerdo General de Préstamos⁴⁴. La creación de todas estas nuevas modalidades de crédito y el correspondiente aumento de recursos financieros en poder del Fondo para poder materializarlos -que incrementa la liquidez del sistema-, responde a la necesidad de hacer frente, por parte de los principales miembros del FMI, al desorden monetario internacional. Este, se empezaba a manifestar claramente a través de un incremento de la especulación, vinculada a la dificultad de mantener los tipos de cambio con un dólar que cada vez ofrece más desconfianza.

La situación establecida a partir de la posguerra con un patrón de cambios oro, suponía que el banco central de una nación respaldada su moneda, no solo mediante el oro de que dispusiera, sino también con otras monedas aceptadas por la comunidad internacional -sobre todo el dólar-. Este sistema funcionó mientras que los países occidentales implicados en su reconstrucción demandaban enormes cantidades de mercancías y capitales de Norteamérica, que era el único oferente en condiciones de poder realizarlo. Mientras Europa y Japón tuvieron una balanza de pagos desfavorable con los EEUU el dólar fue la divisa reina, ya que era tan buena como el oro⁴⁵ y podía ser intercambiada inmediatamente por el oro de la Reserva Federal. Pero la progresiva acumulación de masivas cantidades de dólares en el conjunto de los bancos centrales de las principales naciones capitalistas, unido al despegue japonés y europeo, y a la aparición de un déficit creciente en la balanza de pagos norteamericana -motivado en gran medida por el flujo de capitales invertidos en el exterior-, invirtieron el proceso vivido en el período bélico, que permitió a los EEUU amasar una inmensa cantidad de las reservas de oro mundiales, abriendo un nuevo flujo, en sentido contrario, de salida de oro de Norteamérica hacia Europa y Japón. En esta forma, la disolución de las reservas de oro estadounidenses genera un grave problema internacional, puesto que no haría falta que una mayoría de poseedores de dólares exigiera la convertibilidad de los mismos en oro a los EEUU, con que un parte de acreedores lo hiciera, podían hacer entrar en crisis al sistema, ya que la liquidez en oro de los dólares disminuía todavía más las reservas de oro, incluso podría anularlas completamente, convirtiéndolo al dólar en una divisa sin valor y hundiendo en esta forma el sistema que durante años vivió sobre la fortaleza de la divisa norteamericana.

La respuesta a esta crítica situación fue, después de algunos años de estudiar varios proyectos, la aprobación en 1968 por el FMI de los Derechos Especiales de Giro (DEG), como futuro sustituto del dólar, que implicó la primera reforma del Convenio Constitutivo del Fondo. Los DEG consisten en un tercer medio de pago internacional junto al oro y las divisas principales, que no circula entre los estados miembros del FMI, ya que es utilizado exclusivamente por los bancos centrales. Los DEG son un nuevo activo de reserva internacional, diferente de una

⁴³ Empezaron a practicarse a partir de 1962. También son denominados créditos "swap", y consisten en el acuerdo, exclusivamente entre bancos centrales, de comprar o vender divisas al contado contra la compra o venta de esas divisas a un plazo fijo.

⁴⁴ También conocido como el GAB -General Arrangement to Borrow-, este acuerdo abre líneas especiales de crédito para situaciones de emergencia. Está respaldado por el Grupo de los Diez y requiere su aprobación para poder ser concedido.

operación de crédito -Derecho de Giro- del Fondo⁴⁶, puesto que solo pueden ser utilizados por aquellas naciones miembros del FMI que presenten un déficit en su balanza de pagos o que tengan necesidades financieras de cumplimiento o cancelación de préstamos con el Fondo o con alguno de sus miembros. De forma que con los DEG que le han sido asignados a un determinado miembro, en caso de necesidad, este puede intercambiarlos por divisas de otros países que tengan excedentes en su balanza de pagos, obligándose a actuar en reciprocidad cuando la situación de su balanza sea excidentaria, aceptando entonces los DEG que le giren otros países con dificultades. Durante sus primeros años de vigencia el valor en oro asignado al DEG era equivalente al del dólar, pero al abandonarse el patrón de cambios fijos en la década de los 70 se pasó a fijar el valor del DEG promediando una cesta de divisas⁴⁷.

La libre circulación, tanto de capitales como de bienes y servicios, junto a una división del trabajo internacional, que en el plano interno iba acompañada de una adecuada utilización de las ventajas comparativas por parte de los países, es el esquema ideológico que preside la actividad desarrollada, desde su fundación, por el FMI. El papel que se asigna al Fondo consistía en ayudar a resolver los problemas, fundamentalmente coyunturales, que presentasen las balanzas de pagos y que de no resolverse podrían influir negativamente en el comercio mundial. Bajo esta visión, la presencia de un déficit de la balanza refleja una sobrevaluación de los costos y precios internos del país deficitario, que puede ser resuelta mediante una devaluación, siempre y cuando no sea utilizada abusiva ni generalizadamente como medio de aumentar las ventajas comparativas, puesto que ello debilitaría el comercio mundial (la crisis de entreguerras fue un buen ejemplo de ello). La correcta opción, para el Fondo, estaría en eliminar el déficit atacando el desequilibrio de la balanza comercial, de tal forma, que las importaciones se redujesen como consecuencia de ajustar a la baja la demanda interna⁴⁸. El hecho de contemplar la necesidad de realizar ajustes internos dentro de un país afectado por un déficit de su balanza, para preservar el comercio internacional, lleva a situar en un plano destacado de la orientación del Fondo la realización de planes de estabilización⁴⁹ en las economías

⁴⁶ No está sujeto a los condicionamientos que implica la utilización de otros recursos del FMI (como un plazo fijo para su cancelación) y aunque es prácticamente automático, debe mantenerse, en términos cuantitativos, dentro de unos márgenes, no pudiendo ser empleado directamente para la compra de bienes y servicios.

⁴⁷ Consistía en calcular la suma ponderada de las 16 divisas cuya participación en las exportaciones mundiales de bienes y servicios de 1968 a 1972 estuvieron por encima del 1%.

A partir de 1981 la cesta se redujo a las 5 divisas que tuviesen una mayor presencia porcentual en las exportaciones mundiales de bienes y servicios y en las reservas oficiales, que inicialmente tuvieron las siguientes ponderaciones: el dólar 0.42, el marco alemán 0.19, el yen 0.13, el franco francés 0.13, y la libra esterlina 0.13. Cada cinco años se revisaría la cesta y su ponderación interna.

⁴⁸ Reducciones en el gasto público y privado y en la inversión, que al reducir el gasto nacional provocan, por la relación que guarda con las importaciones, una disminución de las mismas. De esta forma, los desequilibrios en la balanza de pagos son atacados por la vía de considerarlos consecuencia de una demanda excesiva.

⁴⁹ Los ejes básicos de esta política de estabilización serían: devaluación de la sobrevaluada moneda nacional lo necesario para conseguir reequilibrar la balanza; la expansión del sector público es deficitaria e inflacionista ya que se financia por (continúa...)

afectadas. La situación desatada en la década de los setenta, que modificaba drásticamente los presupuestos de Bretton Woods, fue afrontada por el Fondo readecuando sus orientaciones. De forma que, a partir de la prioridad que tenía la libertad comercial y de capitales -eliminándose todo tipo de trabas a su circulación- y la correlación entre desarrollo y capital exterior, en los planes de estabilización anteriores a los setenta, se entró en esta década acentuando los objetivos de la deuda y el mayor control de las reservas, con la prioridad puesta ahora en la reducción de la demanda interna y del déficit público. El denominado enfoque monetario de la balanza de pagos que marca la orientación del FMI a partir de los setenta, se apoya en la estabilidad de los tipos de cambio de cara a igualar los tipos y precios internacionales, de forma que un exceso de oferta monetaria, genera un déficit de la balanza de pagos (al incrementarse el gasto se produce un crecimiento de las importaciones) que desaparece mediante una reducción de la reserva de divisas. Por tanto, coherentemente con los problemas de financiación internacional existentes, el Fondo recomienda las políticas de ajuste combinado de la demanda interna y de las importaciones, mientras no haya una recuperación de las reservas (por la vía de las exportaciones). En esta forma, la crisis de los setenta es afrontada con un alineamiento por parte del FMI con las orientaciones monetaristas-neoliberales.

En esta década, la crisis también supone una modificación en la política crediticia del Fondo respecto a la década anterior. Aunque en términos absolutos aumentan las cantidades ofrecidas a los países no desarrollados, en términos relativos se produce una reducción importante, respecto al crecimiento que presenta la actividad crediticia de la banca privada, la cual canaliza por sí sola prácticamente el 50% de los recursos netos, durante el conjunto de los años setenta, hacia el mundo subdesarrollado. En términos de la adjudicación de los créditos, desde mediados de la década de los setenta, la situación de que una mayoría de préstamos durante los países desarrollados como receptores, se va invirtiendo, para equilibrarse durante los países con adjudicaciones a los países subdesarrollados y a partir de mediados de esta década empezar a decantarse a favor de estos últimos. Pero, no solo el mundo subdesarrollado debió de esperar en un segundo lugar -o tercer lugar- el acceso a la ayuda del Fondo, sino que además de tarde, comparativamente a las políticas de condicionalidad que impone el FMI a los países más desarrollados, esta ayuda crediticia llegó con superiores exigencias económicas y políticas, fundamentalmente de la mano de las políticas de estabilización. No fueron en absoluto ajenos a ello, los procesos de descolonización y las amplias luchas sociales, en el ámbito de los países subdesarrollados, que cuestionaban, entre otras cosas, la dependencia económica. Estas estuvieron sin duda entre los objetivos a que debería hacer frente el Fondo, reorientando, tanto económica como políticamente, la situación de las naciones "afectadas".

Tras la primera devaluación del dólar en 1971 se crea durante la Asamblea

47 (...continuación)

encima de las posibilidades del ahorro nacional -por la vía de aumentar el crédito para el sector público e incluso la emisión de moneda-, por ello, debe limitarse la expansión crediticia y el gasto público (sobre todo en subsidios, que alteran la eficiencia asignadora del mercado); reducciones en los salarios por debajo de los precios para reducir la demanda.

del FMI de septiembre de 1972 el Comité de los Veinte⁴⁸, para estudiar la posibles direcciones de reformas a realizar en el extenuado sistema monetario internacional. En la reunión del FMI de Nairobi en septiembre de 1973 se consiguen una serie de acuerdos sobre una mayor utilización de los DEG en sustitución del oro y las divisas y sobre el establecimiento de un sistema internacional de cambios fijos pero ajustables que utilizasen la banda de oscilación del tipo para los desequilibrios puntuales y de menos importancia, mientras que la modificación en la paridad quedaba para las situaciones que implicaban un desequilibrio importante de la balanza de pagos. Pero los desacuerdos sobre los criterios que deberían decidir la modificación en la paridad, la oposición de algunas naciones a limitar el papel del oro como reserva internacional y otras diferencias en torno a la convertibilidad del dólar y el papel que deberían jugar los DEG, saldaron la reunión con acuerdos mínimos que no permitían hacer frente con garantías a la difícil situación existente, y que iba a complicarse apenas un mes después de la reunión de Kenia del Fondo, con la crisis petrolífera de octubre de 1973. Nueve meses después de la reunión de Nairobi, en junio de 1974, la Comisión de los Veinte presentó su Informe final, que aunque debería haber servido para avanzar en la siguiente reunión del FMI en Washington, del 30 de septiembre al 3 de octubre de 1974, nuevamente las divergencias y la competencia entre las potencias occidentales impidieron ir más allá de unos pocos acuerdos con cierta relevancia, claramente insuficientes para enfrentar los problemas en presencia. En primer lugar, respecto del oro, se convino en dejar flotar su precio de acuerdo a la oferta y la demanda y se reacomodaron las reservas de oro del Fondo⁴⁹, en segundo lugar, se procedió a aumentar y reajustar las cuotas a cotizar al FMI⁵⁰, y, finalmente, se crearon dos comités, uno compuesto por el propio FMI y el Banco Mundial, denominado Comité de Desarrollo (para tratar la necesidades de los países no desarrollados y concretamente la incidencia de la factura petrolífera en los mismos) y el otro fue el Comité Interino de la Junta de Gobernadores del Sistema Monetario Internacional (que debería ser el continuador de la Comisión de los Veinte y abordar la reforma del FMI).

La crisis obliga al Fondo a incrementar la oferta de financiación, poniendo en marcha, a partir de 1974, servicios de financiación de la incrementada factura petrolífera y sus consecuencias sobre la balanza de pagos. En años posteriores el FMI tuvo que pasar a considerar como un dato permanente del período el alza de

48 Los representados directamente en el Comité de los Veinte fueron: EEUU, Reino Unido, Japón, República Federal de Alemania, Francia, Holanda, Italia, Bélgica, Suecia, Canadá, Australia, México, Argentina, Brasil, India, Indonesia, Irak, Marruecos, Etiopía y Zaire.

49 Un 66% de las reservas de oro quedaron inalteradas en poder del Fondo como reserva, un 17% se vendió en el mercado libre para obtener divisas que pudieran financiar las ayudas del FMI a los países no desarrollados, y el 17% restante se retornó a las naciones que cotizaban en oro al FMI.

50 No solo se incrementaron las cotizaciones al Fondo en casi un tercio por término medio, sino que se reajustaron entre sus miembros de acuerdo, sobre todo, a las nuevas acumulaciones de reservas en poder de los bancos centrales. De tal forma, que entre los cambios mas significativos estuvieron las alzas a los países exportadores de petróleo y la disminución en términos porcentuales de la cotización norteamericana, que quedó reducida a un 20,6% a partir del 33,7% de que disponía a principios de los años 50, con la consiguiente disminución que comporta también en términos de votos y control del FMI. Ello es un fiel reflejo de la pérdida de hegemonía de los EEUU, que le obliga a negociar y a compartir con otros cuotas de poder que hasta hacía pocos años eran de su patrimonio exclusivo.

precios
produc
directa
del pe
financi
tal fort
que ur
contra

extrao
propiu
reform
Acuen
tambí
modifi
Acuen
marzo
intern:
en sin
cualqu
de ca
los Di
al de
rota k
intern
había
formé
reser
centr
en se
el Fo
para
un tr
de k
prec
el re
sus
el Fc
Inter
matt
una
impr
pals
cor
exte
la li
aút
reco
el e
dos
a la
acu

internacional.

Mirando por debajo de la retórica del discurso del BM, siempre ha resultado ser el crecimiento económico capitalista, el eje y la prioridad política del Banco, de él se hacen depender el resto de cuestiones relativas a la lucha contra la pobreza y el aumento del bienestar social. En general, ha supuesto el condicionamiento, a través de los préstamos y sus exigencias, de las economías de los países subdesarrollados a la situación y necesidades de las élites económicas dominantes del mundo industrializado. Su aplicación, para los países subdesarrollados, ha ido seguida de toda una serie de consecuencias:

- las leyes del mercado han introducido, tanto en la agricultura como en la industria de los países subdesarrollados, la dependencia de los capitales y mercados internacionales.

- este proceso no solo no ha sido incompatible con los intereses económicos y la propiedad capitalista, sino que ha aumentado su concentración, sin que las promesas mejoras en el bienestar social llegasen, incrementándose la desigualdad tanto en el plano concreto económico como en el general social.

- ni en la filosofía y ni en la práctica del BM han sido requisito alguno, del proceso de desarrollo, las políticas de redistribución social de los excedentes y las plenas garantías sociales de libertades y participación política.

- la modernización desarrollista ha impulsado la oferta y el consumo de toda una producción que no va dirigida a satisfacer necesidades sociales.

La crisis generalizada del mundo occidental en los años setenta, introduce ciertas modificaciones en el comportamiento del Banco Mundial a partir de finales de esta década, que le llevan a desplazar parte de la prioridad, que tradicionalmente ha concedido al crecimiento económico, hacia la asignación y empleo de los recursos, en consonancia con las graves dificultades que padecen las potencias occidentales, que hacen más difícil la posibilidad de llegada de recursos a los países no desarrollados. Junto a este giro -en plena consonancia con el FMI-, el BM acentúa el papel que deben jugar los planes de ajuste³⁶, en el plano de la modificación productiva de los recursos existentes y en el plano de la adecuación a la situación internacional, tanto en términos del ajuste de su balanza comercial como en el de balanza de pagos.

La satisfacción de las necesidades sociales básicas se cae del sermón del Banco Mundial a partir de la crisis de los setenta y es sustituida por el discurso en torno a la compatibilidad, de tal forma, que la inversión extranjera adquiere mayor importancia como motor de la la restructuración tecnológica y la asignación de recursos de las economías receptoras (en la práctica los países subdesarrollados), que debe llevar a la adaptación de su producción a los mercados internacionales. Los cuales, a su vez, configuran a su medida la economía del país escasamente industrializado, tanto por que la liberalización de su comercio haga depender la producción propia de lo que es comercializable internacionalmente, como por la especialización y la división de la producción por países en función de su competitividad.

Este discurso del BM de la época de crisis conecta con las orientaciones

³⁶ Los planes de estabilización o ajuste, acientuan ahora, por un lado, la importancia de la liberalización del comercio, reduciendo el proteccionismo, para hacer más competitiva la producción del país (en consonancia con las necesidades de realización de la producción de los países capitalistas), y, por otro lado, las reformas del sector público, en la línea de reducir sus gastos improductivos (como los subsidios y los programas sociales) y de que su actuación sea con criterios de rentabilidad de mercado, readequando las inversiones públicas en función de los recursos de que se disponga y de los precios internacionales, de tal forma que la vigilancia de la balanza de pagos sea una prioridad real.

EL FMI Y EL BM EN EL ORIGEN Y LA CRISIS DEL SMI

neoliberales que emplezan a conquistar la posición dominante entre las económicas mundiales. También confirma la presión y el control que las potencias occidentales capturan por los EEUU³⁷ ejercen, en el alineamiento del Banco el propio FMI y con los intereses del capital financiero y multinacional.

Sin tener en cuenta las cancelaciones posteriores al compromiso origin volumen de operaciones crediticias del Banco Mundial acumuladas hasta el 30 de de 1993 que se canalizan para África, fue en un 37% por el BIRF y el 26% por la AIF, para Asia y Europa Central³⁸ el 74%, lo fue por el BIRF y el 26% por la AIF, y para Latinoamérica el 96,9% lo fue por el BIRF y el 3,1% por la AIF. En términos globales para el mismo periodo y para el total de regiones la relación entr créditos aprobados canalizados por el Banco y por la Asociación es de 3 respectivamente. Es decir, que la mayor parte de países no desarrollados -sobre Latinoamérica- ha recibido las "ayudas" del BM de la mano de BIRF, que trata condiciones similares a las del mercado, mientras que los créditos provenientes AIF, que se realizan en condiciones más favorables que las ofrecidas por mercados, solo han cubierto una pequeña proporción.

* * *

Aunque, sin duda, las dos instituciones que hemos tratado -el FMI y el son las más relevantes, el entramado es más complejo e incluye al Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) y los Bancos Regionales Desarrollo³⁹, entre otras.

La creación de todo este entramado de instituciones supranacionales t la guerra mundial, es resultado del intento de establecer las condiciones neces para la recuperación y desarrollo del sistema capitalista bajo la hegemon capitalismo norteamericano, en un marco mundial de mayor seguridad y c después de haber sobrevivido a dos décadas desastrosas que lo tuvieron m una vez colapsado y al borde del hundimiento.

De esta forma, se constituye a partir de mediados de la década c cuarenta, en torno al sistema de las Naciones Unidas, una red institu internacional que pretende legitimar -bajo la declaración y apariencia form instituciones para la cooperación de las naciones del mundo- el contro salvaguarda de los intereses económicos y políticos de las élites de las pot occidentales y la subordinación del conjunto mundial a ellos.

³⁶ "A mediados de 1978 el Departamento de Estado Norteamericano estim por cada dólar que Estados Unidos paga al Banco Mundial, dos dólares son ga en su economía". *Dollars & Sense*, mayo-junio de 1980. (Referencia tomada de S Lieberstein y Mónica Baer: *Fondo Monetario Internacional y Banco M Editorial Nueva Sociedad*; San José, Costa Rica, Capítulo III, página 191).

³⁷ La región de Asia y Europa Central comprende: Albania, Armenia, B Estonia, Federación de Rusia, Hungría, Kirguistán, Letonia, Lituania, Moldova, P Rumanía, Turquía, y Ucrania.

³⁸ Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Asiático de Desarrollo y Africano de Desarrollo.

La formació del modern estat txecoslovac va donar-se al 1918. A diferència del procés que va seguir-se a molts països veïns, on cada nacionalitat tendia a aconseguir el seu propi estat sobirà, Txecoslovàquia va constituir-se a partir de dues comunitats, la txeca i l'eslovaca, provinents de tradicions històriques diferents. Van unir-se la industrialitzada Txèquia, que els últims temps havia estat sota control d'Àustria, i havia gaudit d'oportunitats de participació al govern de l'imperi, i l'agrícola Eslovàquia, que fins llavors havia estat sota control d'Hongria, i havia patit un intens procés de magiarització.

El període que va suposar la primera crisi per l'estat federal va ser la primera guerra mundial. Txèquia va quedar sota control alemany, i va desenvolupar-s'hi una indústria relativament moderna. Un cop acabat el conflicte, però, els 2'5 milions d'alemanys residents a Txèquia, els alemanys sudets, van ser expulsats, la qual cosa va perjudicar molt la indústria txeca.

Mentres, Eslovàquia havia estat declarada independent com a un estat titella nazi, i va rebre un gran suport. Això va implicar que quan retornés a l'estat comú al 1945 ho fes amb una economia molt més forta. La política de l'estat va ser llavors afavorir el desenvolupament d'Eslovàquia fins que es posés al nivell de vida de Txèquia.

Així, durant els anys en que van aplicar-se mètodes de gestió d'economia planificada, Eslovàquia va créixer més ràpidament que Txèquia. L'estructura de la seva economia també va canviar. La indústria va passar d'un 43 % a un 68 % al 1989, i l'agricultura del 37 % al 13 % al mateix període. També va produir-se un augment del nivell de vida, i a alguns indicadors Eslovàquia va fins i tot superar a Txèquia. Aquests canvis queden exemplificats a la següent taula, on s'aprecia com el creixement d'Eslovàquia va ser més ràpid que el de Txèquia.

EVOLUCIÓ DE LES REPÚBLIQUES TXECA I ESLOVACA AL SEU PRIMER ANY D'INDEPENDÈNCIA POLÍTICA.

Taula 1. El procés de "catching up" d'Eslovàquia, a alguns indicadors econòmics seleccionats

The Progress of Catching Up
Slovakia's Share of Czechoslovakia, Total
% Selected Economic Indicators

| | 1921 | 1948 | 1960 | 1970 | 1980 | 1989 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| Population | 24.5 | 27.9 | 29.1 | 31.6 | 32.6 | 33.7 |
| National income produced | 12.0 | 19.2 | 23.5 | 28.5 | 29.0 | 30.4 |
| National income used | 21.5 | 25.6 | 29.6 | 31.6 | 32.0 | 32.6 |
| Gross agricultural output | 22.4 | 29.1 | 31.9 | 32.3 | 32.3 | 32.6 |
| Gross industrial output | 7.8 | 13.5 | 18.9 | 24.0 | 28.9 | 29.5 |
| Labour productivity (Czech Land = 100) | | 62 | 81 | 91 | 92 | 96 |

Source: total population in 1989 was 13,639,040.
Source of Data: *Historical statistical review CSR, Prague, 1985*, pp. 454, 456, 493,
519, 655, 657, 696, 720, and pp. 46-51, 56-59, 141, 155, 160, and Figure 1.

A nivell polític, les crisis de participació eren periòdiques. Tant després de la primera república com durant el període comunista, els eslovacs van tenir sempre la sensació d'ésser marginats dels processos de decisió, i de no beneficiar-se equitativament dels recursos que el govern central destinava a les repúbliques federades. Així, per un poble que demogràficament no tenia cap possibilitat d'imposar-se a nivell estatal, les seves demandes van concentrar-se en la petició d'una major autonomia. Els cassos més clars varen ser la separació durant el període de la segona guerra mundial, i la federalització projectada al 1968 i al 1990-92.

Es a destacar que el problema de les demandes eslovacs d'una major autonomia atravessava tota la primera república, el règim comunista, i el govern de Vaclav Havel de 1990 a 1992, sense resoldre's. En canvi, els txecs no han conegut un ampli moviment nacionalista des de la creació de l'estat al 1918.

Així, van dur-se a terme polítiques centripetes per Masaryk i Benes (1918 i 1938, anys de cració de l'estat, i en vigílies de la segona guerra mundial), i també de Gottwald i Novotny (1948 i 1968, moment de la reunificació i després de la revolució de maig de 1968). Es van encoratjar els símbols nacionals txecs, (tal com el lleó txec com a emblema de l'estat) i l'ascensió preferencial als llocs de

responsabilitats de txecs. La txeca era la nació més nombrosa, i també va ser la dirigent. El vertader poder polític va concentrar-se al seu interior. La conseqüència d'aquest fenomen fou doble: en primer lloc, una gran dificultat pels txecs de considerar l'especificitat eslovaca. La segona, la reticència a federalitzar un estat assimilat a una cosa txeca.

ARGUMENTS TXECS PER A LA SEPARACIÓ.

Un sondeig realitzat al 1990 ens deia que un 65 % dels txecs creien que estaven pagant per Eslovàquia, mentres que un 58 % dels eslovacs estimaven el contrari. A Eslovàquia va donar-se efectivament un desenvolupament econòmic, però les autoritats eslovacades criticaven el fet de que va concetar-s'hi la producció de béns intermedis que després eren acabats a Txèquia i venuts al mercat internacional. Aquestes afirmacions aixecaven fortes crítiques a Txèquia, i moltes vegades eren qualificades com a ingràtitud. Txèquia es veia com els banquers/protectors d'Eslovàquia, i sempre acceptaven malament que els seus esforços fossin qualificats d'insuficients.

A la discussió de la reforma econòmica, algunes veus van demanar una data límit per a les transferències de Txèquia cap a Eslovàquia, i des de l'Institut d'economia de l'Acadèmia de les ciències txecoslovacades s'argumentava: "l'herència deixada sota la forma d'una economia descapitalitzada i devastada tan sols pot ser superada progressivament per una acumulació del capital disponible. Quant de temps podrà encara la República Txeca passar sense les sumes de les que cada any es veu privada, en nom d'una pretesa justícia social, sense que això no constitueixi una amenaça seriosa pel nivell de vida de la població actual i futura?"

L'existència de separatistes txecs ha estat la manifestació d'un triple fenomen: el que sorgeix de la intenció txeca de dominar Txecoslovàquia, la irritació que causa el que a Bohèmia sempre es percep com les exigències "sempre massa nombroses dels eslovacs", i la forta presència a Praga de tecnòcrates que "rebutgen com a irracional tot el que no correspon a la seva concepció d'una economia funcional".

Els arguments dels separatistes txecs són els següents:

- sense l'Eslovàquia, menys desenvolupada, l'adhesió de Txèquia a la Comunitat Europea es faria més fàcilment.
- el problema de les minories nacionals (que resideixen principalment a Eslovàquia) seria deixat en mans dels eslovacs
- una Eslovàquia independent seria un estat-tampó entre Txèquia i els nous estats sorgits de l'ex-JRSS.
- una Eslovàquia més social-demòcrata dificulta la transició liberal cap a l'economia de mercat que ha estat imaginada per Vaclav Klaus i els seus seguidors

El separatisme txec es basa també en la superioritat econòmica de Txèquia dins del conjunt de la Federació. Avui en dia es parla dels Eslovacs, Croates, Ucraïnians i Bàltics, qui han rebutjat fer-se càrrec de veïns menys rics.

ARGUMENTS ESLOVACS PER A LA SEPARACIÓ.

El motiu que ha portat a desitjar la separació és la sensació de marginació que va haver-hi durant tot el període de pertinença a l'estat comú. Mentre que pels eslovacs, Txecoslovàquia era un estat format per dues comunitats nacionals, els txecs sempre havien prioritzat una visió supranacional de l'estat.

L'element que pot haver estat el vertader catalitzador de les aspiracions eslovaques a abandonar la federació poden haver estat les reformes que s'estaven duent a terme per passar a un sistema d'economia de mercat. La visió dels últims setanta anys per txecs i eslovacs és diametralment oposada. Txèquia va desenvolupar-se abans de la segona guerra mundial, dins d'un règim capitalista, i la pròpia guerra i el període comunista van ser dures experiències. Eslovàquia va romandre subdesenvolupada abans de la segona guerra mundial, i és a partir d'aquesta, amb independència o dins de l'estat txecoslovac, quan es dona el seu vertader desenvolupament, amb l'economia planificada. Això es traduirà en diferents actituds de suport a les reformes. Els ciutadans txecs en seran molt més favorables.

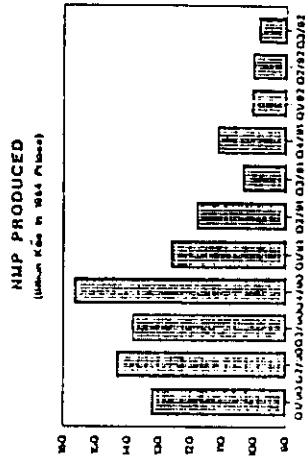
Això queda ben reflexat a una enquesta realitzada a l'antiga Txecoslovàquia, Polònia i Hongria, a la següent pàgina, on s'expressa l'opinió dels ciutadans sobre la velocitat a la que s'estan duent a terme les reformes.¹

Des d'Eslovàquia sempre s'ha criticat el no tenir en compte a l'elaborar la reforma les seves especificitats econòmiques, i el fet de que és a les indústries situades al seu territori a les que la crisi afecta més profundament. Per altra banda, al 1990 s'estava avançant cap a una nova redistribució dels ingressos nacionals, que havia de substituir l'anterior basada en els antics mètodes comunistes. Va decidir-se crear pressupostos separats, basats en *grasso modo* en els ingressos i despeses de cada república. A l'any 1991 els ingressos de l'estat van repartir-se sobre una base de 35-40-25 entre el govern federal, el txec i l'eslovac, fet que encara va irritar els txecs, ja que Eslovàquia rebia una part més que proporcional. L'any 1992 la redistribució es va fer en base al 35-43-22. Els txecs encara van fer notar que la distribució proporcional havia de ser 35-43'3-21'7, i van proposar pressupostos territorials nets, però el ministre de finances federal va oposar-s'hi, argumentant que iniciar aquesta campanya per

¹Font: Institut AISA de Praga

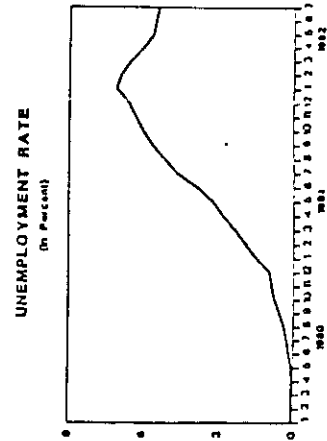
Després de que comencessin a aplicar-se les reformes, va produir-se una important caiguda. Fins al quart trimestre de 1992 no sembla que el PIB comencés a recuperar-se. La següent gràfica ens mostra l'evolució del Producte Material Net:

Gràfica I: PMN produït (milers de milions de corones txeques, en preus de 1984)



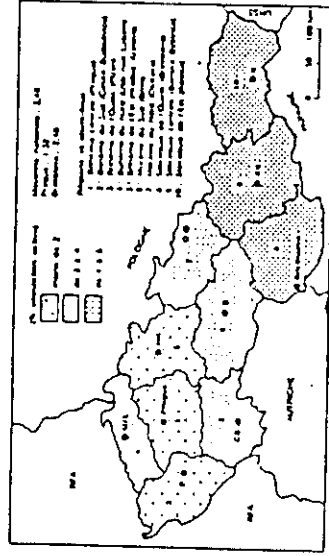
2. Taxa d'atur. Partint d'una situació de no existència d'atur a inicis de 1990, va arribar-se a un màxim a finals de 1990, i sembla que des de l'inici de 1991 la taxa d'atur va començar a baixar.

Gràfica II. Taxa d'atur en % a Txecoslovàquia.

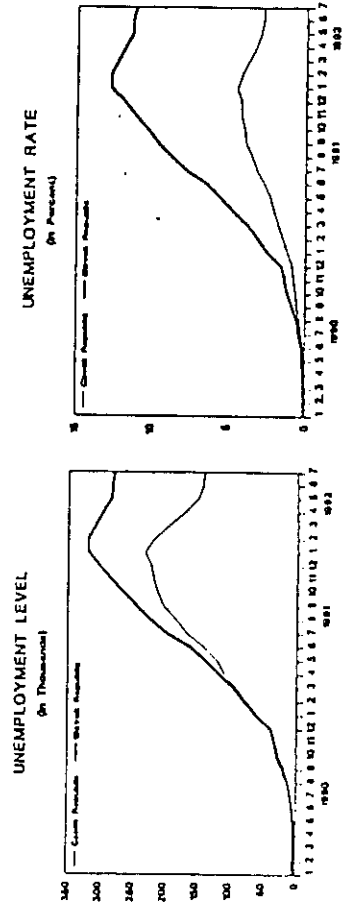


L'atur colpia molt més a Eslovàquia, ja que al seu territori s'hi concentren la majoria de les indústries d'armament i la indústria pesada, que són les més durament afectades per la crisi. El següent mapa i gràfica reflexen clarament la incidència de l'atur a les diferents províncies.

Mapa I: l'atur a Txecoslovàquia a l'abril de 1991.



Gràfica III. L'evolució de la taxa d'atur a Txèquia i Eslovàquia en %.



Quin era el grau d'integració, d'acord amb diferents aspectes ?

- 1.- Hi ha una evidència contradictòria pel que fa a la capacitat industrial. Les dades més agregades indiquen un relativament elevat grau d'autonomia per les dues repúbliques.
- 2.- En termes relatius, l'economia eslovaca depèn més de les vendes a Txèquia que no l'economia txeca a Eslovàquia (un 26'9 % en front d'un 11'5 %). En termes absoluts, però, el grau d'interdependència és similar.
- 3.- Contràriament a la creença popular, un més gran percentatge de les vendes de productes industrials txecs a Eslovàquia consisteix en productes intermedis per ser usats a la producció de béns finals a Eslovàquia, que no al revés. Per altra banda, relativament més béns eslovacs es venen a Txèquia que no a l'inrevés. A un nivell absolut, la dependència de l'altra república per béns intermedis és similar.
- 4.- L'economia eslovaca és lleugerament més dependent d'importacions que no la txeca. Els antics països del CAME, i en especial la URSS, juguen un paper més important a les importacions eslovaques. Per tant, les importacions de béns intermedis són més importants a Eslovàquia.
- 5.- Les dades ens mostren només una petita diferència a la importància relativa de les exportacions, tan als països occidentals com als orientals, a ambdues repúbliques.
- 6.- El % de la indústria armamentística a l'output industrial total és més elevat a Eslovàquia, però més que un problema de la república en el seu total, és un problema d'algunes regions a les dues repúbliques.
- 7.- L'economia eslovaca té una menor eficiència i competitivitat, però totes dues repúbliques han d'elevat el nivell de la seva eficiència per a ser capaces de competir amb els països occidentals.

EVOLUCIÓ I PERSPECTIVES DE LES ECONOMIES TXECA I ESLOVACA.

1.- A la República Txeca a l'any 1992 el PIB va caure en un 7 %. Per finals de 1993 s'espera una caiguda del 2 %.² Els factors claus per això són la divisió del país i la contracció del comerç que això va suposar, l'impacte negatiu al país de la crisi dels països occidentals, i un retràs de 4 mesos a la privatització, degut a les compensacions que el govern txec havia d'otorgar a l'eslovac per un excés d'inversió eslovaca a la primera onada de privatitzacions.

La inflació va augmentar molt al gener de 1993, degut a que va introduir-se un impost al consum del tipus de l'IVA, però a partir d'aquest mes s'ha situat a un nivell d'un 0'5 % mensual.

La taxa d'atur és propera al 2'5 %. Seria una bona dada per una economia occidental, però implica problemes per una economia capitalista emergent, com és la txeca. Significa per una banda, que la reestructuració de l'economia txeca ha estat molt escassa, i també implica que es creïn pressions per l'augment dels salaris i hi hagi poca disciplina laboral.

El govern txec continua "castigant" amb baixos salaris als sectors de l'economia d'elevada productivitat, per por de que els augmentos de salaris s'extenguin a d'altres sectors de l'economia. Una correcta aproximació per una economia de mercat seria permetre un nivell d'atur raonable, entre el 7 i el 10 %.

La política fiscal txeca és molt contractiva, però això probablement indica que els ciutadans txecs suporten el nivell impositiu més alt de l'Europa Oriental.

De gener a maig de 1993 es va obtenir un superàvit de Kc 5.000 milions, mentre a tots els països de l'àrea s'obtenien dèficits públics d'entre el 5 i el 7 % del PIB. Si

²Dades del mes de juliol. A les dades de l'últim trimestre corresponents a l'economia txeca, es parlava fins i tot d'un lleuger augment del PIB

pot ser positiu per una banda, també significa que el sector privat txeu suporta un nivell impositiu massa elevat, que dificulta la recuperació de la crisi de 1991-92.

La inversió exterior s'està recuperant. Durant els tres primers trimestres de 1992, la mitjana trimestral d'inversió exterior va arribar a \$298 milions, però va baixar fins a \$89 milions al quart trimestre, degut a les incerteses polítiques que sorgien amb la divisió de Txecoslovàquia.

Els inversors van recuperar la seva confiança en el país ràpidament, i així durant el primer trimestre de 1993 la inversió estrangera va arribar a \$292 milions.

2. Pel que fa a Eslovàquia, tots els indicadors clau de l'oferta i de la demanda confirmen l'empitjorament de la situació econòmica per 1993. Pel que fa a l'oferta durant els primers nou mesos de 1993, van donar-se els següents resultats:

- disminució del 14,7 % de la producció industrial
- disminució del 22,7 % de la construcció
- disminució del 30,7 % del transport (free on bord)

Pel que fa a la demanda, és previst un descens del 5 % en el consum privat de béns i serveis.

S'espera que el PIB eslovac caigui en un 6,5 %, en contrast amb petits augments esperats als països veïns. Aquest serà el quart any consecutiu en que el PIB eslovac disminueix (als anys 90, 91 i 92 va caure un 2,5%, un 11,2% i un 7%). Això fa una disminució acumulada d'entre el 25 i el 30 %. Els factors clau d'aquest descens són, per ordre d'importància relativa:

- caiguda de les exportacions
- caiguda de la inversió
- disminució del consum públic
- disminució del consum privat

Mentres que durant els tres primers trimestres de 1993 la inflació havia estat moderada, durant el quart trimestre ha començat a augmentar, i es preveu que sigui encara més alta al 1994. Pel 1994 es preveu una inflació total del 18 %, en comparació amb una previsió del 9-12 % a Txèquia. Els factors clau per explicar aquesta elevada inflació a una economia deprimida com és l'eslovaca són:

- l'efecte de les devaluacions
- el creixent dèficit públic
- problemes pel costat de l'oferta (un augment del preu dels aliments, però que pot veure's compensat per una disminució del preu del combustible -gas natural i petroli- provinent de l'ex-Unió Soviètica)

Per finals de 1993, la taxa d'atur es situarà sobre el 14 %, i a finals de 1994 podria arribar al 16-17 %. Aquesta taxa és comparable a la dels altres països de la zona, i fins i tot inferior al que podria esperar-se donades les condicions de l'economia eslovaca. L'atur és molt desigualment distribuït, a Bratislava pot ser d'un 4,8 %, però a l'est i sud-est pot arribar al 24 %. La regió sud-oest no s'ha beneficiat de la seva proximitat a Àustria en general i Viena en particular.

El dèficit fiscal seguirà creixent. És molt possible que sobrepassi el 5 % aconsellat pel FMI, i arribi fins al 6,4 % del PIB, uns 25.000 milions de Ks. Un 34 % del dèficit es deu als "pagaments de benestar social", però és difícil saber a què es deu exactament la resta, degut a una manca de transparència dels pressupostos del govern eslovac.

COMERC EXTERIOR I TIPUS DE CANVI.

Dos punts són especialment interessants a les polítiques que s'han dut a terme a aquest primer any de la independència: la política canviària que portarà cada país, i l'evolució del comerç que passa de ser nacional a internacional.

Referent a l'evolució del tipus de canvi, des d'alguns sectors es va demanar que la paritat entre les dues noves monedes fos d' 1:1. Això, però, requereix una molt important coordinació de polítiques econòmiques, que de moment no sembla comptar amb la voluntat política suficient per a ser duta a terme. A més, tampoc no té sentit econòmic.

No és desitjable pels txecs, perquè lligarien la seva divisa a una de més débil, però pels eslovacs encara menys. S'observa l'exemple de la reunificació alemanya, quan la imposició d'una divisa forta a una zona, sense que hi haguessin hagut guanys a la productivitat, va suposar la ruïna d'aquesta economia. La República Eslovaca necessita guanyar competitivitat, i això només pot fer-ho gràcies a una devaluació de la corona en front de la República Txeca.

Mentres Hongria, Polònia i Eslovàquia han devaluat les seves monedes, Txèquia podria reavaluar-la en termes nominals. La baixa taxa d'inflació significa que no es poden esperar revaluacions del tipus de canvi real de la corona, si es manté el tipus de canvi nominal fixat. Aquesta infravaloració de la corona respecte el dòlar o el DM ha permès a Txèquia mantenir les seves exportacions a una etapa de forta recessió a occident.

Al juliol de 1993, en canvi, va devaluar-se la corona eslovaca respecte al dòlar, i per tant va desvincular-se de la corona txeca. Pel 1994 s'espera que ambdues monedes es separin encara més. La corona eslovaca ha passat de 33 Ks per 1 \$ a un valor de 35 Ks per 1 \$, i s'espera que fins i tot arribi a 28 Ks per 1 \$. Si a

això li surtem que la corona txeca ha passat de les mateixes 33 Kc per 1 \$ a unes 29-31 Kc per 1 \$, la devaluació total de la corona eslovaca respecte a la corona txeca pot ser d'un total d'un 25 %.

Les principals raons que feien necessària per Eslovàquia aquesta devaluació són tres:

- el diferencial d'inflació amb Txèquia
- la necessitat de fomentar les exportacions (d'això depén críticament que s'aconsegueixi la recuperació)
- la necessitat d'atraure inversió estrangera a Eslovàquia, donat que els aconteïments polítics són un factor negatiu

Referent al comerc entre les dues repúbliques, cada disminució del 10 % en el seu volum provoca una disminució de l'output de Txèquia d'un 1 %, i una disminució del d'Eslovàquia en un 2 %. Si calculem els ratios exportacions/PIB i importacions/PIB per les dues repúbliques, trobem els següents valors, que ens mostren que Eslovàquia té una economia molt més oberta que Txèquia, i per tant és més vulnerable a una caiguda al seu comerç.

| | Imp/PIB | Exp/PIB |
|------------|---------|---------|
| Txèquia | 45'5 % | 44'5 % |
| Eslovàquia | 73'4 % | 68'8 % |

És d'interès per a les dues repúbliques, i lògicament encara més per Eslovàquia, que la divisió es fagi de forma negociada, i no amb una ruptura. Tot i així, cal matitzar que no tota disminució del comerç és dolenta, ja que abans s'adquirien béns de l'interior del país, potser sense que aquests fossin els més adequats o es produïssin més eficientment.

Durant els primers set mesos de 1993, a Eslovàquia s'han donat els següents resultats:

- disminució de les importacions:
 - de Txèquia: 27 %
 - d'altres països: 13 %
- disminució de les exportacions:
 - a Txèquia: 24 %
 - a d'altres països: 6 %

La pèrdua del mercat txec, al que es dirigia el 40 % de les exportacions eslovacades, aquest factor per si sol ja explica un 75 % d'aquesta caiguda esperada del PIB al 93 del 6'5 %.

La tesis eslovaca de que la separació de Txèquia significaria un augment del comerç degut a la passada explotació del país per la República Txeca s'està demostrant com a incorrecta.

La tesis que es defensava era que Txèquia comprava matèries primeres i productes semi-elaborats a preus inferiors que els de mercat, i venia les seves manufactures a uns preus superiors; el trencament de la federació hauria de permetre als eslovacs vendre les seves mercaderies a preus més elevats, i comprar-ne a preus més barats. El que ha succeït és que Txèquia s'ha demostrat com l'únic país de l'antiga Europa Oriental que ha augmentat les seves exportacions, mentres que les d'Eslovàquia han caigut sobre un 16-18 %, no sols a Txèquia (un 25 %), sinó també a la resta del món (un 10 %). L'estructura exportadora eslovaca, que es va arguir que seria una ventajeta pel país, està demostrant ara ser el major desavantatge: les exportacions de carbó, acer i productes relacionats troben els mercats occidentals tencats. Pel que fa als metalls no ferrosos i a les petroquímiques, Eslovàquia ha de competir amb les repúbliques ex-soviètiques, que tenen uns preus impossibles de batre. No es preveu que aquesta situació pugui millorar en un futur proper. augmentar.

Inversió directa estrangera a Eslovàquia.

Els eslovacs han estat incapaces d'atraure la inversió alemanya o austríaca, malgrat que tot és més barat a Eslovàquia que a Hongria, incloent-hi els salaris. Això és degut a la inseguretat que pels aconteixements polítics s'ha creat entre els inversors occidentals (excessiva presència d'ex-comunistes al govern...). A més, moltes de les persones que van ocupar càrrecs d'importància van actuar de forma absolutament incompetent i poc professional (per exemple, les reticències polítiques a la devaluació de la moneda).

De tota manera, també hi ha elements positius, als camps de la privatització i de la imposició. A diferència d'a Txèquia, on vol realitzar-se una segona onada de privatització per tickets, Eslovàquia vol seguir l'exemple d'Hongria i basar-se en les vendes directes. Això farà més fàcil pels estrangers invertir al país que no pas a Txèquia, on encara haurien d'esperar un altre any per aconseguir la propietat.

Pel que fa a la taxació, el govern està seguint una interessant política d'incentius, de vancances fiscals, i altres mètodes. Amb això el govern eslovac ha comprès, a diferència del txec, que oferir una mà d'obra barata, no és suficient moltes vegades per a atraure la inversió estrangera.

Pot veure's a Eslovàquia com a un dels països més interessants per a invertir a l'Europa de l'Est després d'Hongria, Eslovènia, Txèquia i Polònia. Per una banda, la seva proximitat geogràfica amb Àustria. Moltes de les seves factories són modernes pels estàndards est-europeus, i estan equipades amb maquinària occidental. Moltes plantes són molt grosses, donat que estaven construïdes pensant en el mercat txecoslovac i en importants exportacions a la Unió Soviètica: a vegades és un inconvenient, però a vegades també pot suposar una ventajeta. A més, moltes d'aquestes empreses són molt barates d'adquirir.

Altres ventatges són l'excel·lent comunicació d'Eslovàquia: a través del Danubi

amb el mar Negre (Constança), i a través de l'eix Rin-Danubi amb Rotterdam. Hi arriben dos oleoductes, de Rússia i del mar Adriàtic, i també el gasoducte que ve de Rússia i basteix l'Europa Occidental, Hongria i Txèquia. Les excel·lents comunicacions ferroviàries amb Rússia poden fer arribar fàcilment les matèries primeres necessàries d'aquest país. L'equipament dels aeroports no és tan bo, però Bratislava és situada a tan sols 30 minuts de Viena, amb un aeroport amb capacitat suficient per a ambdues ciutats. Finalment, també cal destacar que el cost de la mà d'obra és el més baix de tots els països veïns de l'Europa Oriental, i amb l'esperada devaluació de la corona, aquesta ventajeta pot fins i tot augmentar.

Els inversors estrangers estan començant a considerar i descobrir Eslovàquia. La major part de les seves inversions han anat a indústries processadores (50 %), i un 29 % al sector del comerç. En canvi, molt poca inversió (un 7'9 %) ha anat al sector bancari i al d'assegurances, on hi ha un excel·lent potencial.

CONCLUSIONS.

És un fet a acceptar com a punt de partida que la separació del país s'ha produït i no se'n pot tornar enrera, i que això provocarà a curt termini unes importants distorsions a les dues economies. Donat l'elevat grau d'interdependència que existia entre elles, és evident que una separació descontrolada afegirà uns costos afegits als que ja de per si provoca la introducció de l'economia de mercat. En aquest sentit, és evident que qualsevol alternativa a la divisió de les economies d'una forma negociada afegirà nous costos a aquest procés.

Hi han factors que afavoreixen l'escenari de la separació negociada: l'elevat grau d'interacció de les dues economies, l'existència d'una voluntat general de cooperació, i sobre tot, una manca de violència o recel entre els dos pobles.

En aquest sentit pot sorprendre que a un tema que s'ha comprovat que era clau, com és el manteniment del comerç entre les dues repúbliques, s'hagin donat aquests resultats tan pobres. No tota la desviació del comerç és dolenta, ja que al règim comunista se'n feia una gran part basant-se en criteris no econòmics. De tota manera, s'ha donat una reorientació del comerç potser més torta del que s'esperava. Pel que fa a Txèquia, Alemanya pot reemplaçar fàcil i ràpidament a Eslovàquia, i ho està fent, com a primer soci comercial. En canvi, el principal soci comercial eslovac, l'antiga URSS, i ara actualment Rússia, també està atravesant una forta crisi, que l'obliga a reduir importacions.

No és de descartar, tampoc, la generació d'un clima de desconfiança entre els dos països, arran de que una suposada major inestabilitat política a Eslovàquia ha fet que algunes persones hagin preferit portar els seus estalvis a bancs txecs o invertir en empreses txeqües. Els tràmits burocràtics, com ara els controls a la frontera, també poden ser un factor que restringeixi el comerç momentàniament.

La decisió política d'Eslovàquia en uns primers mesos de no devaluar la seva moneda també pot haver implicat una reducció al volum de comerç. Ja que tots els indicadors econòmics senyalaven que aquesta devaluació era necessària i havia de produir-se en poc temps, això ha provocat per un cantó una incertesa sobre el valor del tipus de canvi, i per altra banda pot haver induït a alguns agents econòmics a esperar que la devaluació es produís, per així adquirir les mercaderies eslovàques a un preu més favorable.

pel que fa als resultats econòmics generals, els de la República Txeca són, junt amb els d'Eslovènia, els més exitosos de tota l'Europa Central i Oriental. En canvi, a Eslovàquia s'està atravesant una profunda crisi, marcada per aquest col·lapse del comerç, i la manca d'arribada d'inversió exterior. De tota manera, com ja s'ha senyalat, les condicions potencials d'Eslovàquia de desenvolupament futur són bastant favorables. També juga a favor seu la seva situació geogràfica: la seva proximitat a l'Europa Occidental, i quan Àustria s'integrï a la Unió Europea al 1995, fins i tot una frontera comú amb aquest organisme, al que, a l'igual que Txèquia, aspira a integrar-s'hi.

BIBLIOGRAFIA.

- Plan Econ Report
 - 23 setembre 1992
 - 22 abril 1993
 - 30 abril 1993
 - 23 juliol 1993
 - 10 desembre 1993
- Le Courrier des pays de l'est.
 - núm. 379, juny 1992: "La fédération tchèque et solvaque mis en cause: aspects politiques et économiques". Frédéric Wehrlé
 - núm 360, juny 1991: "L'economie tchecoslovaque en 1990-91". Jaroslav Blaha.
- Problèmes économiques
 - núm 2.288, 26 agost 1992. "L'enjeu commercial à l'Est"
- L'Europe Centrale et Orientale
 - ed. 1991. "Les nouvelles inégalités. Effets des politiques de transition en Pologne, Tchécoslovaquie et Hongrie". Gerorges Mink et Jean-Charles Szurek
- Europe-Asia Studies.
 - vol 45, núm 4 1993, 627-645. "Transformation to a market economy in the former Czechoslovakia". Jan Adam
 - vol 45, núm 2, 1993, 211-235. "Czech and Slovak Economic Relations". Ales Capek & Gerald Szazama

IV JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

VALENCIA, 10 - 11 - 12 de Marzo de 1.994

Autor: ANTXON MENDIZABAL

Título: ECONOMIA POLITICA DEL PROCESO CUBANO

CAMBIOS EN LOS PAISES DEL SOCIALISMO REAL

- . Las Particularidades de la Experiencia Cubana.
- . El Proceso Histórico.
 - El Primer Proceso Integral y la creación del factor subjetivo.
 - La negación dialéctica del Proceso.
 - La negación de la negación.
- . El Modelo Cubano de Desarrollo.
- . Problemas Actuales.
- . El Ajuste Cubano.
- . Las Políticas hoy.
- . Las Contradicciones del Proceso.
 - La contradicción fundamental entre el desarrollo de las fuerzas productivas y el carácter de las relaciones de producción.
 - La contradicción entre el carácter formal y el carácter real de la apropiación de los medios de producción.
 - La contradicción entre el igualitarismo creado por la revolución y la salida del periodo especial.
- . Conclusiones.

Las Particularidades de la Experiencia Cubana

En primer lugar es preciso indicar que la experiencia cubana no es homologable a los de los países del Este Europeo que se derrumbaron con el proceso de la perestroika. Aquí la revolución cubana fue un alzamiento popular contra un dictador, tiere de los Estados Unidos y odiado por el pueblo. Por otra parte, el actual partido comunista cubano representa la consolidación de un amplio frente de las diferentes fuerzas políticas que participaron en la lucha contra Batista, en las que el histórico partido comunista tuvo un papel poco significativo. Este proceso propio y endógeno, difiere de manera decisiva respecto a las experiencias socialistas de Europa Oriental, en las que muchas veces un partido comunista marginal ha tomado el poder político gracias a la intervención de un ejército extranjero.

Además, y esto es muy importante la revolución ha cambiado las condiciones de existencia de la gran mayoría popular y ello se refleja en todos los indicadores sociales, que en temas como la mortalidad infantil, esperanza de vida, analfabetismo, desempleo, distribución de la renta, alimentación, inflación, educación, salud, seguridad social, etc. manifiestan, tanto el progresivo desarrollo social de los cubanos/as como la diferencialidad de estos respecto a la situación en la que viven el resto de los pueblos latinoamericanos(1). Aquí, y pese a las dificultades del proceso se eliminó prácticamente el desempleo, se introdujo la gratuidad de los servicios públicos, y aumentaron de forma significativa los salarios. La reforma urbana distribuyó las viviendas abandonadas por la burguesía entre las familias mas necesitadas y la reforma agraria expropió las grandes haciendas entregando el título de propiedad a mas de 100.000 familias campesinas. Se eliminó el analfabetismo, se hizo llegar la luz y el teléfono a todos los bohigos y se extendió a todo el territorio cubano la atención sanitaria y la escolarización (2).

En la década de los 80 el producto interior bruto por habitante de Cuba se incrementó en un tercio, mientras que se redujo un 10% en el conjunto de América Latina. A finales de la década, prácticamente no existe desempleo, 1 de cada 15 trabajadores posee nivel universitario, 1 de cada 8 tiene nivel de técnico medio, se han erradicado la mayor parte de las enfermedades y epidemias que azotan a la población latinoamericana, hay un médico por

La experiencia que fue modelo para los movimientos político de América Latina durante casi tres décadas se ha visto obligada en dos ocasiones , en su breve y azarosa historia, a realizar transformaciones de gran magnitud. En ambas ocasiones, como consecuencia del súbito cambio de su entorno exterior, tuvo que alterar abruptamente su comercio exterior y en consecuencia, las bases de su desarrollo y acumulación. A principio de los años 60, la total ruptura de las relaciones económicas con Estados Unidos, cuestionó las bases en las que se asentaba su supervivencia. Treinta años después el derrumbe de las experiencias del socialismo real, en cuyo ámbito se había integrado la economía cubana, se combina con el histórico bloqueo USA para negar en apariencia a Cuba toda opción de desarrollo alternativo y de supervivencia.

cada 300 habitantes, la tasa de mortalidad infantil es la mas baja de América Latina y la esperanza de vida es de 75 años (superior a la de 46 Estados de los Estados Unidos) (3).

El Proceso Histórico

Expondremos brevemente las grandes etapas de este proceso histórico:

El primer proyecto integral y la creación del factor subjetivo. Denominamos así a este primer periodo del proceso en el que se trata de implementar de manera "consciente" el primer proyecto integral de desarrollo socio-económico y político. Ello exige a su vez la construcción del factor subjetivo de la revolución; es decir, la creación de los conceptos, ideas, sentimientos, hábitos y valores que fundamentan la actitud necesaria para desarrollar las transformaciones revolucionarias en la etapa democrático popular, agraria y antimperialista (4). Este periodo, marcado en la primera fase por la guerra civil contrarrevolucionaria, el bloqueo USA(5) y la lucha por la supervivencia frente a las constantes agresiones económicas, políticas, militares, diplomáticas y culturales del imperialismo, implantó las bases para el desarrollo agropecuario del país y la organización de una agricultura diversificada y planificada. Es la época de los procesos "voluntaristas", de los recursos exclusivos a los estímulos "éticos y morales" y de la lucha contra el burocratismo.

Así, miles de trabajadores/as de las áreas contables y de diferentes órganos de superestructura fueron reubicados en centros agrícolas y de producción y algunos ministerios perdieron hasta el 80% de sus efectivos. Los excesos de la lucha contra el burocratismo destruyeron los sistemas de organización laboral en lo referente al "control" y al "cálculo"; y promovieron la pérdida del sistema de contabilidad existente para la zafra del azúcar (calificado por algunos como el mejor sistema contable para la zafra utilizado en América). Esta estrategia económica voluntarista negaba la necesidad de las relaciones monetario-mercantiles y subestimaba el papel de los estímulos materiales. Se trataba así de asentar la producción sobre la conciencia de los trabajadores/as y no sobre "estímulos materiales" y complicadas "reglamentaciones". En este contexto se creó el "movimiento de avan-

zada" que agrupaba aquellos trabajadores/as que cumplían con un conjunto de requisitos; y la Resolución 270 dictaminaba que al trabajador/ra comprendido en este movimiento no se le descontaba por las ausencias y podía jubilarse con el 100% de su salario. A su vez, en 1.968 y en un momento de escasez alimenticia, se decide confiscar la pequeña propiedad privada no agrícola, de tal manera que significó la desaparición de todas las pequeñas industrias y servicios urbanos privados.

La llamada "ofensiva revolucionaria" culminó en la zafra azucarera de 10 millones de toneladas métricas. El cumplimiento de esta meta se convirtió en una cuestión de honor de la revolución y se movilizó a los trabajadores/as de la industria para realizar la zafra. Así, el incumplimiento de la meta de los 10 millones de toneladas métricas de azúcar, la escasez de recursos (mientras sobra el dinero) y la caída de la producción industrial, abrieron un periodo de reflexión y de rectificación.

La negación dialéctica del proceso. (6)

El incumplimiento de la zafra de 1.970, calificada como compromiso moral y político de la revolución, reflejó el carácter "idealista" de los criterios utilizados en el primer proyecto integral de desarrollo socio-económico y político. El XIII Congreso de la CTC propuso la eliminación de la Resolución 270 y la vinculación del salario a la norma. La reflexión autocrítica insistió que se había subestimado la aportación de aquellos/as que "tenían experiencia" en la construcción del socialismo.

Se recurrió así masiva y acriticamente a la utilización de los sistemas y criterios propios del modelo soviético. Para esta época, Cuba había optado ya por la protección de la URSS, a la cual vendía azúcar, níquel y cítricos, mientras le compraba maquinaria, materias primas y petróleo a precios "políticos" de acuerdo mutuo. La dependencia de la tecnología soviética suponía implementar en el país maquinaria, procesos productivos, sistemas de transporte y proyectos estratégicos consumidores intensivos de energía, de manera que el sistema era solo viable si se contemplaba la integración progresiva en su área económica.

En estas circunstancias, cuando entra en crisis el primer periodo de desarrollo integral, el gobierno cubano apuesta por introducir al país en el COMECON, consolidando la práctica totalidad del comercio exterior con el campo socialista del otro lado del océano. Se busca así una mayor "eficacia" frente del mercado internacional y una mayor "eficacia" frente al bloqueo USA.

Pero la introducción en la "División Socialista Internacional del Trabajo" relega a Cuba en la mala especialización productiva. De esta manera, en contrapartida a las compras políticas realizadas con los países del bloque socialista, Cuba mantiene la misma especialización productiva que los países del Tercer Mundo sujetos a modelos agro-exportadores. El desarrollo cubano queda mediatizado por esta opción, de manera que aunque se continua invirtiendo recursos en ingeniería genética y biotecnología, se frena el considerable avance que estaba adquiriendo el país en el área de la microelectrónica (que va ser posteriormente la base de la revolución técnico-científica en la década de los 70). En estas condiciones se "copia" al detalle el sistema de planificación soviético. (7)

Este periodo se caracteriza por la confianza excesiva en los estímulos materiales, la supeditación de los objetivos sociales al crecimiento económico, el carácter acritico de los extrapoladas, la ausencia de iniciativa en el desarrollo de las actividades propias y el olvido de la persona como sujeto de la actividad creadora y objeto de la política revolucionaria. En teoría, los mecanismos de estimulación material debían responder a la fórmula socialista "de cada cual según su capacidad, a cada cual según su trabajo", posibilitando el crecimiento económico, el aumento de la productividad del trabajo, la reducción de los costos, y la elevación de la calidad de la producción. No obstante, en este periodo se duplicó el producto social global, creció el sector industrial y mejoraron de manera considerable todos los indicadores sociales. Pero se constató también una falta de iniciativa empresarial, el descontrol administrativo, la proliferación de los "intermediarios" en el mercado libre campesino, el desarrollo de las tendencias consumistas y la aparición de procesos de desideologización en las clases trabajadoras.

La negación de la negación. (8)

Denominamos con este nombre a las diferentes fases de rectificación que en base a la crítica del periodo anterior, calificado como "de la copiadera" (implementación acritica de los mecanismos utilizados en el Modelo Soviético) trata de recuperar de nuevo los elementos más propios y originales del proceso. La primera fase del proceso de rectificación comienza a gestarse en 1984 a partir de una serie de análisis que detectan que la planificación se cumple en "valores" pero no en realizaciones, (muchos proyectos no terminaban de finalizarse) falta de creatividad e iniciativa en los trabajadores/as, carencia de relación entre productividad y nivel de remuneración (demasiados trabajadores/as cobraban el "salario histórico"), camarillas que sitúan en los puestos claves a los amigos y a los mediocres (sistema de compadreo), existencia de sectores de investigación científica y de enseñanza divorciados de las necesidades, carencias de criterios de "integralidad" en las inversiones realizadas, etc. Todo ello se reflejaba perfectamente en el empleo arbitrario del sistema de primas, de manera que cuando estas, estaban concebidas para pagar un sobreesfuerzo a condición de cumplimiento del plan, se habían convertido en plan. cumplimiento de "todo esfuerzo" aunque no se cumpliera el plan.

La segunda fase del proceso de rectificación abarca los años 1986-87 y tuvieron su mayor expresión en la supresión del mercado libre campesino. Este estaba concebido para incrementar el abastecimiento de la población, tratando de que constituyera un aporte adicional a su alimentación que constituyera un aporte adicional a su alimentación. El sistema de dirección y planificación de la economía entendía que una vez cumplidas las obligaciones con el Estado, los excedentes agrícolas podían venderse en el mercado libre. En la práctica, los campesinos/as privados y las cooperativas agrícolas incumplían las entregas al Estado y utilizaban los "intermediarios" para participar frecuentemente en el mercado negro.

La tercera fase del proceso de rectificación abarca los años 1988-89. En este periodo se recuperan los sistemas de cálculo, contabilidad y control para el conjunto del sistema productivo y se consolida el proceso de rectificación, abriéndose en las masas populares la apreciación de que este proceso no daría soluciones rápidas y sería largo, complejo y

contradictorio. Cuando en 1.989 se derrumban las estructuras de los países socialistas del Este Europeo, el proceso de rectificación cubano alcanzaba su madurez proyectándose a pasar de la inicial esfera económica a las restantes esferas de la vida social.

La cuarta parte del proceso de rectificación comienza en febrero de 1.990 y se extiende hasta nuestros días. Los acuerdos del Pleno Extraordinario de 1.990 expresan que "han madurado las condiciones para abordar en términos prácticos y concretos el perfeccionamiento del sistema político e institucional del país"(9). Aquí el proceso de rectificación exige enmarcar adecuadamente los cambios que se estaban produciendo, en el interior de un enfoque global que abordara los problemas económicos, la participación social y la organización política de la sociedad.

En un contexto mundial marcado por la desintegración de la comunidad socialista en la Europa del Este, la invasión de Panamá (con mas de 4.000 muertos y ante la indiferencia internacional), el ataque contra el buque cubano Hermann por las unidades navales estadounidenses (10), el IV Congreso del Partido convoca al pueblo para que participe en el mas gigantesco debate de la historia de la revolución sobre los problemas económicos, políticos y sociales del modelo socialista cubano. La respuesta popular a la convocatoria del partido quedó manifiesta en las más de 80.000 asambleas realizadas para discutir el llamamiento. En éstas participaron mas de 3.500.000 cubanos adultos y se formularon mas de 1.100.000 planteamientos (11). En los debates fueron analizados alrededor de 500 temas de interés social, económico y político, de los cuales 300 se consideraron vitales para el país.

En este contexto, la decisión tomada por el partido en octubre de 1.991 para que los/las creyentes puedan ser considerados miembros del partido refleja la consolidación progresiva de una nueva relación política con las masas populares del país y la continuidad del proceso de rectificación deviene una condición indispensable para superar el periodo especial actual. Como bien dice Dario Machado: " El tiempo necesario para desplegar la fase de madurez del proceso de rectificación será relativamente largo, y en su duración influirán las circunstancias del periodo especial. El conjunto de

transformaciones que deberá tener lugar en nuestra sociedad como consecuencia de la rectificación en las condiciones del periodo especial, no solo abarca la reorientación de las relaciones económicas internacionales, sino también la organización de la producción y los servicios sobre la base de criterios estrictos de eficiencia, la modificación de las legislaciones laborales para eliminar el paternalismo, la plena aplicación del principio de retribución con arreglo a la cantidad y calidad del trabajo aportado, el desarrollo de formas adecuadas de participación y control populares en las decisiones y la solución de los problemas; en resumen, sobre la base de los principios socialistas, estructurar un sistema económico eficiente acorde con las circunstancias actuales y desarrollar y consolidar el sistema político de la Revolución Cubana" (12).

El Modelo Cubano de desarrollo.

A la hora de señalar los grandes retos que tiene planteados la sociedad cubana, es pertinente reflejar algunas particularidades de su modelo de desarrollo:

- En primer lugar se trata de un modelo que tiene en común con las experiencias del socialismo real, la propiedad estatal de los medios de producción y la existencia de un partido comunista de amplia base obrera y popular, que gestiona esta propiedad estatal al servicio del proyecto revolucionario.
- En segundo lugar, este partido comunista utiliza un "sistema de planificación centralizada", a través del cual organiza la producción, distribuye equitativamente el ingreso y reparte el empleo existente en la sociedad.
- En tercer lugar utiliza la propiedad estatal de los medios de producción y los mecanismos de la planificación centralizada para vehicular grandes tasas de inversión (que rondan algunas veces el 25% del PIB anual) en los sectores considerados como de prioridad nacional y con criterios de integralidad.
- En cuarto lugar valora como decisivo el potencial estratégico de la inversión en medios humanos, desarrollando una

amplia esfera social (educación, salud, deporte, racionamiento, seguridad social, etc.) que mantiene en óptimas condiciones la fuerza de trabajo existente en el país.

- En quinto lugar, se trata de un modelo que invierte grandes sumas en inversión y desarrollo. Así, Cuba cuenta hoy con 20.000 profesores universitarios y dispone de 159 Centros de Investigación que emplean en total a más de 32.000 trabajadores/as (13). Con solo el 2% de los habitantes de América Latina dispone cerca del 10% de los científicos e investigadores de la región.

- En sexto lugar, dispone de un sistema de enseñanza que combina el estudio y el trabajo y vehiculiza las capacidades intelectuales del país a la resolución de las necesidades sociales.

Problemas actuales.

No es ningún secreto que las dificultades actuales de Cuba están asociadas a dos factores principales: por una parte la desaparición del campo Europeo del Socialismo Real y por otra el bloqueo de Estados Unidos, que manteniéndose desde los primeros años de la experiencia revolucionaria, se ha agudizado precisamente a partir de estos acontecimientos. Es conocido que los efectos del bloqueo fueron atenuados durante tres décadas por las relaciones que se crearon con la URSS y el campo socialista.

Para un pequeño país como Cuba en el que el comercio exterior es determinante para su proceso de acumulación, la Comunidad Socialista representaba más del 80% de este comercio. Como bien dice Miguel Alejandro Figueras: "4/5 partes del comercio cubano se realizaban con la URSS y los países del Este Europeo, a donde se exportaban las 2/3 partes de las ventas de azúcar cubano, 3/4 partes del níquel y la casi totalidad de los cítricos. En cuanto a las importaciones cubanas, desde ese área se recibía prácticamente todo el petróleo, 2/3 de los alimentos importados y 3/4 partes de las materias primas, insumos, equipos y piezas de repuesto" (14).

La caída de las estructuras socialistas del Este Europeo suponen una verdadera hecatombe para Cuba. De ese enorme comercio

apenas queda nada y eso supone que Cuba tiene que buscar, si quiere sobrevivir, nuevos mercados para sus productos de sus exportaciones y nuevos mercados para los insumos de sus producciones. Significa también que pierde los precios políticos preferenciales que le posibilitaba plantear el intercambio internacional con bases más justas. En tercer lugar Cuba pierde también la financiación (agravada ahora por la considerable deuda externa, de 6.500 millones de dólares, adquirida con la Ex-URSS y los Países del Este) que necesitaba para sus proyectos y que eran vitales para su desarrollo (hay que considerar que las condiciones del bloqueo le impedían tener créditos de ningún otro país, ni institución financiera Internacional). Pierde también una relación de integración económica a la cual habían estado orientadas muchas inversiones (plantas azucareras, plantas para producción de níquel, desarrollos en cítricos, etc.) y que fundamentaban la lógica de muchas otras inversiones realizadas en el país (equipos de transporte altamente consumidores de energía etc.).

En estas condiciones, Estados Unidos trata de asentar un golpe definitivo al Régimen Cubano recrudesciendo el bloqueo. Este bloqueo significa para Cuba la prohibición de comercializar con las empresas norteamericanas o con las filiales de estas (15). Pero el bloqueo es sobre todo un conjunto de acciones, de leyes y presiones para asfixiar económicamente el país. En primer lugar obliga a los cubanos a vender lejos, más barato (como consecuencia de las compensaciones que muchas empresas exigen por el riesgo de comerciar con Cuba) e incluyendo los costes de transporte. Por la misma razón tiene que traer sus productos de mercados distantes y pagando precios de importación más caros.

A su vez el bloqueo impide a Cuba establecer "precios de acuerdo" con los diferentes países para la venta del azúcar que son siempre mucho mejores que los precios del mercado mundial (la CEE compra el azúcar a 23 centavos la libra y USA a 21 centavos la libra, mientras que el azúcar se cotiza a 9 centavos en el mercado mundial). Además habría que considerar algunos efectos añadidos como la incidencia del bloqueo en el turismo de origen norteamericano, en la imposibilidad de recibir créditos blandos de ninguna institución Internacional o en las presiones que se realizan

sobre empresas y países concretos para que no inviertan sus capitales en territorio cubano.

Todo ello está provocando un enorme deterioro para las relaciones de intercambio de la economía cubana, de manera que si en el momento del triunfo de la Revolución se podían adquirir 7 millones de toneladas de petróleo con 1 millón de toneladas de azúcar, hoy con esa misma cantidad de azúcar solo se puede adquirir 1,3 millones de toneladas de petróleo (16).

El ajuste Cubano.

En estas circunstancias la economía cubana necesita una terapia de choque y ello supone para cualquier país la necesidad de ajustar su producción a la demanda real del mercado internacional y a los recursos reales que dispone (es decir: licenciar trabajadores/as, cerrar fábricas, cerrar hospitales, reducir prestaciones sociales etc.). Sin embargo, el ajuste cubano funciona de otra manera, compartiendo entre todos/as la gravedad de la situación económica del país. El ajuste se realiza aquí evitando el desempleo.

Ante cada industria que ha tenido que cerrarse se ha ofrecido a los trabajadores/as otro puesto de trabajo en la agricultura o en otro lugar. Los trabajadores/as que no han podido ubicarse o no han aceptado la reubicación (ésta tiene carácter voluntario) mantienen el 60% de su salario. No es difícil adivinar que el excesivo número de trabajadores/as que a veces se advierte en determinadas procesos productivos cubanos obedece a esta política social. Hay que considerar también aquí, que las políticas de ajuste mantienen la esfera social, de manera que los trabajadores/as afectados siguen beneficiándose de las prestaciones en educación, salud, asistencia social, alimentación etc.

Las políticas hoy

Para afrontar la grave situación descrita, el gobierno cubano adoptó un Plan de Emergencia Nacional, al cual denomina "El Programa del Período Especial en tiempos de Paz". Sus diez puntos básicos (17) consisten en:

- Lesionar lo menos posible lo ya avanzado en los aspectos sociales, evitando los altos costos sociales que han afectado a otros países subdesarrollados cuando aplicaron drásticos programas de ajustes.
- Aumentar la producción de alimentos, mediante la introducción de los adelantos científicos, el apoyo de los trabajadores urbanos a tareas agrícolas, un programa de inversiones en la agricultura y nuevos sistemas de organización y remuneración más eficientes.
- Potenciar toda la actividad exportadora, tanto de los renglones agrícolas e industriales tradicionales, como no tradicionales.
- Reducir y concentrar las inversiones en las actividades que pueden incrementar los ingresos en divisas, sustituir importaciones y contribuir mejor a resolver las afectaciones.
- Impulsar las actividades del turismo internacional, asegurando un programa inversionista en un gran número de polos turísticos.
- Introducir medidas de conservación energética, incorporar nuevas fuentes energéticas nacionales y propiciar acuerdos con empresas petroleras especializadas para la exploración y explotación por medio de esquemas de riesgo compartido.
- Acelerar el desarrollo y la exportación de productos de la industria biotecnológica y farmacéutica.
- Asignar un papel decisivo a las investigaciones científicas y la incorporación rápida de sus resultados a la producción en la solución de las dificultades y para el desarrollo.
- Promover diferentes formas de colaboración con el capital extranjero, tanto en actividades turísticas y en el campo energético, como en el aprovechamiento de empresas que, de otra forma, pararían por falta de insumos importados, otorgando la mayor atención a la ampliación y diversificación de exportaciones.

- Flexibilizar las formas de operar las actividades de comercio exterior, concediendo facultades para exportar e importar directamente a empresas productivas seleccionadas.

El Estado Cubano esta aplicando con flexibilidad este programa. Se van introduciendo importantes cambios en el modo de funcionamiento de la economía. De manera muy sintetizada expresaremos aquí las diferentes políticas cristalizadas en la práctica:

- Política de ahorro que permita abordar la grave situación alimenticia (priorizando el "racionamiento" en la distribución, eliminando el mercado paralelo, y trasladando fuerza de trabajo de la ciudad al campo) y la no menos grave carencia de petróleo (empleo masivo de la bicicleta en el transporte privado, sustitución de tractores por buyes en las tareas agrícolas y racionamiento planificado de la energía existente).
- Búsqueda de divisas a través del desarrollo turístico (se quiere habilitar 35.000 habitaciones para traer un millón de turistas anuales), apertura de operaciones Joint - Ventures (en el sector turístico, en empresas que no funcionan por carcer de insumos, en proyectos de investigación sobre plataformas marinas etc.), desarrollo de la biotecnología y programa de fomento de exportaciones para las actividades tradicionales (azúcar, cítricos, níquel, tabaco, camarón etc).
- Potenciación de la economía interna mediante el incremento de la oferta energética (prospecciones petrolíferas acordadas con consorcios occidentales, extraer petróleo de la caña de azúcar, desarrollo de energías alternativas), la puesta en funcionamiento del programa alimentario en la búsqueda del autoabastecimiento (diversificación de la producción agrícola, nuevos sistemas de organización y remuneración, aplicación de nuevas tecnologías en el primer sector, plan de inversiones etc.) y desarrollo masivo de la actividad científica en la producción.

- Implementación de una política a medio plazo que trate de abrir espacios a Cuba en los mercados internacionales, tratando de buscar nuevos mercados (Europa, China etc), y rebacer el mercado con las Repúblicas Ex-Socialistas de Europa.

Las contradicciones del Proceso

A nuestro juicio, la sociedad cubana actual está asentada en un sistema de contradicciones que dinamizan la vida económica, social y política del país. Expondremos las que consideramos mas representativas:

- La contradicción fundamental entre el desarrollo de las fuerzas productivas y el carácter de las relaciones de la producción se manifiesta aquí como la contradicción entre el bajo desarrollo de las fuerzas productivas (propio de un país subdesarrollado) existente en la sociedad cubana y el avanzado carácter de sus relaciones de producción (propiedad estatal de los medios de producción y carácter equitativo de la sociedad). Ello se manifiesta en la necesidad de utilizar relaciones mercantilistas que aviven el proceso económico, en la necesidad de redefinir la relación entre salario y productividad mediante la aplicación del principio socialista "de cada uno/a en función de sus posibilidades, a cada uno/a en función de su trabajo", en la implementación de sistemas de costes y contabilidad que permitan el cálculo económico, en la fuerte inercia igualitarista de la sociedad cubana y en las carencias de iniciativa y creatividad de la sociedad civil para mejorar su situación.
- La contradicción entre el carácter formal y el carácter real de la apropiación de los medios de producción se refleja en la sociedad cubana en la subordinación de la propiedad social a la propiedad estatal y se manifiesta en la supeditación de la sociedad civil al partido, en la forma jerárquica de la toma de decisiones y en el carácter paternalista que impregna el funcionamiento del país. La superación de esta contradicción exige profundizar y reforzar los actuales mecanismos de auto-organización popular y democracia directa existentes hoy en la sociedad cubana (prácticas asambleistas, sistemas de representación

electoral, etc.), democratizar la cultura y el conocimiento, fortalecer las competencias de las asociaciones populares y del movimiento sindical, desarrollar la participación de los trabajadores/as en los procesos productivos y recuperar la participación y creatividad popular en áreas tan estratégicas como la elaboración de la planificación, las estructuras del Estado y el proyecto ideológico y teórico de la Revolución.

- La contradicción entre el igualitarismo creado por la revolución y la salida del período especial (18) aparece como la contradicción principal en la coyuntura actual.(19) Ello se manifiesta cuando consideramos las consecuencias sociales, políticas e ideológicas de algunas medidas económicas necesarias en el momento actual. Analizaremos algunas de ellas.

- El turismo, con crecimientos del 30% anuales se está convirtiendo en una de las principales fuentes de divisas. Sin embargo, por propia naturaleza, en un mundo que combina las medidas de escasez y austeridad de los/las nacionales del país con el ocio y la "abundancia aparente" de los/las extranjeros (que se benefician en exclusividad de una parte importante de la infraestructura turística existente y se suministran en tiendas especializadas también exclusivas para ellos/as), origina un sentimiento de "apartheid" entre los/las naturales del país, provoca un fuerte crecimiento de la prostitución y descomponen el tejido ideológico desarrollando valores diametralmente opuestos a los propios de la revolución cubana (el dios dólar, la admiración de la sociedad de consumo etc.).

- Las experiencias Joint - Ventures o empresas mixtas de capital compartido: socialista (51%) - capitalista, se han revelado fundamentales para la inversión de capital extranjero. Existen actualmente cerca de un centenar de empresas mixtas de este tipo, con un capital invertido total de 500 millones de dólares, de manera que esta pequeño país caribeño tiene (con la excepción de Hungría) las inversiones de capital extranjero per capita mayores de todos los antiguos aliados del desaparecido mercado común socialista.(20) Ahora bien, las Joint - Ventures están creando un sector capitalista de la economía con relaciones laborales que le son propias, permitiendo al capital extranjero el control de importantes industrias en sectores

I. INTRODUCCION

El estudio de las circunstancias que pueden hacer ventajosa la cooperación monetaria entre distintos países es un área de investigación. relativamente reciente en la literatura económica. que está despertando un gran interés. El objetivo principal de este trabajo se inscribe en este contexto. ya que consiste en analizar. hasta qué punto. el grado de autonomía de los bancos centrales puede ser un factor relevante a la hora de determinar si es o no deseable que los países lleven a cabo sus políticas de estabilización de forma cooperativa.

La interdependencia entre las distintas economías implica que la política económica llevada a cabo en un país genera externalidades. en el sentido de las variables de los demás países se ven afectadas. Así pues. la respuesta a la pregunta de si deberían llevarse a cabo las políticas de estabilización de forma cooperativa podría parecer afirmativa a primera vista. El argumento más inmediato que parecería apoyar esta conclusión sería que. mediante la cooperación. estas externalidades podrían ser internalizadas. lo que permitiría un aumento en el bienestar individual de cada uno de los países implicados en estas interacciones.

En este sentido. una gran parte de la literatura sobre política monetaria en economías interdependientes confirma esta respuesta. Ejemplos: Cazonieri y Gray (1985); Cazonieri y Henderson (1988. 1991).

Ahora bien. todos estos trabajos suponen implícitamente que la política fiscal es pasiva y que los bancos centrales son totalmente dependientes del gobierno. Por el contrario. nuestro análisis lo realizamos en un marco formal más general que nos permite. por un lado. tener presente que las autoridades fiscales pueden responder a cambios previstos en las políticas monetarias. y. por otro. considerar el caso en que los institutos emisores disfrutan de algún grado de autonomía con respecto al gobierno.

En contraste con los mencionados estudios. llegamos a la conclusión de que la cooperación entre las autoridades monetarias puede llegar a ser 'contraproducente' cuando

¹Otros autores que han mostrado las desventajas de la cooperación entre autoridades monetarias son Rogoff (1985) y Jensen (1993). Su conclusión. a diferencia de la nuestra. se basa en la observación de que los sindicatos pueden fijar un nivel de los salarios en el caso de que prevean cooperación monetaria que difiere del que demandarían cuando prevén ausencia de cooperación. En el trabajo de Rogoff la clave está en incluir un sesgo inflacionista del tipo Barro-Gordon (1983). La nota

COOPERACION MONETARIA E INDEPENDENCIA DE LOS BANCOS CENTRALES

Juan Carlos Negrete Mediavilla

Departamento de Fundamentos del Análisis Económico
Universidad de Murcia
Febrero, 1994

los bancos centrales son "suficientemente" independientes del gobierno.

La formalización la llevamos a cabo mediante un juego en dos etapas en el que participan los bancos centrales y gobiernos de dos países que constituyen el mundo. Este juego tiene lugar como consecuencia de un shock aleatorio, que se produce con posterioridad a la fijación de unos salarios que permanecerán inalterados durante el juego. Y que desplaza la demanda de bienes desde el país extranjero hasta nuestro país, haciendo que las tasas de inflación de ambos países se alejen del nivel óptimo.

En la primera etapa cada gobierno determina su política fiscal y en la segunda los bancos centrales establecen el nivel de las ofertas monetarias, todos ellos con el propósito de estabilizar precios. Las autoridades monetarias pueden actuar, o bien, cooperando entre sí, o bien, actuando con criterios individualistas sin tener en cuenta los efectos que su intervención pueda producir en el bienestar del otro país.

La clave está en que ambos países enfrentan una situación asimétrica: un país tiene un problema de inflación y el otro de deflación. Esto implica, por tanto, la existencia de una externalidad positiva, a saber, el país con deflación utiliza una política monetaria expansiva que provoca un depreciación de su moneda y apreciación de la extranjera, lo que disminuye la inflación del otro país y viceversa. Sin embargo, en caso de cooperación monetaria, a diferencia de cuando no la hay, esta externalidad del tipo de cambio es internalizada por los bancos centrales. Por tanto, dado que ésta es positiva, para unos niveles dados de las variables fiscales, la actividad de cada banco central es mayor si ambos cooperan. Ahora bien, si los bancos centrales están diseñados para que actúen guiados en gran medida por el móvil de la estabilidad de precios y se desprecupen considerablemente, aunque no totalmente, del objetivo de empleo, es decir, gozan de un alto grado de autonomía, esa mayor actividad que, como hemos indicado, se produce en caso de cooperación monetaria podría agravar de forma considerable el problema del empleo, hasta tal punto que el bienestar de los países podría llegar a ser mucho menor.

La función de Jensen está en unos sindicatos que fijan los salarios teniendo en cuenta el grado de incertidumbre acerca de los salarios reales, el cual varía dependiendo de que las autoridades monetarias cooperen o no. Canzoneri y Henderson (1991) también prueban, en un modelo en que existen tres países, que este comportamiento cooperativo puede llegar a ser negativo, aunque sólo si se lleva a cabo por un subgrupo de bancos centrales.

Ahora bien, en este caso, los gobiernos intentarían que este efecto negativo sobre el nivel de ocupación no sea de tanta magnitud. Así pues, en lugar de permanecer pasivos, variarían su política fiscal para inducir a las autoridades monetarias a que reduzcan su actividad, todo ello a costa de provocar un alejamiento del déficit público respecto de su nivel ideal. En este sentido, esta actuación compensadora de las autoridades fiscales puede llegar a ser insuficiente para impedir que el bienestar social sea menor.

II. MODELO

Consideramos un modelo de dos países simétrico, estocástico y con precios y tipo de cambio flexibles. Hemos tomado como modelo base el utilizado en Canzoneri y Henderson (1991) y lo hemos transformado, incorporándole como novedad variables fiscales.

Todas las variables excepto los tipos de interés están expresadas en logaritmos. Las variables extranjeras llevan asterisco. Los subíndices expresan el periodo a que van referidas. Cuando las variables no llevan subíndice vienen referida al periodo en que se produce la perturbación, al cual denominaremos t .

1. Relaciones de comportamiento.

-funciones de producción:

$$y = (1-\alpha)n^{\alpha}, \quad y^* = (1-\alpha)n^* \quad (2)$$

y = nivel de output nacional, n = nivel de empleo nacional

-ofertas de trabajo

Estas son perfectamente elásticas al nivel $w = w^* = 0$, el cual se fija antes de producirse

La función de producción expresada en niveles es:
 $Y = (1-\alpha) \cdot K^{\alpha} N^{1-\alpha}$. Tanto K como el nivel de trabajo de pleno empleo "y" los normalizamos igualándolos a la unidad. La variable "y" expresa la desviación del nivel de producción con respecto al de pleno empleo, es decir, $y = \log Y + \log(1-\alpha)$.

la perturbación aleatoria¹.

-demandas de trabajo

El salario real es igual al producto marginal del trabajo.

$$w \cdot p = -\alpha n \quad (3), \quad w \cdot p = -\alpha n \quad (4)$$

p = precio del bien nacional

-índices de precios al consumo

$$q = (1-\beta)p + \beta(e+p) = p + \beta z \quad (5), \quad q = \beta(p-e) + (1-\beta)p = p - \beta z \quad (6)$$

q = índice de precios al consumo nacional

e = tipo de cambio nominal

z = tipo de cambio real, $z = e + p \cdot p \quad (7)$

-condiciones de equilibrio del mercado de bienes

$$y = \delta z + (1-\beta)\epsilon y + \beta\epsilon y - (1-\beta)v r - \beta v r + f + u \quad (8)$$

$$y = -\delta z + \beta\epsilon y + (1-\beta)\epsilon y - \beta v r - (1-\beta)v r + f + u \quad (9)$$

$$r = i - E_t(q_{t+1}) + q \quad (10)$$

$$r = i - E_t(q_{t+1}) + q \quad (11)$$

r = tipo de interés real nacional.

i = tipo de interés nominal nacional.

f = déficit público nacional.

¹Se puede demostrar, tanto si se prevén o no cooperación monetaria, que los salarios alcanzarán estos niveles si son fijados por los sindicatos, cuando su objetivo es minimizar las desviaciones cuadráticas esperadas del empleo respecto del nivel de pleno empleo.

u = perturbación que mueve la demanda mundial desde los bienes extranjeros hacia los bienes nacionales cuando es positiva. Supondremos que su función de densidad es simétrica respecto de cero.

-Condiciones de equilibrio en los mercados del dinero

$$m = p + y \quad (10), \quad m = p + y \quad (11)$$

-condición de igualdad de rentabilidad de los bonos

$$i = i^* + E_t(e_{t+1}) \cdot e \quad (12)$$

2. Formas reducidas

Resolviendo simultáneamente las ecuaciones anteriores obtenemos las siguientes expresiones:

$$n = m \quad (13), \quad n = m \quad (14)$$

$$\eta^{1/2} q = m - 2\theta m \cdot U, \quad 0 < \theta < 1/2 \quad (15).$$

$$U = \lambda(f - \Gamma) + u \quad (15'), \quad u = 2\eta^{1/2}\beta\gamma u \quad (15'')$$

$$\eta^{1/2} q = m - 2\theta m + U \quad (16)$$

$$z = \xi\gamma(1-\alpha)(m-m) - (\beta\eta^{1/2})^{-1}U \quad (17)$$

$$e = [\alpha + \xi\gamma(1-\alpha)](m-m) - (\beta\eta^{1/2})^{-1}U \quad (18)$$

$$p = \alpha m \quad (19), \quad p = \alpha m \quad (20)$$

$\eta, \theta, \lambda, \gamma, \xi$ son funciones de parámetros del modelo, todas ellas mayores que cero.

3. Especificación del juego.

Etapa 1²:

Tras producirse el shock aleatorio de demanda (supondremos que $u^i > 0$), y teniendo en cuenta que los salarios nominales permanecen fijos, los gobiernos fijan simultáneamente los niveles de los déficits públicos. Los gobiernos, que supondremos representan las preferencias sociales, persiguen la minimización de las correspondientes funciones objetivo:

$$L_g = 1/2 \{ \sigma(n-n_g)^2 + \pi(q-q_g)^2 + \phi(f-f_g)^2 \}$$

$$L_g^* = 1/2 \{ \sigma^*(n^*-n_g^*)^2 + \pi^*(q^*-q_g^*)^2 + \phi^*(f^*-f_g^*)^2 \}$$

El análisis tendrá como escenario un mundo en que la cooperación entre las autoridades fiscales no es factible. Además, utilizaremos estos supuestos en aras a simplificar el análisis:

- 1.) La función de pérdida de cada gobierno representa las preferencias sociales de su país.
- 2.) Ambos gobiernos tienen las mismas preferencias, es decir, $\sigma = \sigma^*$, $\phi = \phi^*$, $\pi = \pi^*$, $f = f^*$.
- 3.) Los niveles óptimos y el índice de precios del periodo anterior los normalizamos igualándolos a cero, es decir, $n_g = n_g^* = q_{t-1} = q_{t-1}^* = 0$.

Etapa 2³:

Los bancos centrales fijan sus ofertas monetarias. Las preferencias de éstos vienen representados por las funciones de pérdida siguientes:

$$L_m = \sigma_m(n-n_m)^2 + \pi(q-q_m)^2$$

$$L_m^* = \sigma_m^*(n^*-n_m^*)^2 + \pi(q-q_m^*)^2$$

Para simplificar supondremos que ambos bancos centrales tienen las mismas preferencias y que los niveles óptimos de empleo son nulos⁴. Las funciones de pérdida de

²El que los sindicatos adopten un objetivo de empleo idéntico al de los gobiernos y bancos centrales ($n=0$), hace que los países no tengan un sesgo inflacionista. De esta manera, hacemos abstracción de un motivo adicional para poner en tela de juicio las ventajas de la cooperación monetaria, que aparece en

los gobiernos y bancos centrales quedan de la siguiente forma:

$$L_g = \sigma n^2 + \pi q^2 + \phi f^2 \quad (21)$$

$$L_g^* = \sigma n^{*2} + \pi q^{*2} + \phi f^{*2} \quad (21')$$

$$L_m = \sigma_m n^2 + \pi q^2 \quad (22)$$

$$L_m^* = \sigma_m n^{*2} + \pi q^{*2} \quad (22')$$

Finalmente, realizaremos dos observaciones. En primer lugar, el que los gobiernos hayan sido modelizados como jugadores que realizan movimientos antes que los bancos centrales, quedaría justificado en base a la mayor rigidez que presenta la implementación de la política fiscal, en relación con la política monetaria, en lo que respecta a la posibilidad de introducir cambios continuos en la misma.

En segundo lugar, las preferencias de los gobiernos no tienen por qué coincidir necesariamente con las de los bancos centrales⁵. En este sentido el grado de dependencia de un banco central respecto de su gobierno vendrá dado por la proximidad que tengan las ponderaciones que cada entidad otorgue al objetivo de empleo en relación con el objetivo de inflación. Esta posibilidad de admitir distintos grados de dependencia del banco central, en el análisis de los políticos de estabilización, es una novedad que este trabajo aporta.

III. RESULTADOS

El tipo de equilibrio aplicable será el de "Equilibrio Perfecto en los Subjuegos". Esto da lugar a que la resolución del juego se haya de realizar comenzando por la última etapa y terminando por la primera.

el trabajo de Rogoff (1985).

⁵En contraste con los autores de esta literatura, que trataban con el supuesto de que las preferencias sociales coinciden con las de los bancos centrales. Esta hipótesis puede interpretarse como que cada instituto emisor está totalmente supereditado a la voluntad de su respectivo gobierno, cuyo único móvil consiste en conseguir el mayor grado de bienestar para su país. Esto hace imposible llevar a cabo uno de nuestros propósitos, a saber, estudiar el papel que desempeña el grado de autonomía de los institutos emisores, a la hora de juzgar la conveniencia o no de la cooperación monetaria. De ahí que hayamos eliminado este supuesto.

Etapa 2ª

Vamos a suponer que sólo hay dos tipos posibles de interacción entre los bancos centrales: cooperación monetaria o ausencia de cooperación.

Caso 1: ausencia de cooperación monetaria.

Cada banco central toma como dados las actuaciones de los otros jugadores e intenta minimizar su pérdida. Para el banco central nacional y para el banco central extranjero los problemas respectivos a resolver son, teniendo en cuenta (22), (22'), (13), (14), (15) y (16):

$$\text{Min } L_m = 1/2 \{ \sigma_m m^2 + (m - 2\theta m^* - U)^2 \}$$

m

$$\text{Min } L_m^* = 1/2 \{ \sigma_m m^{*2} + (m^* - 2\theta m + U)^2 \}$$

m^*

Las condiciones de primer orden son las siguientes:

$$\partial L_m / \partial m = \sigma_m m + m - 2\theta m^* - U = 0 \quad (23)$$

$$\partial L_m^* / \partial m^* = \sigma_m m^* + m^* - 2\theta m + U = 0 \quad (24)$$

Resolviendo simultáneamente (23) y (24) obtenemos:

$$m^* = -m^* = U\mu^n = U/(1 + 2\theta + \sigma_m) \quad (25)$$

Quedará demostrado en el desarrollo de la etapa 2ª que U es positivo. Como μ^n también lo es, esto implica que $m^* > 0$, $m^n < 0$.

Podemos observar que la externalidad que cada autoridad monetaria impone sobre su homólogo es positiva, es decir cuando un banco central realiza actuaciones encaminadas a conseguir una mayor estabilidad de precios interna, esto tiene efectos positivos sobre la estabilidad de precios del otro país.

Caso 2: cooperación monetaria

Cuando no hay cooperación monetaria los institutos emisores no internalizan las externalidades que se imponen entre sí. Dado que hemos observado que éstas son positivas, podemos concluir que el bienestar de ambos podría aumentar si cada uno de ellos aumentara su nivel de actividad, es decir si la oferta monetaria de nuestro país aumentara más y la extranjera disminuyera más.

Este equilibrio supondremos que es el resultado de un proceso de negociación de tipo Nash. Por la simetría que presentan los agentes negociadores el problema resolver se puede plantear de la siguiente forma:

$$\text{Min } L_m + L_m^*$$

m, m^*

Las condiciones de primer orden son:

$$\partial (L_m + L_m^*) / \partial m = (\sigma_m + 1 + 4\theta^2)m - 4\theta m^* - (1 + 2\theta)U = 0 \quad (26)$$

$$\partial (L_m + L_m^*) / \partial m^* = (\sigma_m + 1 + 4\theta^2)m^* - 4\theta m + (1 + 2\theta)U = 0 \quad (27)$$

Resolviendo simultáneamente (25) y (26) tenemos

$$m^* = -m^* = U\mu^c = U c \mu^n \quad (28)$$

$$c = (1 + 2\theta)(1 + 2\theta + \sigma_m) / (1 + 2\theta)^2 + \sigma_m > 1$$

Es decir, en caso de cooperación monetaria las autoridades monetarias se vuelven más activas ($c > 1$), para un nivel dado de las variables fiscales y de la perturbación, que en caso de ausencia de cooperación.

B) Etapa 1ª.

Los gobiernos fijan los déficit públicos, tomando como datos los niveles de los salarios fijados en la etapa anterior por los sindicatos y teniendo en cuenta que su conducta

decidirá el comportamiento de los bancos centrales en la etapa posterior.

La función de pérdida del gobierno de nuestro país es:

$$L_g = 1/2 \{ \sigma m^2 + \eta q^2 + \phi f^2 \}$$

Ahora bien, por un lado, de (13), (14), (25) y (28) obtenemos:

$$n = m = \mu U,$$

$$n' = m' = -\mu U$$

En donde μ es un parámetro que definiremos a continuación:

$$\mu = \begin{cases} \mu^a & \text{en caso de ausencia de cooperación monetaria} \\ c\mu^b & \text{en caso de cooperación monetaria} \end{cases}$$

Por otro lado, de (15), (16), (25) y (28) tenemos que:

$$\eta q^2 = (m - 2\theta m' - U)^2 = [(1 + 2\theta)m - U]^2 = [\mu(1 + 2\theta) - 1]^2 U^2$$

$$\eta q'^2 = [\mu(1 + 2\theta) - 1]^2 U^2$$

Por tanto, las funciones objetivo quedan:

$$L_g = 1/2 \{ \sigma \mu^2 + (\mu(1 + 2\theta) - 1)^2 U^2 + \phi f^2 \}$$

$$L_g' = 1/2 \{ \sigma \mu^2 + (\mu(1 + 2\theta) - 1)^2 U^2 + \phi f'^2 \}$$

Teniendo presente que $U = u + \chi(f - f')$, si utilizamos el concepto de "equilibrio de Nash" para modelizar la imposibilidad de cooperación entre gobiernos, y hacemos $a = \sigma \mu^2 + \mu(1 + 2\theta) - 1$ y γ , las condiciones de primer orden son:

$$\partial L_g / \partial f = a[u + \chi(f - f')] + \phi f = 0 \quad (29)$$

$$\partial L_g' / \partial f' = -a[u + \chi(f - f')] + \phi f' = 0 \quad (30)$$

Resolviendo simultáneamente (29) y (30) obtenemos:

$$f = -f' = -(a\chi u) / (2a\chi^2 + \phi) < 0 \quad (31)$$

Por tanto, un shock que produce deflación en nuestro país dará lugar a que las autoridades fiscales nacionales lleven a cabo, independientemente de que los bancos centrales actúen o no de forma cooperativa, un aumento del superávit presupuestario. Simétricamente el gobierno extranjero aumentará el déficit público, para controlar la inflación (ver (16) y (15')).

Ahora estamos en condiciones de demostrar, como afirmamos al desarrollar la etapa anterior, que U es positivo. Sustituyendo (31) en (15'),

$$U = u + \chi(f - f') = u[\phi / (2a\chi^2 + \phi)] > 0$$

Cooperación monetaria e independencia de los bancos centrales.

Una vez vistas las interacciones entre los distintos agentes económicos, pasamos a analizar qué condiciones pueden dar lugar a que la colaboración entre las autoridades monetarias no siempre implique una mejora en el bienestar de los países implicados.

Teniendo en cuenta que $m = -m'$ y que $f = -f'$, y en vista de (21), (21'), (15) y (16) concluimos que $L_g = L_g'$. Por consiguiente, las circunstancias que hacen ventajosa la cooperación monetaria para nuestro país también se aplicarán al país extranjero, ya que hemos supuesto que el bienestar de cada país está representado por las funciones de pérdida del gobierno respectivo.

Esta hipótesis marca una diferencia entre nuestro estudio y el resto de los trabajos en este tipo de literatura. Estos suponen que el bienestar de cada país está representado por las funciones de pérdida de los bancos centrales, lo cual se interpreta con que los institutos emisores son totalmente dependientes del gobierno.

Centremos nuestra atención, pues, sólo en la función de pérdida de nuestro gobierno:

$$L_y = aU^2 + \phi f^2 = u^2 (\phi^2 a + \phi \lambda^2 a) / (2\lambda^2 a + \phi)^2$$

El parámetro "a" puede tomar dos valores. Le llamaremos "aⁿ" en caso de no cooperación monetaria y "a^m" en caso de cooperación monetaria. Desarrollando, obtenemos:

$$a^n = \sigma \mu^2 + [\mu^2(1+2\theta) - 1]^2 = (\sigma + \sigma_m^2) / [(1+2\theta) + \sigma_m]^2 \quad (32)$$

$$a^m = [\sigma(1+2\theta)^2 + \sigma_m^2] / [(\sigma + \sigma_m)^2 + \sigma_m^2] \quad (33)$$

Antes de pasar a demostrar nuestro principal resultado, pasamos a probar los dos siguientes lemas.

Lema 1: $\partial L_y / \partial a > 0$

Demostración. Operando obtenemos:

$$\partial L_y / \partial a = u^2 [\phi / (2\lambda^2 a + \phi)]^2, \text{ cuya expresión es positiva}$$

Lema 2: la función $a(k) = (\sigma k^2 + \sigma_m^2) / [(\sigma + \sigma_m)k + \sigma_m]^2$ con $\sigma, \sigma_m, \theta > 0$, tiene un mínimo global en $k = (1+2\theta)\sigma_m / \sigma$

Demostración.

$$\partial a / \partial k = 2\sigma_m [\sigma k - \sigma_m(1+2\theta)] / [(\sigma + \sigma_m)k + \sigma_m]^3$$

< <

$$\text{Esto implica que } \partial a / \partial k = 0 \Leftrightarrow k = (1+2\theta)\sigma_m / \sigma$$

> >

OBSERVACION: $a(1) = a^n$

$$a(1+2\theta) = a^m$$

Proposición 1:

Cuando una economía sufre un shock asimétrico de demanda que desplaza la demanda desde un país hacia otro, comparando el caso de cooperación monetaria con el caso de

ausencia de cooperación concluimos que:

- i) si $0 < \sigma_m \leq \sigma(1+2\theta)$ el bienestar es menor en el primer caso.
- ii) si $\sigma_m = \sigma \neq 0$ el bienestar es menor en el segundo caso.
- iii) $\exists \epsilon > 0$ tal que, cualquier σ_m que verifique $|\sigma - \sigma_m| > 0$ implicará un menor bienestar en el segundo caso.
- iv) si $\sigma_m = 0$ el bienestar es idéntico en ambos casos.

Demostración:

- i) La expresión $0 < \sigma_m \leq \sigma(1+2\theta)$ es equivalente a la siguiente: $1 \geq (1+2\theta)\sigma_m / \sigma, \sigma_m > 0$.

Ahora bien, cuando se satisface esta condición, sabemos por el lema 2 que $a(k)$ es creciente en el intervalo $[1, 1+2\theta]$. Esto implica que $a(1+2\theta) > a(1)$, o, lo que es lo mismo, que $a^m > a^n$

Hemos demostrado, por tanto, que cuando $0 < \sigma_m \leq \sigma(1+2\theta)$ el paso de no cooperación a cooperación monetaria incrementa el valor de "a". Si a esto añadimos que un mayor valor en "a" aumenta L_g (lema 1) queda demostrado el apartado i).

- ii) si $\sigma = \sigma_m \neq 0$, entonces $1 < (1+2\theta)\sigma_m / \sigma$, lo cual nos lleva a concluir por el lema 2, que $a(k)$ es decreciente en el intervalo $[1, 1+2\theta]$, por lo que el bienestar será mayor en caso de cooperación.

iii) Queda demostrado mediante la aplicación de un argumento de continuidad al resultado del apartado anterior.

- iv) En este caso, $a^n = a^m$, por tanto, la función de pérdida del gobierno toma el mismo valor en ambos casos.

Interpretación económica de la proposición 1.

El apartado i) nos indica que la colaboración entre los bancos centrales es contraproducente cuando los bancos centrales, sin ser completamente independientes del gobierno, disfrutan de un grado de autonomía "suficientemente" elevado.

La clave está en que ambos países enfrentan una situación asimétrica: un país tiene un problema de inflación y el otro de deflación. Esto implica, por tanto, la existencia de una externalidad positiva, a saber, el país con deflación utiliza una política monetaria expansiva que provoca un depreciación de su moneda y apreciación de la extranjera, lo que disminuye la inflación del otro país y viceversa. Sin embargo, en caso de cooperación monetaria, a diferencia de cuando no la hay, esta externalidad del tipo de cambio es internalizada por los bancos centrales. Por tanto, dado que ésta es positiva, para unos niveles dados de las variables fiscales, la actividad de cada banco central es mayor si ambos cooperan.

Ahora bien, si los bancos centrales están diseñados para que actúen guiados en gran medida por el móvil de la estabilidad de precios y se desprecupen considerablemente, aunque no totalmente, del objetivo de empleo esa mayor actividad que, como hemos indicado, se produce en caso de cooperación monetaria podría agravar de forma considerable el problema del empleo, hasta tal punto que el bienestar de los países podría llegar a ser mucho menor.

Ahora bien, en este caso, los gobiernos intentarán que este efecto negativo sobre el nivel de ocupación no sea de tanta magnitud. Así pues, en lugar de permanecer pasivos, variarán su política fiscal para inducir a las autoridades monetarias a que reduzcan su actividad, todo ello a costa de provocar un alejamiento del déficit público respecto de su nivel ideal. En este sentido, esta actuación compensadora de las autoridades fiscales puede llegar a ser insuficiente para impedir que el bienestar social sea menor.

El apartado ii) nos dice que, cuando las autoridades monetarias dependen totalmente de los respectivos gobiernos, un régimen de colaboración de los bancos centrales es siempre beneficioso.

Para entender por qué esto es así, pensemos qué ocurriría si al pasar de la situación

no cooperativa a la cooperativa ambos gobiernos no alterarían sus variables fiscales. Dado que esto supondría una mejora en el bienestar de los bancos centrales, puesto que estos jugadores ahora colaboran, y teniendo en cuenta que las preferencias de estos son idénticas a las de los gobiernos, con respecto a los niveles de empleo e inflación, concluimos que estos últimos también resultarían beneficiados.

Ahora bien, sabemos que este aumento en el bienestar se hace a costa de un alejamiento mayor de la ocupación del nivel de pleno empleo. Por tanto, ambos gobiernos pueden mejorar aún más si sacrifican en mayor medida el objetivo fiscal en aras a frenar en parte la actividad de las autoridades monetarias. Esto lo realizarán ambos lo cual, adicionalmente, da lugar a una externalidad positiva que aumentará en mayor medida el bienestar.

El apartado iii) nos dice que el bienestar mejorará cuando el grado de autonomía de los institutos emisores sea "muy limitado", lo cual se puede justificar, por un argumento de continuidad, en base al explicación que acabamos de utilizar para el apartado anterior.

Finalmente el último apartado se traduce en que, cuando existe una plena autonomía de las autoridades monetarias en los distintos países, los acuerdos cooperativos que éstas pudieran llevar a cabo para implementar sus políticas monetarias no tendrán consecuencias desde el punto de vista del bienestar.

Esto es así porque, un banco central que sólo tenga como objetivo la estabilidad de precios y que no coopere con su homólogo, fijará el nivel de la oferta monetaria en un nivel que obtenga una inflación cero, puesto que el mayor o menor nivel de empleo que se derive de sus acciones es irrelevante para él. Así pues, su función de pérdida tomará un valor nulo. Ya que este valor es el mínimo posible, un régimen cooperativo no ofrece nuevas posibilidades que incrementen el bienestar de ambas autoridades monetarias y, por consiguiente, no va a alterar su conducta. Esto lo prevén los gobiernos y, por tanto, tampoco alterarán su conducta. En resumen, las variables tomarán los mismos valores en ambos regímenes, y por tanto el bienestar no variará.

Diseño óptimo de los estatutos de los bancos centrales.

A continuación, obtenemos cual sería el diseño óptimo de los estatutos de los bancos, es decir los valores de σ_m y σ_m^* , en un mundo en que los encargados de redactarlos no prevén cooperación monetaria.

Vamos a suponer que estos estatutos son diseñados conjuntamente por las autoridades económicas de ambos países, en un intento de que el bienestar sea máximo. Es decir, una vez creados estos estatutos no se considera factible la cooperación monetaria posterior.

Por simetría, sabemos que el peso que los bancos centrales han de otorgar al objetivo de empleo en relación al de inflación ha de ser el mismo para ambos. Por tanto, el problema a resolver es:

$$\text{Min } L_4(a^*(\sigma_m))$$

Lema 3:

La función $L_4(a^*(\sigma_m))$ tiene un mínimo global en $\sigma_m = \sigma/(1+2\theta)$

Demostración:

$$\text{Dado que } \partial L_4 / \partial a > 0 \text{ (lema 1) y que } \partial a^* / \partial \sigma_m = 0 \Leftrightarrow \sigma_m = \sigma / (1 + 2\theta)$$

$$\text{esto implica que } dL_4 / d\sigma_m = 0 \Leftrightarrow \sigma_m = \sigma / (1 + 2\theta)$$

Interpretación económica del Lema 3.

El lema 3 nos dice que el diseño óptimo consiste en que el peso que se le dé al empleo relativo a la inflación sea: $\sigma_m = \sigma / (1 + 2\theta)$. Esto implica que estos han de ejecutar su política monetaria valorando menos el empleo que la sociedad.

La explicación intuitiva la damos a continuación. Si los bancos centrales son diseñados para que actúen valorando el empleo (en relación con la inflación) como la sociedad ($\sigma_m = \sigma$), su actuación no cooperativa no conseguirá internalizar la externalidades. Dado que estas son positivas desde el punto de vista social, sería preferible que estos fueran más activos, con lo que generarían un mayor nivel de externalidades. Dicho de otra manera, sus estatutos han de dar menos importancia al empleo y (más a los precios).

Proposición 2:

En un mundo en que los estatutos de los bancos centrales se diseñan conjuntamente por las autoridades económicas de ambos países previendo ausencia de cooperación monetaria futura, el que los bancos centrales pasen a cooperar es contraproducente.

Demostración:

En base al lema 3, el valor de σ_m elegido será $\sigma_m = \sigma / (1 + 2\theta)$. Por tanto, el apartado i) de la proposición 1, nos confirma que el bienestar disminuye al pasar a un régimen de cooperación monetaria.

IV. CONCLUSIONES

La interdependencia entre las distintas economías implica que la política económica llevada a cabo en un país genera externalidades. En este sentido, la respuesta a la pregunta de si deberían llevarse a cabo las políticas de estabilización de forma cooperativa podría parecer afirmativa a primera vista ya que, mediante la cooperación, estas externalidades podrían ser internalizadas. Este argumento ha sido defendido en estudios como los de Canzonieri y Gray (1985).

Ahora bien, esta conclusión puede perder validez cuando los bancos centrales no son totalmente dependientes del gobierno. En este caso, si estos han sido diseñados para que valoren más que la sociedad la estabilidad de precios, en un contexto en el que se preveía ausencia de cooperación monetaria y, por alguna razón, los bancos centrales pasan a cooperar, el cambio que se produce en sus actuaciones puede tener efectos excesivamente negativos sobre el empleo y, por tanto, sobre el bienestar.

Para evitar que el bienestar no empeore, una de las posibilidades sería rediseñar los estatutos de los bancos centrales. Otra alternativa sería que la cooperación económica, no solo se diera en política monetaria, sino que se extendiera al ámbito fiscal.

BIBLIOGRAFIA

- Barro, R. and Gordon, D. (1983). "Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy". *Journal of Monetary Economics*, vol.12 (July), pp. 101-121.
- Canzoneri, M. and Gray, J. (1985). "Monetary Policy Games and the Consequences of Non-cooperative Behavior." *International Economic Review*, vol.26 (October), pp.547-564.
- Canzoneri, M. and Henderson, D. (1988). "Is Sovereign Policymaking Bad". *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol.28 (Spring), pp.93-140.
- , (1991). "Monetary Policy in Interdependent Economies". Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Carraro, C. and Giavazzi F. (1988). "Can International Policy Coordination Really Be Counterproductive?" *National Bureau of Economic Research Working Paper No. 2669*, Cambridge Mass.
- Carraro, C. et alii. (1991). "International Economic Policy Co-ordination". Edited by C. Carraro, D. Laussel, M. Salmon and A. Soubeyran. Blackwell.
- Cohen, D. (1989). "Monetary and Fiscal Policy in an Open Economy with or without Policy Coordination". *European Economic Review*, 33, pp. 303-309.
- Currie, D. and Levine, P. (1993). "Rules, Reputation and Macroeconomic Policy Coordination". Cambridge University Press.
- Frankel, J. and Rockett, K. (1988). "International Macroeconomic Policy Coordination when Policymakers do not agree on the True Model." *American Economic Review* (June), pp. 318-340
- Ghosh, A. and Masson, P. (1988). "International Policy Coordination in a World with Model Uncertainty". *IMF Staff Papers*, 35 (June), 230-258.

- Hamada, K. (1974). "Alternative Exchange Rate Systems and the Interdependence of Monetary Policies." In R. Z. Aliber (ed.), *National Monetary Policies and the International Financial System*. Chicago, IL.: University of Chicago Press.
- _____ (1976). "A Strategic Analysis of Monetary Interdependence". *Journal of Political Economy* 84, August.
- Jensen, H. (1993). "Uncertainty in Interdependent Economies with Monopoly Unions". *Journal of Macroeconomics*, vol. 15 (Winter), No. 1, pp. 1-24.
- Kydland, F. and Prescott, E. (1977). "Rules rather than Discretion: the Inconsistency of Optimal Plans". *Journal of Political Economy* 85(3), 473-91.
- Miller, M. and Salmon, M. (1990). "When Does Coordination Pay". *Journal of Economic Dynamics and Control*. 14, pp. 553-569.
- Oudiz, G. and Sachs, J. (1985) "International Policy Coordination in dynamic macroeconomic models", in *Buiter and Marston, eds., International Economic Policy Coordination* (Cambridge University Press, Cambridge).
- Rogoff, K. (1985). "Can International Monetary Policy Cooperation Be Counterproductive". *Journal of International Economics*. 18 (May), pp. 199-217.
- Sheen, J. (1992). "International Monetary and Fiscal Policy Cooperation in the Presence of Wage Inflexibilities." *Journal of Economic Dynamics and Control*. 16, pp. 359-387.

50 AÑOS DE BRETTON WOODS:
EL ESTADO NACION EN LA ECONOMIA MUNDIAL

Koldo Unceta Samistegui

Profesor de Estructura Económica Mundial e
Investigador de HEGO (Instituto de Estudios
sobre el Desarrollo y la Economía Internacional)
de la Universidad del País Vasco.

IV Jornadas de Economía Crítica
Valencia, marzo 1994

Introducción.

El presente trabajo trata de aproximarse a un tema que, a mi modo de ver, resulta de la mayor importancia en el contexto actual de la economía mundial: la vigencia o no del papel que los Estados-Nación han venido jugando hasta hace bien poco en la configuración de las Relaciones Económicas Internacionales.

La discusión de este asunto tiene, en mi opinión, dos vertientes diferentes: por un lado se trata de analizar, siquiera brevemente, la manera en que las modificaciones habidas en el escenario económico mundial en los últimos 50 años han afectado a la propia esencia de los Estados-nación en diversos planos sociales, políticos y económicos. Y, por otra parte, se trata de trazar un esbozo sobre la manera en que esos cambios afectan a las propuestas que puedan hacerse desde el campo de la economía crítica en torno a una nueva organización de la economía a escala internacional.

Abordar un tema como el que se propone requeriría de una reflexión más amplia en torno a los distintos elementos que forman parte central del debate. Por un lado, los Estados nacionales, en la doble vertiente del término: la que afecta a la nación, con sus correspondientes derivaciones ideológico-políticas; y la que se refiere al Estado como instrumento de poder y, por tanto, de intervención también en los procesos económicos. El análisis de la evolución de uno y otro aspecto podría arrojar resultados contradictorios y, sin

duda, es una tarea necesaria. Y, por otra parte, la llamada mundialización o globalización, cuyos perfiles desbordan asimismo el plano estrictamente económico haciendo necesario un esfuerzo de reflexión más amplio.

Sin embargo, los objetivos de este trabajo (por otra parte preliminar) son más modestos, pretendiéndose únicamente plantear lo que parecen ser las tendencias principales del proceso mencionado al principio, y lo que de ellas pudiera inferirse de cara a la consideración de los estados nacionales en la actual economía mundial.

Para este propósito, comenzaré haciendo un breve apunte sobre el capitalismo y el nacionalismo económico hasta la mitad de nuestro siglo para, a continuación, comentar el contexto político y económico internacional en el que fueron suscritos los acuerdos de Bretton Woods. Seguidamente, señalaré la importancia del rol de las empresas transnacionales en la economía mundial durante el período de expansión posterior, con especial énfasis en su repercusión sobre los marcos nacionales. Posteriormente abordaré las características de la actual división internacional del trabajo y lo que ello afecta a los perfiles nacionales de la economía de los distintos países. Y por último, trataré de plantear algunos interrogantes acerca del sentido que adquiere hoy lo "nacional" a la hora de analizar la dinámica de las relaciones económicas internacionales.

1.- Antecedentes: nacionalismo económico y desarrollo capitalista.

Esta discusión se plantea cuando han pasado ya más de dos siglos desde que Adam Smith escribiera *La Riqueza de las Naciones*. A estas alturas, es generalmente reconocido que Smith tenía un marco de referencia decididamente nacional, aquél que representaba los intereses de la Gran Bretaña de finales del siglo XVIII. Sin embargo, sus puntos de vista sobre las ventajas del liberalismo económico¹, fueron presentados en su obra como un instrumento eficaz para contribuir al progreso de todas las naciones. Parecían así quedar

¹ La referencia a Adam Smith en este tema tiene que ver exclusivamente con su consideración sobre el mercado. Como es sabido, su posición acerca del papel del Estado requiere de otras matices ya que erca imprescindible su papel de cara a aspectos tales como la educación, la salud pública, o los problemas culturales asociados a la industrialización, mientras que, por el contrario, era sumamente crítico con la alianza entre el capital y el Estado, aspecto este último clave en el desarrollo del capitalismo contemporáneo. Ver *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, OIKOS-TAU, Barcelona, 1988 (2 Tomos).

refutados los presagios mercantilistas sobre la inevitabilidad de que los beneficios para unas naciones descaerán sobre los perjuicios para otras.

Sin embargo, la realidad de la competencia en los mercados mundiales y el diferente punto de partida de unos y otros países, algunos de ellos necesitados de proteger su incipiente desarrollo industrial, vinieron a adulterar desde el principio la puesta en práctica de los principios liberales. Si bien se proclamaba a los cuatro vientos las ventajas del libre mercado, el proteccionismo (con diferentes grados) fue consolidándose en la práctica como una herramienta habitual en las políticas de no pocos gobiernos a lo largo del siglo XIX. Para comienzos del siglo XX, el nacionalismo económico había echado raíces en un buen número de países. La ciudadanía empezó en general a compartir la idea de que el bienestar personal dependería en buena manera del poder económico de su nación. Nacionalismo económico y patriotismo aparecían así estrechamente unidos, para regocijo de no pocos pescadores en las revueltas aguas de comienzos de nuestro siglo.

La crisis del período de entreguerras contribuiría a profundizar en una concepción de las relaciones internacionales estrechamente vinculada a la defensa de la "economía nacional", en un contexto en el que el bilateralismo y el proteccionismo constituyeron sus características más importantes. Por otra parte, el surgimiento del fascismo supondría en algunos países la exaheración máxima de la identificación entre "patriotismo" y economía nacional, con el añadido en este caso de su particular carga ideológica y su declarado afán expansionista.

Puede decirse por tanto que, más allá de las doctrinas económicas profesadas, la idea de nación jugó un papel importante en la realidad de la economía internacional anterior a la segunda guerra mundial.

2.- Hegemonía y estados-nación en las relaciones económicas internacionales surgidas tras la 2ª guerra mundial.

Es de sobra conocido el decisivo papel que jugaron los EE.UU. en la configuración de las relaciones económicas internacionales de la posguerra. Si bien el potencial económico de los EE.UU. ya había dado muestras de su fortaleza desde comienzos del siglo, fue sin duda con

el fin de la segunda guerra mundial cuando se demostró lo suficientemente fuerte como para asumir una posición claramente hegemónica en la configuración de la economía internacional. A ello contribuiría sin duda la difícil posición europea al finalizar el conflicto.

A los efectos que aquí interesa resaltar, puede decirse que en las negociaciones que dieron lugar a los acuerdos de Bretton Woods (negociaciones que, de una u otra manera, se desarrollaron desde 1941), el punto de vista "nacional" jugó un importante papel. Y no es casualidad que dichas conversaciones tuvieran como principales protagonistas a las delegaciones de los dos países que, en diferentes períodos de la historia del capitalismo, habían desempeñado o desempeñarían una posición de vértice jerárquico en las relaciones económicas internacionales: Gran Bretaña y los EE.UU. La defensa de los "intereses nacionales" quedaba vinculada, para estos dos países, al logro de una posición hegemónica (caso de los EE.UU.), o a la consecución de unas reglas de juego que limitaran los efectos de la expansión económica norteamericana (caso del Reino Unido)?

Sin embargo, no puede comprenderse en toda su dimensión el alcance de los acuerdos de Bretton Woods, sin mencionar la importancia de la URSS como nueva potencia, y el decisivo papel que habría de desempeñar durante la siguiente década en la esfera internacional, pero principalmente en Europa, en donde se jugaba más que en ningún otro lugar, el futuro del capitalismo. En efecto, la percepción de la URSS como enemigo común por parte de los gobiernos europeos y norteamericano tuvo una marcada influencia en el diseño de las relaciones internacionales tras la segunda guerra mundial, dando lugar a una cierta atenuación de la "rivalidad nacional", tanto entre los distintos países europeos, como entre éstos y los EE.UU.

A pesar de todo, las negociaciones sobre el establecimiento de un nuevo marco para las relaciones económicas internacionales dejaron bien patente la existencia de intereses claramente contrapuestos entre distintos países capitalistas. Contradicciones que se pusieron especialmente de manifiesto en lo tocante al capítulo comercial, lo que impidió que en

¹ Para el tratamiento del orden económico de Bretton Woods ver Enrique PALAZUELOS (Coord.): *Las economías capitalistas durante el período de expansión 1945-1970*. AKAL/UNIVERSITARIA, Madrid, 1986.

Bretton Woods se llegara a un consenso sobre la OIC (Organización Internacional del Comercio), limitándose los acuerdos a los planos monetario y financiero. De nuevo el comercio, y la dialéctica liberalismo-proteccionismo, constituían la piedra de toque de intereses nacionales encontrados, si bien esta vez las tornas estaban cambiadas en relación con los protagonistas de dicha confrontación en épocas más pretéritas del capitalismo.

Sea como fuere, lo cierto es que los perfiles del nacionalismo económico se vieron difuminados al término de la segunda guerra mundial, tanto por la existencia de una sola nación capaz de hacer valer sus intereses en la economía capitalista, como por el reagrupamiento producido ante el temor a la Unión Soviética entre los países europeos y de éstos con los EE.UU. Lo cual no puede hacer olvidar la existencia de contradicciones y puntos de vista "nacionales" por parte de los gobiernos y los agentes económicos de los distintos países capitalistas.

3.- Las empresas transnacionales y la economía "nacional" durante el período de expansión de la postguerra.

Como se ha señalado muchas veces, uno de los elementos característicos del período de expansión que siguió a la segunda guerra mundial fue la importancia de la internacionalización del proceso económico y, dentro de ella, el papel desarrollado por las empresas transnacionales. No se pretende aquí llevar a cabo un análisis pormenorizado acerca de la significación de estas grandes empresas durante dicho período⁴. Me centraré por el contrario en aquellos aspectos relacionados con el tema del presente trabajo.

Hablar de empresas multinacionales en los años 50 y 60 supone referirse principalmente a las grandes compañías norteamericanas. De hecho, en el año 1967, del conjunto de las ventas realizadas por las 50 mayores empresas del mundo capitalista, las de las empresas

⁴ Sobre el papel de las multinacionales durante el período de expansión de la postguerra, puede encontrarse un amplio tratamiento en Stephen H. HYMER: *La compañía multinacional*. H. Blume Ediciones, Madrid, 1982; también en Christian PALLOIX: *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*. Siglo XXI, Madrid, 1975; ver asimismo NACIONES UNIDAS: *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*. Paidós, Buenos Aires, 1975.

norteamericanas representaban más del doble que las de todo el resto del mundo⁴. De la importancia de algunas grandes compañías puede dar cuenta el hecho de que sólo la General Motors, producía en 1955 el equivalente al 3% del PNB de los EE.UU.

Si en la historia económica se ha dado tradicionalmente una identificación tendenciosa entre los intereses de grupos privados concretos y los del conjunto de la nación, esta situación se iba a reproducir nuevamente en los EE.UU. con respecto a las grandes compañías empresariales. A ello iba a contribuir notablemente la organización fordista del trabajo y la consiguiente ampliación del mercado interno. En la vorágine de la producción en masa y el acceso al consumo de nuevas capas sociales, muchos ciudadanos norteamericanos asimilaron sin grandes problemas que el éxito de estas grandes compañías era el éxito su país y, por ende, la garantía de su progreso personal. La identificación entre nacionalismo económico y patriotismo iba a concretarse ahora en los éxitos de dichas grandes corporaciones.

En este contexto, no era de extrañar que el futuro de Europa (como también después el de Japón) fuese planteado por algunos en términos de respuesta al desafío americano, título elegido por Servan-Schreiber para propugnar la necesidad de emular por parte de Europa los logros de las grandes firmas norteamericanas, creando, a su vez, grandes empresas capaces de hacer frente al reto planteado desde EE.UU.⁵ Así, Renault, British Leyland y otras grandes compañías serían la réplica europea de las grandes corporaciones norteamericanas.

Con todo, el carácter "nacional" de la respuesta dada en Europa pudo quedar algo difuminado por la perspectiva continental adoptada con la puesta en marcha del proceso de integración en la CE, si bien algunas de las grandes empresas francesas, británicas o alemanas fueron auténticos buques insignia de la economía de sus respectivos países. El caso de Japón fué distinto y, probablemente, en él quedó mejor reflejado el carácter "nacional" de la estrategia emprendida. La decidida promoción del mercado interno, junto a las restricciones impuestas a las inversiones extranjeras, y la prioridad otorgada en un principio a la exportación sobre la presencia directa en el exterior, dieron como resultado una más

⁴ Stephen HYMER y Robert Rowthorn: "Las compañías multinacionales y el oligopolio internacional: el desafío norteamericano", en S. HYMER: *La compañía multinacional*. Ob. cit. (p.276, cuadro 2).

⁵ J. Jacques SERVAN-SCHREIBER: *The American Challenge*. Atheneum, Nueva York, 1968.

Pero, en este contexto, la exigencia de un nuevo marco de regulación de las relaciones económicas internacionales no puede plantearse desde los presupuestos de décadas pasadas. Las contradicciones existentes entre mundialización (globalización) y desarrollo humano, junto al desdibujamiento del papel de los Estados nacionales, deben constituir referencias obligadas para el debate. Afirmar los aspectos "nacionales" del problema desconsiderando el fenómeno de la mundialización plantea serias limitaciones, sin que ello implique renunciar a las transformaciones en el marco de los actuales Estados. Pero sólo un punto de vista basado en la cooperación y la solidaridad internacionales (lo que exige unas nuevas reglas de juego que pongan coto a la dinámica del capital transnacional), puede permitir avanzar en propuestas locales (y "nacionales") de reestructuración económica en una dirección progresista.

Hoy más que nunca adquiere plena vigencia la vieja máxima de los movimientos ecologistas:
Pensar globalmente, actuar localmente.

IV JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA.

València, 10, 11 y 12 de marzo de 1994.

COMUNICACIONES AREA 5:

ECONOMIA Y POLITICA ECONOMICA ESPAÑOLA.

EL MODELO SOSISSEM II (1996-98) PARA LA REDUCCION DEL PARO EN ESPAÑA

por F. Parra Luna
Universidad Complutense

La Bibliografía sobre el tema del paro y las políticas para la creación de empleo es extensa. Dejando aparte la numerosa serie de medidas de tipo jurídico-administrativo que intentan paliar el problema del desempleo (prohibición de horas extras, contratos de aprendizaje, tiempo parcial, contratos temporales, jubilación anticipada, obligatoriedad de formación, etc) cuya tipología puede verse p.e. en Jabit (1993), desde el punto de vista macroeconómico, se vienen apreciando dos tendencias: la preconizada desde ópticas neoliberales y monetaristas (OCDE, FMI, Banco Mundial, etc.) que hacen hincapié en políticas parciales y en modelos microexplicativos del paro y que es la seguida por la corriente oficial española representada por el Banco de España, el Ministerio de Economía, la CEOE y el Instituto de Estudios Económicos, la FIES, el Círculo de Empresarios y otros, (ver p.e. los trabajos de Raymond y al (1989); Dolado, Malo de Molina y Zabalza (1987); Bentolila y Saint-Paul (1992); y Andrés et al (1990) en recientes trabajos referidos a España). La segunda tendencia más preconizada por la OII y los países en vías de desarrollo (Modelos Bachue, Grogansa, 1980; Banguero, 1981; Bardford de Long, 1992; Renner, 1992; Somet, 1992; Vaughan-Whitehead, 1992; Saint-Etienne, 1992; Karadeloglou, 1991; Getubic, 1991; Neubourg, 1991; Bhalia, 1992; y otros) hace incapié en los modelos globales. La primera tendencia viene siendo aplicada en países altamente desarrollados, mientras que la segunda se adaptaría mejor a economías en vías de desarrollo. En estos países (España con unos 12.000 \$ de renta per cápita se encontraría a medio camino entre los 2.000 de los países en desarrollo y los cerca de 30.000 de los más desarrollados) los planteamientos suelen ser más pluridisciplinarios, como lo demuestran los trabajos de Singh (1992); Saimen (1992); Gaudé & Watzlawick (1992); Garnier & Majeres (1992); Karshenas (1992); Selwyn (1992); Sherman & Dixon (1991); Park (1992); y Mayer (1988). En España y en esta misma línea destacan entre otros los trabajos de Tamames (1993), Fontela (1987), Equipo Reciclaje (1988); y Parra Luna (1988, 1989 y 1990), por referirnos a las políticas concretas de creación de empleo. Desde una perspectiva ahora meramente economicista se constata igualmente la necesidad de emplear políticas teóricamente integradas y adaptadas a cada

circunstancia nacional o histórica como señalan p.e. A. Grjebine y colaboradores (1986). En efecto, solo una política que integre en las dosis convenientes un monetarismo a lo Friedman que ataje la inflación; un neobenesianismo que sepa incrementar los gastos del Estado cuando convenga; una política de oferta que reduzca al máximo posible los costes de las empresas, incluyendo el control de los salarios; una política expansiva que conceda créditos privilegiados a la implantación de empresas, y finalmente una política neoclásica y neoliberal que proporcione el máximo de flexibilidad admisible a las relaciones laborales; solo este tipo de política sin a priori doctrinales o ideológicas, acompañadas de una modelación y planificación adecuadas, puede tener opción a maximizar el mejor sistema de valores posible para la sociedad global. El Modelo SOSISSEM intenta una integración lo más flexible y dúctil posible, de dichas teorías convenientemente adaptadas a las circunstancias concretas de la situación española. En este sentido no habría enfermedades generales sino enfermas concretas.

El modelo SOSISSEM asume así que es necesario planificar el sistema socioeconómico español en su globalidad axiológica, pero sólo hasta donde una economía libre de mercado permita la mejor utilización de los recursos escasos en beneficio de la mayor parte posible de la población.

El objetivo es doble:

* Primero: Fundamentar cuantitativamente la hipótesis de que es posible reducir el paro en España a los niveles del promedio europeo (1% de la población activa). Las primeras preguntas a responder para ello serán: a) qué política ha seguido Europa para alcanzar sus niveles de desempleo. b) En qué hechos socioeconómicos diferenciamos de Europa. c) Qué tipo de política nos permite acercarnos más rápidamente a Europa.

* Segundo: Someter a verificación la hipótesis básica sobre la reducción del desempleo en España.

¿Qué factores explican en España una política tan dilapidadora de recursos humanos? ¿Cómo es posible encontrar a cerca de dos millones de jóvenes (único caso en Europa) desmoralizados por no encontrar un trabajo adecuado? ¿Cómo se explica que dos millones de mujeres no entren en el mercado de trabajo porque ni siquiera tienen asumido que van a encontrarlo fuera del hogar? ¿Cómo es sostenible mantener a más de un millón de personas, oficialmente paradas, trabajando

en la economía sumergida, primero en condiciones impropias de una sociedad desarrollada, y segundo contribuyendo a generalizar un tal clima social de fraude, competencia desleal, picarresca o inmoralidad?. ¿Cómo es posible que sin embargo estén por hacer tantas carreteras, autopistas, repoblación forestal, ordenación del territorio, viviendas sociales, etc.? ¿Cómo es posible que nos gasteemos más de 2.5 billones de ptas./año en préstamos de desempleo cuando solo con este capítulo hay para pagar más de un millón de ptas/año a más de 2 millones de desempleados, solo que ocupados en actividades productivas para la economía nacional?.

El desaprovechamiento del recurso humano en España es por consiguiente un problema de capital importancia, ya que los problemas económicos, financieros, tecnológicos, etc. dependen en última instancia, de la habilidad y disposición de las propias personas para solucionarlos. Argumentamos pues, que aquellas investigaciones que se propongan optimizar, o al menos maximizar, la utilización de este recurso humano, parece que debería ser prioritaria en nuestros programas nacionales de investigación. En particular si se consideran las dos hipótesis siguientes: a) El paro no es solo un problema, sino una cascada de problemas: déficit Seguridad Social, déficit Público, menor PIB, mayor Inflación, criminalidad, Gasto Público, economía sumergida, fraude, etc.; y b) el paro es solucionable en España hasta el nivel de la tasa europea.

EL PLANTEAMIENTO AXIOLÓGICO.

No existe posibilidad de plantear una política económica seria si no se parte de la globalidad del sistema de valores perseguido y/o alcanzado. Lo demás es cegateo axiológico o improvisación intuitiva aunque, eso sí, disfrazada de un economismo tan pretendidamente serio como ineficaz y fatuo. La escasa utilidad de los modelos de la llamada escuela neoclásica, lo demuestra'.

La conveniencia de utilizar modelos más complejos la sostiene por ejemplo Ramón Tamames cuando dice: "Todo está relacionado con todo, es un colofón importante. Y por ello mismo, las relaciones entre los diversos sectores son susceptibles de estudiarse por medio de modelos de interdependencia, que permitan superar las visiones fragmentarias del desarrollo que tantas veces conducen a fenómenos de miopía y egoísmo de base ignara. No es recomendable hacer pensar a nadie que la filantropía es algo a conseguir fácilmente. Pero el interés mutuo y solidaridad es algo fácil de promover de lo que generalmente se cree. Es problema podría abordarse de modo mucho más fructífero, también desde un análisis más interdisciplinario del crecimiento, para

Sabemos que la economía es solo una parte del sistema de valores global y que éste debe prevalecer sobre aquella. Resulta, pues, necesario concebir el país como una operación de transformación donde a partir de las NECESIDADES (N) de la población, su CAPACIDAD LABORAL (L) y sus medios o CAPITAL (C), se busca producir valores (lo único que satisface las necesidades), y cuyo modelo teórico enloda como totalidad los siguientes: SALUD, SEGURIDAD, JUSTICIA DISTRIBUTIVA, LIBERTADES, CONOCIMIENTO, CONSERVACION DE LA NATURALEZA, CALIDAD DE LAS ACTIVIDADES (Autodesarrollo personal), PRESTIGIO INTERNACIONAL Y RIQUEZA MATERIAL, y donde el orden no implica importancia relativa. En aceptar a optimizar la reproducción de estos valores a partir de la relación entre N, L y C reside el secreto de la operación.

Nuestro análisis exige contemplar el problema de la actual crisis desde esta óptica axiológica, examinando para ello los desequilibrios existentes en cada uno de los nueve valores reseñados.

1. SALUD

Valor realizado a un nivel cercano al europeo. No obstante nuestros índices sanitarios (esperanza de vida, mortalidad infantil, etc.), conceden margen para un ahorro basado en ciertos despilfarros organizativos y en el excesivo consumo de medicamentos. Algo que ya parece haber iniciado el Gobierno y que es necesario concretar.

2. SEGURIDAD

Valor no demasiado alejado del promedio de los países de la UE a pesar de los días de trabajo perdidos por huelgas y la incidencia en nuestro país de los accidentes de carretera y de trabajo. No obstante es preciso un compromiso con los Sindicatos para terminar con las huelgas. El país no está para tamaño errores. Ello será posible mediante un sistema participativo en los resultados de las empresas como se apuntará más adelante.

apreciar las muchas ventajas de pasar de lo convencional al desarrollo sostenible", Op. Cit. página 9.

3. RIQUEZA MATERIAL

Dentro de este valor se puede actuar sobre una de las variables estratégicas más importantes que inciden sobre la competitividad de la economía española. Para ello, el Gobierno debe proponer un ambicioso plan de inversiones públicas en infraestructuras destinado a llevar a la práctica lo que podría denominarse PLAN DE COMPETITIVIDAD DE LAS COMUNICACIONES (PCC), consistente básicamente en diseñar un sistema de competencia nacional entre medios de comunicación y transporte (del teléfono al avión) para "quitar" usuarios a los demás en base a las ventajas de su propio medio. Quizás pocas medidas harían tanto bien a la competitividad de la economía española. La estrategia necesaria consistiría en:

- * Empezar un plan de autopistas lo más rectas posible y en equilibrio con la ecología, así como la mejora general de carreteras. Somos uno de los países más inseguros de Europa. Viajar por carretera debe ser tan rápido, cómodo, seguro y barato que resulte disuasorio respecto al tren y al avión.
 - * Mejorar paralelamente la red ferroviaria (TAV, estaciones, variedad y calidad de servicios, etc.) en grado tal que tienda a disuadir la utilización de la carretera.
 - * Mejorar los transportes aéreos y la conexión ciudades-aeropuertos en grado tal que reste usuarios tanto a la carretera como al tren, aún en distancias hasta ahora no competitivas. Tres departamentos (carreteras, ferrocarril, aviación) cuya eficacia debería poder medirse, además de por los costes, por el porcentaje del mercado de usuarios que utiliza cada medio como pastel esta vez "suma cero" a repartir.
 - * Desarrollar un plan integral de comunicaciones (teléfonos, fax, videoconferencias, etc.) que hagan innecesarios muchos de los desplazamientos personales. Se ha de tender a que estos desplazamientos se hagan cada vez más por placer personal y la eficacia de este departamento debería poder medirse en función de las motivaciones de los usuarios de los tres medios anteriores.
- El Gobierno, los empresarios y los sindicatos deben percibir la importancia económica de este Plan Competitivo de Comunicaciones si se desea ofrecer la mejor infraestructura posible de costes a las empresas españolas. Financiar las enormes sumas de este plan puede parecer casi inviable, pero puede no serlo si existiera un consenso sobre su necesidad.

El desarrollo económico se derivaría entonces tantos de los puestos de trabajo creados (directos, indirectos e inducidos por las obras, como los menores costes que para las empresas supondría un plan de abaratamiento de los transportes). En consecuencia: aumentaría el PIB, disminuiría el déficit público, se reduciría la inflación, se incrementarían las inversiones y finalmente se mejoraría la competitividad de las empresas al congelarse los salarios, reducirse el IAE, y sobre todo, al poder contar las empresas con el Plan de Competitividad de las Comunicaciones (PCC).

4. CONOCIMIENTO

Aunque no es uno de los valores más desequilibrados, la investigación científica, tanto pública como privada, debe potenciarse al máximo proporcionando también muchos puestos de trabajo altamente productivos a medio y largo plazo.

5. LIBERTADES

Valor que parece estar cercano al promedio europeo, aunque definitivamente es preciso equiparar a España con el resto de la CEE en materia de rigideces del mercado laboral.

Por otra parte, es preciso limitar los horarios comerciales de forma que no se perjudique al pequeño comercio y se pierdan muchos puestos de trabajo que por el momento es preciso proteger.

6. JUSTICIA DISTRIBUTIVA

Sobre este valor inciden diversas variables actualmente muy desequilibradas que exigen las siguientes medidas:

- a. Disminuir el fraude fiscal y aflorar la economía sumergida al máximo posible. No alcanzaremos la categoría de país desarrollado mientras mantengamos tal altas cotas de fraude fiscal. Un plan ambicioso de lucha contra este fraude podría reportar al Estado unos dos billones de Ptas. anuales.
- b. Incrementar los tipos impositivos en el IRPF de forma progresiva de manera que paguen más los que más puedan. En las circunstancias de España esta una de las variables estratégicas a manipular, acabando con el tabú y mito a la vez de la "excesiva" presión fiscal, presión que es

preciso aumentar en nuestro país al menos hasta alcanzar el nivel promedio europeo. Resultara inútil que intentemos gozar de unas infraestructuras y servicios europeos sin una fiscalidad equivalente. Ya llegará después la oportunidad de bajar los impuestos si así conviniera al sistema de valores global.

c. Todos los ocupados debemos aceptar una congelación radical de nuestros salarios (a nivel nominal) como prueba de solidaridad con los parados durante los próximos dos-tres años. De esta congelación pueden obtenerse unos dos billones de pts/año, de los cuales a las arcas del estado irían 0,5 billones y los restantes 1,5 a las empresas minorando sus costes.

d. Las prestaciones por desempleo deben reducirse. La sociedad española (y los sindicatos principalmente) deben comprender que cobrar por no hacer nada resulta entropico para cualquier sociedad. El Estado puede terminar ahorrando, por este motivo, mas de dos billones de pts/año, lo que será socialmente aceptable puesto que se ofrecerán puestos de trabajo equivalentes como veremos a continuación.

e. Los impuestos de lujo, de sociedades y de rendimientos de capital deben incrementarse hasta suponer mayores ingresos significativos al Estado.

f. Finalmente, el INSEERSO debería ahorrarse muchos gastos realizados en programas para la tercera edad, siempre deseables en otras circunstancias, pero no cuando existen mas de tres millones de parados.

g. Por contra, el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) debería reducirse. El Estado debe tender a ingresar dinero bien por beneficios obtenidos, bien por consumos suntuarios, pero no tanto por iniciación de actividades productivas las cuales deberían ser por el contrario estimuladas.

7. CALIDAD DE LAS ACTIVIDADES

Este valor, otro de los más desequilibrados, comprende en principio dos variables con gran capacidad para generar empleo. a) La rehabilitación y construcción de viviendas, y b) la conservación del patrimonio histórico artístico.

De otra parte, la variable "Nivel de empleo" que también pertenece a este valor, podría terminar generando muchos miles de puestos de trabajo cuantificados en trabajos anteriores (F. Parra Luna, 1988) mediante la realización de los programas citados.

Otra variable en juego dentro de este valor es la "participación de los trabajadores en los beneficios/pérdidas y gestión de las empresas", variable que daría pie a la práctica de un sindicalismo de empresa tan necesario en nuestro país y al compromiso de todos por disminuir el absentismo, las huelgas, los accidentes, enfermedades, etc. y en general el aumento de la cooperación, la productividad y la competitividad de cada empresa.

8. CONSERVACION DE LA NATURALEZA

Uno de los valores más desequilibrados en función de nuestras posibilidades. Es preciso poner en marcha planes públicos altamente generadores de empleo y cuya productividad debe especialmente vigilarse e incentivar, en sectores tales como la repoblación forestal, la lucha contra incendios, arborización municipal, limpieza del territorio y regulación y depuración de aguas, tareas todas de alto valor ecológico y rentabilidad turística y económica.

9. PRESTIGIO INTERNACIONAL

Variable no demasiado desequilibrada, pero también susceptible de incrementar los programas de colaboración e intercambio técnico con los países en vías de desarrollo, principalmente en el área iberoamericana, donde se podrían enviar un gran número de colaboradores técnicos.

Si aceptamos este modelo de Patron Referencial de Valores, y tomamos datos (aproximados) para España y los once países restantes de la UE, constatamos que cinco de los nueve valores-objetivos (Salud, Seguridad, Conocimiento, Libertades y Prestigio Moral) están en una situación aceptable en comparación a los estándares europeos (ver gráfico 1). Pero los cuatro valores-objetivos restantes (Riqueza Material, Justicia Distributiva, Calidad de las Actividades y Conservación de la Naturaleza) están realizados en nuestro país a un nivel ostensiblemente más bajo que en el promedio de los países europeos. Valores desequilibrados que van a proporcionalar la posibilidad de replantear el problema del paro en España desde una perspectiva epistemológica más fundada (Parra Luna, 1990).

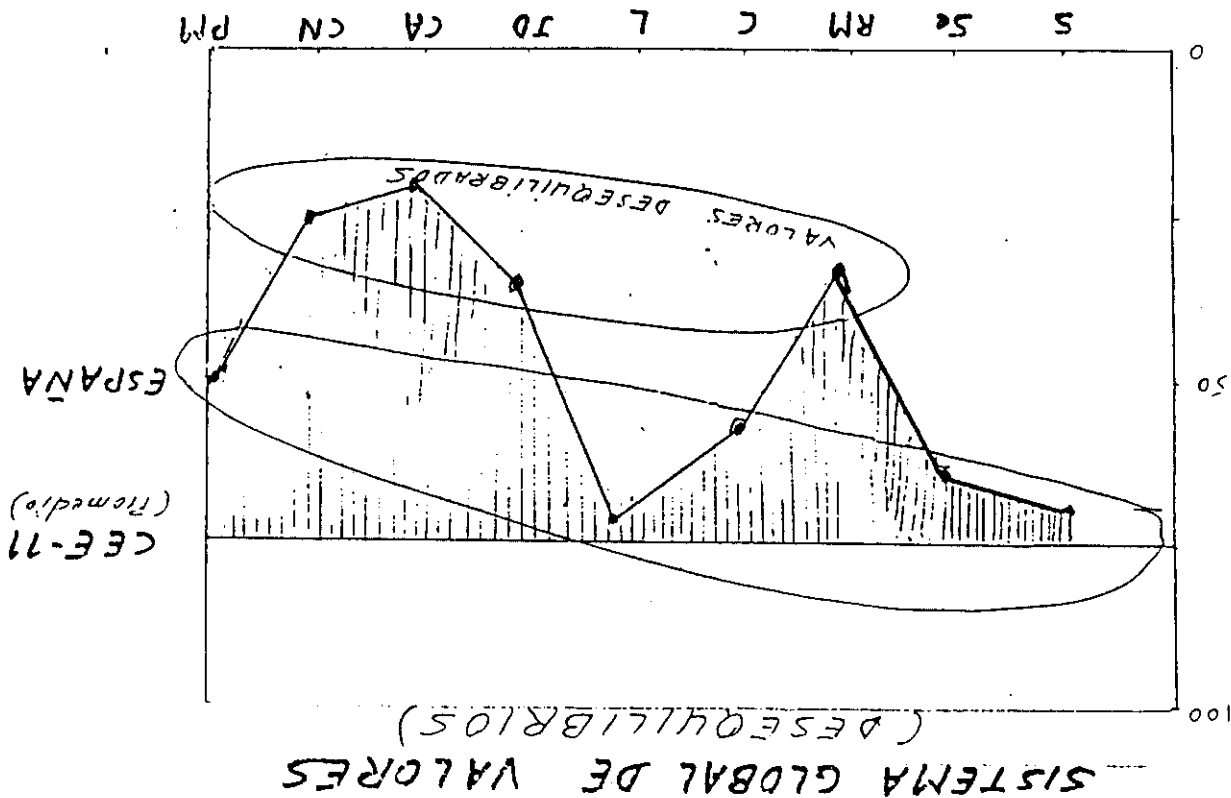
El modelo de Pacto Social que se presenta a continuación, a partir de considerar las organizaciones sociales complejas como sistemas "Suma no Cero", va en este sentido.

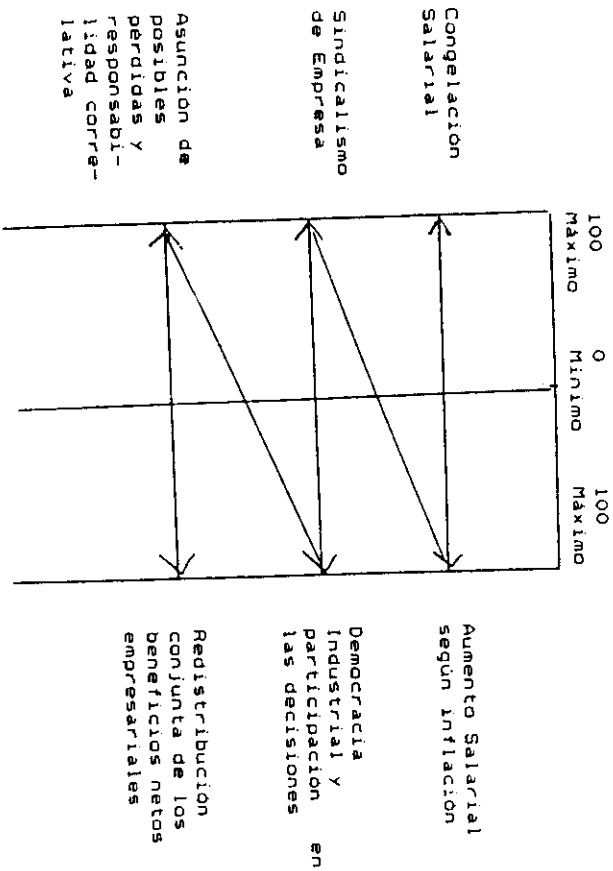
Un Pacto Social para el Empleo (PSE) negociado en "Suma no Cero"

En trabajos anteriores (F. Parra Luna, 1993) hemos acentuado el carácter sinérgico de la mayoría de las reivindicaciones de uno y otro lado; de Patronal, Sindicatos y Gobierno. Las tres partes aducen razones poderosas y lógicas e introductoras por lo general de sinergias potenciales en el sistema complejo de valores. Debe intentarse por lo tanto introducir la máxima sinergia en el sistema nacional satisfaciendo al máximo posible tanto las reivindicaciones empresariales como las sindicales. Las primeras deben ir encaminadas a la implementación de una política económica de oferta. Las segundas hacia una política social que haga factible la primera, ambas dentro de una economía de mercado. Pero no debe intentarse reducir el nivel de las reivindicaciones, como se hace en los actuales procesos de negociación, sino incluso aumentarlos, ya que si se prosigue la táctica de disminuir cuanto se pueda las reivindicaciones del contrario, mediocritamos o empobrecemos el potencial del sistema. Consigamos que el zig-zag del gráfico 2 resulte lo más acentuado (cercano en cada caso a 100) posible. La globalidad del sistema lo va a agradecer.

Apliquemos este principio de negociación "Suma no Cero" extraído de la teoría empresarial al campo macroeconómico y económico.

Gráfico 1





HACIA UNA NUEVA CULTURA EMPRESARIAL HACIA UNA NUEVA CULTURA SINDICAL

* Implementar acciones organizativas en sistemas "Suma no Cero"

Compatibilizar:
* Sindicalismo de Empresa
* Sindicalismo Nacional de Clase

Gráfico 2: Cambio de Actitudes en la Empresa hacia la Participación-Integración (esquema Sinérgico)

En pos de una política de oferta

Desde esta nueva óptica los empresarios españoles tienen en principio toda la razón. No es posible incrementar la demanda nacional a través de una subida generalizada de salarios. La demanda efectiva debe aumentarse a base de una política de oferta, consistente en mejorar la calidad y reducir los costes, lo que va a implicar aceptar la serie de reivindicaciones patronales en este sentido, entre ellas la reducción de salarios.

No se extrañe pues el lector cuando empecemos a conceder a los empresarios todo lo que piden en tanto que reivindicaciones sinérgicas. Ya llegará el momento de hacer lo mismo con las reivindicaciones sindicales. Son las reglas del juego en la negociación "Suma no Cero".

¿Que piden los empresarios?. Lo que sin duda sería positivo para la competitividad de las empresas españolas, como así lo vienen manifestando públicamente, a saber:

1. Controlar los salarios para rebajar costes. A más o menos corto plazo será necesario enfrentarse a la creciente competitividad de los países asiáticos, cuyos bajos precios (entre otras causas por bajos salarios), provocarían el cierre de numerosas empresas dentro de un régimen de libre comercio. Resulta, pues, perfectamente lógico y positivo acceder a la petición de los empresarios: que todos los asalariados pierdan 4 o 5 puntos de poder adquisitivo durante un periodo de al menos 2-3 años.
2. Llevar a cabo una reforma del mercado de trabajo que permita una mayor flexibilidad en las relaciones laborales, aproximadamente en el sentido y grado que es solicitado por los empresarios armonizándonos con el resto de Europa.
3. Reducir cuanto se pueda el gasto público de carácter más suitario o que no resulte imprescindible para que el Estado siga cumpliendo sus obligaciones constitucionales. La supresión de algún Ministerio, la reducción del consumo de fármacos o un mayor rigor en el control de los gastos, pueden ser algunas de las medidas, entre otras muchas, a tomar.
4. La reducción gradual de la mayor parte de la prestación de desempleo, tanto contributiva como asistencial. Los sindicatos deben comprender que percibir una prestación por no hacer nada resulta forzosamente entropico para cualquier sociedad.

En pos de una política social

5. Reducir la Seguridad Social que pagan los empresarios españoles hasta el nivel del promedio europeo, siendo el Estado el que se haga cargo del montante correspondiente dentro de la política de oferta diseñada.
6. Llevar a cabo una política de inversiones públicas en el Plan Hidráulico con el fin de abaratar el coste de energía eléctrica que pagan las empresas.
7. Realizar las inversiones públicas necesarias para cumplir un Plan de Competencia entre los medios de transporte y comunicación del país, como se ha detallado en la crítica al valor nº 3. "Riqueza Material".
8. Modificar o suprimir el impuesto de Actividades Económicas de forma que no se penalice la creación de empresas e implantación de negocios, sino los beneficios obtenidos.
9. Instalar la ventanilla única que evite la cantidad de pasos y desplazamientos que ha de realizar quien desee establecer una empresa o negocio.
10. Conseguir de los Sindicatos un compromiso hacia la gradual potenciación del Sindicalismo de empresa, comprometiéndose cada vez más a fijar salarios y demás emolumentos en función de los beneficios (o pérdidas) de la empresa, por lo tanto asumiendo los trabajadores la misma responsabilidad que el empresario ante una política de reducción de personal.
11. Bajar gradualmente el precio del dinero (para actividades empresariales) hasta ponerlo a niveles de coste europeos.

He aquí once reivindicaciones de los empresarios, todas ellas incumplidas hasta ahora, que introducirían en el sistema socioeconómico español enormes dosis de sinergia o eficacia. Sus costes iniciales serán evaluados en los cuadros 2 y 3 y los mismos demostrarán el carácter realista o utópico de estas reivindicaciones. El momento es tan grave que resulta insuficiente sugerir lo que se debe hacer. Es preciso pasar a la cuantificación y la modelización para que quede patente la viabilidad o no del modelo.

Naturalmente, las anteriores reivindicaciones de los empresarios no tendrían sentido si en paralelo no son satisfechas las reivindicaciones sindicales, las cuales no introducen en el sistema menores dosis de sinergia. Recordemos con arreglo al gráfico 2, que el relanzamiento global del sistema está configurado en forma de zig-zag y maximizando sus dientes de sierra, esto es, introduciendo el máximo de sinergia de cada reivindicación.

Las peticiones sindicales, en función pues de las empresariales, y con la idea de potenciar la sinergia total serían las siguientes:

12. Si los asalariados (funcionarios y no funcionarios) van a aportar mediante la congelación salarial 4 ó 5 puntos de poder adquisitivo durante 2-3 años, aproximadamente lo mismo deben aportar los no asalariados a través de un adecuado aumento de la presión fiscal que resulte progresiva. Lo que dejan de percibir asalariados y parados por la congelación salarial y la disminución de las prestaciones por desempleo, (unos 3 ó 4 billones de pesetas/año), es lo que corresponde contribuir más al Estado por empresarios, rentistas y profesionales, lo que puede hacerse efectivo en paralelo, mediante una modificación progresiva de los tipos de IRPF y la disminución decidida del fraude fiscal. Esta claro que la reivindicación nº 1 resultará utópica si no se satisface al mismo tiempo esta reivindicación nº 12.
13. Tan sinérgica como la flexibilización de las relaciones laborales que proponen los empresarios, resulta la participación de los trabajadores y empleados en la gestión y los beneficios reales de la empresa. Los enormes problemas de excesos de plantillas que plantean actualmente la mayoría de las empresas, deben resolverse de manera más participada y sobre las bases más racionales siguientes:
 - a. Transparencia contable absoluta, donde posiblemente sea necesaria una auditoría contable inicial encargada por los empleados de la empresa
 - b. Asunción compartida, a partir de ese momento, de la situación real de la empresa y de las soluciones y operaciones posibles.
 - c. Si efectivamente se llegará a la conclusión de que es necesario despedir una importante masa de trabajadores u otras medidas drásticas, serán los propios trabajadores los que tendrán la última

palabra. Pero al hacerlo sobre las bases de una contabilidad transparente, de una responsabilidad compartida y de la mayor sinergia que sudone introducir su co-participación en la gestión, saldrán soluciones que resultaran menos traumáticas y más aceptables tanto para la empresa en si como para trabajadores y accionistas.

La reforma del mercado de trabajo que persigue una necesaria e inevitable precarización del trabajo y libertad de despido traducibles de hecho en el criticado principio sindical de "trabajador de usar y tirar", resultaría utópica si no son los propios trabajadores los que asumen la necesidad de dicha política. En definitiva, serían ellos mismos los que tendrían que autodespedirse si inevitable fuera. Aunque, repetimos, el carácter coparticipado de la decisión evitaría muchos de los actuales conflictos y generaría otro tipo de soluciones.

14. Si la reivindicación empresarial no consistió en reducir el gasto público, la correspondiente reivindicación de los sindicatos, será exigir que dicha reducción no tenga efectos sobre las capas más debiles de la sociedad. Margenes existen, y muchos, para reducir el gasto público sin que afecte a las pensiones. La reducción debe centrarse en tantas y tantas ineficiencias organizativas, y en este sentido el gobierno debería comprometerse a iniciar la correspondiente reforma administrativa basada en la eficacia y el mejor servicios a los ciudadanos con el mínimo coste para el presupuesto. No es impensable que una parte de la remuneración de los funcionarios resulte de la relación Servicio Prestado/Coste originado en cada uno de los puestos de trabajo, secciones, negociados, servicios, subdirecciones generales, etc. hasta llegar a los más altos cargos de la administración. De manera que, en el Pacto Social tripartito que se preconiza, el Gobierno sería el responsable de satisfacer esta tercera reivindicación de los sindicatos.

15. Si los sindicatos deben renunciar a una disminución gradual de las prestaciones de desempleo es porque previamente se habrán ofrecido ya puestos de trabajo equivalentes a través del relanzamiento económico que supone el modelo consensuado y que se concreta en las inversiones del cuadro 2. Dichas inversiones podrán estar controladas por lo que llamaremos "Comisión Ad Hoc" de forma que, como mínimo aseguren la creación de tantos puestos de trabajo como parados dejarán de percibir las prestaciones de desempleo. Ambas reivindicaciones se

producirán gradualmente y en paralelo.

16. Si las empresas dejan de pagar el exceso actual de cuotas a la Seguridad Social, alguien debe hacerlo. ¿Quién? El Estado sin duda, y como se pretende reducir el déficit público, dicha diferencia de cuotas puede proceder de una disminución del fraude fiscal, insostenible además desde el punto de vista de la moralidad del sistema de valores.

17. La financiación de un plan de abaratamiento de la energía eléctrica, no podrá salir igualmente sino de un aumento de la imposición fiscal, o en general del conjunto de posibilidades financieras que presenta el cuadro 1.

18. Lo mismo cabe decir del PCC, y serán los Sindicatos, quienes a través de su participación en la Comisión PSG, habrán de velar por el cumplimiento del compromiso contraído en el modelo y subsiguiente Pacto Social para crear el empleo previsto.

19. La supresión o minoración del IAE es otra de las medidas que favorecen a la empresa, y cabe decir lo mismo que en los puntos anteriores. Los sindicatos tienen derecho a exigir que estas minoraciones de impuestos a la actividad productiva, se compensen con un incremento de la imposición sobre las rentas disponibles finales, pre-modificando progresivamente los tipos del IRPF. Ello en busca de lo que puede llamarse "mayor racionalidad económica tributaria".

2. Dado el fundado y creciente temor de conceder al Estado mayor peso en la economía nacional, se aboga por institucionalizar gradualmente un tipo de Estado flexible que aumente o disminuya la recaudación en función del sistema de valores conseguido y a conseguir; al mismo tiempo que cedería la gestión de determinados programas (como el que propone el modelo SOSISSEM) a una Comisión "Ad Hoc" formada por Gobierno, Patronal y Sindicatos con el fin de administrar dichos programas de forma que se eviten los despilfarros e ineficiencias de que se acusa tradicionalmente al Estado. El principio básico de una tal Comisión que llamaremos "Comisión PSG" (Patronal, Sindicatos, Gobierno) será el siguiente: Si el programa aprobado por Pacto Social exige que el Estado proporcione a la Comisión PSG X pesetas (según el cuadro 2, 26,4 billones para el período 1986/98) para la realización de los fines, obras y servicios detallados en el cuadro 3, dicho importe deberá revertir a las empresas privadas que subcontraten la realización de los mismos (con excepción de la dotación para minorar el Deficit Público) en regimen de mayor competencia posible. El programa no estaría, pues, administrado por el Estado, sino por una Comisión formada por Gobierno, Patronal y Sindicatos en representación directa de la llamada Sociedad Civil.

20. Los Sindicatos podrán vigilar igualmente, no solo que se agilicen los trámites burocráticos para establecer una empresa o negocio a través de la ventanilla única, sino a que dicha ventanilla exija las condiciones mínimas mediante las cuales pueden ser autorizadas. El fin del control es no dar pie a abusos que resulten perjudiciales a las empresas establecidas.

21. Si los Sindicatos deben comprometerse a llevar a cabo progresivamente un sindicalismo de empresa, alejándose de los planteamientos generales de rama, región país, etc. (salvo en los grandes problemas nacionales donde deben seguir teniendo una voz), los sindicatos (en cada caso los trabajadores de la empresa) tienen derecho a participar en su gestión y resultados económicos. Lo que se puede hacer operativo comenzando por estar representados en el Consejo de Administración o máximo órgano rector de la empresa. Resulta el derecho equivalente a su obligación frente al empresario de practicar un sindicalismo de empresa, introductores ambos cambios de grandes dosis de sinergia en la organización.

22. Si la empresa se debe beneficiar de un menor precio del dinero, los Sindicatos tienen derecho a vigilar de cerca de la política monetaria del Gobierno o del Banco de España para que la tasa de inflación se mantenga en los límites previstos con anterioridad.

Me aquí 22 de las medidas posibles que movilizarían a las fuerzas socio-económicas del país en pos de un mayor desarrollo económico y a la vez de un más equilibrado sistema de valores. Las primeras once, reclamadas asumiendo los supuestos ideológicos de la parte empresarial (véase p.e. C. Sebastian (1994)), resultan lógicamente utópicas si no van acompañadas de las once reivindicaciones sindicales. De ahí la necesidad de avanzar en la formulación de políticas más científicas, integradas y optimizadoras de los intereses generales.

Introducirlas o no en el sistema productivo depende de que Gobierno, Patronal y Sindicatos tengan, los tres, la voluntad política de hacerlo. Pero si se ha sostenido antes (F. Parra Luna, 1993) que es el empresario a quien corresponde la iniciativa histórica del cambio microeconómico, planteado el problema del paro en términos de pacto social nacional, es al Estado a quien compete la iniciativa histórica y la obligación de convencer a Patronos y Empleados de la necesaria adopción de medidas como las propuestas o de corte muy parecido.

MEDIDAS PRO-OFFERTA (Reivindicadas por los empresarios)

1. Congelación de Salarios
2. Incremento de la flexibilidad del Mercado Trabajo
3. Menor Gasto Público
4. Menor Prestación por Desempleo
5. Menor Seguridad Social pagada por las Empresas
6. Abaratar el Coste de la Energía
7. Menores Costes en Transportes y Comunicaciones
8. Reducción del IAE
9. Instalación eficaz de la Ventanilla Única
10. Practicar un Sindicalismo de Empresa
11. Reducir el precio del dinero para actividades empresariales

MEDIDAS SOCIALES O COMPENSATORIAS (Reivindicadas por los Sindicatos)

12. Aumentar los tipos del IRPF de forma socialmente progresiva
13. Permitir la Participación de los Trabajadores en la Gestión
14. Reducir el Gasto Público Suntuario
15. Reducción del nivel de Paro al nivel promedio europeo
16. Reducir significativamente el Fraude Fiscal
17. Realizar el Plan Hidráulico y de aguas
18. Realizar el Plan de Competencia entre las Comunicaciones (PCC)
19. Llevar a cabo una mayor "Racionalización Económica Tributaria"
20. Facilitar la creación de empresas
21. Permitir la participación de los Trabajadores en los Beneficios Reales
22. Permitir Participación Sindical en Política Económica

veintidos reivindicaciones, permitiéndonos repetir, que tienen la virtualidad estratégica, siendo en principio contrapuestas, de introducir todas y cada una de ellas grandes dosis de sinergia en el sistema socioeconómico. Si las once reivindicaciones patronales son impensables por sí solas, no lo son bajo la condición de conceder las otras once reclamadas por los sindicatos, resultando lo más llamativo de su conjunción que los efectos positivos individuales se integran, generando así lo que en teoría de sistemas "Suma no Cero" se conoce por efecto sinérgico o multiplicativo.

Las once medidas pro-oterra son así causa eficiente de las once medidas sociales que a su vez causan o hacen posible las primeras. Y es la acción combinada de ambas, lo que posibilitaría el tan perseguido incremento de competitividad de la empresa española.

El Modelo SOSISGEM II: Un Plan de Empleo para España

A partir de las hipótesis avanzadas, que duda cabe que en España es posible crear considerablemente empleo productivo y relanzar la economía sin que ello desequilibre, sino todo lo contrario, el resto de las variables económicas, sociales y políticas no consideradas.

Para ello resulta útil concebir el país como una operación de transformación donde a partir de las NECESIDADES (N) de la población, su CAPACIDAD LABORAL (L) y sus medios o CAPITAL (C), se busca producir VALORES (lo único que satisface las necesidades), y cuyo modelo teórico engloba como totalidad los nueve VALORES-FINES detallados con anterioridad. En consecuencia la reproducción óptima de estos valores a partir de la relación entre N, L y C reside el secreto de la operación. Pero solo a partir de un análisis crítico del sistema global de valores es posible una formulación operativa, precisa y axiomáticamente guiada de la política general.

En efecto, si tuviéramos en cuenta la complejidad de todo el arco de valores sociales perseguidos, constataríamos que en el sistema socio-económico español se constatan tres desequilibrios que no se producen con tanta intensidad en ningún país desarrollado de la CEE, a saber: un nivel de gasto que dobla la tasa europea; unas infraestructuras y servicios públicos que no alcanzan el promedio europeo, y una capacidad de autofinanciación que supera igualmente el promedio europeo. Tres desequilibrios que hacen del problema español OTRO PROBLEMA, que exige OTRO TRATAMIENTO, y que además parece encerrar la posibilidad de que los tres desequilibrios se encierren mutuamente mediante una adecuada política nacional propia, versus mimética.

El desentorno actual está representado por el gráfico 3 donde los tres desequilibrios aparecen anti-sistemáticamente separados

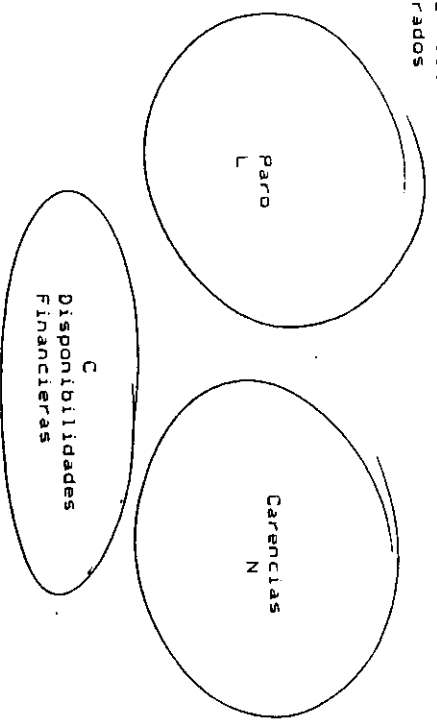


Gráfico 3

La solución gráfica consistiría en hacer coincidir las tres superficies en un solo espacio, lo que lógicamente significaría satisfacer todas las carencias (N), dando trabajo a parados (L), utilizando todas las posibilidades financieras (C). Grado óptimo en la utilización de los recursos prácticamente imposible de conseguir. Lo que si es posible conseguir es maximizar cuanto se pueda la superficie común formada por los tres desequilibrios como ilustra el gráfico 4 donde el

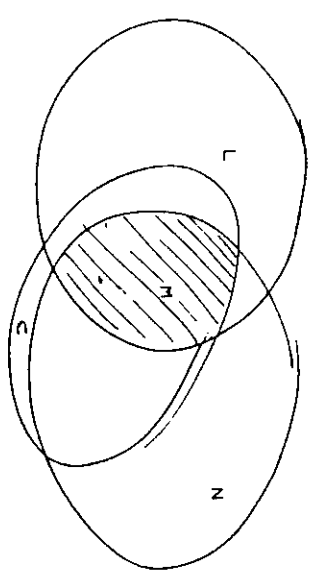


Gráfico 4

Área M es la cantidad de carencias o necesidades (N) que pueden ser máximamente satisfechas, creando el máximo de empleo posible (L) y a partir de la mejor utilización del capital (C). Este será el principio de maximización sistemática que adoptaría como hipótesis básica el Modelo SOSISGEM.

En el modelo que se va a proponer no se introducen las 22 reivindicaciones señaladas en el Cuadro 1. Se podrían introducir todas, pero en esta versión preferimos dejar pendientes para una formulación más exhaustiva de las posibilidades del mismo, los nº 5 (Seguridad Social pagada por las empresas), 8 (IAE), 9 (Ventanilla Única) y 11 (precio del dinero) entre las medidas Pro-Overta. Y naturalmente las correspondientes contrapartidas en medidas sociales: no 16 (eliminación correspondiente del fraude fiscal), 19 (mayor "racionalización económica tributaria"), 20 (mayores facilidades en la creación de empresas) y 22 (rebaixa de los tipos de interés). Medidas que, aunque no se introduzcan en el modelo, serían perfectamente implementables si el Gobierno y las fuerzas sociales lo adoptarán. De ahí que el área "M" del gráfico 4 no intente, por el momento optimizar toda la superficie posible.

Siendo el principal cuello de botella las disponibilidades financieras (C), comenzamos por avanzar una primera evaluación del monto disponible.

Según primeras estimaciones, una política decidida a salir de la crisis y tan ambiciosa como corresponde a la gravedad de la misma, podría hacer que el Estado (la Comisión PSG) dispusiera de los fondos que detalla de manera aproximada el cuadro 2, y para un periodo de tres años que podría comprender 1996-98.

| | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|------|------|------|------|------|
| 1. Fondos provenientes de la UE | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 |
| 2. Mineración del fraude fiscal | 0.5 | 1 | 1.5 | 1 | 1 |
| 3. Congelación salarial funcionarios | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 1.2 |
| 4. Congelación salarial resto asalariados | 1.3 | 1.3 | 1.3 | 1.3 | 3.9 |
| 5. Mineración prestaciones desempleo | 0.90 | 1.40 | 2 | 2 | 1.9 |
| 6. Mayor Progresividad IRPF | 1.7 | 2 | 2.3 | 2.3 | 4 |
| 7. Ahorro en gasto público | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.9 |
| 8. Apertura crédito | 0.3 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 1.3 |
| | 7.20 | 9.9 | 10.3 | 10.3 | 26.4 |

Cuadro 2 Disponibilidades financieras

Masa de dinero que se emplearía como señal a continuación el Cuadro 3.

| | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--|------|------|------|------|------|
| 1. Mineración deficit público | 2 | 2 | 0.5 | 0.5 | 4.3 |
| 2. Plan de Competencia entre las Comunicaciones | 3 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3. Ecología y ordenación del territorio | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 4. Vivienda (rehabilitación y construcción) | 0.4 | 0.3 | 0.1 | 0.1 | 0.9 |
| 5. Plan hidráulico y de aguas | 2 | 1 | - | - | 1 |
| 6. Conservación del Patrimonio histórico-artístico | 0.2 | 0.3 | 0.4 | 0.4 | 0.9 |
| 7. Desarrollo industrial | 0.3 | 0.3 | 0.3 | 0.3 | 1.3 |
| 8. Formación Profesional | 0.4 | 0.3 | 0.2 | 0.2 | 0.9 |
| 9. Investigación científica | 0.3 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 2.1 |
| 10. Ayuda técnica a países en vías de desarrollo | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.8 |
| | 10.4 | 9.3 | 6.7 | 6.7 | 26.4 |

Cuadro 3 Inversiones

Actividades que generarían cientos de miles de puestos de trabajo durante dicho periodo según primeras estimaciones realizadas.

Elio implicaría el correspondiente crecimiento económico sin provocar inflación, ya que salvo la apertura crediticia de 0.5 billones/año, solo se reducida la masa monetaria, se hace disminuir el déficit público, y se genera demanda a través de una política de oferta que reduce costes de producción. El Banco de España podría por otra parte armonizar adecuadamente la relación masa monetaria/PIB.

Desde la perspectiva ahora de los intereses encontrados, este análisis concibe al país como una organización "Suma no cero" o automultiplicativa donde todos reciben más que dan. El mero trasvase de la masa monetaria de los más pudientes y de los ocupados (ahorro forzoso) hacia el Estado (la comisión PSG), para que ésta (vía empresas privadas) la emplee en crear puestos de trabajo productivos en áreas tan estratégicas como el Plan de Competencia entre las Comunicaciones, tendría las consecuencias sinérgicas (expresadas en términos de DAN/RECIBEN) que resumen los cuadros 4 a 6 para los principales interlocutores.

CUADRO 4

CONSECUENCIAS PARA LOS SINDICATOS

- Dan
- * Congelación salarial nominal (solo durante los 2-3 años del Plan)
 - * Disminución de rigideces laborales (hasta niveles europeos)
 - * Disminución de las prestaciones por desempleo
 - * Ahorro en gasto público por medicamentos e INSERSO

Reciben

- * Reducción significativa del paro (en varios cientos de miles)
- * Reducción del fraude fiscal (que los asalariados apenas incrementen)
- * Incremento de la presión fiscal (a costa de los más pudientes)
- * Participación en los resultados y en la gestión de las empresas (desalineación del trabajo)
- * Prestamos a bajo interés para la adquisición o rehabilitación de viviendas
- * Transparencia fiscal futura, para beneficio general y principalmente de los asalariados

CUADRO 5

CONSECUENCIAS PARA LA PATRONAL

- Dan
- * Incremento de la presión fiscal hasta niveles europeos (vías fraude, IRPF, Iujó, sociedades y rendimientos del capital)
 - * Participación de los trabajadores en los resultados y la gestión de las empresas

Reciben

- * Congelación salarial nominal (durante los 2-3 años del Plan)
- * Disminución de rigideces laborales (hasta niveles europeos)
- * Disminución de la prestación por desempleo
- * Ahorro de gasto público por medicamentos, INSERSO, etc.
- * Disminución del déficit público (en sus dos terceras partes)
- * Disminución de huelgas, absentismo, accidentes, enfermedades e incremento de la productividad (según grado de participación concedida en cada empresa)
- * Recibir, vía subcontratación con el Estado, la veintena de billones de ptas. que estas medidas movilizarían para ser ejecutadas por empresas privadas
- * Muy en particular: El Plan de Competitividad de las Comunicaciones concebido principalmente para minorar los costes de las empresas

CUADRO 6

CONSECUENCIAS PARA LA SOCIEDAD EN GENERAL

- Da
- * Ajustarse el cinturón, pero todos:
 - Mayor presión fiscal (Empresarios, profesionales, libres y agricultores)
 - Congelación salarial (Asalariados)
 - Menor prestación del desempleo (un tercio de los parados habrán de trabajar)
 - Menor gasto público por medicamentos, INSERSO y otros (Tercera edad)
 - Estuerzo laboral para llevar adelante el Plan (funcionarios)

Recibe

- * Generación de varios cientos de miles de puestos de trabajo
- * Crecimiento del PIB derivado de estos puestos de trabajo
- * Crecimiento del PIB complementario derivado del aumento de productividad y competitividad de las empresas (tanto por sistemas participativos como por el PCC)
- * Disminución del déficit público en un billón de ptas/año
- * Mejoramiento de las vías y medios de comunicación (PCC)
- * Mejoramiento de la ecología (Replantación forestal, limpieza, etc)
- * Plan de aguas
- * Conservación del Patrimonio Histórico-Artístico
- * Potenciación de la investigación científica
- * Y en general aumento del bienestar social debido al menor paro y en consecuencia seguridad ciudadana, imagen externa, etc..
- * Finalmente, los cuatro criterios de convergencia europeos se conseguirían entonces como consecuencia lógica del desarrollo, no por forzar su consecución artificial

Estos resultados, salidos de las favorables relaciones RECIBEN/DAN, corresponden a la operación trasvase-inversión máxima de cerca de 9 billones/año, cifra en principio enorme, más tengase en cuenta que solo la entropía prestación por desempleo supone 2,4 billones de ptas./año: que la aquilparación de presión fiscal con Europa supondría unos 4.5 billones de ptas., a los que se les pueden sumar los fondos de la CEE, que se estiman en casi dos billones de pesetas/año más, concentradas en el período 1976-98: lo cual es otra forma de constatar las posibilidades financieras del sistema español. Pero entre nueve y cero existe toda una graduación que representan los agujeros del "cinturón" del pueblo social: más nos acercamos al cero, menor la transformación. Todo va a depender del grado de ambición y fuerza política del Gobierno, y en particular de la ambición y fuerza política del Gobierno, donde un pacto de emergencia con el PP no debería estar excluido. La crisis es lo suficientemente grave como para cambiar de estrategia política e intentar acercarse al punto nueve lo más posible.

Conviene presentar estas variables en un modelo interrelacionado donde se aprecie la "rentabilidad" que el propio modelo produce, lo que puede apreciarse por la estructura básica del gráfico 5.

Al igual que en el primer modelo SOSISGEM (sociosistemico para la Generación de Empleo), la variable matriz y primer plano de todo el plan lo representa el Pacto Social, entre Gobierno, Sindicatos y Patronal, en el sentido de un contrato con validez exclusiva para el período 1976-98 y con arreglo a la filosofía del Estado-Flexible que implementaría la llamada "Comisión Ad Hoc PSG".

El Pacto Social debe hacer posible agrupar las ayudas provenientes de la CEE, la congelación salarial de Funcionarios y trabajadores, las prestaciones por desempleo, la concesión de créditos privilegiados a la construcción de viviendas y la instalación de empresas, los fondos provenientes del ahorro del Gasto Público y finalmente el incremento de la presión fiscal (vías fraude e IRPF) en la variable llamada "Nuevas Disponibilidades Financieras".

Fondos que se destinarían, como se adelantó, a minorar el déficit público: a las inversiones en el Plan de Competencia y entre Comunicaciones (PCC), Viviendas, planes ecológicos y plan de aguas, Investigación científica e intercambio de técnicos con el área Iberoamericana. A partir de ese momento comienzan los efectos positivos del modelo al tanto la directamente la competitividad de las empresas como, en particular, el ambicioso PCC. Incremento de la competitividad empresarial que tendría efecto positivo sobre las exportaciones y todo ello sobre el nivel de empleo y el PIB. Paralelamente los planes de rehabilitación y construcción de viviendas sociales, el enorme campo existente en la aplicación de programas ecológicos, así como la investigación científica y la colaboración con Iberoamérica proporcionarían cantidades importantes de nuevos empleos (siempre vigilando su productividad por la Comisión GSP), los cuales incrementarían proporcionalmente el PIB, variable que a su vez reduciría la inflación vía mayor recaudación fiscal, y reduciría la inflación junto con la influencia de la disminución del déficit público. Se deben compensar así los rebrotes de inflación que provocarían las masas monetarias inyectadas en el sistema por la ayuda de la CEE y la concesión de créditos a la vivienda. Las flechas del modelo indican la variable causalidad y el signo de efecto sobre la variable final. El mayor grosor de la flecha. "Empleo-PIB" indica precisamente la inversión causal preconizada por el modelo SOSISGEM: no es haciendo crecer la economía como se crea empleo, sino creando empleo productiva como se hace crecer la economía. Desde hace veinte años venimos confirmando esta hipótesis.

El resultado final del modelo no es solo el incremento del empleo, del PIB, de la recaudación fiscal, la disminución del déficit público y el control de la inflación, (simples variables-medio), sino conseguir que todo el sistema de valores eleve el perfil tan desequilibrado e insuficiente que presenta el gráfico 1.

ESTADO ACTUAL DEL MODELO

¿Cómo puede implementarse finalmente este modelo? Empezando por mover cuatro variables concretas de naturaleza técnica, psicológica, ética y socio-política respectivamente:

Mover la variable técnica exige re-elaborar de nuevo el modelo tratando de optimizar la relación entre los medios disponibles y los fines representados por los nueve valores citados, y para lo cual se precisa una cuantificación rigurosa de las variables en juego. Tarea viable como lo demostró la publicación del Modelo SOSISGEM I¹.

Mover la variable psicológica exige que todos, a partir de los resultados del modelo anterior, acertemos a percibir que es el desequilibrio existente en el valor Justicia Distributiva el que exige superar la falacia de la "excesiva" presión fiscal en España, y en consecuencia, que la reducción del déficit público puede alcanzarse, no solo por la vía del menor gasto, sino, sobre todo, por la vía del mayor ingreso. Esta falacia, que esconde sin duda intereses de una minoría con enorme poder de convocatoria, nos tiene doctrinal y psicológicamente paralizados e incapacitados para percibir diferencias estratégicas con otros países. Lo que se consigue contemplando la falacia dentro del desequilibrio axiológico que produce. Acertar a superar esta mixtificación es lo que garantizaría en gran parte el éxito del modelo.

Mover la variable ética consiste en el compromiso del gobierno para perseguir y castigar todo tipo de corrupción política y facilitar al máximo las investigaciones sin ningún tipo de partidismo. Ejemplo que debe servir de aviso a los defraudadores al fisco.

Mover la variable socio-política consiste en firmar un pacto social de emergencia con las principales fuerzas sociales y políticas del país sobre la base del modelo cuantificado. No habrá desarrollo si este no se basa en un pacto y no habrá pacto si no se concreta en un modelo global suficientemente preciso, creíble y ambicioso a la vez.

Si este modelo se proyectará para tres años, el Estado dispondría así de unos 25 billones de ptas. para relanzar la economía sobre la sola base del esfuerzo del pueblo español. Y

¹. Existen varias publicaciones de este modelo. El informe original está en F. Parra Luna y J.A. Garmendia, "El modelo SOSISGEM para la creación de empleo en España", Facultad de CC.PP. y Sociología, Madrid, 1986. F. Parra Luna, "Solidaridad y paro: el modelo SOSISGEM", Trabajo premiado por Caja Madrid, 1987. F. Parra Luna, "Política de empleo y bienestar social", Eudema, Madrid 1988. Así como diversas publicaciones en artículos de Revistas.

ni que decir tiene que la totalidad de estos billones han de ir a parar a empresas privadas para realizar las obras y servicios en régimen de la máxima competencia posible según calidades, precios y fechas de terminación. El gasto público español (corrientes más inversiones) se incrementaría así hasta alcanzar niveles europeos, pero ello no debe implicar un aumento significativo del número de funcionarios o del personal contratado. La Comisión PSG debería comprometerse a cumplir esto con rigor. Si el Estado recibe 100, el total de las licitaciones debe sumar 100. Y además limitando la aplicación del modelo al periodo previamente acordado mediante el pacto.

Es de temer, sin embargo, que la falacia de la excesiva presión fiscal quede sin desmontar (a pesar de los cuatro puntos de diferencia actual con Europa) mediante los consabidos argumentos del "esfuerzo" fiscal, su crecimiento en los últimos años y los pésimos servicios del Estado español. El síndrome neoliberal puede resultar ya tan exagerado y patológico y la actitud anti-estatal tan esclerotizada, que aunque se ofrecieran duros a peseta, como pueden significar los resultados de los cuadros 4 a 6, se seguiría argumentando que si ello es a través del Estado, jamás. Con el Estado ni a mísa. Puro dogma naturalmente, como ha quedado demostrado.

Si así fuera, algo nos atreveríamos a vaticinar: Continuaríamos con niveles semejantes de paro, de bajo crecimiento económico, de pérdida de competitividad y de distanciamiento respecto a Europa. Perdedores entonces todos. Empezando por los que se van a oponer a todo incremento de la presión fiscal por temporal, controlada y flexible que se proyecte o por irrefutables que resulten sus ventajas.

CONCLUSION

El paro laboral en España (24% de la población activa) presenta dos componentes: uno específico-español (el (aproximadamente el 11%) y otro estructural-europeo (el restante 13%). El primero no parece solucionable a corto plazo, el segundo sí. Esta es la principal hipótesis que adelantó el Modelo SOSISGEM I, calculado para el periodo 1985-88. Sobre la base de dicho modelo se trata en el presente proyecto de actualizar las cifras y recalcular las relaciones para el trienio 1976-98, al mismo tiempo, que se revisan y reformulan las hipótesis por técnicos, en la mayor parte de los casos diferentes de los emprendieron el SOSISGEM I. El Modelo SOSISGEM II se fundará así en la experiencia e hipótesis contrastadas del SOSISGEM I, pero refinará y modificará las nuevas estimaciones buscando su máximo ajuste. La racionalización socioeconómica que persigue el modelo parece fundamental tanto para la economía y la empresa española de cara a la creciente competitividad a la que se ven sometidas, como, y sobre todo, para conseguir para un sistema de valores societal más equilibrado.

BIBLIOGRAFIA

- * Alexander, C.O., Changing Relationship Between Productivity, Wages and Unemployment in the UK, Oxford 1993.
- * Aucouturier, A.L., Contribution a la mesure de l'efficacite de la politique de l'emploi, in Travail et Emploi, n° 55, 1993.
- * Bhalla, A.S., Ed., Environment, Employment and Development, ILO, Geneva 1992.
- * Borrel, J., El papel del Estado en la Economía y en la salida de la crisis, Sistema, 117/1993.
- * Bradford de Long, J., Equipment Investment and Economic Growth: How Strong is The Nexus?, Brooking Papers on Economic Activity, USA 1992.
- * Brand, H., End of Keynesianism as Employment Policy, USA 1992.
- * Britton, A., Two Routes to Full Employment, National Institute Economic Review, London 1993.
- * Callens, S., Essai Sur les Logiques Economiques Lées Aux Initiatives Pour L'Emploi, Centre D'Etudes de L'Emploi, Paris 1990.
- * Cauquil, G., Strategies Contre L'Exclusion, Problemes Economiques, Paris 1991.
- * Clerc, D., Alternatives Economiques, Paris 1993.
- * Equipo Reciclaje Palma de Mallorca, Testimonio Solidario. Caja Madrid, Madrid 1988.
- * Escalante, F., Los Limites del optimismo: un argumento liberal a favor del Estado, Estudios Sociologicos Mexico, Vol. XI, n° 32, Mayo-Agosto 1993.

- * Fontela, E., *Solidaridad Frente al paro y la precariedad en el empleo*, Caja de Madrid, Madrid 1987.
- * Gaffikin, F., *New Unemployment is Measured in different Countries*, Employment Gazette, London 1992.
- * Getubig, I., *Towards Full Employment Strategy for Accelerated Economic Growth*, Kuala Lumpur, 1991.
- * Grjebine, A. (Direction), *Théories de la Crise et Politiques Economiques*, Editions du Seil, Paris 1986.
- * Hopenhayn, M., *The Social Sciences without planning or revolution?*, Cepal Review, nº 48.
- * Karadeloglou, P., *Macroeconometric Model Kepe-Link*, Athens, 1991.
- * Jabif, S., *Las Formas de paliar el desempleo*, Rev. Derecho del Trabajo.
- * Lamo, A.R. de, *Modelo de Mercado de Trabajo y la Restricción de Oferta en la Economía Española*, Banco de España, Documento de Trabajo nº 9116, Madrid 1991.
- * Maruani, M. y Reynard, E., *Sociologie de l'emploi*, Ed. La Deconverté, "Reperes", Paris 1993.
- * Mayer, J., *Bringing Jobs to People*, ILO, Geneva 1988.
- * Neubourg, C. de, *Art of Full Employment: Unemployment Policy in open Economies*, Contributions to Economic Analysis, nº 203, North Holland 1991.
- * Nivat, D. & Paquier, O., *Délocalisations et emploi: une relation controversée*, Futuribles, November 1993
- * OECD, *Quel Avenir pour nos Campagnes? Une politique de Developpement Rural*, Paris 1993.
- * OIT, *Las políticas de Mercado de Trabajo Activas en el Contexto de unos planes de actuación más amplios*, Ginebra 1993.
- * Parra Luna, F.,
- *Política de Empleo y Bienestar Social*, Eudema, Madrid 1988.
- *Hueigas, Giro Social y Responsabilidad: Introducción a los Sistemas "Suma no Cero"*, Ed. IURH, Madrid, 1991.
- *Hacia un replanteamiento epistemológico del problema del paro en España*, *Theoria*, Segunda Epoca, Año V, nº 12-13, Noviembre 1990.
- *A Cybernetic Approach to Reduce Unemployment in Spain*, *Kybernetes*, Volume 18, nº 3, 1989.
- * Pfaller, A., *Can the Welfare State Compete? A Comparative Study of Five Advanced Capitalist Countries*, London 1991.
- * Phelps, E.S., *Journal of Economic Literature Review of Unemployment*, Nashville 1992.
- * Renner, M., *Creer Des Emplois Durables Dans Les Pays Industrialises*, Etat de la Planete, Paris 1992.
- * Saint-Etienne, C., *Exception Francaise: Pour un Nouveau Modele Democratique de Croissance*, Paris, 1992.
- * Saint-Geours, J., *Chomage et le Partage du Travail*, Futuribles, Paris 1992.
- * Salmon, K.G., *Modern Spanish Economy: Transformation and Integration into Europe*, London 1991.
- * Schregle, J., *Labour-Management Cooperation: A Key to Productivity Promotion*, Tokyo 1992.
- * Sebastian, C., *Cómo crear empleo en una economía competitiva*, Circulo de empresarios, Madrid 1994.
- * Somel, C., *Finance for Growth: Lessons from Japan*, Geneva, 1992.
- * Tamames, R., *Medio ambiente y Desarrollo sostenible*, Fundación Santillana, Madrid 1993.

- * Trades Union Congress, TUC Budget Submission 1993: Strategy for Full Employment, London 1993.
- * Tunham, D., Employment and Development, A New Revue of Evidence, OECD, Paris 1993.
- * Ullmo, B., Taux de Change et l'Emploi: Une Critique des Modeles Macroeconomiques, Revue D'Economie Politique, Paris 1989.
- * Vaughan-Whitehead, D., Interestement, Participation, Actionariat: Impact Economiques Dans L'Entreprise, Paris 1992.

NOTAS PARA UN DEBATE SOBRE UNA POLITICA ECONOMICA ALTERNATIVA

Ante cualquier crítica a la actual política socio-económica el 'establishment' político y académico reacciona con acritud exigiendo a los críticos que presenten 'su alternativa'. La falta de programas alternativos se esgrime como arma arrojadiza frente a las posiciones críticas de la izquierda (a la derecha no se le exige lo mismo), ignorando ostentadamente que no se puede pedir a quienes no tienen el poder el diseño de dicha estrategia.

A pesar de ello, las izquierdas de este país deben enfrentarse a la elaboración de una estrategia socio-económica alternativa. Es necesario mostrar que, incluso dentro del sistema capitalista, por tanto, con grandes limitaciones y sin ilusiones respecto a su capacidad transformadora, existen, sin embargo, algunas vías alternativas de gestión de la economía que pueden producir efectos algo más favorables para las clases populares de los que resultan del modelo actual.

Las líneas que siguen pretenden ser un paso más en el proceso de la construcción de esta alternativa. Pero no para proponer una 'gestión de la crisis' encuadrada dentro de las coordenadas que el poder establece, sino para cambiar sustancialmente la dirección de la política económica actual. Se trata de avanzar hacia un programa alternativo que represente una situación genuinamente diferente.

Claro está que las propuestas han de ser viables para que sean válidas, pero la viabilidad no es un elemento fijado para siempre, sino que depende en gran parte de la composición de fuerzas existente en la sociedad. El problema de una política económica alternativa es mucho más político, que técnico. De aquí que un programa económico verdaderamente alternativo solo podrá establecerse a partir de una composición de fuerzas sociales y políticas que apoye tal opción.

La maduración de esta estrategia y su capacidad para reunir el respaldo necesario que los convierta en una opción real, no es, sin embargo, automática ni espontánea: no podrá eludirse la necesidad de abrirse paso en el marco de un intenso debate ideológico, que gravita decisivamente en esa correlación de fuerzas, y que obliga a definir de antemano con el mayor rigor su naturaleza esencial, sus contenidos básicos, sus lineamientos estratégicos de largo plazo y sus propuestas de políticas inmediatas, su coherencia interna, las razones de su viabilidad económica y política.

¹. Ignorando que es la responsabilidad y el trabajo de los gobiernos el gobernar y de la sociedad exigir que se produzcan los resultados que ella desea. Es grotesco, si no fuese tan dramático, que los sucesivos Ministros de Economía 'exijan' a los partidos que las críticas y a los sindicatos 'una alternativa' para poder considerar seriamente sus posiciones, o situaciones tan superpuestas como la del Ministro de Trabajo que recientemente exigía un viernes a los sindicatos 'una alternativa antes de reanudar las conversaciones del miercoles' (de la siguiente semana)

².-Creemos recordar de algún famoso dirigente socialista -Solchaga- cuando todavía estaba en la oposición replicó a un Ministro de UCD que le planteaba la misma exigencia: 'dame Vd. el poder Sr. Ministro, que plantearémos la alternativa'. Se ha demostrado que, efectivamente, era capaz de hacerlo.)

NOTAS PARA UN DEBATE SOBRE UNA POLITICA ECONOMICA ALTERNATIVA

IV Jornadas de Economía Crítica
Valencia, Marzo 1994

(Una versión resumida de este artículo ha sido publicado en la revista Cuatro Semanas, Año 2, Nº.13, Febrero de 1994)

La competitividad no nos lleva a ninguna parte

La figura central en el discurso económico actual es la de la competitividad. Hemos de ser competitivos, es la insistente consigna. Concluyendo la competitividad como una ventaja generalizada en los precios de nuestros productos respecto a los del exterior, fundamentalmente a base de costes laborales inferiores a los de nuestros competidores. Una vez lograda la tan ansiada competitividad, el mercado nos proporcionará todo lo demás por añadidura.

La competitividad supone que podamos vender los productos del país en el exterior y que se pueda resistir en el interior la competencia de las ventas extranjeras. Supone situar en las exportaciones el motor principal del crecimiento de la economía del país.

Es necesario, sin embargo, decirlo abiertamente: este planteamiento de la competitividad no nos lleva a ninguna parte. Por un lado, porque no se está intentando real y seriamente mejorar la competitividad -solo importa disminuir los costes laborales y se ignoran todos los demás aspectos imprescindibles para lograrla, como tecnología, calidad y diseño, estructura y organización empresarial, sistemas comerciales, etc-, y, por el otro, porque no todos los países del mundo pueden convertirse en exportadores netos. En este momento un grave problema económico en la base de la crisis mundial es el exceso de producción para la demanda real existente, mientras todos los países intentan aumentar sus exportaciones. A pesar de todos los discursos acerca de la potencialidad de los acuerdos del GATT para aumentar el comercio mundial, éste no puede aumentar lo que sería necesario para absorber los esfuerzos exportadores de todos los países. En el caso de España, nuestro país ocupa una posición muy débil en la división internacional del trabajo - no somos suficientemente pobres, todavía (?), para competir con los países de bajos salarios, ni disponemos de un sistema productivo capaz de competir con los más ricos- y aun mejorando la competitividad los problemas de nuestra economía, y particularmente el del empleo, no se pueden resolver solo con esta competitividad que se están generando situaciones que redundan directamente en el grave deterioro del empleo y de la situación económica y social de amplios sectores de la población española. Un desarrollo más amplio y detallado de estos aspectos, que no es posible presentar aquí, permitiría consolidar el convencimiento de que el énfasis en la competitividad solo presenta para nosotros un callejón sin salida.

Desde 1977 se está presionando duramente en los mercados laborales bajo el argumento de que hay que mejorar la competitividad, pero los problemas de nuestra estructura industrial y del empleo se han ido deteriorando, gravísimamente. La estructura productiva, con una fuerte concentración, reestructuración y destrucción de unidades productivas se ha debilitado muy acusadamente. Y el número de parados se al más alto de nuestra historia reciente. Si son los salarios los que han de promover la competitividad, ¿hasta que niveles habrían de bajar nuestros salarios para ser competitivos y absorber los 3,5 millones de parados?. Ni los propios gestores de la

1. - Recibo que clase muy poco que ver con las necesidades reales de la población mundial, que, como es sabido, son inhumanas y dramáticas.

política económica se atreven a afirmar que la competitividad resolvera estos problemas. Señalan que 'mejora' la economía, pero se tardara en resolver la situación del empleo, ¿para quien 'mejora' entonces?

La llamada actual a la competitividad tiene mucho de cortina de humo para justificar la presión que se está realizando en los salarios y las condiciones de trabajo, así como la dramática situación del empleo y la amplitud del paro. Se utiliza también para que parezca que existe una estrategia de salida de la crisis, frente a la tremenda falta de medidas activas y eficientes para ello -¿tienen ellos una política económica?, ¿habríamos de preguntar, ante su exigencia de que produzcamos una alternativa.

Un proyecto responsable y realista de competitividad supone un programa a largo plazo que implique la definición de estrategias de especialización y de polos de desarrollo a partir de sectores líderes y su encadenamiento estructural hacia adelante y hacia atrás. El problema no es conseguir exportar, sino como consolidar una inserción estable y permanente en el comercio internacional. Para un país el criterio de competitividad se vincula con su capacidad de inserción en los mercados mundiales, de generación de empleo y de elevación del nivel de vida.

Una estrategia alternativa para la economía española no puede tener como eje únicamente la competitividad salarial con el exterior. Nuestros problemas no pueden ni siquiera aproximarse a una solución en tal espacio.

La necesidad de nuevos modelos

Se impone la reflexión para el desarrollo de nuevos modelos, sobre líneas de actuación que contribuyan a mejorar la suerte de las clases populares, a romper con la sociedad dual que se está fortaleciendo y consolidando, donde unos, muy pocos, tienen mucho de todo, y otros muchos tienen cada vez menos. Por ello, propongo a continuación algunas posibles líneas de un modelo alternativo con ánimo de que sirvan para estimular la discusión y el debate, como áreas de trabajo inmediato para consolidar y detallar el modelo, avanzando en su concreción.

Es necesario partir de una situación de crisis mundial. El capitalismo, triunfante en lo político, se encuentra sumido en una profunda crisis económica. El agotamiento del esquema de acumulación de la postguerra europea ha derivado en una grave crisis y en un período de inestabilidad e incertidumbre en el que no se observan señales claras de cuales son las direcciones en que va a desarrollarse un nuevo modelo que permita una acumulación potente y continuada. Se trata de una crisis de augural? y que, salida de forma estable y consolidada resulta difícil de augurar?

2. - Claro que últimamente ya casi ni pretenden vencerla y se limitan a afirmar que hay que preparar al país para que esté preparado para aprovechar la recuperación internacional cuando llegue. Este planteamiento para la política económica de un estado soberano!

3. - Las recuperaciones que están teniendo lugar desde los primeros ochenta son cada vez más inestables y de corta duración, existiendo hoy un consenso generalizado de que estamos inmersos en el cambio de un modelo de acumulación, pero sin que se tenga nada clara la dirección que seguirá el mismo para convertirse

una vez más, muestra la naturaleza esencialmente contradictoria de este sistema. Cualquier alternativa que se pretenda diseñar ha de partir de esta situación e integrar su esquema en la misma.

No obstante, la crisis mundial no anula totalmente la posibilidad de actuar a niveles más bajos de agregación, en particular a nivel de país, como parece aducirse actualmente para justificar la situación española. Repetidamente se afirma que nuestra crisis es debida a la crisis económica internacional y como desideratum de política económica se plantea que hay que procurar que la próxima reactivación internacional encuentre al país preparado para aprovecharse de ella. Es verdad que la dinámica mundial es crucial en nuestra economía, pero constituye una visión más parcial afirmar que no se puede hacer nada desde dentro. Si así fuera el impacto de la crisis sería análogo en todos los países y no lo es. La crisis internacional no elimina la responsabilidad de dirigir la economía del país en la dirección que se considera más adecuada.

Una verdadera alternativa ha de situar la recuperación y expansión del empleo en el centro de su estrategia. Para lo cual es imprescindible fortalecer, expandir y articular mejor entre sí la estructura productiva. Y esta necesita una demanda efectiva que le proporcione los incentivos necesarios para operar. La economía de oferta que potencie el desarrollo de un aparato productivo eficiente, no puede ignorar el otro lado de la medalla, consistente en una demanda que pueda absorber la producción, para sostener una economía sólida. Los mercados externos en un país como el nuestro no son suficientes para absorber la producción interna; de hecho prácticamente en todos los países, pues incluso aquellos conocidos como 'exportadores de manufacturas' se apoyan en una potente demanda interna para su desarrollo. El empleo y la demanda interna deben de ser los ejes centrales, las coordenadas, de un nuevo modelo alternativo. Se ha de comenzar a pensar en modelos autocentrados, endógenos, donde todo no dependa de lo que suceda en los mercados mundiales.

Si ya la tecnología actual, por sí misma, hace muy difícil generar empleo suficiente para la población que necesita trabajar, es extremadamente difícil que este se genere a partir de la competitividad externa. El aumento de ventas al exterior, las exportaciones, o la sustitución de importaciones en los mercados internos - ámbitos de incidencia de la competitividad - suponen siempre una parte minoritaria de la producción nacional. Parece bastante más sensato procurar un aumento permanente y continuado del total de la producción nacional basado en la demanda interna, que, además se puede regular y estimular con mucha mayor facilidad que las exportaciones para, por lo menos, generar el máximo de puestos de trabajo que sea posible con el nivel de desarrollo económico del país.

La visión de la competitividad basada en la permanente disminución de los costes laborales, ha llevado a ignorar que los salarios son la fuente principal de la demanda, y que su disminución implica reducir muy gravemente las posibilidades de absorción de la producción del país por el consumo y la inversión interna. En España, en 1993, aunque las exportaciones han aumentado casi en un 19%, la demanda interna ha disminuido entre un 2 y un 2,5%, y el empleo ha disminuido en 345.000

en una modo de acumulación estatal, al el período que ello requiera.

puestos de trabajo. Una concepción mucho más positiva de los salarios, como base de la absorción del esfuerzo productivo debiera estar en la base de una nueva estrategia.

La cohesión y expansión del sistema productivo, basado en la demanda interna, habría de ser el pivote central de este nuevo modelo, para generar una economía con empleo. La trayectoria interna como medio de aumentar la productividad y el crecimiento de la economía nacional y resaltar los instrumentos y agentes internos que puedan desarrollarla. Considerando la demanda y competitividad externa como elementos subordinados, dependientes de las variables internas.

• articulación con el exterior y proteccionismo

No se trata de establecer economías cerradas - por otra parte ya inviábiles en el mundo actual - sino de considerar el crecimiento interno como eje central y el externo como subordinado a éste. Sigue siendo necesaria la preocupación por la competitividad pero insertada en un modelo económico capaz de generar una economía interna más dinámica, con las relajaciones económicas externas reguladas y dirigidas. Se utilizarían, desde luego, los precios, la tecnología y los capitales internacionales, pero la razón de ser y fuerza motora de la actividad económica serían la productividad y la demanda interna que crean sus propios imperativos de apertura, competencia, liberalización, estabilidad económica y reforma estructural. Un modelo autocentrado, con liberalización externa regulada, con un diseño económico e industrial estratégico en el que se integre el medio exterior.

No es posible ignorar la economía mundial ni la necesidad de inserción de la economía española en la misma. Pero ello no implica necesariamente la apertura indiscriminada y repentina de España a poderosas fuerzas económicas internacionales. Un proyecto alternativo no puede prescindir de una ampliación de su espacio externo, pero en un contexto de jerarquización distinto. Se puede definir una estrategia esencialmente 'aperturista' de integración plena a la economía internacional en los términos a que conduzcan las fuerzas del mercado, - esquema español actual - o, alternativamente, se puede propugnar una estrategia de búsqueda deliberada y activa de determinados términos de inserción, preservando un mayor grado de autonomía estatal. En la segunda opción, la función dinámica se desplaza a las producciones para el mercado interno; y el papel de las exportaciones sería el de proporcionar la capacidad de compra en el exterior para sostener los niveles de importaciones necesarias para el funcionamiento de ese patron de crecimiento. No se trata de establecer una dicotomía entre 'dentro' y fuera' sino de encontrar una combinación adecuada de ambos elementos, bajo la guía, y esta es la diferencia crucial, del desarrollo económico interno y el bienestar de la población.

Un modelo autocentrado puede precisar un cierto grado de proteccionismo y la graduación y regulación de la apertura al exterior. Lo cual no supone, por definición, la repetición de los errores del proteccionismo en el pasado. En la actualidad se presenta al proteccionismo como elemento permanentemente negativo y al comercio sin regulación estatal - que no es ni a distancia 'libre comercio' - como proveedor de todas las venturas. Pero no se puede aceptar que este último opere en beneficio de todos los participantes en el mismo. Basta observar que desde el final de la segunda guerra mundial se ha ido acrecentando la apertura mundial para las relaciones económicas, y a final del siglo nos encontramos con una crisis

economica de gran severidad que afecta a todos los países industrializados, y con la pobreza y marginación para la mayoría de los países periféricos. Ante esta situación, ¿cómo es posible sostener sin importaciones cualificadas las teorías acerca de los beneficios del comercio?

Continuar reproduciendo la tradicional polémica entre libre cambio y proteccionismo no es útil, sino impropio y estéril. Se ignora deliberadamente que es compatible desarrollar las condiciones necesarias para limitar las importaciones de ciertos productos en condiciones razonables de protección, como lo han hecho tradicionalmente los países desarrollados, y al mismo tiempo promover la apertura de la economía y buscar una mejor articulación al mercado mundial. Existen ya modelos teóricos que plantean con solvencia una visión distinta del comercio exterior y el crecimiento⁴. Es necesario desideologizar la discusión en este ámbito y enfrentar la dirección de los flujos externos, no solo del comercio, discutiendo que aspectos han de ser regulados y cuales dejados al arbitrio exclusivo del mercado.

Los flujos económicos internacionales se controlan de múltiples formas. Si la economía española continua en su senda actual es muy probable que los propios hechos económicos nos obliguen a controlar el comercio exterior, incluso en el modelo neoliberal que se está siguiendo ahora. El elevadísimo déficit de nuestra Balanza comercial de 1986 a 1992 se ha podido mantener por las entradas de capital extranjero. Si estas disminuyen o los capitales externos se marchan, nos veremos obligados a frenar nuestras importaciones drásticamente, recurriendo a múltiples formulas. De hecho ya han disminuido seriamente debido a las devaluaciones de la peseta y especialmente a la crisis económica interna que ha frenado las compras al exterior. La decisión interna con su tremenda secuela de paro y deterioro de las condiciones de vida es una manera de controlar las relaciones comerciales exteriores, pero no es la única. ¿Por que se acepta esta frente a otras alternativas menos dolorosas?

El libre comercio no ha existido nunca más que para los flujos favorables a los países dominantes. La apertura sin regulaciones de las economías favorece principalmente a los grandes poderes económicos mundiales, que pueden operar a su beneficio sin control alguno a nivel mundial. Si, como parece, la política económica que plantea el gobierno para la recuperación de la economía española -que no es la única posible- consiste en ofrecer las mejores condiciones posibles al capital extranjero para que invierta en el suelo español, es normal que quiera ofrecer esta desregulación total y el mercado laboral más degradado posible. Pero al mismo tiempo está hundiendo miles de unidades productivas que trabajan para el mercado interno, generando una economía tremendamente vulnerable a decisiones tomadas a nivel mundial, y que no pueden ofrecer una solución al problema del empleo, con el resultado de una economía de exclusión de grandes sectores de la población.

⁴ Véanse los economistas postkeynesianos, los trabajos de C. I. Strudford, los de la nueva teoría del comercio internacional de Krugman y los trabajos de Romer, así como el debate en esta senda de los autores institucionalistas como el recogido en la obra de L.J. Cury 'Estrategia Industrial e Inestabilidad Internacional' FIDCOL, Colombia, 1992 y las ideas planteadas por F. Vukobratovic 'Pobreza y desigualdad en América Latina' UNAM, México 1993.

el papel del sector público

Una estrategia alternativa supone también un papel distinto para el sector público. Mucho más activo, creativo y especialmente directivo, regulador, en el sentido de gestionar la economía en direcciones muy específicas, en lugar de abandonar toda responsabilidad en el mercado. No se trata de una simple reconstrucción del estado intervencionista keynesiano, sino de una nueva concepción del Estado, coherente tanto con otra estrategia económica como con las actuales demandas políticas.

El gran desafío consiste en abrir una alternativa distinta entre lo que hasta hace muy poco aparecían como dos opciones inescapables: o una planificación totalizadora que supone centralización y autoritarismo, y a la postre, ineficacia, o un mercado que, a cambio de determinados éxitos parciales, genera y reproduce constantemente desigualdad y pobreza. Es necesaria una integración eficaz de programación y mercado, en la que la primera cumpla la función de dar coherencia y eficacia a las grandes decisiones sociales y la segunda constituya instrumento de expresión de las preferencias individuales.

Es imprescindible buscar una combinación armoniosa de la actuación del Estado con el sector privado, en una nueva concepción de dirección social de la economía. Sin que implique el deterioro de la actividad privada, dentro al contrario, creando condiciones favorables para su expansión pero dentro de una mejora de las condiciones de vida de la mayor parte de la población. Tampoco hay que ignorar la situación actual entre lo público y lo privado: ¿es que ahora se está desarrollando todo el capital privado o solamente la parte mas poderosa y oligopolica del mismo? ¿que está pasando con la mediana y pequeña empresa en España que opera para el interior y no tiene capacidad exportadora?

Esta recuperación de un sector público puntero, eficiente, director de la orientación de la economía requiere una concepción mucho más participativa y controlada de la democracia. La situación actual de la vida política, anclada en la burocracia, el favoritismo y la corrupción, lleva a rechazar rápidamente la potenciación del sector público. Y es lógico que se reaccione así. Un sector público como el actual no está en condiciones de cubrir el papel que en este modelo alternativo se le asigna. De aquí que el diseño de una revitalización política de la democracia, conducente a una mayor participación de los ciudadanos y a un mayor control por los mismos de las decisiones públicas sea uno de los ámbitos de reflexión y propuestas más necesarios.

un modelo distinto de consumo

Este modelo obliga a plantearse también un nuevo modelo de consumo, aspecto ignorado en muchos planteamientos alternativos que, sin embargo, aquí debemos destacar. Dentro de un gran respeto a la libertad individual, pensamos en el consumo de una sociedad más solidaria, menos obsesionada por el consumo indiscriminado, dirigido a cubrir las necesidades que se plantean en una sociedad desarrollada, pero valorando mucho más el enriquecimiento personal que la acumulación permanentemente creciente de bienes de consumo ostentoso.

Lo que implica una reconsideración de las prioridades productivas: las necesidades internas de bienes de consumo generalizado más que las

exportaciones, la producción de bienes básicos más que la de los de lujo, la producción material más que ciertos tipos de comercio, los servicios esenciales más que los financieros; una forma distinta de entender la modernización y la incorporación del progreso técnico, más que la tecnificación orientada directamente a la inserción exterior, la difusión de la técnica al conjunto de la economía y especialmente a la producción de bienes básicos. Una producción respetuosa del medio ambiente.

Algunas propuestas concretas

No existe solo una única política económica. Existen medidas que pueden permitir un avance en la dirección que aquí proponemos. Avanzamos un bosquejo extremadamente limitado y sintético como ejemplo de que existen posibilidades a explorar en esta dirección:

- Establecer una precisa y explícita definición de objetivos. Situando la creación de empleo eficiente en el centro de la estrategia, pero revisando también los restantes objetivos. Potenciando aquellos que contribuyen a la calidad de vida de amplias capas de la población, a una sociedad más solidaria. No se trata de crecer produciendo más para el consumo individual desenfrenado, sino de crear un clima de mejora general de las condiciones de vida, en el respeto a las opciones individuales. Lo que afectaría a la composición de la producción, al impacto en el medio ambiente, a las condiciones de trabajo. Existen ya grupos sociales importantes que se mueven en esta dirección y cuestionan la actual sociedad de consumo. ¿por que no avanzar en esta dirección?

- Una política productiva dirigida a reforzar la densidad del tejido productivo y la articulación entre los diversos ámbitos- productivos, financieros, de servicios-, junto con un diseño social de las líneas prioritarias de producción: la provisión de servicios sociales y los bienes salariales, autobuses en lugar de armas para generar empleo... No existe razón alguna para que no fuesen aceptadas las inversiones directas del exterior, la tecnología extranjera, las empresas transnacionales, siempre que encajasen en el diseño que se haya establecido para la producción en el interior.

- Un esfuerzo social para mejorar la productividad y la competitividad. Aprovechando las iniciativas de todos los participantes en el proceso productivo, estimulando intensamente la investigación y el desarrollo tecnológico más adecuado a los objetivos prioritarios, ya que no siempre la técnica que ahorra más empleo es la socialmente más barata. Un poderoso esquema de investigación que, anclado en los procesos productivos, se remonte a los elementos generales y estimule la interacción entre el mundo del trabajo, la empresa, y las universidades.

- Una política de estímulo y de exigencia al mundo empresarial, a la inversión y al avance organizativo y tecnológico de las empresas, donde las direcciones empresariales tienen una importante aportación que realizar. La potenciación de la competencia empresarial, prestando particular atención a la estructura empresarial así como a sus consecuencias en la eficiencia productiva y los precios, para tratar de evitar un proceso inflacionario causado por precios oligopolísticos. Este modelo requiere que el capital privado- nacional e internacional- acepte que el mismo exige un cambio de planteamientos, pero que perciba, también, que sus posibilidades de desarrollo no se ven merzadas, sino que, al contrario, podrían verse

incrementadas con una demanda interna sólida y estable.

- El papel del sector público como director y regulador debería traducirse en una reforma fiscal que, invirtiendo la composición de la imposición, permitiera aumentar los ingresos fiscales. Una reforma, por arriba, que sin modificar sustancialmente la presión fiscal media supusiera un incremento de la imposición a los patrimonios improductivos y los estratos de renta más altos. Ello permitiría una actuación estatal sin incrementar el déficit público e incluso disminuyéndolo del alto nivel actual caudado, entre otras cosas, por la intensidad de la crisis económica. Explorar nuevas e imaginativas formas de financiación para las inversiones públicas - los 'trust funds'- que ya se están ensayando en otros países.

- Una exigente revisión del gasto público iniciándose por una distinción entre el gasto corriente, de inversión y transferencias sociales. Potenciando la actuación en torno a la dirección y estímulo del aparato productivo y de distribución, a la economía real. Introduciendo la austeridad en el comportamiento público a todos los niveles, revisando con extremo rigor todo tipo de gasto de mínimas connotaciones euntuarias. Haciendo explícito el papel redistributivo del Estado. Asegurando a todos los ciudadanos el acceso a niveles mínimos de renta y servicios sociales básicos.

- Una regulación de las transacciones externas, de capitales, productos y tecnologías. Por ejemplo, una posible protección de mercado podría combinarse con un control de precios y su comparación con los de los mercados mundiales que no permitiera utilizaciones abusivas de la protección establecida. Un sector exterior regulado permitiría controlar el nivel del déficit exterior y, por tanto, no sería tan necesaria la aportación del capital extranjero a efectos de cubrir los equilibrios de la Balanza de pagos. Lo que permitiría la disminución de los tipos de interés, que en principio podrían facilitar la inversión en el interior y la subordinación del aparato financiero -que debería basar su negocio en su función de intermediación- a la evolución de la economía real, desestimulando un sistema financiero que permita la especulación de gran alcance. Así mismo una Balanza de pagos estabilizada facilitaría una cotización de la moneda anclada en la potencialidad real de la economía y no en flujos de capital financiero extremadamente volátil. Las inversiones directas serían orientadas hacia los sectores prioritarios.

- No se puede eludir el tema de la integración en la Unión Europea. Desde las primeras etapas de la integración, hubiera sido necesaria una posición mucho más selectiva y discriminada de lo que implica la adhesión a la Unión Europea en lugar de la posición entusiasta y entreguista que se ha practicado, que dificulta ahora cualquier línea de desarrollo alternativo. No obstante el diseño europeo, como se está demostrando continuamente no esta conetituendo un modelo que procede sin fricciones ni fisuras, un modelo definitivo y cerrado, sino que se esta reelaborando, ajustando y aun cambiando muy significativamente a medida que los acontecimientos muestran que el esquema anterior es impracticable. Desde una posición de realismo de la situación que realmente ocupamos en el concierto europeo, y sin voluntarismos imaginarios que pretendan nuestra presencia entre los poderes de primer rango, sino partiendo del reconocimiento de nuestra relativa pobreza, debe de ser posible negociar múltiples aspectos de la presencia en Europa, si se plantean con resolución. Ideas claras y la adecuada composición de fuerzas. ¿No hubieran sido posibles posiciones mucho más

realizara si se hubiera aceptado desde el principio que no podíamos estar en el grupo de cabeza de Maastricht, por ejemplo? No estar entre los grandes no supone renunciar al diseño europeo. Dinamarca, Inglaterra, Italia, incluso Portugal en aspectos parciales, están demostrando que la negociación es posible. ¿Por qué no intentarlo? Solo si genuinamente esta negociación fuese imposible, si la Unión Europea fuese negativa para los objetivos sociales que aquí estamos planteando, el pueblo español, con plena información y consciente de lo que ello implica, tendrá que plantearse si su futuro tiene imperativamente que estar vinculado a lo que hoy constituye la Unión Europea.

- Una programación de la economía que parte de regular la proporción entre la inversión deseable y el consumo, tendría que estar en la base de la política salarial. Considerando el salario no solo como un coste de producción a disminuir sino el elemento clave para generar la capacidad de absorción que corresponda a las mercancías producidas.

- Una política salarial y de empleo donde tenga más importancia la expansión del segundo que los aumentos salariales, pero sin ignorar la necesidad de cubrir las necesidades del trabajador con cierta dignidad y da distribuir los frutos de los avances productivos. La potenciación de la participación en las decisiones laborales que puedan conducir a aumentar el estímulo e interés de los trabajadores en su tarea y su empresa. Una revisión de los salarios más bajos y la adecuación del abanico salarial.

- Es necesario combinar la garantía de una cierta seguridad en el empleo a los trabajadores a cierto nivel de desarrollo de su vida laboral, con esquemas de flexibilidad de la mano de obra -que no es el despido indiscriminado-. Es necesario asegurar un apoyo económico adecuado de los trabajadores en situación de desempleo (este sería uno de los elementos clave que facilitaría la flexibilidad laboral).

- Si son necesarios planes de austeridad deberían diseñarse y controlarse conjuntamente entre empresarios y trabajadores, estableciendo fondos de excedente no distribuido así generado, dirigiéndolos a fondos de inversión social con propiedad y control compartido entre empresarios y trabajadores, lo que impulsaría a los empresarios a mantenerlos únicamente por el tiempo imprescindible.

- Es necesario ser consciente que en las condiciones actuales de producción las necesidades de trabajo productivo disminuyen constantemente, lo que obliga a plantearse el tema de cuales puedan ser los criterios adecuados para la distribución del producto social en el futuro. Lo que implica un debate mucho más amplio que el reducido al tiempo de trabajo. El tema del tiempo de trabajo y la organización del mismo habría de ser ampliamente debatido por las fuerzas sociales y las decisiones tomadas ser el fruto de una mejora en el nivel de productividad asociado a una mejora de la calidad de vida de la población, y no como recurso de emergencia y barato ante la falta de empleo.

Y otro cúmulo de elementos que no es posible incluir aquí.

Incluso en la actualidad, podrían darse algunos pasos en esta dirección, por ejemplo, estableciendo, una energía política de vivienda, un sistema descentralizado de inversiones sanitarias, la mejora del urbanismo y los servicios locales, potentes esquemas de mejora del transporte público

vinculados a la vida cotidiana (y no solamente a las grandes vías internacionales)... Esto permitiría estimular la industria de la construcción -con bajo componente de importaciones y alto efecto multiplicador-, aumentar el ahorro de los compradores de viviendas, generar el poder de compra para el consumo, mejorar la calidad de vida de amplias capas de la población. Particularmente tirar de la demanda interna y la producción de las empresas, lo que ampliaría sensiblemente la capacidad de generar empleo. Ello exigiría, claro, la obtención de los fondos necesarios a través del control del fraude fiscal, imposiciones fiscales a las grandes fortunas e imaginativas formas de financiación.

Una cotización baja de la peseta, unas ciertas prioridades en las importaciones que puedan exigir cierta ingeniosidad en su control, y una política de exportaciones, que supone mucho más que bajos salarios, deberían disminuir el déficit comercial, lo que facilitaría que la necesidad de entradas de capital extranjero especulativo no fuesen tan elevadas, y permitiría disminuir todavía más el tipo de interés -sin depender tanto del Bundesbank- estimulando así la inversión y logrando un ahorro sustancial en la financiación del déficit público, mientras se revisa la incidencia de la estructura oligopólica en los precios para controlar la inflación.

Una negociación con los agentes sociales genuinamente dirigidas a mejorar la eficiencia del trabajo y su absorción a nivel empresarial y no a deteriorar la condición de los trabajadores bajo la argumentación de la competitividad...

Uno de primeros pasos en una dirección distinta a la que se ha seguido en los últimos quince años, que permitirían reforzarlos y ampliarlos y, también, explorar sus limitaciones. De todos modos, no supondrían, pocos experimentos con gaseras' de lo que implica mantener el mismo modelo que ha conducido a cuatro millones de parados y la desmoralización de la sociedad de este país.

viabilidad económica y política

La respuesta inmediata es que este tipo de modelos no son posibles, constituyen una 'utopía' (por supuesto en sentido peyorativo), que nuestra integración en la economía mundial lo impide. Por el contrario considero que es mucho más 'utópico' (también peyorativo) creer que con el 'modelo competitivo' España pueda recomponer su economía. ¿Puede España ampliar su competitividad externa en la magnitud necesaria para resolver sus problemas? ¿A cuantos millones de parados hemos de llegar, en que forma han de deteriorarse todavía las condiciones de vida de los españoles de a pie para convencernos de que no hay salida por esta vía?

Es muy posible que los modelos de competitividad externa estén acercándose a su límite a nivel mundial. Japón y los países del sudeste asiático, países que han utilizado con más éxito este modelo, están ya encontrando dificultades para su mantenimiento; sus seguidores, la segunda generación de países asiáticos, incluyendo a China y los países del Este, se encuentran ya con mercados mucho más duros y ofrecen, además, salarios mucho más bajos con los que tenemos que competir. Tampoco hay que olvidar que los países industriales -entre los que se incluye España- suponen actualmente más de un 70% del comercio mundial y no parecen dispuestos a disminuir su participación, sino todo lo contrario. ¿Es posible que el

comercio mundial crezca tanto como para que en el inmediato futuro encuentren acomodo en el mismo todos los candidatos a incrementar sus exportaciones? No me sorprendería excesivamente que de aquí a unos pocos años hubiera de plantearse un cambio radical de estrategia para el desarrollo volviendo los países a considerar los esquemas autocostruidos. No todos los países pueden ser exportadores netos; un ejercicio de creación de escenarios de planificación estratégica realizado en junio de 1989 en el Banco Mundial concluyó que: 'Aunque los gobiernos se centran en cuestiones mundiales, a medida que avanza la década predominarán fuertes tendencias hacia preocupaciones internas en los grandes países y bloques'.

En esta dirección el caso de Estados Unidos es alocucionador. Ante la intensificación de la competencia de los países asiáticos, Estados Unidos, por medio del Tratado de Libre Comercio con Canadá y México, se asegura de que dispondrá de un ámbito 'interno' que le permita una reestructuración productiva favorable, y la existencia de unos mercados más amplios protegidos que le permitan mejorar su demanda interna. Solamente así, considera que podrá llevar la batalla al territorio de la competitividad externa.

Una adecuada articulación entre la regulación estatal y la actividad privada es la base de este modelo autocostruido de desarrollo que acepta la necesidad de integrar al capital privado, nacional e internacional, en su diseño: la primera tiene como objetivo crear situaciones y escenarios que conduzcan a los actores económicos a ajustarse a la lógica que emerge de un diseño social de la economía, mientras que la segunda operará para lograr sus objetivos particulares, dentro de aquellos. Lo que se mantiene es que es necesario regular la orientación de la economía con el énfasis puesto en la actividad interna, precisamente para aumentar la demanda de la misma, para proporcionar más incentivos y beneficios a la actividad económica en el país, para hacerla más dinámica y eficiente. Ello redundaría en una mejor situación para los trabajadores, pero también para las empresas. Aquellas que absorben la mayor proporción de mano de obra, verían su papel acusadamente fortalecido, sin impedir que aquellas que se dedican a la exportación continúen y desarrollen su actividad. Bajo este enfoque no tienen por qué presentarse contradicciones insolubles entre ambos actores, lo cual no quiere decir que dicha relación esté exenta de dificultades, de tensiones, de secuencias enfrentadas.

No es una transformación sencilla, desde luego. Como primera premisa requeriría un cambio muy significativo de la composición de fuerzas políticas, con una importante presencia de quienes pretenden una sociedad y una forma de vida diferente, no solo moderadas reformas en los márgenes del modelo actual.

En definitiva, un proyecto alternativo tiene que asumir su carácter de opción global, en sus dimensiones económicas, sociales y políticas: lo cual supone revertir la mayor parte de las tendencias y direcciones en que camina la propuesta neo liberal. Por lo mismo los agentes capaces de hacerse cargo del nuevo proyecto son también otros, que tienen que abrirse

*. Mi subrayado: C. I. Bradford. Nuevas teorías sobre viejas cuestiones... Revista Desarrollo No. 18/19 1991, p. 102

paso en oposición abierta a los actuales actores del poder. Probablemente ello requiere construir desde fuera del poder una fuerza capaz de disputarlo frente a la resistencia tenaz de quienes disfrutan de la situación actual y sus tendencias. Proyecto que encuentra no solo grandes escollos reales sino que tiene que encarar también las consecuencias de influencias ideológicas extensamente difundidas, que llevan a que variados segmentos de la sociedad asuman conductas políticas contradictorias con sus intereses objetivos, reduciendo el ámbito de lo que debería ser una amplísima mayoría social de respaldo a los cambios.

Logrado este cambio habría posibilidades de actuación en esta dirección. Más abundantes de las que parece. Ya hemos señalado que existen los esquemas teóricos, y en las estrategias de los países desarrollados se pueden encontrar muchos ejemplos empíricos. Prácticamente todos los países ricos se apoyan en una potente demanda interna para potenciar sus economías hacia el exterior, sus desarrollos tecnológicos, su competitividad.

Aceptar que la internacionalización actual impide todo cambio sustancial de modelo supone renunciar a cualquier grado de soberanía para establecer una senda autónoma de crecimiento, aceptar que las cosas son como son ahora y no es posible modificarlas. Apertura indiscriminada para la eternidad! Se estarían aceptando las tesis de Fujiyama acerca del final de la historia. A pesar de las dificultades que plantea la fase actual del capitalismo es posible considerar que hay cierta capacidad de maniobra si se plantea con energía. Ya se ha señalado más arriba que son bastante numerosos los países que, incluso dentro de la UE, están estableciendo pautas con cierto grado de autonomía y presentando instancias recientes donde han optado por situaciones especiales. ¿Es que la Unión Europea tiene ya en el Acta Única y Maastricht su diseño definitivo? Estamos asistiendo a modificaciones prácticamente cotidianas de las líneas en que originalmente se plantean muchas de las grandes líneas de actuación de la UE (SME, Unión Económica y Monetaria, Plan Delors entre los más importantes, seguidos de una miríada de elementos de menor calibre). ¿Por qué ha de aceptarse que las modificaciones hayan de dirigirse solo en una dirección? Un cambio sustancial en la composición de fuerzas ¿por qué no habría de plantearse en un cambio en la estrategia económica? Evidentemente si no se acepta esta posibilidad, hablar de alternativas supone disfrutar del privilegio de elegir entre el fusilamiento y la horca.

Miren Etxezarreta
Enero 1994

ALTERNATIVAS ECONÓMICAS DE LA IZQUIERDA

José Iglesias Fernández

I. PRESENTACION.

Una de las acusaciones más reiteradas que se viene haciendo a la izquierda es la de que se limita a realizar la crítica de la sociedad capitalista sin proporcionar propuestas alternativas. Incluso algunas personas o grupos que se reclaman de la propia izquierda se rigen tal acusación como reproche contra otras tendencias dentro de la misma. Sin embargo, esta afirmación no se ajusta a la realidad. Aunque no sean mayoritarios, múltiples personas y grupos de izquierdas vienen ofreciendo tales propuestas. En este trabajo nos proponemos recoger algunas de estas posibles alternativas de política económica que se están presentando desde la izquierda.

A mediados de diciembre de 1992, la Fundación de Investigaciones Marxistas convocaba unas Jornadas bajo el lema de "Políticas Económicas Alternativas". Por el número de ponencias presentadas, y la discusión que siguió a las mismas, nos parece que los argumentos allí planteados constituían una buena muestra de las líneas básicas por donde transcurre el debate sobre el tema de las políticas alternativas desde la izquierda.

Dado que la pluralidad es innata a la izquierda, la participación en estas jornadas tenía que forzosa y sanamente reflejar una diversidad de enfoques, enriqueciendo el contenido y el resultado de los debates. Ahora bien, también es frecuente, por la propia naturaleza de un debate, la dispersión de los aspectos debatidos y el no percibir que muchos puntos de vista pueden, y son, complementarios. La consecuencia final, al menos vista desde la grada, es que nos quedamos sin una visión sintética de la problemática puesta a debate.

¹ Para que las políticas alternativas que presenta la izquierda puedan ser consideradas válidas, se exige que estén argumentadas desde la racionalidad burguesa. Porque, de lo contrario, las que se formulan desde fuera de esta racionalidad dominante inmediatamente son descalificadas sin más argumento que la simple utilización de cualquier adjetivo peyorativo utópicas, reaccionarias, visionarias, mesiánicas, coscéticas, etc.

En las Jornadas, la reflexión y el debate se centraba en el interés de la izquierda por presentar una propuesta alternativa a la dinámica actual del capitalismo. Ahora bien, en esta sociedad, con unos valores y una distribución del poder muy ajena a los grupos de izquierda, una propuesta alternativa desde una racionalidad totalmente no burguesa convertiría en inviable cualquiera de las políticas de acción que de ella se derivaran. Sin un cambio sustancial previo en la distribución del poder político, social y económico, no parece realista plantear propuestas genuinamente alternativas. Es mejor precisar que las llamadas alternativas que se formulan para el corto y medio plazo solo pueden ser "seudo alternativas", en el sentido de que significan formas posibles de hacer las cosas como medio para cambiar, a plazo más largo, hacia una verdadera alternativa social.

² Algunas de las ponencias fueron publicadas en su totalidad por la revista Muestra número 155, Mayo de 1993.

Tal carencia nos ha movido a repensar las Jornadas desde una visión integradora de las intervenciones. Ver si, agrupando todos aquellos conceptos que, tanto por su contenido como por ser comunes a los participantes, podían ser integrados y se pudiera lograr una síntesis de las diversas versiones y las políticas alternativas propuestas. Por esta razón, hemos considerado que puede tener interés ofrecer una visión sintética del conjunto de los trabajos debatidos, por alguien que participó en el mismo solo como asistente. No pretendemos recoger todo el debate, sino presentar aquellos planteamientos de la discusión que nos parecen ser los más relevantes para la síntesis. Con toda seguridad, es obvio que la selección contenga un tono y un sesgo personal del que nos hacemos responsables.

II. LA LOGICA ECONOMICA DEL CAPITALISMO.

La primera preocupación de los ponentes fue situar el capitalismo en la actualidad. Desde la constatación de su situación de legitimidad restringida y su radical incapacidad para responder a las necesidades y aspiraciones de la población asalarada a escala nacional y mundial, se destacaron aquellos elementos de la crisis actual más relevantes para el tema a desarrollar:

La crisis supone una disminución en la rentabilidad del capital.

Para recuperar la tasa de beneficio real el capital ha recurrido a diversas estrategias que no garantizaban la estabilidad y la expansión económica:

a) La aplicación de políticas neoliberales durante el período 1980-1990. Estas han conducido a un comportamiento salvaje del capitalismo, eliminando casi totalmente los efectos igualitarios de un "estado del bienestar", que, con políticas de corte keynesiano, se había potenciado a lo largo de los 60s y los 70s en la mayoría de los países desarrollados.

b) No obstante, lejos de la salida esperada de la crisis, estos esfuerzos por salir de ella, en cierto modo han desarrollado círculos viciosos que todavía la acentúan: los despidos, el alto nivel y el aumento del paro, la presión sobre los salarios, pero también el freno sobre la demanda de los medios de producción, los cierres de fábricas y otras desvalorizaciones del capital, las tendencias deflacionistas, pesan contra el crecimiento de la demanda global. Las políticas neoliberales, con su objetivo de reducción de la inflación, conllevan en sí mismas la

³ Para reflejar lo más fielmente posible las ideas de los ponentes, varios párrafos de este trabajo están copiados de las ponencias presentadas por escrito. En el caso de las exposiciones orales, se han utilizado las notas tomadas de las intervenciones de los participantes. Destacar también como en el texto, para hacerlo más ágil, hemos eludido la repetición de que tal o cual ponente afirma, o tal o cual se opone. En su estructura, hemos intentado que el resumen de los capítulos II y III refleje los aspectos que se complementan para dar una visión conjunta sobre la crisis del sistema capitalista, así como de las posibles alternativas a proponer. El capítulo IV recoge la problemática de sus diferencias, mientras que el de la Política de Síntesis muestra lo que podríamos considerar como una propuesta de acción alternativa para el movimiento de izquierdas, basado en la conjunción de los "ejes comunes" que se enfatizaron en las Jornadas.

Implicación de la recesión económica.

c) Como consecuencia de estas políticas neoliberales de ajuste no solo se ha dificultado el relanzamiento de la economía, sino que también la estructura de intervención del capital financiero se ha inclinado fuertemente hacia la actividad especulativa, y el sistema crediticio se encuentra con fuertes limitaciones para su funcionamiento. La formidable expansión financiera, verdadero cáncer de sobrecumulación del capital financiero, pesa sobre la rentabilidad inmediata, contra el empleo y la economía real.

d) La recuperación de los ochenta supuso un incremento de la inversión, pero no de la inversión en la expansión productiva sino una inversión de productividad que contribuyó a la disminución del empleo. Las inversiones son de racionalización y lo financiero absorbe lo real. La masa de dinero que circula, se ahorra y se invierte no genera resultados eficientes desde un punto de vista social. Predomina un nuevo tipo de crecimiento de la productividad, que no impide el ascenso del paro, de la precariedad en el empleo y de formas muy diversificadas de exclusión.

La crisis supone un capitalismo de exclusión.

Todo lo mencionado anteriormente, más un consumo popular refrenado por la austeridad salarial, remiten a la incapacidad del capitalismo para asimilar fracciones enteras de población. El propio éxito de los criterios de eficacia económica específicos del capitalismo los hace obsoletos como criterios de racionalidad. El sistema económico, a falta de poder integrar en su lógica los efectos positivos de la productividad, se pone a funcionar como una máquina de exclusión, se desarrolla en una lógica de funcionamiento esencialmente selectiva. El capitalismo, para funcionar y reproducirse debe asegurarse una demanda distinta de la de los asalariados. De esta necesidad se deriva la funcionalidad de las desigualdades sociales, de la dualización social.

Ante un consumo popular refrenado por la incidencia de la crisis y la austeridad salarial diseñada para salir de ella, es necesaria la expansión de un elemento más dinámico que corresponde, por abreviar, al consumo de los ricos, sobre los que se basara la acumulación. Las políticas frente a la crisis han supuesto una redistribución muy importante del excedente a favor del capital. Son múltiples los elementos que contribuyen a tal transferencia en favor de las rentas del capital: la propia austeridad de los salarios, la precariedad del mercado de trabajo, los sistemas fiscales de las políticas neoliberales que estimulan una redistribución de rentas favorable al capital, los altos tipos de interés que favorecen a los propietarios del dinero, la abundancia de capital financiero y la especulación. Los ricos absorben una parte creciente del excedente social.

El capitalismo tiende a establecer una separación cada vez más neta entre la esfera donde su lógica mercantil puede funcionar plenamente -con una eficacia a menudo asombrosa- y esa zona social que escapa a su control y a la que no consigue doblegar a su lógica, o a la que polariza la sociedad en dos sectores.

Solamente un 13% de las transacciones en divisas se dedica al intercambio de mercancías, mientras que el restante 87% se dirige a las de carácter especulativo.

En resumen, el mecanismo de mercado ni ajusta ni administra la crisis. No hay mecanismos automáticos de equilibrio. Y Haaslerich vino a reforzar esta tendencia del paso de la recesión a la crisis, acentuándose más en España.

III. LA LÓGICA DE LAS ALTERNATIVAS.

Al hilo de las intervenciones se fue perfilando la lógica que debe de estar en la base de cualquier propuesta alternativa, los criterios fundamentales que deben regir las propuestas a realizar:

Criterios: contra beneficios, necesidades.

Bajo el capitalismo, el criterio que impera es el del beneficio. La actividad económica depende esencialmente de las decisiones privadas tomadas por quienes detentan la propiedad de los medios de producción, con arreglo al criterio del beneficio. El capitalismo suministra bienes en función de criterios que le son propios y que escapan ampliamente al control de los consumidores y de los ciudadanos.

Desde la izquierda, lo que debe presidir las políticas alternativas es el criterio de las necesidades. Precisamente, una de las raíces profundas de la actual crisis estriba justamente en la inadecuación entre las aspiraciones de los asalariados y los productos seleccionados por la lógica capitalista. Diversos indicadores, que afectan los modos de consumo efectivos o deseados, muestran que las estructuras de consumo se desplazan hacia algunos ámbitos de consumo social como salud y educación. Sin embargo, las llamadas políticas de ajuste estructural están todas orientadas a reducir, en la medida de lo posible, ese tipo de gastos, de sus hijos una enseñanza correcta, se considera que la carga para las generaciones obligatorias necesarias para ello es insostenible, y que vive por encima de sus medios, pero si ese mismo obrero cambia de coche, todos se felicitan al ver cómo se recupera la demanda. En el capitalismo no todas las necesidades son iguales, y algunas son más difíciles de satisfacer que otras; ciertas necesidades no se consideran, simplemente porque quienes toman las decisiones de satisfacerlas se han inclinado hacia otras prioridades más lucrativas.

Los agentes principales de la política económica.

En la búsqueda de estrategias alternativas dentro del capitalismo, se plantearon dos enfoques principales: uno basado en el estado como agente principal de la política económica y el otro, que parte principalmente de las experiencias de base en la organización social y productiva, pero ambos dentro de un modelo nekeynesiano.

El Estado como agente principal de la política económica.

Para una gran mayoría de los participantes, el debate sobre las alternativas de política económica se centró en el nivel y características de la intervención del Estado en la vida económica. La mayor parte de las propuestas sobre políticas posibles se desarrollaron dentro de un marco keynesiano, tratando de contestar a la pregunta de, en el capitalismo, en qué medida el Estado ha de garantizar la satisfacción de determinadas necesidades básicas, y no dejar dicha satisfacción sólo al libre juego del

las fuerzas del mercado.

En conjunto, las líneas de acción propuestas venían a resumirse en:

Una mayor presencia del Estado como agente económico. Mediante el reforzamiento de la economía mixta, de la intervención pública, el área del sector público es el que presenta unas mejores condiciones para conseguir que se cumpla el criterio de las necesidades.

Que la política social sea el objetivo de la política económica del Gobierno. Hasta ahora, el desarrollo del sector público permitía salir de la crisis entre las dos guerras. Actualmente, la insuficiencia de aquel modelo abre el flanco al refuerzo y la potenciación del ámbito privado, de acuerdo con la filosofía neoliberal. En las alternativas, desde ahora, la intervención pública debe evitar la depresión, pero no a expensas de mantener los círculos viciosos del paro y el crecimiento débil. Ha de aplicarse políticas expansivas, mediante el uso de una fiscalidad progresiva y una reorientación del gasto público, de forma que el criterio de las necesidades se vea primado.

Una advertencia sobre la integración en la Unión Europea, la cual supone un obstáculo a la hora de diseñar una política económica que esté en función de la política social. La búsqueda de sistemas de cooperación a escala internacional puede ser una de las salidas estructurales esenciales para una salida de la crisis. Pero la arquitectura y los criterios del marco comunitario no ofrecen actualmente las condiciones para un nuevo crecimiento ni para una política social satisfactoria. Por lo tanto, se requiere un replanteamiento de la Unión Económica y Monetaria y revisar muy críticamente los acuerdos de Maastricht; mercado único, moneda y banco único, la política de convergencia, los diferentes papeles que juegan los estados miembros en la toma de decisiones, etc.

Son necesarias políticas redistributivas. Creando capacidad adquisitiva en los grupos sociales con dificultades para acceder a los bienes necesarios que los mercados del sector privado niega a los trabajadores-consumidores. Aquí podría contemplarse la implementación de una renta básica para una cesta de bienes y servicios socialmente necesarios.

La regulación de los mercados. La acción del Estado tendría que potenciar, subvencionando donde fuese necesario, la producción y comercialización de aquellos bienes y servicios socialmente necesarios de la cesta que el sector privado hubiera descuidado o abandonado. Donde el mercado no llegue, reforzar la nacionalización de aquella oferta de bienes y servicios necesarios que todavía no alcanzan a buena parte de la población, especialmente en la vivienda, transporte urbano, etc.

Y la recuperación del área microeconómica. La acción pública ha de volver a considerar el sector microeconómico como parte importante de sus programas de su actuación:

En tanto que empresario. El Estado es el mayor agente de empleo directo del país. Su acción redistributiva y social puede ser aplicada directamente, introduciendo en las empresas del sector público y en los diversos niveles de la Administración modelos de incentivos, relaciones laborales, protección social, condiciones de trabajo, más control ciudadano

de los servicios públicos, mayor sensibilidad por el equilibrio ecológico, etc., que tendrían que ser pioneros y ejemplos para el sector privado.

En tanto que consumidor. A través del gasto público, su capacidad para reorientar la oferta privada, y como consecuencia, la inversión de este sector, es inmensa. Desde este papel, su capacidad para incidir en el criterio de las necesidades sociales es incuestionable.

En tanto que legislador. El Estado tiene un importante papel en la regulación del ámbito empresarial: en las relaciones laborales, tales como la contratación, la participación obrera en la gestión, la calidad del entorno laboral (salud e higiene), en los estímulos monetarios y personales, en la fiscalidad, etc.

Partiendo de las experiencias de base.

El repaso de algunas prácticas distintas de las habituales de mercado que se están experimentando actualmente, muestra la posibilidad de utilizarlas no tanto como una alternativa completa, pero sí como elementos positivos a los que se debe prestar atención. Por ejemplo, nuevos modelos de desarrollo constituidos por combinación de trabajos a tiempo parcial, aglutinando la pequeña industria, la artesanía, la agricultura, los servicios turísticos, etc. Renovadores esquemas nacidos desde la lógica de la supervivencia local, nuevos esquemas nacidos desde la lógica de la supervivencia, establecidos en unidades de escala reducida que permitan la participación directa de sus componentes en las decisiones, organizadas territorialmente de forma que impliquen una vinculación local y menores desplazamientos (barrios, pueblos), pueden ser el germen de un modelo de desarrollo distinto y participativo desde la base, de gran interés a explorar.

Los cambios que se plantean se contemplan desde la lógica de la participación. La naturaleza positiva de estas experiencias es que podrían servir como escuela de autogestión y democracia de base, una forma de desburocratización. También los usuarios podrían tener un papel destacado, a diferencia del Estado del Bienestar, donde la burocracia y la sectorialización impiden su participación. Se trataría de generar la democracia desde la base, de establecer múltiples canales de un sistema diferente, que, relacionadas entre sí, constituyan espacios alternativos, modelos reducidos de una sociedad diferente, ganando espacios a la sociedad capitalista.

En este esquema, no se trata de descentralizar, de acercar el Estado a los ciudadanos para que su gestión sea menos burocrática, sino de cambiar su gestión por la de los ciudadanos directamente, a través de sus formas de iniciativa y participación. De lo que se trata es que la alternativa, más que del Estado, emerge de la Sociedad. La sociedad civil debe recobrar papeles de protagonismo, no en la lógica que la quiere confundir con la iniciativa privada capitalista, sino en su sentido de iniciativas sociales de signo popular.

En resumen. Se proponen unos objetivos para un desarrollo territorial, que no desconoce la presencia del Estado y de una mundialización del capital, que no trata de desconectarse, sino de implicar a parte del Estado y de las economías populares ya existentes en pactos de esta otra lógica alternativa. Valores de uso frente a valores de cambio. Superar la lógica de la supervivencia por la lógica de la participación.

Desde otro paradigma...

Frente al retorno, por otro lado muy difícil, del Estado del Bienestar, propugnar la Sociedad del Mejor Vivir.

Desde una interpretación marxista, las políticas económicas alternativas tendrían que contemplar la implantación de otro esquema social radicalmente diferente: replantearse totalmente las relaciones sociales de producción, la asignación de los recursos y la riqueza, la organización social, y la reestructuración del poder en la toma de decisiones sobre la vida política, cultural, económica, etc. En suma, el establecimiento de una radical y genuina alternativa en base a una racionalidad no burguesa.

IV. CUESTIONES PRINCIPALES A DEBATE.

En las propuestas planteadas subyacían posiciones distintas de filosofía política, y, sobre todo, diferentes claves para una propuesta de acción política. En este apartado intentamos identificar, hacer explícitos y prestar más atención a algunos de los temas en los que las divergencias expresadas eran las que condicionaban más las recomendaciones de políticas a seguir.

¿Se puede esperar del Estado capitalista que cualquiera de sus políticas sea, o se corresponda con una lógica de izquierdas?

Históricamente, el pano de la izquierda socialdemócrata por los gobiernos de los países europeos ha dado como resultado una respuesta más bien negativa. Comentaron gobernando con objetivos de progreso social y extensión del sector nacionalizado, pero rápidamente han hecho liberalismo de estado, es decir, apoyo público al sector financiero y la acumulación capitalista. Ciertamente, se ha sabido conjugar la intervención pública y la organización del mercado, con reformas estructurales, pero el contenido subyacente - las relaciones sociales de producción, la gestión de las empresas - no fue abordado. Los socialdemócratas han aceptado lo esencial de la cultura capitalista, la eficacia entendida como productividad apartes del trabajo y la necesidad de la rentabilidad de los capitales invertidos. Gestionan el capitalismo. Igualando la gestión al poder, han cultivado un enfoque elitista, rechazando las aspiraciones autogestionarias. ¿Podían hacer otra política? Desde sus postulados, parece que muy poco más. Pero, antes de dar una respuesta a esta pregunta es ineludible precisar que se entiende por "izquierda".

¿Qué izquierdas?

Las Jornadas tenían precisamente como objetivo el reflexionar, debatir, y proponer una, o varias políticas económicas, que fuesen de izquierda y, por lo tanto, alternativas a las aplicadas por los respectivos gobiernos neoliberales y socialdemócratas. Ya hemos señalado las limitaciones del concepto de "alternativa" en este contexto. El conceptualizar la expresión "de izquierdas" exige una explicación mucho más precisa, entre otros aspectos porque se han planteado muchas dudas, y no todas inocentes, sobre que es ser de izquierdas. Se puede decir que las

No consideramos aquí el fracaso de los países del Este, porque, en este debate, no están conceptualizados todavía como estados capitalistas.

políticas alternativas presentadas giraron, implícita o explícitamente, en torno a dos conceptos de izquierda:

De clase. Este concepto hace hincapié en la referencia al marxismo y a la división social en clases. Sin pretender trazar una línea rígida y rigurosa, la frontera entre derecha e izquierda se dibuja en la separación resultante de la clase a la cual se defiende en el enfrentamiento antagónico e irreductible entre clases. Será teóricamente fácil, por lo tanto reconocer esa frontera cuyos fundamentos están en el trabajo como creador de valores (de uso), en la diferencia entre trabajo y fuerza de trabajo, en la mercantilización de la fuerza de trabajo, en la apropiación de plusvalía sobre la base del posicionamiento en el proceso productivo, que define a las clases.

Por lo tanto, para esta definición, una política económica alternativa (o la alternativa social en que esa política se inserta) será de izquierdas si, en tanto que acción, su objetivo fuera el de servir a la clase obrera, aunque mejor diría a las clases productivas, a los trabajadores y a las poblaciones en general. Esta alternativa tendrá que asentarse en una efectiva y creciente participación de los trabajadores, en cuanto tal, y de los ciudadanos en la vida social:

* De los trabajadores, para ser más y otra cosa, que propietarios de una mercancía que se negocia en un mercado en la definición de cuyas reglas están casi totalmente ausentes; un abandono de la lógica del capital, donde las reivindicaciones de los trabajadores son primordialmente reivindicaciones salariales, que no se plantean intervenir sobre el contenido del proceso productivo.

* De los ciudadanos, incluyendo en ellos a los trabajadores, para ser algo más que atractivos depositantes de unos votos periódicos, delegando mandatos sobre los que pierden la capacidad de intervenir y evaluación en visperas de la nueva emisión de votos en las urnas, donde fenecen esa capacidad de intervenir y esa posibilidad de controlar.

Interclassista. "Transversal", donde una política económica alternativa de izquierda se concibe posible por medio de una alianza de diversas clases sociales, que se dirigen a 'una alternativa de progreso', tomando como enfoque el binomio Mercado-Estado. Este concepto implica que los intereses de los empresarios, y del capital como relación social de clase, han de ser tenidos en cuenta, por el papel que juegan en el componente Mercado del binomio. Consideran que para el concepto Mercado-Estado es indispensable contar con la necesaria responsabilidad social de los grupos multinacionales, la participación social con las pequeñas y medianas empresas (Mercado), y la renovación de los servicios públicos (Estado) para enfrentarse al desafío de instaurar una nueva economía mixta.

En esta colaboración de clases, la intervención de los asalariados y de los pueblos, su renovación cultural y organizativa, puedan conducir a un nuevo pleno empleo en una vida más libre y más valorizada, con un modelo en desarrollo 'no productivista', es decir, ahorrador de capital. La puesta en marcha de criterios financieros de eficacia social y de cooperación sin dominio, permitiría un relajamiento de la producción con éxito. Una redefinición del conjunto público-privado llevaría a establecer un

predominio social, un control social del mercado; siendo el Estado diferente, más público, en razón de un avance de la democracia directa y de una solidaridad no mercantilizada.

¿Qué alianzas?

Es obvio que, para cada concepto de izquierda que acabamos de considerar, las alianzas sociales y políticas que se proponen resultan diferentes:

Preferentemente de clase. En la consideración de las políticas socio-económicas de izquierda, las organizaciones de clase tienen que representar un papel decisivo. Para los que se empeñan en considerar que 'ya no existe' la clase obrera, obviamente un sindicalismo, un partido o unas organizaciones de clase dejan de tener sentido. Pero la cuestión se puede plantear a la inversa: la clase trabajadora existe como realidad social y económica, por tanto, hay un lugar para las organizaciones de clase, necesarias para la propia clase y la sociedad en su conjunto.

Esto no quiere decir que en la extensión de este papel no está determinada o condicionada por las situaciones concretas, regionales y nacionales, y nunca ha de encasarse aisladamente de la sociedad en su conjunto. La cuestión de las alianzas estará siempre presente, pues la transformación social, la lucha por la realización de alternativas de izquierda nunca será tarea de una sola clase. Pero también es cierto que, sin organizaciones sociales de clase capaces de desempeñar sus papeles al servicio de la clase que son, no habrá alternativas a esa sociedad y a sus políticas, ni al capitalismo, por muchas crisis que éste vaya atravesando, por mucho que, según criterios sociales, éste se esté pudriendo.

Preferentemente interclasista. Para los partidarios de esta interpretación es indispensable contar con la necesaria responsabilidad social de los grupos multinacionales, la participación social con las pequeñas y medianas empresas (Mercado), y la renovación de los servicios públicos (Estado) para enfrentarse al desafío de instaurar una nueva economía mixta.

La redefinición del papel de los asalariados y la población está en el centro de la búsqueda de esa nueva economía mixta. En nuestra sociedad, los roles están distribuidos como se sabe: a unos la concepción y la gestión, a los otros la ejecución y la reivindicación. El derecho y el Estado garantizan la distribución de los roles y las condiciones de tratamiento de los conflictos. Los cambios de la sociedad que acompañan al principio de la revolución informativa llaman al desarrollo de las capacidades humanas. Las tentativas para inscribirlas en nuevos modelos de relaciones humanas fracasan frecuentemente. Elaborar un nuevo contrato social, es un objetivo revolucionario. Así estallará también la distinción entre lo público y lo privado. Hay que superar conjuntamente lo privado en cuanto a sí mismo, y lo público, como delegado del Estado; cada individuo debe ser libremente capaz de tener iniciativa pública. No se trata de eliminar los patronos y el Estado, sino de repartir los poderes y que participe en ellos toda la población.

La experiencia francesa de 1981 sobre nacionalizaciones fue amarga. La lección principal de la misma consiste en que las nacionalizaciones sin poder social y sin nuevos criterios de gestión no pueden tener éxito. Y en lugar de permanecer en la indecisión, en la ficción según la cual ya no se

toca a la frontera entre lo público y lo privado, cuando en lo real gana la privatización, conviene enfrentarse a esta frontera de forma distinta. Tradicionalmente, el servicio público no mercantil ha querido permanecer aislado del mercado (por ejemplo, la educación), y el sector público mercantil ha permanecido limitado al equipamiento de medios materiales a bajo costo. Lo no mercantil no puede permanecer aislado del mercado. Es necesaria una vasta ampliación de lo no mercantil y del servicio público, pero con lo público que vaya al mercado y a lo privado, para difundir los objetivos sociales, la ética de responsabilidad y de solidaridad, los criterios de eficacia social.

La internacionalización y la indispensable descentralización del sector público se dirigirán entonces, no al apoyo a la acumulación de capital y a su rentabilidad, sino al desarrollo de los pueblos y su capacidad para producir más y mejor.

V. UNA POLÍTICA ALTERNATIVA DE SÍNTESIS *

Cualquier fuerza social, pero todavía más particularmente la izquierda, ha de desarrollar permanentemente su actuación en dos planos:

* En el primero, fundamental, establece la filosofía de su actuación y del que se desprenden sus grandes líneas estratégicas y planteamientos de acción.

* En el segundo, aunque más concreto y práctico, "establecer una comparación entre el modo vigente de organizar una sociedad y otros modos posibles, que se considera ofrezcan mayores posibilidades de aliviar la lucha del hombre por la existencia: una realidad histórica específica se confronta con sus alternativas históricas".

De aquí que también en las Jornadas se pretendiese descender a este segundo nivel y por lo menos perseguir algunas propuestas prácticas políticas en el limitado ámbito de la política económica.

Las premisas básicas.

De partida, como se ha señalado en la Presentación, se ha de ser consciente de que el margen de maniobra para cualquier política económica que pretenda ser alternativa al sistema capitalista es extremadamente reducido. No podemos ignorar la naturaleza del capitalismo, ni pensar que su estructura de poder actual permitiría una alteración radical de su "status quo". Conscientes de esta realidad, las políticas concretas preconizadas se movían dentro del sistema y no contra el mismo.

Pese a ello, gestionar el capitalismo no debe constituir un objetivo de la izquierda. Tales limitaciones son las que justifican que la izquierda haya de plantearse mucho más políticas de resistencia al sistema que de gestión del mismo. De esta forma, sin dejar de estar activa, evitaría la experiencia de ser engullida por los poderes del sistema cuando, desde el

* Como propuesta posible de actuación, y en forma de racionalidad autocrítica burguesa.

* M. Marcuse, El hombre unidimensional. En O.E. Rusconi, Teoría crítica de la sociedad, Pág. 38. Ediciones Martínez Roca, 1969.

ámbito externo estará en función del interno, y no al contrario. Ello debido a que la economía española carece de una tecnología avanzada capaz de competir en el comercio exterior con los países centrales y tampoco el nivel de los salarios es lo "suficientemente" bajo como para competir con países no centrales, tales como los del Sureste asiático. Además, ni la naturaleza del sector exportador ni el volumen del producto exportado tienen gran capacidad de generar empleo.

Se acepta la necesidad de mantener ciertos controles externos. Sin una cierta capacidad de control de los agentes externos (flujos de capitales y de mercancías y servicios) es muy difícil desarrollar una política económica autóctona, esa política económica alternativa que responda a los objetivos establecidos anteriormente. De hecho, EE.UU., Japón y la CE los mantienen sin ningún rubor. De aquí la necesidad de explorar nuevas formas de conjugar estas necesidades con las limitaciones que implica la internacionalización del capital y la pertenencia a bloques supranacionales. Es necesario recuperar la capacidad de un cierto control de las inversiones directas de capital extranjero, tanto para aceptarlas o no, como para dirigir las hacia los sectores preferentes y hay que ejercer un mayor control sobre los efectos distorsionantes que provocan las inversiones de capital especulativo. Hay que estudiar formas de proteger algunos mercados internos sin perjudicar su eficiencia (cuotas de mercado a precios mundiales, por ejemplo).

El sector público tendría una intervención selectiva y descentralizada.

Un papel esencial de la planificación para la orientación de la asignación de recursos, un papel dinamizador de una activa inversión pública, y el estímulo a las orientaciones deseables del capital privado, serían los ejes principales de su actuación, además del fortalecimiento del Estado del bienestar.

Mientras no se consiguiese un nivel óptimo de cobertura de las necesidades sociales de la población, el objetivo del gasto público habría de ser la dinamización prioritaria de aquellos sectores de la economía que están relacionados con la oferta de bienes y servicios para cubrir tales necesidades; nutrición, salud, vivienda, educación, transporte y cultura. La provisión de las demás infraestructuras y una política industrial selectiva relacionada con estos bienes colectivos, constituiría la asignación del gasto público. Cubriría el doble objetivo de relanzar la economía, y de hacerlo en una dirección socialmente eficiente, dirigida al consumo social. Se es consciente de los problemas que genera el déficit público, y de que se ha de intentar controlarlo, pero dependerá de su magnitud y, hasta ciertos niveles, su control no es un objetivo prioritario.⁸

Podría, sin embargo, disminuir el déficit transformando la vertiente de los ingresos. Es indispensable llevar a cabo una reforma fiscal que grave progresivamente los bienes de lujo, las grandes fortunas, revise el

⁸ Es curioso que en España se haga una referencia muy limitada a la conveniencia de separar el gasto público correspondiente a los bienes de inversión de los gastos dirigidos al consumo. Según la norma conocida como "regla de oro de la fiscalidad", un déficit público que no supere a las inversiones públicas, al estar dirigido a la creación de riqueza futura no tiene las mismas consecuencias negativas que un déficit por gastos corrientes. Resulta extraño que en este ámbito no se pretenda aplicar a la contabilidad pública la normativa elemental correspondiente a la disciplina contable del sector privado.

impuesto sobre el patrimonio y contemple el incremento de las escalas más altas del IRPF y el gravamen a las plusvalías especiales. También hay que considerar ciertos niveles de beneficios empresariales, distinguiendo entre excedente retenido o reinvertido y excedente distribuido, así como una revisión de la presión fiscal de la pequeña empresa generadora de puestos de trabajo. En ambos casos, el objetivo de la fiscalidad tendría que operar en un doble sentido: potenciar las actividades relacionadas con la oferta de bienes y servicios básicos y el empleo y el control del déficit público.

La importancia del Estado, como agente de redistribución de las rentas, es crucial para la determinación del salario indirecto, al que repetidamente hemos hecho referencia. Además, mediante programas de bienestar social, se habría de especificar que se necesita para articular planes de acción contra las causas de la marginación y la pobreza. El Estado, también debe compensar las insuficiencias del mercado de trabajo de acuerdo a formulas muy diversas e innovadoras de Seguridad Social (subsidio de paro, rentas sociales, etc).

Ya se ha señalado la importancia de la transformación del modelo de consumo en un programa alternativo. Previa asunción por toda la izquierda (partidos, movimiento obrero, movimiento ciudadano), este cambio podría ser radical en el sentido de que es muy difícil de integrar en el sistema. Las reivindicaciones habrían de centrarse prioritariamente en el apoyo a la realización de un Plan de Bienes y Servicios Básicos Mínimos, por el cual, a través de una articulación del mercado y la actividad pública, ningún ciudadano careciese de alimentación, sanidad, vivienda y educación. También serían prioritarias las áreas de urbanismo y medio ambiente, transporte público, actividades recreativo/culturales, y las obras de infraestructura que estos sectores requiriesen.

En cuanto a las relaciones sociales y mercado de trabajo, habría de lograrse del movimiento sindical que los objetivos de la acción sindical se aproximasen a una participación de los trabajadores en las decisiones empresariales, a una distribución de la renta adecuada y a que integrasen una preocupación por la composición de la producción, en torno a potenciar la de aquellos productos conducentes a satisfacer un nuevo modelo de consumo. Además, que sus estructuras fuesen cada vez más plurales, participativas y descentralizadas.

En el diseño de una política de rentas, por supuesto acordada libremente entre trabajadores y empresas, y ante una situación de austeridad, sería necesario establecer, no solo una forma social de control del cumplimiento de los acuerdos, sino la forma de utilización del excedente acumulado. Si se acuerda no distribuir el excedente, este habría de constituir un fondo de inversión social y no de propiedad empresarial. La congelación salarial habría de afectar a toda la plantilla, incluidos los directores. Y habría de establecerse un control de ciertos gastos, tales como los de representación, viajes, relaciones públicas, etc. El plan de austeridad conjunto impulsaría a los empresarios a mantenerlo solo durante el período estrictamente necesario, pues también ellos, en sus beneficios, en sus remuneraciones y en sus "flecos salariales" resultarían perjudicados por las medidas del mismo.

⁹ Sería indiferente si se realiza con o sin los auspicios de la Administración.

Teniendo en cuenta la incapacidad de la economía tecnológica para la absorción del trabajo vivo, ha llegado el momento de replantearse el tema de la duración de la jornada laboral y la repartición de los puestos de trabajo. Por otro lado, ante el carácter estructural del trabajo excedente (paro, marginación, pobreza), el mercado no debe ser el único criterio de distribución de la renta y la riqueza. No obstante, la distribución 'no de mercado' no ha de tener un carácter asistencial, con prestaciones otorgadas discrecionalmente, sino constituir un derecho social prioritario. Urge plantear en profundidad el tema del 'salario social' o 'la renta mínima garantizada' debatiendo la implantación de un renta básica, suficiente como para cubrir las necesidades esenciales. Una de las concepciones de partida podría ser:

"Un ingreso básico es una renta pagada sin ninguna condición a todas las personas, y de forma individual, sin necesidad de ningún contrato ni la exigencia de haber realizado un trabajo previo. En otros palabras, es una forma de garantizar una renta mínima, que difiere de aquellas que existen actualmente en varios países europeos, diferentes en el sentido de que se pagan:

- * a personas y no a familias;
- * independientemente de cualquier otro ingreso que perciba por otros recursos;
- * y sin necesidad de estar en plantilla o haber realizado un trabajo anteriormente, ni tampoco sujeto a aceptar un trabajo si se desea ofrecido".

La renta básica se ha reivindicado con múltiples argumentos: desde principios de libertad e igualdad, eficiencia y bien común, la propiedad común de la Tierra o la igual participación de los beneficios en el progreso técnico, la dignidad de los pobres; hasta la lucha contra el desempleo y las condiciones inhumanas del trabajo, la desespecialización del campo y las desigualdades territoriales, la autonomía de los jefes, los esposos, los burócratas; o para hacer viable las cooperativas, la promoción de la educación adulta, etc.

Además, y sin duda tan importante, ante los problemas estructurales que atraviesa el capitalismo, la concesión de una renta básica individualizada obligaría a reconsiderar toda la polémica actual en torno a la reforma del mercado de trabajo que propone el gobierno socialista, o en temas separados como la flexibilidad laboral, la reducción de la jornada, el reparto del trabajo, la movilidad funcional o regional, las remuneraciones a percibir por el trabajo que las mujeres realicen en sus propios hogares, etc. Las reformas serían contempladas desde otra dimensión, desde el momento que cada persona afectada por las medidas tuviese, al menos, asegurada la cobertura de sus mínimas necesidades sociales.

Finalmente queda la política de integrar paulatinamente el sector de la economía sumergida. Mediante la articulación de beneficios sociales, de prestaciones contributivas y no contributivas, para empresarios y trabajadores de este sector habría que conseguir hacer aflorar estas actividades, especialmente las relacionadas con la oferta de los bienes y servicios socialmente necesarios.

1. La defensa de esta propuesta está argumentada en Philippe Van Parijs (Ed.), Arguing for Basic Income: Ethical Foundations for a Radical Reform. Pág. 3. Verso-New Left Books 1997.

Los equilibrios macroeconómicos no pueden descuidarse. Constituyen importantes elementos condicionantes de la política económica, de forma que hay que atender a que ésta se desarrolle sin incurrir en situaciones que generen desequilibrios imposibles de gestionar. No obstante, el logro de los necesarios equilibrios ha de considerarse como elementos limitativos de los grados de libertad de la política económica, nunca como sus objetivos estructurales de fondo. Se considera que si es posible seguir las directrices de política económica señaladas más arriba, estos no deben de presentar problemas más intratables para su resolución que los que plantean con programas de política económica de enfoque neoliberal.

VI. EXISTE, EXISTEN...

Existen alternativas, existe la izquierda, y es obvio que se puede y se formulan programas alternativos de izquierda. Más o menos radical, más o menos crítico, cada una de las izquierdas da su visión alternativa, unas veces sobre aspectos muy concretos, otras sobre aspectos más globales de cada una de las formaciones sociales. En este sentido, las jornadas eran un buen escenario donde poder comprobar la existencia de un trabajo alternativo que se realiza por algunas expresiones de la izquierda sobre políticas o programas económicos de los diversos gestores del capitalismo.

A su vez, el programa de Síntesis no es más que un resumen de todo ese pensar. Una propuesta más que deja la discusión iniciada sobre aquellos aspectos que podrían ser considerados como "mínimos comunes" para una acción política, social y económica de un posible movimiento de izquierdas. También deja la discusión iniciada acerca de algunas líneas de política económica alternativa que pudieran responder a lo que parece posible hacer en esta sociedad, aquí y ahora, como pequeño pero permanente avance dentro del proceso de construir un movimiento de izquierdas y la sociedad de la utopía.

José Iglesias Fernández
Barcelona, Otoño de 1993.

INTRODUCCION

La presente comunicación constituye una versión preliminar de un trabajo sobre aquellos factores que, a mi juicio, son determinantes en la existencia y aplicación de las políticas de rentas. En el presente estudio se ofrece una hipótesis de trabajo según la cual los elementos económicos e institucionales que caracterizan aquellas situaciones en las cuales las políticas de rentas son aplicadas, son insuficientes para explicar la génesis, la implantación y la posterior desaparición de las políticas de rentas del conjunto de prácticas de regulación económica.

Es evidente que aquellas hipótesis o explicaciones de las políticas de rentas que se centran exclusivamente en tales factores resultan, siguiendo la tesis aquí apuntada, claramente insuficientes para el objetivo que se pretende. Por ello, nuestro trabajo comenzará con un análisis de las hipótesis que son caracterizadas, por un lado, como economicistas (basadas predominantemente en aspectos meramente económicos) y, por otro lado, como corporatistas (escogiendo al corporatismo como ejemplo más elaborado de una explicación centrada en aspectos institucionales).

Debe quedar claro, que la hipótesis de trabajo que aquí se diseña, basada, adelantémoslo, en aspectos políticos, no rechaza la importancia que los citados aspectos juegan en cualquier interpretación del origen y de los factores generadores de la aplicación de las políticas de rentas. Antes al contrario, su importancia es plenamente asumida pero, al mismo tiempo, relativizada. En efecto, dichos elementos son complementados con el añadido de un nuevo factor que resulta primordial: el elemento político, al enmarcarse las políticas de rentas dentro de un esquema concreto y definido de regulación económica del capitalismo.

De esta forma, la hipótesis planteada adopta un deliberado carácter generalista, al servir como instrumento de interpretación de las políticas de rentas en aquellos espacios en los cuales se ha implementado, por lo que huye de planteamientos estrictamente "localistas" en los que se trata la política de rentas en un contexto determinado (caso español, por ejemplo).

UNA HIPOTESIS POLITICA DEL SURGIMIENTO Y VIABILIDAD DE LAS POLITICAS DE RENTAS

JESUS FERREIRO APARICIO

Departamento de Economía Aplicada I
Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea
Avda. Lehendakari Aguirre, 83
48015 BILBAO
Tlf. 4472800 ext. 295

La hipótesis que aquí se diseña no sólo debe ser válida para el estudio del surgimiento de la política de rentas. Su validez será completa al constatar su capacidad de análisis de los factores que conducen a su desaparición, lo que, a mi juicio, se produce. Dicho de otra forma, los mismos elementos que deben explicar el nacimiento del fenómeno estudiado deben explicar su defunción, en la medida que tales elementos pierdan vigencia. A tal fin, se presenta de forma siquiera breve como los mismos elementos que dan pie al surgimiento de la política de rentas acaban por transformarse y desaparecer durante la crisis, conduciendo de forma inevitable al declive de las políticas de rentas.

II. LAS HIPÓTESIS ECONOMICISTAS DE LA APLICACION DE LAS POLITICAS DE RENTAS

La hipótesis que se plantea en estas obras es que el surgimiento y aplicación de las políticas de rentas se explica por la necesidad de resolver determinados desequilibrios económicos.

En este sentido son ejemplificadores los trabajos de Cuadrado y Villena y de Romanis (Cuadrado y Villena, 1980; Romanis, 1975). Desde esta perspectiva son una serie de factores económicos los que conducen a la necesidad de aplicar políticas de rentas. Estos factores económicos no son inmutables sino que pueden modificarse con el tiempo: así, en el periodo inmediatamente posterior a la finalización de la II Guerra Mundial serían las necesidades de reconstrucción durante la posguerra y los déficit exteriores que padecen las economías europeas las principales motivaciones para la puesta en práctica de la política de rentas; en una segunda fase, serían la existencia de procesos inflacionistas y el mantenimiento del pleno empleo los factores que incentivarían el uso de las políticas de rentas para solucionar el problema del conflicto entre ambos objetivos, tal y como quedaba reflejado en la curva de Phillips. Trabajos más recientes como el de Flanagan, Soskice y Ullman siguen basándose en esta hipótesis economicista al plantear en la situación actual la validez de las políticas de rentas diseñadas con el propósito de contrarrestar la reducción del problema de desempleo. En este último caso sería el desempleo masivo que sufren las economías occidentales el factor explicativo de la aplicación de las políticas de rentas desde la década de los setenta (Flanagan, Soskice y Ullman, 1985).

Por consiguiente, la existencia de la política de rentas quedaría explicada por la propia existencia de determinados desequilibrios económicos (llámense déficit exterior, inflación, desempleo, etc). Las políticas de rentas serían implantadas debido a la eficacia de su actuación sobre los factores económicos causantes de dichos trastornos. La no aplicación de dichas políticas vendría explicada por su falta de adecuación a las causas generadoras del desequilibrio hacia el cual dirige su atención la política económica (A. Jones, 1968).

En definitiva, desde la perspectiva economicista es la propia coyuntura económica y los desequilibrios surgidos en la misma el elemento desencadenante de la implantación de las políticas de rentas. Su existencia vendría explicada por la necesidad de aplicar tales prácticas en virtud de un supuesto "estado de necesidad económico", caracterizado por la existencia de un determinado desajuste económico sobre el que hay que intervenir¹ o por la imposibilidad de atajarlos mediante el empleo de otras políticas instrumentales (léase políticas monetarias, fiscales, de tipos de cambio, etc.)²

¹ Esta visión es, aparentemente, compartida por parte de las autoridades económica españolas. Sirva como botón de muestra la siguiente declaración: "Las consideraciones de carácter macroeconómico que en el diagnóstico de la situación actual se hacen (...) han llevado al Gobierno a proponer a las Cortes como pieza central de dicha propuesta un pacto con los interlocutores económicos y sociales que garantice el desarrollo de la competitividad de nuestro sistema económico (...). [Una desaceleración en el crecimiento del salario nominal que no implique pérdidas sino ganancias del poder de compra de los trabajadores, pero que fije un nivel de salario real consistente con el aumento de la productividad de nuestra economía, permitiría reducir la tasa de inflación, asegurando el empleo, recuperar competitividad externa y alejaría el peligro de tener que introducir recortes sustanciales en los programas prioritarios de gasto público". Extracto del Pacto Social de Progreso presentado por el Gobierno a los interlocutores sociales en 1991. Publicado en Cuadernos de Alzate, 15, octubre 1991, pp. 6-14.

² En la actualidad asistimos a un relanzamiento del debate teórico sobre la necesidad de aplicar políticas de rentas en aquellos países que desean acceder a la Unión Económica y Monetaria Europea. El argumento esgrimido es, precisamente, la imposibilidad de aplicar políticas monetarias, presupuestarias y, obviamente, cambiarías para la resolución de los problemas de competitividad de algunos candidatos al acceso a la UEM. Véase en tal sentido, Goodhart 1992.

Tales desequilibrios no tienen por qué ser los mismos ni a nivel histórico ni a nivel geográfico: en unos casos el desequilibrio que se intenta corregir es la inflación, en otros los déficit exteriores, el desempleo, etc.

Implicitos en tal análisis se encuentran tres supuestos sobre la existencia de las políticas de rentas: su aplicación se explica por su capacidad de corrección efectiva de tales desequilibrios; carece de efectos políticos, y, por último, no existen otros condicionantes excepto los estrictamente económicos para su aplicación. Expresado en otros términos, siempre que sea económicamente necesario será posible aplicar políticas de rentas.

Tal interpretación de la utilización de las políticas de rentas concertadas responde implícitamente a una visión de corte funcional-determinista de la regulación económica pública. En efecto, la implicación estatal en la búsqueda de un consenso tripartito sobre evolución de parte o de la totalidad de las rentas que surgen de los procesos de producción sería la respuesta inmediata a la existencia de determinados desequilibrios procedentes del escenario económico. Es un "estado de necesidad económico" el elemento favorecedor a la par que desencadenante y determinante de la intervención estatal. La elección del instrumento o instrumentos a implementar sería efectuada siguiendo criterios estrictamente funcionalistas y técnicos: éste es, de eficacia en la consecución de los objetivos predeterminados (el instrumento escogido lo sería en función de la naturaleza y causas del desequilibrio a corregir así como de su capacidad de incidencia-corrección sobre tales elementos³) y de eficiencia en su operación (el instrumento escogido lo sería en función, asimismo, de sus menores costes operativos, sean éstos medidos en términos económicos, sociales o políticos). En resumen, la aplicación de políticas de rentas se explicaría en función de su capacidad para actuar sobre aquellos factores generadores de los desequilibrios aparecidos en el escenario económico así como de sus menores efectos negativos - en términos socio-político-económicos - y de su capacidad para aminorar el impacto negativo generado por la implementación de otras herramientas de regulación

³ Cobraría plena validez el clásico criterio de Tinbergen y Mundell, entre otros autores, de adscribir el empleo de determinados instrumentos a la resolución de unos desequilibrios específicos en razón, precisamente, de su eficacia para tal fin.

económica⁴. Obviamente, el abandono de las políticas de rentas y de las prácticas de concertación social serían explicadas por el rechazo de los agentes implicados en su elaboración a participar en la implementación de un instrumento ineficaz en la consecución de sus objetivos⁵.

En conclusión, la política de rentas, su surgimiento, su vigencia e, incluso, su desaparición, es la respuesta lógica a demandas o imperativos procedentes del escenario económico. Modificaciones en dicho entorno económico - en sus requerimientos - supondrán un nuevo patrón de comportamiento en materia de regulación económica, éste es, el surgimiento de un nuevo vector de instrumentos y de objetivos, pero siempre bajo el principio que son única y exclusivamente criterios económicos los factores que guían tal conducta.

III. LA POLÍTICA DE RENTAS COMO ELEMENTO DEL CORPORATISMO

III.1 El modelo corporatista

Una explicación más desarrollada del origen y existencia de las políticas de rentas y de las prácticas englobadas en el concepto de concertación social es planteada por aquellos autores defensores de la caracterización de las actuales sociedades capitalistas avanzadas como sociedades corporatistas.

Adoptando la definición planteada por Lehmbruch, podemos definir al corporatismo como un "modelo institucionalizado de elaboración de políticas en el cual las grandes organizaciones de intereses cooperan entre sí y con las autoridades públicas no sólo en la articulación (o incluso "intermediación") de

⁴ De ahí las recomendaciones de acompañar las políticas de demanda restrictivas o deflacionistas con políticas de rentas principal, y casi exclusivamente, centradas en políticas de moderación salarial a fin de evitar el impacto que las primeras generan en materia de aumento de desempleo.

⁵ Tómese como muestra en tal sentido el estudio efectuado por Carlos Ochando sobre la política de rentas y la concertación social en España (Ochando, 1992).

intereses sino -en sus formas desarrolladas- en la "asignación autontana de intereses" y en la implantación de tales políticas".

Desde esta perspectiva, la existencia de estos acuerdos corporatistas es un elemento consustancial al desarrollo de las sociedades capitalistas avanzadas. El tradicional modelo atomista de negociación en las transacciones económicas que se desprende de los modelos clásicos y neoclásicos pierde por completo su validez al constatarse como los agentes participantes en los procesos políticos y económicos de las sociedades capitalistas no son actores individuales y aislados sino actores colectivos u organizaciones⁷. El papel de estas organizaciones es defender los intereses de un colectivo o grupo, compuesto por unidades individuales, cuya razón de ser radica en la existencia de elementos diferenciadores respecto a otros grupos. Estos elementos diferenciadores radican, precisamente, en la existencia de un interés privado y particular, diríamos que endémico, de los miembros del grupo u organización, así como en el hecho del carácter antagonico del interés del colectivo respecto a otro interés (distinto) propio de otro conjunto de individuos. La existencia de tales organizaciones tiene, por tanto, una naturaleza ambivalente. En primer lugar, defensiva por cuanto el grupo se organiza a fin de mantener sus intereses frente al "ataque" de otro grupo que busca la satisfacción de sus propios intereses (elemento pasivo o de reacción). En segundo lugar, ofensiva puesto que debe organizarse si quiere conseguir sus propósitos, para lo cual necesariamente debe imponer sus intereses sobre los de otros grupos (elemento activo o de acción).

⁶ Lehmbbruch (1984), p. 94.

⁷ El modelo neoclásico no toma en consideración la existencia de organizaciones o grupos organizados por cuestiones de lógica y coherencia internas. En efecto, la "mano invisible" faculta que el comportamiento racional de los individuos económicos persiguiendo su máximo bienestar y beneficio personal conduzca al máximo beneficio y bienestar colectivos. La defensa de intereses colectivos -privativos de un grupo- al perseguir los intereses propios del grupo no hace sino perjudicar los intereses de la colectividad. Entendida ésta como suma de individuos, no de grupos. La existencia de estos grupos, léase sindicatos, oligopolios-monopolios, etc., supone una distorsión al juego eficaz y eficiente del libre mercado conduciendo a una solución subóptima.

⁸ El modelo corporatista rompe frontalmente con el modelo neoclásico. Los actores son grupos organizados, no actores individuales. Los intereses perseguidos son los de tal grupo.

En la visión neoclásica del funcionamiento de las economías capitalistas el "mercado" sirve como elemento catalizador o integrador de los diversos intereses individuales en juego -intereses, recordemos, no enfrentados o contrapuestos-. Las transacciones que de forma voluntaria y libre se efectúan en el mercado permiten el logro de la solución óptima: del máximo bienestar colectivo. Sin embargo, desde la visión corporatista el mercado no cumple la función aquí descrita. La existencia de intereses particulares contrapuestos convierte a las transacciones de mercado en soluciones no óptimas para, al menos, uno de los agentes implicados⁹. De ahí que la solución óptima sea un intercambio "de no mercado": solamente negociando -transaccionando- "fuera del mercado" los agentes colectivos pueden llegar a un acuerdo que mejore simultáneamente el bienestar de ambos. Por tanto, sólo un consenso logrado mediante negociaciones, acuerdos y compromisos ajenos a la solución de mercado convierte a los intereses privados de cada grupo en intereses no excluyentes. La negociación entre grupos u organizaciones y el consenso de ella emanado sería el elemento imprescindible para el logro del máximo bienestar de la sociedad.

El papel que el Estado, entendido como agente representante de los poderes políticos, juega en la existencia de las operaciones de intercambio es una nueva fuente de discrepancias entre la visión liberal y corporatista de las sociedades capitalistas avanzadas.

En efecto, en el modelo liberal las transacciones tienen lugar libremente entre agentes privados, sin que el Estado juegue ningún papel en dichas operaciones. La única responsabilidad del Estado en una economía de mercados es la de garantizar la existencia y el efectivo cumplimiento de los intercambios que voluntariamente acuerden las partes. Para ello, debe garantizar la pervivencia de aquellos pilares sobre los que se asienta el funcionamiento de:

por lo que en los procesos de transacción el intercambio como tal se efectúa persiguiendo el máximo bienestar del grupo. Por último, los intereses defendidos no son necesariamente complementarios sino, en ocasiones, antagonicos: el resultado del intercambio no es un juego de suma positiva, más bien un juego en el mayor de los casos de suma cero.

⁹ Lo cual no significa que no se alcance un óptimo paretiano: cabe la posibilidad de que sea un único agente el que capte todos los beneficios de la transacción, permaneciendo el otro agente en la misma curva de indiferencia.

mercado: propiedad privada (para lo que debe asegurarse los derechos de propiedad de los individuos sobre sus dotaciones iniciales de recursos), voluntariedad de las transacciones (eliminando el elemento de coerción implícito en toda transacción compulsiva) y, por último, cumplimiento de los contratos, implícitos o explícitos, inherentes a cada intercambio (lo que estimula a los individuos a embarcarse en operaciones de intercambio en principio inciertas, Davidson, 1992).

Por el contrario, en el modelo corporatista los acuerdos deben contar con la presencia y participación activa del Estado, tanto en el caso de acuerdos bipartitos (en el que las transacciones se establecen entre el Estado, por un lado, y un grupo de interés, por otro) como en el caso de acuerdos tripartitos (en el que son dos grupos de intereses contrapuestos los que negocian a tres bandas con el Estado). En los acuerdos bipartitos el Estado representaría el interés colectivo de la sociedad en su conjunto, mientras que en los acuerdos tripartitos actuaría como mediador entre los intereses privados contrapuestos. El Estado sería, por consiguiente, el depositario del interés público.

En definitiva, el fin último de la intervención estatal sería garantizar que las diversas transacciones generasen el máximo bienestar posible para la sociedad. El Estado debe desempeñar necesariamente un papel activo en las negociaciones entre grupos de interés dado que al actuar como garante de los intereses del conjunto de la sociedad ha de defenderlos frente al "ataque" de otros grupos al tiempo que debe adecuar el comportamiento de estos grupos a fin de mantener un elevado nivel de consenso social que mantenga el máximo bienestar colectivo. El Estado resultaría neutral ante la disputa de los intereses de grupo siendo su única función la del arbitraje social, velando por que el comportamiento de los grupos y organizaciones de intereses se ajusten a una reglas del juego preestablecidas y aceptadas por todos los participantes. Como afirma Alvaro Espina: "el Estado (juega) un papel central como emisor de reglas, como árbitro imprescindible y como lugar político del equilibrio dinámico de intereses de unos y otros. (...) la concertación social (...) es por definición una metodología que en lo material conduce al equilibrio y armonización de intereses, no a la victoria de ninguno de los contendientes" (Espina, 1991).

El desarrollo del corporatismo en las sociedades capitalistas avanzadas sería el resultado de una serie de imperativos desencadenados por las estructuras sociales, políticas y económicas vigentes de dichas sociedades (Lehmbruch, 1977; Schmitter, 1974). La necesidad de reducir el conflicto generado por la existencia de intereses antagónicos fuerza al establecimiento de esas "redes corporatistas", en palabras de Lehmbruch (Lehmbruch, 1984), que permitan la resolución de los conflictos y permitan un "armonioso" desenvolvimiento de la sociedad capitalista, consiguiéndose la anhelada "paz social" (Schmitter, 1974, pp. 107-108). Como escribe Pérez Yruela: "Las tendencias corporatistas se deben ... a la confluencia de dos procesos cuyos orígenes históricos se remontan a varias décadas atrás. Por un lado, el crecimiento que han experimentado las organizaciones de intereses de todo tipo y el proceso de concertación que también han experimentado en casos importantes; por otro, la ampliación también creciente de las áreas de intervención del Estado en la regulación, apoyo o estímulo de asuntos propios de la esfera de la sociedad civil. Como resultado de ello, han empezado a surgir pautas de interacción entre Estado y organizaciones de intereses, y de éstas entre sí, para la toma de decisiones políticas y económicas de importancia ... Estos resultados de la confluencia de aquellos dos procesos son lo que venimos denominado tendencias corporatistas.

El origen de los procesos anteriores hay que entenderlo, a su vez, en el contexto de la evolución del capitalismo o, más precisamente, de las sociedades democráticas desarrolladas o de capitalismo avanzado, dentro del marco más amplio de sus necesidades de cambio y de legitimación para mantener su propio orden social, sin conflictos que lo amenacen gravemente"¹⁰.

III.2. La política de rentas en el modelo corporatista

Las políticas de rentas consensuadas se convierten en un factor clave dentro de este marco corporatista (Lehmbruch, 1977). La confluencia de organizaciones representantes de los empresarios y de los sindicatos, cada una con intereses contrapuestos, convierten al campo laboral e industrial en un foco de conflicto permanente que amenaza con poner en peligro no sólo la

¹⁰ Pérez Yruela, 1990, p. 42

estabilidad del funcionamiento del sistema económico sino también la propia estabilidad y legitimación del sistema político de los Estados liberal-democráticos occidentales.

Se genera, por consiguiente, la necesidad de establecer un sistema de intermediación de intereses propio y privado de los intereses enfrentados en el terreno laboral-industrial. Obviamente, como no podía resultar de otra manera, la negociación, el intercambio, se efectúa no entre actores individuales, léase empresario versus trabajador, sino entre organizaciones o grupos organizados que ostentan el monopolio de la representación de los intereses de los miembros de dichas organizaciones o de los agentes que comparten idénticos intereses aun cuando no sean miembros explícitos de las referidas organizaciones: sindicatos y organizaciones empresariales. El Estado volvería a jugar en estas transacciones el papel de árbitro y garante de los intereses "nacionales", por lo que su presencia es no sólo necesaria sino imprescindible en las mismas, ya se haga esta presencia explícita, participando activamente en los procesos negociadores (pactos tripartitos), o implícita. En este último caso, el rol a desempeñar por el Estado es el de crear un contexto o atmósfera propicia para la consecución de tales acuerdos¹¹. Por consiguiente, la política de rentas surge por una necesidad estructural de las sociedades capitalistas avanzadas. Solamente con la aplicación de políticas de rentas consensuadas se dotaría de estabilidad al sistema capitalista merced a la reducción de los niveles de conflicto entre las partes enfrentadas lo que se traduciría de forma positiva para el funcionamiento de las economías capitalistas: las economías capitalistas generarían unos resultados que satisfarían las demandas efectuadas por los agentes enfrentados (pleno empleo, crecimiento económico, tasas de beneficios adecuadas y estables, etc.) (Tarantelli, 1989).

Al mismo tiempo, las políticas de rentas responden a una naturaleza coyuntural. Serían una serie de necesidades coyunturales o puntuales las detonantes de los procesos de negociación y consiguiente búsqueda de

¹¹ Como afirmaba Carlos Solchaga: "el Gobierno puede guiar...aconsejar, persuadir, incluso puede crear a través de la atmósfera política y de una serie de disposiciones monetarias y fiscales, el marco adecuado para que puedan convenir en la necesidad del acuerdo y en la ventaja del mismo los agentes económicos y sociales" (Solchaga, 1990, p. 52).

consenso entre el Estado y las organizaciones de intereses, por lo que se podría hablar de un estado de necesidad económico como estimulante de acuerdo, ya sea debido este estado a las necesidades de regulación del ciclo económico (principalmente en las fases descendentes del mismo) o de ciertas condiciones estructurales de la economía que pueden generar determinados desequilibrios económicos coyunturales (elevado nivel de apertura al exterior (Schmitter, 1990, Regini, 1984, Katzenstein, 1985 y 1987).

La doble naturaleza coyuntural-estructural de la política de rentas sería la explicación para el carácter recurrente que se observa en la aplicación de las políticas de rentas. Esto es, aun cuando las políticas de rentas responderían a una necesidad estructural de las sociedades capitalistas de regular de forma consensuada y centralizada la evolución de las rentas que surgen de los procesos de producción, esta necesidad no es permanente sino circunstancia dependiendo de la fase del ciclo en la que se encuentre la economía o de la aparición de determinados desequilibrios económicos en dichas sociedades (naturaleza coyuntural).

La existencia de las políticas de rentas o de las prácticas de concertación social supondrían una naturaleza de los intercambios generados en el campo laboral sustancialmente distinta de la propia de los intercambios en el modelo liberal. En efecto, en este último los intercambios son individualmente (empresario-trabajador, donde a cambio del esfuerzo del trabajador este recibe una recompensa) o colectivos (sindicatos-empresario, donde a cambio de la implicación de los sindicatos en la organización de los procesos productivos estos grupos obtienen una serie de ventajas o recompensas de carácter organizativo). Por contra, en el modelo corporatista el intercambio adquiere un marcado carácter político. El objeto del intercambio entre las partes implicadas, incluyendo al Estado, son formas o parcelas de poder político: son cesiones o contrapartidas de poder político lo que se intercambiarían a cambio del apoyo o consenso, lo que permite no sólo legitimar la actuación política económica del contrario sino también garantizar la efectividad de sus decisiones. El resultado de este intercambio político sería, de este modo, un consenso u orden social necesario tanto para la legitimación como para el correcto desempeño de las economías capitalistas y de sus actores (Pizzorno 1978; Regini, op. cit.).

IV. LA INSUFICIENCIA DE LAS HIPÓTESIS ECONOMICISTAS Y CORPORATISTAS

A mi juicio, ni las explicaciones economicistas ni las corporatistas sirven para explicar el origen y la necesidad de las políticas de rentas. Ambas hipótesis comparten una misma raíz. En primer lugar, las políticas de rentas serían un elemento consustancial en las economías capitalistas desarrolladas, explicándose en unos casos su existencia por imperativos procedentes del escenario económico y en otros casos por la necesidad de reducir o eliminar el conflicto que surge en los mercados de trabajo ante la existencia de organizaciones de intereses enfrentadas. En segundo lugar, en ambas hipótesis el Estado aparece investido de un ropaje de manifiesta neutralidad y de defensa de los intereses nacionales ante los problemas sociales, económicos y políticos de las economías capitalistas. En efecto, en ambos casos el Estado persigue el logro del máximo bienestar de la colectividad, por lo que su actuación se dirige hacia la resolución de todas aquellas distorsiones que impiden tal logro: disfunciones o desequilibrios económicos y/o conflictos entre intereses enfrentados. En tercer lugar, los agentes implicados en las políticas de rentas aparecen dotados con idénticos recursos de poder¹², recursos que se mantienen constantes e inalterados con el paso del tiempo, de tal forma que la relación de fuerzas entre las partes se mantiene estable en el fiel de la balanza, lo que explicaría la necesidad estructural, que, sin embargo, solamente aparece de forma coyuntural, de aplicar políticas de rentas.

La crítica que podemos efectuar a estas hipótesis se dirige precisamente al corazón de su compartida raíz. Las políticas de rentas son un fenómeno circunstancial y contingente de las economías capitalistas avanzadas. Estas prácticas surgen en un contexto geográfico y temporal determinado: las economías de Europa Occidental tras el fin de la II Guerra Mundial. Por consiguiente, no es posible atribuir el origen de las políticas de rentas a un requisito funcional del capitalismo avanzado, como afirmaba Lehmbruch, pues no en todas las economías capitalistas en las cuales se detectan los rasgos

¹² Utilizamos el concepto de "recursos de poder" en el sentido que le da Korpi. Ésto es, como aquellas características que proveen a los actores individuales y colectivos de la capacidad para castigar o recompensar a otros actores, lo que conduce a la modificación de su comportamiento. Korpi y Shalev, 1979, y Korpi 1983.

institucionales característicos del corporatismo se ha desarrollado tal mecanismo de regulación.

Por otra parte, la implicación estatal en la gestión de las políticas de rentas y en su incorporación al catálogo de herramientas de regulación macroeconómica está lejos de responder al aséptico carácter funcionalista que en las anteriores hipótesis se supone a la política económica, tanto en su vertiente de objetivos como de instrumentos. El Estado no es neutral ante los conflictos e intereses enfrentados que surgen en las sociedades capitalistas y, por tanto sus intervenciones estarán sino determinadas si influidas por su relación respecto a las partes e intereses enfrentados o en conflicto. De esta forma, el Estado no es sólo un simple actor más que interviene en los procesos de negociación-transacción entre las partes. También es un escenario en el que se desarrollan tales conflictos (Clarke, 1985), por lo que los conflictos de intereses y sus resultados incidirán sobre la forma y las funciones del Estado (Serrano, 1990), siendo un elemento decisivo en la configuración y en la orientación de las diversas intervenciones estatales (Strinati, 1988).

Finalmente, las partes o agentes en conflicto no están dotados de idénticos recursos de poder, por lo que la relación de fuerzas está siempre inclinada en favor de uno de ellos. Asimismo, las dotaciones de recursos de poder disponibles para cada agente no permanecen inalterables y constantes en el tiempo sino que son variables tanto en función de su propio comportamiento como en función del comportamiento y estrategia ajenos (Esping-Andersen, 1980 y 1985). La evolución de tales recursos de poder no tiene por que ser simétrica para todas las partes en conflicto, lo que conduce a continuas modificaciones en la relación de fuerzas y, por tanto, a distintas resoluciones de tales conflictos. La modificación en el equilibrio de fuerzas supondrá modificaciones en la esfera estatal y en sus intervenciones económicas. Por consiguiente, tanto las distintas prácticas estatales en el campo de la regulación económica como los distintos mecanismos de atemperación de los conflictos, uno de los cuales es, precisamente, la política de rentas, responderán a una determinada relación de fuerzas. Variaciones en los recursos de poder que alteren el equilibrio de fuerzas previo conducirán a nuevas prácticas de regulación económica y de resolución de conflictos, invalidando las herramientas y procedimientos empleados con anterioridad.

No obstante las críticas apuntadas en párrafos precedentes, los elementos económicos e institucionales deben jugar un papel esencial en cualquier hipótesis sobre el origen de las políticas de rentas. Este reconocimiento no supone una contradicción con el rechazo a las hipótesis economicistas y corporatistas/institucionalistas. El rechazo expuesto se circunscribe al intento de centrarse únicamente en uno o ambos factores para analizar el origen de tal instrumento. La necesidad de considerarlos en nuestra hipótesis es evidente al estar obligados a tener presente el contexto económico en el que se aplican políticas de rentas (el desequilibrio que se desea corregir) y el contexto institucional inherente a tal práctica (al estar necesariamente implicados una serie de actores colectivos: Estado, organizaciones empresariales y sindicatos).

Por tanto, nuestra hipótesis es un desarrollo de las anteriores explicaciones, construyéndose precisamente sobre ellas al adoptar parte de sus elementos y completarlos con otros elementos no considerados con anterioridad. Adelantándonos a posteriores páginas, podríamos decir que nuestra hipótesis es economicista e institucionalista/corporatista, pero además, y ésta es la diferencia, es también política al considerar elementos de tal naturaleza.

V. LA POLÍTICA DE RENTAS COMO INSTRUMENTO DE LA ESTRATEGIA SOCIALDEMOCRÁTICA DE GESTIÓN DEL CAPITALISMO

Rechazadas las distintas hipótesis económico-institucionalistas sobre la existencia y aplicación de las políticas de rentas, la única explicación plausible sobre el origen y la aplicación de las políticas de rentas debe recurrir al análisis del contexto tanto económico como político en el que surge dicho fenómeno.

De ahí el planteamiento de una explicación del nacimiento de las políticas de rentas basada en la existencia en una serie de economías occidentales y en un horizonte temporal determinado de un conjunto de factores políticos y económicos puntuales que conducen a la necesaria aplicación de dichas medidas de control y regulación de los precios y de las rentas que surgen del proceso de producción. En concreto, las políticas de

rentas nacen y se desarrollan en aquellas economías donde, tras el final de la II Guerra Mundial, se desarrolla la que podemos denominar como estrategia de gestión socialdemócrata del capitalismo.

La ventaja que tal explicación aporta respecto a las hipótesis anteriormente apuntadas radica en que permite tanto identificar los elementos causales de la aplicación de las políticas de rentas como las circunstancias bajo las cuales tal práctica desaparece. Asimismo, contribuye a explicar los motivos por los cuales su aplicación se circunscribe a un determinado escenario geográfico-temporal.

V.1. El pleno empleo y el Estado del Bienestar como elementos clave de la estrategia socialdemócrata¹³.

Desde la década de los veinte el movimiento socialista europeo (tanto en su vertiente política como sindical) va paulatinamente adoptando de forma mayoritaria una estrategia en su comportamiento político que podemos etiquetar como socialdemócrata.

La estrategia socialdemócrata trataba de conseguir la transformación de los sistemas capitalistas en sistemas socialistas, transformación que se efectuaría desde el propio sistema capitalista, lo que requería participar dentro de las instituciones políticas creadas por las democracias liberales: capitalistas así como generar una dinámica continua y progresiva de reformas dentro del propio sistema, las cuales, al mejorar las condiciones sociales económicas y políticas de la clase trabajadora, conducirían a la mutación de sistema. Funcionaría, de este modo, la denominada teoría de las reformas acumulativas.

Como hemos indicado, la mejora en las condiciones de vida de la clase trabajadora no hacía referencia exclusivamente a aspectos económicos, sino también sociales y políticos. El objetivo sería la consecución de lo que podemos denominar como "trinidad democrática":

¹³ El análisis de la socialdemocracia aquí expuesto está basado en las obras de Espang-Anderseñ (1980 y 1985) y de Przeworski (1980 y 1986).

- La democracia política: extendiendo el derecho al voto de forma universalizada;
- la democracia social: eliminando el carácter de mercancía de la fuerza de trabajo, esto es, haciendo que la reproducción del trabajador no fuera dependiente de la venta de su fuerza de trabajo en el mercado de trabajo y, por tanto, de las circunstancias o condiciones en que se produzca dicha transacción; y
- la democracia económica: haciendo que el control de los medios de producción no quedase exclusivamente en manos de los capitalistas pudiendo ejercerse un control democrático colectivo de los mismos.

El logro de estos objetivos implicaba el establecimiento de un programa de gestión económica del capitalismo fundamentado en la necesaria consecución de tres condiciones imprescindibles para el éxito de la estrategia socialdemócrata: la mejora de las condiciones de vida (económicas) de los trabajadores, el funcionamiento exitoso de las economías capitalistas y el aumento del poder (político) de la clase trabajadora y de sus organizaciones representantes.

Dos serán los pilares clave de este programa de gestión económica socialdemócrata: las políticas económicas keynesianas de pleno empleo y el desarrollo del Estado del Bienestar. Ambos serán unas herramientas vitales tanto para la consecución de los objetivos de la clase trabajadora como para la gestión de las economías capitalistas.

El keynesianismo no sólo juega un papel primordial en cuanto elemento de identificación socialdemócrata. La adopción del keynesianismo por parte de la socialdemocracia permitió diferenciar ésta de los partidos burgueses no sólo en función de su ideario político sino también en función de los procedimientos de gestión (no ya únicamente de transformación) del capitalismo. También se justifica desde las perspectivas económicas y políticas de la socialdemocracia. Económicamente porque, partiendo de la premisa del mantenimiento del capitalismo, la gestión que efectúa de éste permite al mantener un crecimiento sostenido y equilibrado cumplir los objetivos de acumulación de reformas y de mejoras en las condiciones de vida de la clase trabajadora, compatibilizando de esta manera los objetivos de mantenimiento y desarrollo de las economías capitalistas y de acumulación de reformas

favorables a la clase obrera. Políticamente, en cuanto la eliminación del desempleo masivo estimula el incremento de la fuerza relativa de la clase obrera y de sus organizaciones representantes.

El desarrollo de las políticas sociales y el incremento en el papel del Estado como redistribuidor de recursos económicos, factores característicos del desarrollo de los Estados del Bienestar (Bilbao, 1990), también forman parte de la estrategia socialdemócrata. En primer lugar, dichas intervenciones tienden a hacer más igualitaria la distribución de los recursos económicos, mejorándose las condiciones económicas de la clase trabajadora al aumentar los recursos disponibles para sus miembros, lo que, por extensión, aumenta, igualmente, su poder político. Además, tienden a desmercantilizar el trabajo al asegurar la supervivencia y reproducción de los trabajadores sin necesidad de que éstos tengan que vender su fuerza de trabajo merced a la concesión de una serie de prestaciones sociales, sean en especie o monetarias, en aquellas circunstancias en las cuales el trabajador encuentra interrumpida su corriente de ingresos (enfermedad, vejez, desempleo...). En tercer lugar, el desarrollo del Estado del Bienestar facilitaría la consecución de la democracia económica al posibilitar el control democrático colectivo de las economías capitalistas, control que se efectuaría de forma indirecta, a través de la participación en la elaboración, diseño y práctica de la política económica estatal (vía planificación económica, políticas de concertación social, etc), o bien de forma directa, controlando de forma conjunta los capitalistas y las organizaciones sindicales los medios de producción (a través de prácticas tales como la codeterminación o cogestión empresarial, los fondos de inversión de los asalariados, etc.).

Estado del Bienestar y modelo socialdemócrata del mercado de trabajo (uno de cuyos rasgos distintivos es la existencia y el compromiso estatal por el mantenimiento del pleno empleo) constituyen una doble herramienta para la consecución de los objetivos políticos y económicos de la clase trabajadora. Ambos elementos contribuyen a incrementar los recursos de poder políticos y económicos de esta clase merced a una efectiva redistribución de recursos desde el capital hacia el trabajo y desde los estratos de población con mayor renta hacia las capas menos favorecidas. El resultado es una redistribución de la renta tanto en términos funcionales como en términos personales, en cuyo proceso son los trabajadores en su conjunto (la masa de rentas salariales) y las

capas de población más pobres (las que disponen de menores niveles relativos de renta) los favorecidos en este proceso (Flora, 1987).

Amos objetivos, incremento del poder económico y del poder político, no deben entenderse como dissociados sino complementarios, al existir una suerte de relación binómica entre ambos, de tal forma que un incremento de los recursos de poder políticos supone como efecto una redistribución de recursos económicos favorable a la clase o grupo beneficiado de igual forma que toda distribución de recursos económicos favorable a una clase supondrá un incremento del poder político para la misma¹⁴. En definitiva, Estado del Bienestar y mercado de trabajo socialdemócrata son dos herramientas inseparables dentro de una estrategia diseñada para el logro de una relación de fuerzas favorable; si quiera en términos relativos, a los intereses políticos de la clase trabajadora y para la transferencia de recursos hacia las rentas del trabajo.

V. 2. La política de rentas como resultado del pleno empleo y del Estado del Bienestar.

En este esquema de gestión macroeconómica caracterizado por los fenómenos arriba estudiados, la política de rentas se convierte en un instrumento básico dentro del conjunto de instrumentos y prácticas de regulación económica.

En primer lugar, las políticas de rentas van a aparecer vinculadas a las políticas de pleno empleo, de tal forma que ambas aparecerán ineludiblemente imbricadas convirtiéndose en fenómenos inseparables. Los primeros teóricos de las políticas de pleno empleo como Keynes, Myrdal o Beveridge ya destacaron en sus obras como el pleno empleo, más estrictamente, el compromiso estatal por el mantenimiento del pleno empleo, podría dar lugar al surgimiento de una serie de desequilibrios, fundamentalmente inflación y déficit en las balanzas de pagos, cuya resolución se convertiría en imposible

¹⁴ Tal tesis ya había sido apuntada por Kalecki en 1943 en su trabajo sobre el ciclo económico politizado, en el cual destaca la simultaneidad de ambos procesos dentro de la dinámica de las economías capitalistas. Kalecki, 1977.

usando las tradicionales prácticas (políticas deflacionistas) e instrumentos de política económica (políticas de demanda, ya fiscales, ya monetarias).

La razón se halla en la imposibilidad en estas circunstancias de aplicar políticas deflacionistas para la resolución de dichos desequilibrios, política deflacionista cuyo éxito se fundamenta en una elevación del desempleo que posibilite una evolución en una serie de variables (salarios, costes, precios gastos...) acorde con los objetivos perseguidos por la intervención económica estatal. En este nuevo contexto el desempleo de masas no puede ser instrumentalizado, por lo que las políticas deflacionistas se convierten consiguientemente, en inaplicables ante la restricción que supone el mantenimiento del pleno empleo. De esta forma, el desempleo masivo desaparece de la escena económica dejando de ser considerado un "instrumento" de política económica (Ferreiro, 1991).

De aquí la necesidad de un nuevo instrumento de regulación económica que solucionase estos desequilibrios. En este caso, la política de rentas controlando de las rentas generadas en el proceso de producción (renta salariales y no salariales)¹⁵, actuaría como elemento compatibilizador de los distintos objetivos de la política económica paliando los problemas existentes de inflación y déficit exteriores al tiempo que permite el mantenimiento de nivel de ocupación plena establecido como objetivo.

Asimismo, las políticas de rentas, en su vertiente de políticas de moderación salarial, impiden que en este contexto político y económico favorable, cuando menos relativamente, a los intereses de la clase trabajadora se produzca un proceso de compresión de beneficios que conduzca a niveles de inversión privadas insuficientes para mantener un adecuado crecimiento del pastel a repartir entre trabajadores y capitalistas¹⁶. Allí donde no son

¹⁵ O bien por medio del control indirecto de los beneficios a partir del control de los precios, lo que convierte a la política de rentas en una política de precios y salarios, o bien en su vertiente más restringida convirtiéndola en mera política salarial.

¹⁶ Debemos recordar que la estrategia socialdemócrata se basaba en la premisa del mantenimiento de los principios de la economía capitalista. De aquí que la piedra maestra para el mantenimiento de tal edificio no era otro que unas elevadas tasas de crecimiento de la productividad que permitiesen mantener unos adecuados niveles de beneficio

aplicadas de forma regular y efectiva las políticas de rentas pero, sin embargo, se mantienen las políticas basadas en el mantenimiento del pleno empleo y se produce un notable desarrollo del Estado del Bienestar tal resultado será inevitable, caso del Reino Unido (Glyn y Sutcliffe, 1972).

En segundo lugar, las políticas de rentas están estrechamente vinculadas con el Estado del Bienestar. Ahora bien, esta relación no se limita al hecho que el pleno empleo y la gestión macroeconómica estatal, así como la práctica generalizada de la concertación como instrumento de resolución de conflictos sean rasgos característicos de los Estados del Bienestar (Bilbao, op. cit.), siendo éstos, factores determinantes en la existencia de las políticas de rentas. La conexión entre estos fenómenos emana del papel jugado por los gastos sociales estatales (cuyo desarrollo es un elemento clave, si no el factor clave dentro de los Estados del Bienestar) en la aplicación de las políticas de rentas.

Un factor unánimemente considerado como decisivo para el éxito de las políticas de rentas es la existencia de un elevado grado de consenso entre todos aquellos agentes -sindicatos y organizaciones empresariales- implicados en la puesta en práctica y afectados por la aplicación de las medidas derivadas de las políticas de rentas. De ahí que en el diseño de las políticas de rentas adquiera tanta importancia la planificación de las medidas concretas a aplicar como el diseño de una estrategia orientada a conseguir el necesario consenso para su eficaz implantación.

Las dificultades de conseguir este consenso se acentúan a la hora de obtener el apoyo sindical a estas políticas. No olvidemos que aun cuando, a nivel teórico, las políticas de rentas se definen como control de todas las rentas que surgen del proceso de producción, en la práctica se transforman en políticas de precios y salarios y más comúnmente en políticas salariales, única y exclusivamente. ¿Cómo conseguir el voluntario acuerdo sindical al control de las rentas salariales?. Obviamente, dicha aquiescencia deberá derivarse de los beneficios que obtengan los trabajadores y los sindicatos por apoyar y sustentar la aplicación de dichas medidas. Ahora bien, hay que tener en cuenta que la implicación voluntaria y directa de los sindicatos en la

empresarial junto con un reparto de tales ganancias de productividad favorable a los trabajadores. El caso suceso es un ejemplo evidente de tal estrategia.

aplicación de las políticas de rentas tiene un coste para tales organizaciones. Dicho coste proviene de la limitación asumida en el ejercicio de la actividad reivindicativa de los sindicatos, lo que supone una "pérdida" material para los trabajadores, al consentir una limitación al aumento en las remuneraciones, además, de la difuminación del papel que juegan los sindicatos en las economías capitalistas. Ya en 1952, Rudolf Meidner advertía este problema al constatar cómo el desarrollo del Estado del Bienestar y el pleno empleo eliminaban dos de los objetivos originales de los sindicatos: prestación de asistencia mutua en caso de pérdida de ingresos y protección para asegurar el puesto de trabajo. El tercer rol era elevar los ingresos de sus miembros, objetivo que entraría en contradicción con el nuevo papel de garante de la estabilidad económica a través de la moderación voluntaria en las reivindicaciones salariales (Meidner, 1952). De esta forma podría generarse una disparidad de intereses entre las bases sindicales y los dirigentes o miembros de la burocracia sindical, lo que se traduciría en una oleada de conflictos industriales "salvajes", conflictos que se agravarían tras un prolongado ejercicio de automoderación reivindicativa, tal y como sucedió en Europa Occidental a finales de la década de los sesenta (Spitaels, 1974; Crouch y Pizzorno, 1978; Flanagan y otros, 1985).

Por consiguiente, ¿de dónde proceden los beneficios que estimulan el consenso?. Estos proceden de dos vías distintas a través de un doble intercambio establecido entre las organizaciones sindicales y el Estado (el poder político). El primero es un intercambio político: en este caso el consenso social respecto a la aplicación de las políticas de rentas es negociado a cambio de una serie de beneficios políticos para los sindicatos (Pizzorno, op. cit.). Dichos beneficios tomarán la forma de recompensas inmateriales, concretamente ganancias procedimentales o procesales, que fortalecen el poder político de la clase obrera y de los sindicatos proporcionándoles los medios políticos necesarios para lograr sus objetivos (Crouch, 1982); aumentando la influencia sindical en la gestión empresarial (desarrollo de la cogestión o codeterminación), participando en organismos públicos relacionados con la gestión económica pública, (consejos económicos y sociales), etc.¹⁷.

¹⁷ Incluso el control de los beneficios o de los precios es demandado por los sindicatos como compensación al control de las rentas salariales

El segundo será un intercambio económico. En esta negociación el objeto de intercambio será una recompensa material pero no monetaria, por cuanto el propósito de las políticas de rentas es el control de las rentas monetarias. En este caso, se intercambian rentas materiales monetarias por ganancias no monetarias pero que suponen una mejora en el bienestar y en las condiciones de vida de los trabajadores. El incremento en los gastos sociales será la moneda de cambio ofertada por el Estado a los sindicatos a fin de obtener el consenso de éstos respecto a la aplicación de las políticas de rentas. Hablariamos así de un intercambio entre dos salarios distintos pero con efectos ambos sobre el nivel de vida de los trabajadores: el salario monetario y el conocido como salario social.

Este doble intercambio político y económico convierte a la política de rentas y al Estado del Bienestar en fenómenos interdependientes. De hecho, Estado del Bienestar y política de rentas formarían dos elementos insolubles de una misma estrategia de regulación económica.

VI. LA CRISIS DEL MODELO SOCIALDEMOCRATA: CONTRADICCIONES INTERNAS

La lógica y la validez interpretativa de la hipótesis aquí desarrollada radica en su capacidad de adecuación para interpretar no sólo los elementos causales de la génesis de las políticas de rentas sino asimismo aquellos elementos que conducen a su progresiva desintegración y a la consiguiente pérdida de protagonismo de las políticas de rentas.

Dejando a un lado el componente político de la estrategia socialdemócrata, podemos resaltar como la estrategia diseñada para producir una efectiva traslación de recursos económicos desde el capital hacia el trabajo se construía sobre un triángulo formado por el Estado del Bienestar, la especial configuración otorgada al mercado de trabajo (compromiso por el mantenimiento del pleno empleo) y, finalmente, las políticas de rentas.

Debemos recordar que tal estrategia partía de la premisa del mantenimiento de los principios básicos de las economías capitalistas, por lo que su éxito estaba condicionado a la compatibilidad de tal estrategia con un

funcionamiento satisfactorio de tales economías, condición esta última que se traducía en la necesidad de mantener unas determinadas condiciones favorables para la pervivencia del necesario proceso de acumulación de capital.

Las políticas de rentas cumplían tal papel compatibilizador. Por si solo el desarrollo de los Estados del Bienestar y de las políticas de pleno empleo generaban un continuo deterioro de las condiciones de acumulación, lo que convertía al sistema en insostenible a largo plazo¹⁸. De ahí la necesidad de aplicar políticas de rentas, las cuales al centrarse en la moderación en la evolución de las rentas salariales (vinculándolas a los crecimientos de productividad) permitían sostener el sistema compensando, siquiera parcialmente, la presión que sobre los beneficios ocasionaban los citados elementos.

Sin embargo, tal estrategia no se encuentra exenta de contradicciones internas, las cuales van a ser, precisamente, los factores desencadenantes de su fracaso.

Así, en primer lugar, van a surgir contradicciones derivadas de los efectos políticos adversos que sobre los trabajadores y los sindicatos van desencadenar la propia aplicación de las políticas de rentas. Las dificultades para su puesta en práctica, destacadas en páginas anteriores, convertirán a política de rentas en un instrumento de implantación esporádica, salvo excepciones. Al no aplicarse de forma permanente, repito por cuestiones políticas, la estrategia socialdemócrata ocasionará un deterioro progresivo de las condiciones de acumulación del capital, convirtiéndose tal estrategia en inevitable a largo plazo.

Y, en segundo lugar, la aplicación de las políticas de rentas no impide compensa el deterioro sufrido por las rentas del capital que es producido por

¹⁸ El pleno empleo generaba al incrementarse la presión salarial un efecto de reducción de las tasas de beneficio, fenómeno agravado por el desarrollo de los Estados del Bienestar, en los cuales tanto en las políticas de redistribución de la renta como el incremento en los gastos sociales y la necesaria detención de recursos para financiar tales gastos contribuían a acentuar el proceso de deterioro de la acumulación del capital.

los mecanismos de redistribución de los recursos hacia las rentas del trabajo implícitos en el Estado del Bienestar y en el modelo de mercado de trabajo existente. En efecto, como ya quedó expuesto, el desarrollo del Estado del Bienestar se explica por la necesidad de establecer compensaciones a los trabajadores por los costes políticos y económicos que supone la asunción de un ejercicio de moderación en las reivindicaciones salariales. Así la aplicación de las políticas de rentas suponen una expansión en los gastos sociales, cuya financiación supone un efectivo deterioro de las condiciones del acumulación (vía imposición sobre el capital, elevación de los tipos de interés, detracción de fondos disponibles para la financiación de las operaciones de inversión, etc.). De esta forma, el tamaño de los Estados del Bienestar sobrepasará la dimensión que resultaría compatible con la estabilidad del sistema, convirtiéndose en insostenible económicamente hablando. Por consiguiente, aun cuando en teoría la aplicación de las políticas de rentas haría posible un correcto desenvolvimiento de las economías capitalistas, en la práctica su implantación no resuelve las contradicciones de la estrategia socialdemócrata, conduciendo a un paulatino deterioro de las economías donde se desarrolla y a su definitiva crisis.

VI.1. La crisis económica y la política de rentas

La crisis económica que desde hace dos décadas asola la mayoría de las economías occidentales no es sino la constatación de las deficiencias y las contradicciones del modelo de gestión económica imperante tras el fin de la Segunda Guerra Mundial. El modelo de relaciones estructurales que caracterizó al anterior modelo de acumulación y reproducción del capital pierde su validez, lo que supone un lento y doloroso proceso de reconstrucción de un nuevo entramado de relaciones estructurales que de pie al surgimiento de un nuevo período, si bien nuevamente temporal, de estabilidad y crecimiento económico (Serrano, 1993).

La crisis del modelo se centraba en la evidente incompatibilidad entre los elementos definidores de la estrategia socialdemócrata y el mantenimiento del axioma del mantenimiento del sistema capitalista y de los principios que lo matizaban y definían (englobados bajo el concepto amplio de "economías mixtas" o de "Estados del Bienestar"). Dos podían ser las respuestas alternativas a tal crisis.

La primera consistía en una acentuación y profundización de los rasgos caracterizadores del Estado del Bienestar: mayor intervencionismo estatal y, principalmente, mayor control colectivo de los medios de producción; extendiendo la democracia económica, para lo cual la estrategia socialdemócrata debía transformarse de forma sustancial dado que requería el control directo, ya por parte de los propios trabajadores ya por parte de las organizaciones sindicales, tanto de la gestión como de la misma propiedad de los medios de producción¹⁹, lo que supondría, en definitiva, un nuevo modelo de capitalismo.

Sin embargo, dicho modelo resulta inaplicable por razones políticas. La estructura y relación de fuerzas no es la necesaria para la aplicación de tal experimento, deviniendo en el definitivo fracaso de la estrategia socialdemócrata y en la inevitabilidad de su crisis y transformación.

Se genera de esta forma un nuevo proceso de reconstrucción de las condiciones de acumulación del capital en el que se abandonan, quien sabe si definitivamente, los elementos estructurales de la estrategia socialdemócrata. El abandono del pleno empleo y del compromiso estatal para su mantenimiento y el desmantelamiento/reducción de los Estados del Bienestar erosionan los pilares sobre los que se asentaba la necesidad estructural de aplicación de las políticas de rentas²⁰; es la quiebra del modelo entero lo que conduce a la quiebra de las políticas de rentas.

En efecto, El actual proceso de acumulación del capital se asienta sobre una clara estrategia tendente a un proceso de regresión en materia de distribución de la renta y los recursos económicos. Los recursos son redistribuidos desde el trabajo hacia el capital y desde las capas menos

¹⁹ Uno de cuyos instrumentos era el diseño de fondos de inversión de los asalariados, por los cuales los recursos generados bien por los beneficios empresariales, en parte o en su totalidad, o bien por la moderación salarial eran capitalizados en las empresas, convirtiéndose las acciones representativas en propiedad de los sindicatos o de los propios trabajadores de las empresas. Véase en tal sentido Lucas Martin, 1988.

²⁰ Aplicación convertida en coyuntural por las razones arriba apuntadas.

favorecidas a las más favorecidas²¹. Por consiguiente, los instrumentos diseñados para tal estrategia dirigen su actuación a la consecución del referido objetivo.

En este proceso de reestructuración de estrategias la política de rentas pierde protagonismo, siendo progresivamente abandonada y sustituida por la reforma del mercado de trabajo, entendiendo por tal reforma a los procesos de flexibilización y desregulación del mercado de trabajo que estamos viviendo en la actualidad. La actual estructura del mercado de trabajo (definida por la mencionada reforma y por la existencia de niveles permanentes de desempleo masivo) no es sino un instrumento de redistribución de la renta pero en un sentido inverso al generado en la etapa anterior, y cuyos objetivos no son únicamente económicos sino también políticos, siguiendo nuestro anterior razonamiento (y volviendo a un nuevo ciclo a lo Kalecki).

Este nuevo esquema implica el abandono de las políticas de rentas. Debe quedar claro que tal abandono no se explica por razones económicas. De hecho, cuando a lo largo de la crisis se aplican políticas de rentas, entendidas única y exclusivamente como políticas de moderación salarial, éstas se convierten en la práctica en instrumentos de redistribución en favor de las rentas del capital, tal y como se constata por sus resultados en términos de crecimientos negativos de los salarios reales y de los costes laborales unitarios reales (Ferreiro, op. cit., y Zulfaur, op. cit.). Por el contrario, el abandono se debe a factores políticos basados en el abandono de la estrategia socialdemócrata y en el objetivo de reducir los recursos de poder de los trabajadores y de sus organizaciones representantes, a fin de definir un nuevo modelo de relaciones estructurales más favorable a los intereses del capital²².

²¹ Para el caso español, véase en tal sentido Alcaide (1988), Ferreiro, op. cit., y Zulfaur (1994).

²² Lo que explica la actual falta de voluntad política por parte de organizaciones empresariales y del Gobierno español en la por llegar a un acuerdo para un pacto social con los sindicatos, así como la oferta efectuada por éstos últimos de sustituir la reforma en curso del mercado de trabajo por moderación salarial.

VII. UNA BREVE NOTA SOBRE EL CASO ESPAÑOL

En mi opinión gran parte de los estudios efectuados sobre las políticas de rentas y los pactos sociales en España están viciados por el reconocimiento de la excepcionalidad del caso español respecto al modelo general de política de rentas aplicados en el resto de economías occidentales tanto antes como durante la crisis. Sin embargo, esta excepcionalidad resulta invalida la aplicabilidad a este caso específico del modelo interpretativo aquí diseñado.

En efecto. La razón de la aplicación en España de la política de rentas debe a la conjunción de tres elementos indisolubles unos de otros: la crisis económica, la necesidad de legitimación tanto del nuevo sistema político como de los sucesivos gobiernos en el poder²³ y, finalmente, el intento de trasplantar a España el modelo socialdemócrata antes caracterizado, cuyo plasmación más evidente es la construcción de un incipiente Estado de Bienestar.

Sin embargo, la pérdida de protagonismo de los tres elementos descritos mediados de la década de los ochenta, con el afianzamiento pleno del sistema democrático y la estabilidad política del país, el abandono de la estrategia socialdemócrata por parte de los gobiernos socialistas en el poder y la asunción plena de una estrategia de regulación económica de evidente carácter neoliberal han conducido al desmantelamiento de las condiciones políticas que en el pasado convirtieron a la política de rentas en una herramienta fundamental de regulación de la actividad económica y, por ende, al abandono de tal política.

BIBLIOGRAFÍA

ALCAIDE, J. (1988). "La distribución de la renta española en la década de los ochenta". Documentos de Trabajo FIES, n.º 38.

²³ Habría que incluir, inclusive, a la necesidad de legitimación de los propios agentes sociales.

- BILBAO, J.(1990): Hacia una hipótesis explicativa del Estado del Bienestar. Tesis doctoral. Departamento de Economía Aplicada UPV-EHU. Bilbao.
- CLARKE, S. (1985): "Estado, lucha de clases y reproducción del capital", en OFFE, C. (y otros). Capitalismo y Estado, Ed. Revolución, Madrid.
- CROUCH, C.(1982): Trade Unions: The Logic of Collective Action. Fontana Paperbacks. Glasgow.
- CROUCH, C. y PIZZORNO, A.(1978): The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968. Vols 1 y 2. Holmes & Meter Publishers, Inc., New York.
- CUADRADO, J.R. y VILLENA, J.E.(1980): Política de rentas. Ministerio de Hacienda. Instituto de Estudios Fiscales. Colección Libros de Bolsillo nº 55. Madrid.
- DAVIDSON, P. (1992): International Money & the Real World. Macmillan. London.
- ESPINA, A. (1991): "Concertación social y socialdemocracia". en El País, 6 de abril, p. 12.
- ESPING-ANDERSEN, G.(1980): Social Class, Democracy and State Policy. New Social Science Monographs. Copenhagen.
- ESPING-ANDERSEN, G.(1985): Politics against Markets. Princeton University Press, Princeton.
- FERREIRO, J.(1991): La incidencia de los factores políticos en la instrumentación de la política económica: la política de rentas. Tesis doctoral. Departamento de Economía Aplicada UPV-EHU. Bilbao.
- FLANAGAN, R.J.; SOSKICE, D. W. y ULMAN, LI. (1985): Sindicalismo, estabilización económica y política de rentas: la experiencia europea. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.

- FLORA, P., KRAUS, F. y PFENNING, W. (1987). State, Economy, and Society in Western Europe 1815-1975, Vol. II. Campus Verlag, Frankfurt.
- GOODHART, Ch. A.E. (1992). "La política fiscal nacional dentro de la UEM: implicaciones del Tratado de Maastricht en el ámbito fiscal". Información Comercial Española, octubre, pp. 115-129.
- GLYN, A. y SUTCLIFFE, B. (1972): British Capitalism. Workers and the Profits Squeeze. Penguin Books, Middlesex.
- JONES, A.(1986): "Prices and Incomes Policy". The Economic Journal, nº 312, December, vol. LXXVIII, pp.799-806.
- KALECKI, M. (1977). "Aspectos políticos de la ocupación plena". en Ensayos recogidos sobre dinámica de la economía capitalista. FCE, México, pp. 159-166.
- KATZENSTEIN, P.J. (1985): Small States in World Markets. Cornell University Press, Ithaca.
- KATZENSTEIN, P.J.(1987): Corporatismo y cambio. Austria. Sulza y las políticas industriales. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- KORPI, W. (1983): The Democratic Class Struggle. Routledge & Kegan Paul, London.
- KORPI, W. y SHALEV, M. (1979): "Strikes, Industrial Relations and Class Conflicts in Capitalist Societies". British Journal of Sociology, vol. 30, nº 2, June, pp. 164-187.
- LEHMBRUCH, G. (1977): "Liberal Corporatism and Party Government". Comparative Political Studies, April, pp. 91-126.
- LEHMBRUCH, G. (1984): "Concertation and the Structure of Corporatist Networks" en Goldthorpe, J. H. (ed.). Order and Conflict in Contemporary Capitalism. Clarendon Press, Oxford, pp. 60-80.

- LUCAS MARIN, A. (1988). "Los fondos de inversión de los asalariados: de la democracia industrial a la democracia económica". Revista de Trabajo, nº 90, abril - junio, pp. 69-90.
- MEIDNER, R. (1952): "The Dilemma of Wages Policy under Full Employment", en Lundberg, E. (y otros). Wages Policy under Full Employment, pp. 16-29. William Hodges and Company Ltd., London.
- OCHANDO, C. (1992): "El periodo de la desconcentración social y las perspectivas de futuro de la política de rentas en España". Revista de Trabajo, nº 18, gener-abril, pp. 111-140.
- PEREZ YRUELA (1990): "Corporatismo y concertación", en QUEDA, A. (dir.). La concertación social tras la crisis. Ariel, Barcelona, pp. 41-45.
- PIZZORNO, A. (1978): "Political Exchange and Collective Identity in Industrial Conflict", en Crouch y Pizzorno, Vol. 2, pp. 277-298.
- PRZEWORSKI, A. (1980): "Socialdemocracy as a Historical Phenomenon". New Left Review, nº 122, julio-agosto, pp. 27-58.
- PRZEWORSKI, A. (1988): Capitalismo y Socialdemocracia. Alianza Editorial, Madrid.
- REGINI, M. (1984): "The Conditions for Political Exchange: How Concertation Emerged and Collapsed in Italy and Great Britain", en Goldthorpe, J.H. (ed.), pp. 124-142.
- ROMANIS, A. (1975): "The Role of Incomes Policy in Industrial Countries Since World War II". International Monetary Fund Staff Papers, vol. 23, nº 1, marzo, pp. 1-36.
- SCHMITTER, Ph. C. (1974): "Still the Century of Corporatism?". The Review of Politics, vol. 36, January, pp. 85-131.
- SCHMITTER, Ph. C. (1990): "El corporatismo ha muerto: ¡Larga vida al corporatismo!", en QUEDA, op. cit., pp. 23-35.

- SERRANO, F. (1990): "Crisis y futuro de la seguridad social". Papers, nº 34, p 31-44.
- SERRANO, F. (1993). "Políticas de ajuste estructural y mercado de trabajo Ponencia presentada en el Curso de Verano "El mercado de trabajo y la nueva situación del empleo en los años 90". organizado por la UPV/EHU e Sebastián del 1 al 4 de septiembre (próxima publicación).
- SOLCHAGA, C. (1990): "Discurso de presentación de los Presupuestos Generales del Estado en la sesión plenaria del Senado de 18 de Junio 1990". Presupuesto y Gasto Público, 2, pp. 37-54.
- SPTAELS, G. (dir.) (1974): Los conflictos sociales en Europa. Ediciones de Revista de Trabajo, Madrid.
- SRINATI, D. (1988). "Capitalismo, Estado y relaciones laborales", en CROUCH C. (comp.), Estado y economía en el capitalismo contemporáneo. Ministerio Trabajo y Seguridad Social, Madrid, pp. 239-296.
- TARANTELLI, E. (1989): Los sindicatos. Ed. Oikos-tau. Colección El mundo contemporáneo, serie economía e historia, nº 20. Vilassar de Mar.
- ZUFIAUR, J.M., (1994). "Conveniencia y posibilidades de la política de rentas: Economistas. (próxima publicación).

ALGUNAS CONSIDERACIONES ACERCA DE LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA.

Agustí Colom
Universitat de Barcelona.

A modo de introducción.

La gravedad de la crisis económica que afecta a la sociedad española se manifiesta en el crecimiento acelerado de la desocupación, la debilidad de la estructura productiva y en el deterioro estructural de la relación entre la capacidad de exportación y las necesidades de importación de la economía nacional. Estos hechos son propios de la situación de recesión económica internacional que, no obstante, en nuestro país se manifiesta con un especial grado de virulencia.¹

En este marco de crisis se han sucedido una serie de fenómenos económicos que afectan a un conjunto más o menos amplio de países entre ellos el Estado español, a saber; en primer lugar es manifiesta la persistente existencia de altos niveles de desempleo en las distintas economías europeas incluso en períodos recientes de cierta expansión económica y que a pesar de los intentos no han encontrado explicaciones convincentes. En segundo lugar se constata un aumento de la escala de operaciones de las empresas transnacionales, lo que ha venido a llamarse la mundialización de la economía, en un contexto de reestructuración de tales empresas que no es ajeno a la oleada de absorciones y fusiones de empresas con que se saldó la etapa de crisis de principios de los años 80, los reajustes que se produjeron en determinadas industrias (aeronáutica, telecomunicaciones,...) después de los cambios introducidos por las políticas de desregulación y privatización emprendidas por los gobiernos de diversos países siguiendo las pautas neoliberales impulsadas por Ronald Reagan en Estados Unidos

¹ Un dato que confirma la gravedad relativa de la crisis económica es el hecho que la tasa de desempleo en España fue del 23,9 por ciento en el cuarto trimestre de 1993 duplicando la media de los países de la OCDE.

y Margaret Thatcher en el Reino Unido, y el proceso de creación de la Unión Económica con los efectos que tiene de potencial realización de economías de escala en la producción de mercancías.

A estos dos fenómenos, persistencia de desempleo incluso en expansión y mundialización de la economía hay que añadir un tercer elemento que caracteriza las relaciones económicas de los últimos años, nos referimos al proceso de cambio y transformación que se está produciendo en diversas zonas del planeta, las más relevantes a efectos de la cuestión que estamos considerando serían el hundimiento del sistema económico de los «países socialistas» y la emergencia de algunos países en el comercio internacional, en concreto los países del Sudeste asiático.²

En este contexto de cambios de las relaciones económicas a nivel internacional se ha diagnosticado los problemas específicos que padece la economía española como una cuestión relativa a la baja competitividad de la industria española en relación a los otros países con que comercia.³

Las medidas de la competitividad internacional.

La competitividad de un sistema económico frente al exterior hace referencia a la capacidad de dicha economía para mantener o aumentar la cuota de mercado de sus productos comerciados tanto en los mercados exteriores como en el mercado interior.⁴

En la construcción de indicadores de la competitividad se distinguen dos enfoques, uno consiste en una aproximación

² Destacamos aquellos fenómenos económicos que creemos que son relevantes para nuestro análisis.

³ Centramos nuestro análisis en la industria porque consideramos que esta todavía sustenta en gran medida el sistema económico en general. La existencia de efectos arrastre hacia adelante o hacia atrás o en términos de Hirschman (1961) eslabonamientos anteriores y posteriores que muchas actividades industriales inducen constituye un argumento suficiente para apoyar nuestra hipótesis del papel central de la industria en la actividad de producción social de bienes y servicios en cualquier país.

⁴ Existe cierto consenso en fijar algunas restricciones a lo que se entiende por mejoras de la competitividad, en el sentido que no deberían considerarse como tales aquellas que se obtuviesen a costa de una reducción en la redistribución de los recursos humanos y de capital invertidos en la actividad. [Gual y Hernández, 1993].

marcadamente macroeconómica y sostiene que la competitividad de una industria nacional frente al exterior se evalúa exclusivamente en términos de costes y precios relativos. En este sentido el indicador de medida de la variación de la competitividad más difundido es el denominado índice del tipo de cambio efectivo real (TCER) el cual refleja la evolución de los precios o de los costes de un país, en relación con los del conjunto de países que se toman como referencia, ajustados por las variaciones de los tipos de cambio nominales de forma que un incremento del índice supone un encarecimiento relativo de los productos españoles y de aquí se deduce una pérdida de competitividad.⁵

La utilización del TCER como indicador de la competitividad está sujeto a importantes críticas que señalan su limitación. En primer lugar en la elaboración del TCER existen distintas opciones en relación a la elección del índice de costes o precios relativos adecuado. Cuando se construye el indicador de la competitividad en base a los costes se recurre, generalmente, a los costes laborales unitarios. La elección de esta variable supone de forma implícita que los costes laborales constituyen la principal componente de los

⁵ Definimos el índice de tipo de cambio efectivo real (TCER) como el producto del índice del tipo de cambio efectivo nominal (TCEN) por el índice de precios relativos entre España y el grupo de países de referencia

$$TCER_t = TCEN_t \times IPR_t$$

donde el índice del tipo de cambio efectivo nominal (TCEN)

$$TCEN_t = 100 \prod_{i=1}^n \left[\frac{EC_{i,t}}{EC_{i,t_0}} \right]^{v_i}$$

se define como una medida geométrica ponderada de los índices de valor de la peseta frente a cada una de las divisas que integran la agrupación correspondiente. v_i es la ponderación que se asigna a cada país; $EC_{i,t}$ y EC_{i,t_0} son los tipos de cambio bilaterales de la peseta frente a la moneda del país i en el período base t_0 y en el período t , respectivamente. El índice de precios relativos (IPR) se define como

$$IPR_t = \left[\frac{P_t / P_0}{\prod_{i=1}^n \left(\frac{P_{i,t}}{P_{i,t_0}} \right)^{v_i}} \right]$$

siendo P_t y P_0 los índices de precios de España, y $P_{i,t}$ y P_{i,t_0} los del país i en el período base t_0 y en el período t , respectivamente. Para un mayor detalle sobre la construcción de los índices señalados véase Banco de España (1989).

costes totales y que las variaciones en las restantes componentes de los costes siguen el mismo comportamiento que las variaciones en los costes del trabajo, tanto en España como en cada uno de los países que componen el grupo de referencia (Marfín, 1991). Pues bien, el comportamiento seguido por los costes laborales en la industria manufacturera española en la década de los años 80 no se corresponde con estos supuestos. Por una parte los costes del trabajo directo constituyen el 24 por ciento de los costes totales de la industria manufacturera después de descontar los costes financieros.⁶ Por otra su peso relativo ha descendido a lo largo de los últimos años, así en 1980 representaban en promedio el 28 por ciento de los costes totales. De la disminución de su peso relativo se deriva que las otras componentes de los costes totales han seguido comportamientos distintos: el coste atribuible a las materias primas y energía ha disminuido un 4,6 por ciento acumulado a lo largo de la década y el gasto incurrido en la adquisición de servicios a otras empresas aumentó un 87,5 por ciento acumulado durante el período.⁷ Tanto el relativo bajo peso de los costes salariales como el comportamiento dispar de las distintas componentes de los costes totales sugiere que el TCER medido en términos de costes no constituye, a pesar de su frecuente uso por las instituciones, un buen indicador de la competitividad internacional.

El TCER medido en precios relativos tampoco está exento de

⁶ En el año 1990 según datos proporcionados por la encuesta industrial. Además hay que tener presente que en la encuesta industrial los pagos por intereses se contabilizan dentro del epígrafe del excedente bruto de explotación por lo que al contabilizar los costes de producción en que incurran las empresas a partir de esta fuente no se consideran los costes financieros. Al estar minusvalorados los costes totales el peso de los costes laborales está sobervalorado, es decir los costes laborales promedio de la industria manufacturera constituyen menos de la cuarta parte de los costes totales.

⁷ El grueso de los costes lo constituyen las materias primas y la energía que representaban un 54 y 61 por ciento de los costes totales en 1980 y 1990, respectivamente. Los servicios adquiridos a otras empresas ha constituido la partida que ha aumentado en mayor proporción -sin considerar los costes financieros- ya que en el período de referencia su peso relativo casi se duplicó, pasando del 8 al 15 por ciento. El aumento de los gastos en servicios de actividades que corresponde por una parte al proceso de contratación de actividades que anteriormente se realizaban en el seno de la empresa (mantenimiento, limpieza, administración...) a empresas externas y por otra parte se corresponde a la mayor consideración de ciertas actividades (estudios de mercado, campañas publicitarias...) o la obligación legal de ejecutarlas (auditorías...) y que tradicionalmente se encargan a empresas especializadas.

dificultades. La primera surge de cual debe ser el índice de precios relativos considerado. La elección se establece entre el deflactor del PIB, el índice de precios al consumo, el índice de precios industriales o un índice de precios de exportación. Optar por uno u otro significa asumir algún tipo de inconvenientes por lo que el indicador resultante no constituye una medida de gran precisión. En general los tres primeros índices recogen variaciones de precios de bienes que no son comerciables internacionalmente y el índice de precios de exportación que en principio evitaría esta dificultad incorpora solo aquellos bienes y servicios realmente vendidos con lo que los bienes y servicios que han sido excluidos del mercado precisamente por su poca competitividad no contribuyen a la confección del índice.¹

En segundo lugar, el TCER no recoge aquellos elementos distintos de los costes y de los precios y sobre los que existe un creciente reconocimiento del papel que juegan en la determinación de la competitividad de un producto: calidad, diseño o servicio post-venta entre otros atributos. La competencia entre las empresas se establece a través de la segmentación de mercados, la diferenciación de productos, la creación de clientelas adictas a marcas (Segura, 1992) más que a través de un liderazgo de costes y de precios. Prueba de ello es la existencia de una disociación en diversos sectores productivos entre la evolución de la competitividad exterior (medida por las exportaciones) y la evolución de los costes y precios (medido por el índice del TCER). Durante el período 1980-88, sectores tales como material eléctrico, alimentación y papel tuvieron un comportamiento exportador superior a la media a pesar que sus costes evolucionaron por encima de la media; en cambio los costes del sector textil y de la industria de la madera tuvieron una evolución más favorable que la media y sin embargo, las exportaciones de estos sectores fueron inferiores a la media (Martín, 1991).

El otro conjunto de indicadores propuestos toman los resultados comerciales como la medida de la competitividad de una

¹ Véase Banco de España (1980), para una discusión acerca de uno de los posibles índices.

economía. Es decir, si entendemos la competitividad de una economía en general o de su industria en concreto es sinónimo de su capacidad exportadora neta. Por lo tanto el comportamiento del saldo comercial exterior, o alguna de sus componentes parciales, constituirá una medida de la competitividad.⁹

Así se utiliza como indicador de la evolución de la competitividad las variaciones del peso de las exportaciones nacionales en el conjunto de importaciones de una área de países.¹⁰ Un segundo indicador habitualmente utilizado consiste en considerar la producción interna respecto al consumo aparente es decir, que parte de la demanda nacional se abastece con la producción interna. Denominaremos a este indicador cuota del mercado interior.¹¹ Ambas medidas son complementarias dado que cada una de ellas se concentra en un aspecto de la competitividad internacional, la primera en el mercado exterior mientras la segunda mide el grado de penetración de las importaciones en el mercado nacional.¹² A menudo se desea

⁹ Sin embargo, si bien es relativamente fácil establecer si una economía o industria está obteniendo ganancias de competitividad en razón que sus exportaciones estén obteniendo una mayor cuota de mercado frente a terceros, existe una seria dificultad para establecer cuando ha alcanzado un nivel competitivo.

¹⁰ Denominamos cuota de exportación de la industria i de un país frente a una área j en el año t (CEX_{it}^j) a

$$CEX_{it}^j = \frac{X_{it}^i}{M_{it}^j} \cdot 100$$

donde X_{it}^i son las exportaciones de la industria i efectuadas en el año t a una determinada área comercial. Y M_{it}^j son las importaciones totales que realiza la industria i de la área comercial j en el año t .

¹¹ La cuota del mercado interior (CMI_{it}) o capacidad de abastecimiento de la demanda interna se mide a través del ratio,

$$CMI_{it} = \frac{P_{it} - X_{it}}{P_{it} + M_{it}} \cdot 100$$

donde

P_{it} es la producción del sector i en el año t .

X_{it} son las exportaciones del sector i en el año t .

M_{it} son las importaciones del sector i en el año t .

¹² En Myro (1992) se encuentra una amplia descripción de diversos indicadores de este tipo.

disponer de una medida sintética de la evolución del saldo comercial recurriendo a la utilización de la tasa de cobertura como indicador. Los indicadores empleados (tabla 1) muestran un comportamiento divergente por lo que se refiere al mercado exterior e interior. De una parte se observa una sostenida mejora de la competitividad en términos de las exportaciones referidas a los intercambios comerciales con los países de la Comunidad Europea. Las exportaciones españolas ganan de forma sostenida cuota de mercado en el seno de la Comunidad. Este relativo buen comportamiento exterior es contrarrestado por la sustancial pérdida de competitividad en el mercado interior debido a la progresiva penetración de las importaciones que se acelera coincidiendo con la integración en la Comunidad Europea. A la luz de los resultados podemos distinguir claramente dos periodos en la evolución de la posición competitiva de la industria con el exterior. El primero, coincide con el primer lustro de la década en el que las exportaciones netas son positivas. El segundo período se inicia a partir del año 1986 en que las exportaciones netas de la industria manufacturera cambian de signo. El resultado es un importante deterioro del saldo comercial.

Una medida indicativa de la magnitud de la pérdida de competitividad es la caída de la tasa de cobertura de la industria manufacturera de un valor de 115,64 en 1985 a que en 1990 las exportaciones solo cubran el 64,85 por ciento de las importaciones. Que se explica principalmente por la pérdida de la cuota del mercado interior, una prueba de ello es el hecho de que en el año 1990 la participación de las importaciones de manufacturas respecto el consumo nacional aparente de manufacturas se habían más que duplicado respecto el año 1980.¹³ Es decir a finales de la pasada década un poco menos del 30 por ciento de las manufacturas consumidas en España procedían del exterior, mientras que en los primeros años constituían el 13 por ciento.

¹³ De los valores que toma la producción interna respecto el consumo aparente o cuota del mercado interior se deduce que el resto lo constituye la participación de las importaciones en el consumo nacional aparente.

Tabla 1. Saldo del comercio exterior de la industria manufacturera y evolución de la competitividad medida a través de alguno de sus indicadores

| Sectores | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|---|--------|--------|--------|-------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Exportaciones netas sobre VAB de la industria manufacturera | 1.48 | 2.29 | 0.51 | 2.71 | 9.15 | 7.03 | -7.92 | -16.93 | -24.30 | -30.21 | -27.94 |
| Cuotas de exportación en la CE. | n.d. | 1.68 | 1.77 | 1.82 | 2.08 | 2.20 | 2.28 | 2.40 | 2.53 | 2.62 | 2.87 |
| Cuota Mercado Interior (CMI). | 87.02 | 85.77 | 83.77 | 83.09 | 81.71 | 80.54 | 78.27 | 75.67 | 73.93 | 72.62 | 71.99 |
| Tasa de Cobertura. | 106.28 | 107.24 | 101.52 | 107.1 | 121.16 | 115.64 | 87.03 | 74.16 | 67.02 | 61.81 | 64.85 |

Nota: La cuota del mercado interior (CMI) mide la penetración de las importaciones de la industria no energética proveniente del resto del mundo.
Fuente: Elaboración propia a partir de INE, Banco de España, y EUROSTAT.

La menor competitividad explicada por la pérdida de la cuota de mercado interior.

El incremento de la propensión a importar de la economía española se explica, principalmente, por tres motivos. El primero, consiste en la insuficiente y en algunos casos inexistente oferta nacional de bienes de capital que precisan aquellas empresas que emprenden algún tipo de proyecto de inversión, por esta razón en la fase expansiva del ciclo existe una presión a la alza de la demanda de importaciones. En la tabla 2 puede observarse que el porcentaje de bienes de capital importados ha aumentado a lo largo de la pasada década tanto en lo que se refiere a bienes de equipo como material de transporte (terrestre no-ferroviario y aéreo, principalmente).

Tabla 2. Comparación de la distribución porcentual de las importaciones industriales no energéticas según el tipo de producto.

| | 1982 | 1986 | 1990 |
|---------------------------|------|------|------|
| Bienes de consumo | 16,8 | 18,3 | 24,9 |
| Alimentos | 5,9 | 6,3 | 7,1 |
| Bienes duraderos | 6,2 | 7,5 | 10,5 |
| Automóviles | 2,2 | 3,2 | 5,7 |
| Otros | 4,0 | 4,3 | 4,8 |
| Otros bienes no duraderos | 4,7 | 4,5 | 7,3 |
| Bienes de capital | 17,1 | 19,2 | 23,7 |
| Bienes de equipo | 13,2 | 14,4 | 16,4 |
| Mat. transporte | 1,2 | 1,8 | 4,6 |
| Otros | 2,7 | 3,0 | 2,7 |
| Bienes intermedios | 66,1 | 62,5 | 51,4 |
| Agrícolas | 13,3 | 7,8 | 3,5 |
| Industriales | 52,8 | 54,7 | 47,9 |

Fuente: Banco de España.

El segundo motivo hace referencia a la escasa provisión por parte de la industria radicada en el país de bienes de elevada

elasticidad renta, por lo que son importados en su mayoría. A modo de ejemplo, no hay ninguna empresa automovilística, a excepción de Seat y probablemente por poco tiempo, que produzca en alguna de las plantas localizadas en nuestro país, automóviles de gama media alta; en el sector de electrónica de consumo la mayor parte de la demanda se cubre mediante importaciones, destacando el caso de los aparatos de audio de vehículos y de las videocamaras que son importadas en su totalidad.¹⁴ De este modo los incrementos de renta generados en la fase expansiva o cambios en la distribución de la renta conducen a incrementos en las importaciones de bienes de consumo. Los datos recogidos en la tabla 2, a pesar de su elevada agregación, no contradicen esta segunda razón aportada, el incremento del porcentaje de las importaciones de bienes duraderos que representan respecto el total es consistente con nuestra argumentación.

El tercer factor que contribuye a explicar el comportamiento importador tiene que ver con la actividad de las empresas extranjeras en la economía española. A nivel general podemos concretar en dos los aspectos, no necesariamente excluyentes, que pueden interesar de una economía nacional a las empresas extranjeras, la existencia de una demanda solvente para sus productos y unas condiciones de producción atractivas para localizar su producción. Si el elemento fundamental de atracción es la posibilidad de contar con una demanda solvente entonces el abastecimiento de la demanda puede efectuarse por dos vías alternativas: exportar desde otro país o bien iniciar un proceso de inversión desde el exterior (inversión directa extranjera) para suministrar la demanda desde el propio país.¹⁵

¹⁴ Véase Departament d'Indústria i Energia (1993).

¹⁵ Según criterios del Fondo Monetario Internacional se considera inversión directa extranjera a aquella que se realiza con el fin de establecer vínculos permanentes o de ejercer un control efectivo en la gestión de una empresa que opera en el exterior. En España, la legislación sobre inversiones extranjeras (RD 671/1992, de 2 de julio) establece el 10 por ciento, de acuerdo con las propuestas de la OCDE, como el nivel mínimo de participación en el capital social a partir del cual se considera posible ejercer un control efectivo. Anteriormente, hasta julio de 1992, el límite mínimo estaba fijado en el 20 por ciento. Las actividades de inversión directa extranjera se concretan en una o más de las siguientes operaciones, el flujo de capital proveniente de una casa matriz para constituir una filial o una sucursal en el exterior, la reinversión de los beneficios obtenidos por un inversor extranjero y los préstamos

La relación entre inversión directa extranjera y exportaciones parece estar dotada de una cierta ambivalencia, por un lado, tradicionalmente se ha señalado la existencia de una dicotomía entre inversión directa y exportaciones. Constituyendo la primera una forma de penetración en un mercado exterior alternativa a la exportación. Sin embargo trabajos recientes destacan una elevada complementariedad entre inversión directa y exportaciones. Al respecto parece imposible explicar los desarrollos recientes de los procesos de inversión directa y exportaciones hacia la economía española basándonos en un solo enfoque [Ortega, 1992].

En este sentido, el enfoque de sustituibilidad entre ambas formas de penetración en los mercados explicaría, por ejemplo, la instalación de plantas en España por parte de las empresas japonesas del sector del automóvil. Optar por la vía de las exportaciones o por la de la inversión directa parece ser que dependería del nivel existente de protección del país frente al exterior. Así ante la protección que confieren los aranceles o las limitaciones cuantitativas que suponen las cuotas y las restricciones voluntarias a la exportaciones la inversión directa puede constituirse como una forma satisfactoria de salvar tales protecciones [Tugores, 1993] si, además existe una legislación nacional sobre inversión extranjera que sea favorable a ella o que no la penalice excesivamente.¹⁶

Seguir uno u otro camino tiene distintos efectos desde el punto de vista de la balanza de pagos, el primero significa un aumento de las importaciones de bienes o servicios mientras el segundo consiste en una entrada de capital. En términos de economía real las diferencias son notables, mientras el abastecimiento del mercado vía importaciones tiene un efecto prácticamente nulo sobre la creación de empleo, limitado al incremento de la actividad de los importadores. En el caso de la inversión directa extranjera la creación de puestos de trabajo e incluso la consolidación de una industria en el territorio nacional tiene una elevada importancia. financieros concedidos por las matrices a sus filiales en el resto del mundo [Ortega, 1992].

¹⁶ La legislación española sobre inversión extranjera es la legislación más liberal entre los países de la CE [Segura, 1992].

potencialidad.¹⁷ Sin embargo su realización depende del diseño de las fases del proceso productivo que las empresas transnacionales decidan localizar en él. Cuando una empresa extranjera decide localizar la producción de determinado producto en un país opta por una de las tres alternativas posibles: una opción consiste en instalar toda la genealogía del proceso de producción de dicho producto, es decir todas o la mayor parte de las fases relevantes que intervienen en el proceso productivo (diseño, innovación y desarrollo tecnológico, producción, marketing,...); otra opción resulta en localizar solamente o principalmente la fase de ensamble del producto; y una tercera consiste en fijar solamente alguna fase del proceso productivo.

El impacto sobre la economía nacional, de seguir una u otra estrategia tiene efectos muy dispares. La presencia de los mismos sectores entre aquellos más exportadores de la industria española y los más importadores [cuadro 1] parece señalar que las empresas extranjeras han apostado por instalar básicamente la fase de ensamblaje final cuando han decidido instalarse en nuestro país. El sector del automóvil es un ejemplo fehaciente de este comportamiento, durante el período 1988-1990 el primer producto de exportación lo constituyen automóviles, 22 por ciento del total de las exportaciones manufactureras, pero también era el sector más importador. Otros sectores que mantenían comportamientos semejantes eran el sector de productos metálicos, maquinaria mecánica, la industria química y construcción de maquinaria y material eléctrico. Estos cinco sectores conjuntamente con la industria de la alimentación (sector netamente exportador) y la construcción de muebles de oficina y material electrónico (sector netamente

¹⁷ Los efectos de la inversión directa extranjera sobre la inversión productiva y el empleo se ha de relativizar teniendo presente que a menudo esta toma la forma de adquisición de activos nacionales mediante la compra o participación en empresas por lo que no significa una adición en términos de inversión productiva y por tanto no tiene que tener efectos de aumento del empleo a corto y medio plazo. Sin embargo la aportación de capital puede constituir, en algunos casos, una aportación de recursos que permite a una empresa sufragar sus deudas o financiar nuevos procesos de inversión. También es cierto, por otra parte que los intereses estratégicos y aprovechar alguno de sus activos más interesantes (una planta de alta productividad, una red de ventas o una red de servicio de post-venta....) o simplemente eliminar un competidor.

importador) constituyen casi el 60 por ciento de las exportaciones e importaciones nacionales, respectivamente.¹⁴

Cuadro 1. Principales sectores exportadores e importadores de la industria manufacturera española. Período 1988-1990.

| Exportaciones | Porcentaje | Importaciones | Porcentaje |
|---------------------------|-------------|-------------------------------|-------------|
| Ind. del automóvil | 22,0 | Ind. del automóvil | 13,6 |
| Productos metálicos | 8,6 | Maquinaria mecánica | 13,3 |
| Maquinaria mecánica | 8,1 | Maq. y material eléctrico | 11,2 |
| Ind. química | 7,6 | Ind. química | 9,8 |
| Ind. alimentación | 7,0 | Maq. de oficina y electrónica | 8,7 |
| Maq. y material eléctrico | 6,3 | Productos metálicos | 5,3 |
| Total | 59,6 | Total | 61,9 |

Fuente: INE, Dirección General de Aduanas y Banco de España.

La evidencia empírica sobre las relaciones entre inversión extranjera y exportaciones e importaciones no parece concluyente. Los estudios más globales [Bajo, 1991] parecen señalar la existencia de una relación negativa entre inversión directa extranjera y comportamiento exportador y positiva con la penetración de importaciones que indicaría una estrategia de las empresas transnacionales decantada hacia el abastecimiento del mercado interior más que hacia las exportaciones.¹⁵ Sin embargo en los análisis sectoriales los comportamientos encontrados son mucho más dispares y controvertidos acerca de la existencia de vínculos relevantes entre inversión extranjera y comportamientos netamente importadores. Egea y López (1991) apuntan un comportamiento dispar según se consideren unos u otros sectores pero que se pueden resumir en tres grupos que definirían otros tantos comportamientos. Un primer grupo estaría formado por la industria química y la industria del papel y artes gráficas donde probablemente la

¹⁴ En el período 1986-1989 el 77,8 por ciento de la inversión directa extranjera se concentraba en 5 sectores industriales: química (26,4%), alimentación (16,71%), papel y artes gráficas (15,73%), automóviles (11,6%), maquinaria eléctrica y electrónica (7,3%) (Egea y López, 1991).

¹⁵ Según datos de la Central de Balances del Banco de España en el año 1989 la participación de los consumos intermedios importados respecto al total de consumos intermedios era del 15,5 por ciento en las empresas nacionales y del 45 por ciento en las extranjeras, casi tres veces más. Tomado de Ortega (1992).

inversión directa en los años 1986-89 habría actuado como sustitutiva de importaciones. En un segundo grupo en que incluiríamos la industria del automóvil y la industria de la maquinaria y material eléctrico y electrónico la inversión directa actuaría de forma complementaria a las importaciones. Finalmente, en el tercer grupo se incluirían aquellos sectores industriales caracterizados a la vez por una importante penetración de las importaciones, expresión de la debilidad de tales industrias, y por una relativa poca presencia de la inversión foránea significativa de un escaso interés para el capital extranjero. Del distinto comportamiento sectorial de la inversión exterior parece deducirse, en opinión de las citadas autoras, un comportamiento estratégico enfocado a evitar la obtención de mayores cuotas del mercado español por parte de otros competidores extranjeros.

Los datos aportados en el cuadro 1 muestran, asimismo, el carácter de comercio intraindustrial más que interindustrial de la economía española coincidiendo con las tendencias que muestra el comercio de los países más industrializados y que además constituyen de forma creciente los principales socios comerciales de España. En 1981, del conjunto de intercambios comerciales que se mantenían con el exterior, el 71 por ciento lo constituían intercambios con los países de la OCDE. En 1992, había aumentado hasta el 84,7 por ciento; es decir se ha producido un proceso de concentración del intercambio comercial de la industria española con los países más desarrollados que se acentúa por lo que se refiere a las importaciones, el 86 por ciento de las importaciones totales de la industria manufacturera proviene de la OCDE.

En este contexto, y en el marco de la integración en la Comunidad Europea se ha acentuado el peso del comercio con los países comunitarios a lo largo de la pasada década, pero especialmente a partir de la adhesión, del 52,8 por ciento en 1985 al 68,4 en 1992.²⁰

²⁰ Durante este período el peso de las relaciones comerciales con los países no pertenecientes a la OCDE ha ido disminuyendo en términos relativos. Una excepción lo constituye el comercio con los denominados Nuevos Países Industrializados (NICs) que a pesar en 1992 del fuerte carácter importador, en términos relativos, de la relación comercial, la tasa de cobertura sólo es del 33,3 por ciento. Sin embargo el comercio con tales países sigue representando una parte muy pequeña del total del flujo comercial de la industria española,

La adhesión en la Comunidad y el actual proceso de integración económica de la Unión Europea plantea una de las situaciones de mayor incertidumbre a las que se enfrenta, la industria española. Una parte de los beneficios que presumiblemente se derivarán de la unificación del mercado proviene de la mayor posibilidad de la realización de economías de escala en la producción. Como consecuencia es previsible, y en algunos sectores ya se está produciendo, una reestructuración de las localizaciones productivas de las distintas empresas que operan a escala comunitaria. En estos procesos de relocalización de las plantas productivas cabe esperar que operen mecanismos de atracción. Cantwell (1987) señala que las empresas de sectores intensivos en investigación tienden a localizar sus plantas en aquellos países donde existe una industria nacional innovadora en un intento de beneficiarse de la tecnología, prácticas y experiencia de la industria local. Originándose así un círculo virtuoso de causación acumulativa por el que la industria nacional se refuerza internacionalmente.

En conclusión, a lo largo de la última década y en especial a partir de la adhesión de España a la Comunidad Europea, la industria nacional ha perdido cuotas importantes en el mercado interior a la par que las exportaciones se han mantenido más estables pero en un nivel algo más bajo que en períodos recientes con el consiguiente deterioro de la balanza comercial. En otras palabras la pérdida de competitividad de la industria española se explica más por una pérdida importante de las cuotas del mercado interior sin que se haya producido paralelamente un incremento de la capacidad exportadora capaz de generar la suficiente contrapartida.

A modo de conclusión.

En la determinación de los factores de la competitividad de las empresas manufactureras residentes suelen confundirse factores que son relevantes en términos de favorecer la localización de las empresas extranjeras con los que directamente concierne a

facilitar una mayor capacidad exportadora neta.

La relación entre localización y aumento de la competitividad esta sujeta a cierta controversia y en todo caso, como se ha mostrado más arriba, los efectos de la inversión extranjera sobre los intercambios comerciales pueden ser ambivalentes: incrementar tanto las exportaciones como las importaciones con lo que el resultado final dependerá del cual sea mayor. A pesar de ello se argumenta con cierta frecuencia la necesidad de establecer las condiciones atractivas para la inversión directa desde el exterior. Entre los factores de atracción que a menudo se citan destacan, por su insistencia, los referentes a mantener en un nivel relativamente bajo a los costes laborales. Pues bien trabajos al respecto [Bajo, 1991] señalan que la inversión directa canalizada hacia la economía española ha estado positivamente relacionada con los costes laborales unitarios relativos por lo que el autor referenciado interpreta que la inversión extranjera "acude a la economía española en busca, no de trabajo barato, sino más bien de un mercado interno en crecimiento junto a una fuerza de trabajo cualificada".

Si atendemos a los factores que inciden directamente sobre la competitividad es decir que contribuyen a aumentar la capacidad de exportación y a disminuir la penetración de las importaciones habrá que atender a los elementos relevantes del comercio en un contexto de estructuras de mercados de competencia imperfecta en que las empresas deben poseer ciertas ventajas que les permita competir con éxito en mercados exteriores. Tales ventajas surgen de la realización de economías de escala y de alcance que contribuyen junto a las mejoras de productividad disminuir los costes unitarios de los productos comercializables que por otra parte su demanda atiende preferentemente a criterios de calidad, servicios post-venta, fidelidades al nombre de la marca y en un menor grado a niveles de precio. En un contexto donde la competencia entre las empresas se establece en términos de diferenciación del producto el éxito comercial depende más de disponer de una fuerza de trabajo cualificada, formada e incentivada; de poseer ciertos activos intangibles tales como tecnología, patentes, y marcas de prestigio y de extensas y ágiles redes de comercialización más que de costes

salariales bajos que además constituyen una parte cada vez menor del coste total.

Concentrar los esfuerzos en la disminución de los salarios y en la precarización del mercado laboral como forma de disminución de los costes de producción no solo no tiene efectos positivos sobre la competitividad sino que fácilmente desemboca en efectos contrarios de los deseados vía reducción de la productividad. La industria española se ha beneficiado tradicionalmente de unos costes salariales inferiores a los prevalecientes en los países de su entorno y probablemente ha influido en el menor «nivel de mecanización» de su industria [Sevilla, 1985]. En 1988 el coste laboral mensual por trabajador en la industria seguía siendo el 65,52 por ciento de la media de los países de la Comunidad [INE, 1992].

Por el contrario de acuerdo con el carácter de los resultados obtenidos se pone de manifiesto la necesidad de poner el acento en aquellos elementos microeconómicos que determinan realmente la competitividad de la industria.

BIBLIOGRAFIA.

- Bajo Rubio, Oscar (1991), «Determinantes macroeconómicos y sectoriales de la inversión extranjera directa en España». *Información Comercial Española*, Agosto-Septiembre núm 696-697, p:53-74.
- Banco de España (1980), «Índices de precios relativos entre española y el resto del mundo y del tipo de cambio efectivo real de la peseta». *Boletín Estadístico*. Diciembre, p:46-56.
- Banco de España (1989), *Boletín Estadístico*, Notas. Mayo.
- Cantwell, John (1987), «The Reorganization of European Industries After Integracion: Selected Evidence on the Role of Multinational Enterprise Activities». *Journal of Common Market Studies*, vol XXVI p:127-151.
- Egea, M.Pilar;López, Carmen (1991), «Comportamiento sectorial de al inversión extranjera directa en España (1986-1989)», *Información Comercial Española*, Agosto-Septiembre, núm. 696-697, p:75-92.
- Generalitat de Catalunya (1993), *La indústria a Catalunya: Electrònica*. Departament d'Industria i Energia.
- Gual, Jordi; Hernández,Avelino (1993), «La competitividad sectorial de la industria española». *Economía Industrial*, Mayo-Junio núm. 291, p:143-161.
- INE (1992), *Encuesta de Coste Laboral*, 1988. Madrid.
- Martín, Carmela (1991), *La competitividad de la industria española*. Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo núm. 9108.
- Myro, Rafael (1992), *Competitividad y especialización de la industria española*. Fundación FIES, Documento de Trabajo núm 81.
- Ortega, Eloísa (1992), *La inversión extranjera directa en España (1986-1990)*, Banco de España, Estudios Económicos, 51.
- Segura, Julio (1992), *La industria española y la competitividad*. Madrid, Espasa Calpe.
- Sevilla, José V. (1985), *Economía política de la crisis española*. Barcelona, Crítica.
- Tugores, Juan (1993), *Economía Internacional e Integración Económica*, Madrid, McGraw-Hill.

LA CONCERTACION REGIONAL : ¿ UNA NUEVA FORMULA
DE SUPERACION DE LA CRISIS ECONOMICA EN ESPAÑA?

CARLOS OCHANDO CLARAMUNT

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA APLICADA

UNIVERSIDAD DE VALENCIA

(*) Agradezco las sugerencias y comentarios realizados a lo largo de la elaboración de este trabajo por los profesores Juan López Gandía, Isidro Antuñaño, Juan M. Ramirez y Amat Sanchez. Asimismo, agradezco la colaboración de Josep Francesc Martinez Peiró, por la ayuda en la obtención de algunos documentos necesarios para la realización del trabajo, así como a Ana Torrelles y al Gabinete de Economistas de CC.OO.-P.V.. Y también a Carmen Tatay, por la ayuda en la traducción de algunos textos. Obviamente la responsabilidad del trabajo es exclusiva del autor.

1- Mesococoncertación "versus" Macroconcertación

Numerosos autores, dentro y fuera de nuestras fronteras, han anunciado un cambio en los objetivos, métodos, contenidos y niveles de las políticas de

concertación. La argumentación es la siguiente: las políticas de macroconcertación tienen un marcado carácter institucional y político centralizado que impide responder flexiblemente a las necesidades de ajuste sectorial, local y regional que se producen en las actuales economías desarrolladas, sobre todo, en un contexto de crisis económica.

Se vaticina, por esta razón, la crisis de la hegemonía de las políticas de macroconcertación a nivel nacional y se predice para la década de los noventa un modelo de relaciones laborales en Europa que puede ser calificado como de "neocorporatismo débil".

Este vaticinio está, a su vez, fundamentado en la crisis del modelo de gestión keynesiana de la economía. Este modelo de gestión keynesiano, que tenía validez para un modelo de producción fordista y en el cual los parámetros de la política económica se definían y controlaban a nivel nacional, entra en crisis en un nuevo contexto económico en el que la internacionalización de las economías plantea nuevas exigencias de competitividad a nivel de empresas y territorios, a la vez que una considerable pérdida de autonomía de la política económica de los Estados centrales.

Con la crisis de este modelo de gestión político-económico se empieza a cuestionar la validez de los acuerdos sociales y de las políticas de rentas centralizadas que hasta la crisis de los setenta habían sido uno de los elementos caracterizadores del modelo político socialdemócrata.

La crisis de los acuerdos globales abre, en los países desarrollados, un proceso en el que la concertación social se traslada desde el ámbito central hacia los ámbitos sectoriales, regionales o de rama (mesococoncertación) y al ámbito de la empresa, la firma o la cadena de producción (microconcertación), con unos

1 Crouch, C.: "Relaciones industriales en Europa: ¿ del conflicto a la concertación?" en Espina, A. (Comp.): Concertación, neocorporatismo y democracia. Ministerio de Trabajo y S.S.Madrid, 1991; Pág.: 64.

objetivos más concretos².

Todas las nuevas fórmulas corporativas experimentadas para la salida de la crisis en todos los países europeos con larga tradición en la aplicación de políticas centralizadas de concertación van encaminadas a conseguir una mayor flexibilidad. Estas nuevas fórmulas se reducen a tres, según Philippe C. Schmitter: el abandono de cualquier forma de asociabilidad global y de cualquier tipo de concertación social, el corporatismo microeconómico a nivel de empresa y el corporatismo sectorial o mesocorporatismo³.

Sin embargo, este proceso flexibilizador no es nunca automático. Como explica Peter Lange, aunque la concertación social centralizada ha perdido durante la década de los ochenta gran parte de la atracción para los agentes participantes (empresarios, gobierno y sindicatos), los factores políticos y la legitimidad que otorga las políticas de concertación explican, en buena medida y pese al cambio de las condiciones económicas coyunturales, las experiencias de concertación nacional en Italia en los años 1983 y 1984⁴.

Este tipo de experiencias pueden sugerirnos que la supuesta crisis de la macroconcertación no nos conduce inevitablemente a experiencias de meso o microconcertación, sino que son las características institucionales y políticas las que condicionan la dirección que adoptan las futuras experiencias de concertación.

El auge de las experiencias de concertación de ámbito reducido se manifiesta, sobre todo, en aquellos países centroeuropeos y nórdicos que han tenido una larga tradición en el tipo de acuerdos centralizados, pero no en otros

² Un repaso de las causas y efectos de estas nuevas experiencias de concertación puede encontrarse en Ojeda Avilés, A. (Coord.): La concertación social tras la crisis. Edit Ariel. Barcelona, 1990.

³ Schmitter, Ph. C.: "La concertación social en perspectiva comparada" en Espina, A.: Concertación social, neocorporatismo y democracia. Ministerio de Trabajo y S. S. Madrid, 1991; Pág.: 76.

⁴ Lange, P.: "La crisi della concertazione sociale in Italia" Giornale di Diritto del Lavoro e di Relazioni Industriali N.º 33, 1987, P. P.: 61-75.

que además de tener una escasa tradición en este tipo de concertación, sus movimientos sindicales desarrollan otro tipo de estrategias de negociación y representación. Este puede ser el caso de España.

Partiendo de la idea de que la crisis de la macroconcertación no nos conduce unidireccionalmente a la concertación a nivel de empresa, sector o territorio, Luis Enrique Alonso describe el proceso de pasar de los acuerdos nacionales a otro tipo de acuerdos descentralizados de la siguiente forma: "En principio, diferentes autores han remarcado la decadencia absoluta de los grandes pactos macrocorporatistas de inspiración keynesiana y su sustitución por un microcorporatismo preparado para incrementar la productividad y la competitividad intersectorial de sectores específicos, ramas determinadas de producción o hasta incluso empresas especialmente importantes, dejando a otros sectores de menos poder contractualizador (ramas en decadencia, trabajo marginal, empresa difusa, etc.), fuera de cualquier posibilidad de acuerdo. Se presenta, por tanto, un cambio de nivel y escala del corporatismo, todavía viviendo un momento de formación y con perspectivas de fraguar en un modelo mucho más difuso e inestable de formación y constitución de los contextos en los que se producen los acuerdos económicos y sociales. Todo parece indicar que el consenso establecido a nivel de gran pacto nacional y materializado en políticas de rentas más políticas de bienestar social, están siendo sustituidos por acuerdos a nivel de rama o sector -mesocorporatismo- a nivel incluso de planta, firma o cadena local de firmas -microcorporatismo-, donde el peso del acuerdo se asienta en la defensa activa de rentas diferenciales de situación y por lo tanto en la transversalidad y desarticulación de cualquier estrategia horizontal de clase"⁵.

Marino Regini denomina a esta forma de acuerdos flexibles "concertación del reajuste industrial". Como señala "uno de los fenómenos a los que se asiste por todas partes en los últimos años es, sobre todo, la emergencia de nuevas formas de microconcertación dirigidas a permitir el reajuste industrial. Se trata

³ Alonso, L. E.: "Macro y microcorporatismo: las nuevas estrategias de la concertación social" Documento presentado al IV Congreso de Sociología de la F. E. S. Madrid, Septiembre de 1992; Pág.: 24.

de formas de concertación a nivel empresarial y a veces, sectorial o regional, que se traducen en una aceptación común de objetivos, vínculos y compatibilidad, no totalmente explicables con el cambio en las relaciones de fuerza en detrimento del trabajo. Frente a la concertación tradicional, que era un intento de gestión conjunta de la inflación y de la crisis, estas nuevas formas se podrían llamar "concertación del reajuste industrial", es decir, de aquellos procesos que permiten a las empresas reestructurarse y convertirse en competitivas.⁶

Este nivel "meso" de concertación del que habla Marino Regini está referido, sobre todo, a intereses de carácter sectorial (agricultura, agro-alimentación, acero, química, etc.) o regional.

La distinción entre "macro"/"meso"/"micro" se suele referir al nivel de organización de los intereses. El nivel meso suele referirse a las organizaciones que operan entre las principales asociaciones nacionales que están en la cumbre jerárquica de la negociación y las empresas o agentes individuales.

Como señala Wassenberg, "meso" se refiere a las entidades más o menos institucionalizadas de industrias completas, autoridades públicas regionales y de toda una industria y aparatos gerenciales regionales de asociaciones empresariales y sindicatos⁷.

Por consiguiente, el nivel meso refleja intereses más específicos y particulares que el nivel macro de negociación.

Uno de los aspectos más importantes del mesocorporatismo es la importancia de los factores económicos en el establecimiento de los acuerdos. En el macrocorporatismo pueden adquirir más importancia los contenidos políticos (incluso ideológicos) y organizativos. En el meso nivel tiene más importancia la estructura económica sectorial para el establecimiento de acuerdos. Determinadas estructuras sectoriales son más propicias al acuerdo que otras. Sin embargo, los

⁶ Regini, M.: "El declive del intercambio político centralizado y la emergencia de nuevas formas de concertación" en Ojeda Avilés, A. (Coord.): Op. Cit.; Pág.: 16.

⁷ Wassenberg: *Patterns of corporatist Policy-making*; Pág: 85. Citado en Pág.: 157 por Williamson, P. J.: *Corporatism in perspective. An introductory guide to corporatist theory*. London, Sage, 1989.

factores económicos, no son nunca suficientes para explicar el éxito o fracaso de los meso acuerdos, sino que adquieren gran relevancia los aspectos institucionales, sociales, políticos u organizativos⁸.

Las causas de este cambio en las relaciones laborales pueden ser muchas y variadas. Destacaremos dos: una de carácter político y otra de carácter económico.

Refiriéndonos a la primera podemos afirmar que el proceso creciente de complejidad que adquieren las sociedades modernas cuestiona la viabilidad y eficacia de la gestión centralizada de la política económica. Así las soluciones centralizadas, por los problemas de burocratización, ineficiencia, desconexión con las necesidades y preferencias de los usuarios de la política, demanda "sobrecargada" ("overload"), falta de transparencia, etc, son, a menudo, inadecuadas o incluso contraproducentes. Como señala acertadamente Franco Bassanini, "la programación centralizada aparece como incapaz de dominar una realidad de gran complejidad sistémica. Se impone la necesidad de una programación descentralizada, flexible, policéntrica, confiando al centro funciones de síntesis, de acuerdos, de coordinación. La descomposición, fragmentación, diversificación de las demandas sociales reclama respuestas articuladas y flexibles. Sólo un sistema largamente descentralizado consistente recoger, añadir y seleccionar las demandas (sentidas como) realmente prioritarias, adecuar los servicios y las intervenciones a la peculiaridad de las situaciones demográficas, económicas, sociales, culturales, responsabilizar a los órganos de programación y gestión, activar solidaridad visible y controlable. Las disfunciones burocráticas y los excesivos costes de un sistema centralizado de welfare dirigen ahora más la reflexión y las experimentaciones sobre la reforma del Estado social hacia modelos fuertemente articulados y descentralizados"⁹.

⁸ Una recopilación de trabajos en torno al tema del mesocorporatismo puede encontrarse en Cawson, A. (Ed.): *Organized interests and the State. Studies in meso-corporatism*. Sage Ed., London, 1985.

⁹ Bassanini, F.: "I rapporti tra stato e regioni in materia di programmazione economica" *Politica del diritto* N.º 2, Junio 1988; Págs.: 165-196.

La tendencia hacia la descentralización política y administrativa en la toma de decisiones públicas sería pues una de las razones que justificarían o explicarían el cambio en el modelo de concertación.

Una segunda razón (entrando ya en las que tienen un marcado carácter económico), es el cambio en el modelo de producción y acumulación producido durante en los años setenta y ochenta. La superación del modelo fordista de producción cuestiona la funcionalidad de las anteriores relaciones laborales e institucionales que habían contribuido a su consolidación.

Como expresa con encomiable claridad L.E. Alonso, "el modelo de "gobernabilidad" triangular (interacción Estado, capital y sindicalismo negociador) entra en crisis al mismo tiempo que entran en crisis los supuestos de la racionalidad sobre los que se fundaba, esto es: desde el momento en que las funciones de acumulación y legitimación del "Estado del bienestar" se muestran como directamente contradictorias y excluyentes."¹⁰

En el mismo sentido que se expresa L.E. Alonso, lo hacen Philippe C. Schmitter y Luca Lazalaco cuando apuntan que "otro factor que explica las nuevas formas de asociacionismo a nivel regional o, más en general, territorial, pueden ser los cambios en la naturaleza del capitalismo. Como siempre, este modo de organizar la producción está sujeta a fluctuaciones cíclicas y, como siempre, éstas tienden a tener un impacto territorial desigual. Lo que hay de nuevo, en cambio, es la creciente responsabilidad política del Estado por mitigar estos ciclos económicos. El precedente tipo de respuesta, esto es, la gestión keynesiana de la demanda de medidas fiscales y de 'deficit spending' era relativamente indiferente al territorio; en cambio la atención que viene actualmente dada a las políticas del lado de la oferta ('supply side policies') que se dirigen - a través del crédito subvencionado, las infraestructuras, la formación, la movilidad y la formación de la fuerza del trabajo, el asesoramiento en el campo del marketing y de la comercialización, etc. - a específicos sectores, a empresas o grupos de

¹⁰ Alonso, L. E.: "La mediación institucional y sus límites en el capitalismo avanzado" R.E.I.S. Nº 35, Julio-Sep. 1986; Pág.: 70.

trabajadores es mucho más selectiva y 'localizada'. Con el progresivo declive de la fe en las políticas de sello keynesiano es probable que se manifieste en modo mucho más creciente la exigencia de la intervención pública en la economía del macro al meso nivel y que, en consecuencia, las asociaciones empresariales - y más en general las asociaciones de representación de los intereses económicos - diferenciados sectorialmente y territorialmente adquieran un rol más relevante"¹¹

Junto al cambio en el modelo económico de producción, podría haberse producido también un cambio de actitud de los actores sociales que intervienen en el proceso negociador (sindicatos, empresa y Gobierno). No han faltado autores que han destacado las propias limitaciones del modelo corporativista describiéndolo como un proceso estructuralmente asimétrico y desigual; tanto entre los agentes negociadores y los que quedan al margen del pacto, como entre los mismos agentes negociadores, lo cual puede llevar a la continua ruptura del modelo corporativo de negociación centralizada.¹²

No parece haber sido este fenómeno la razón fundamental que explicaría el proceso, aunque sí que parece evidente, y más en épocas de crisis, que los agentes negociadores pueden cambiar de actitud con respecto a la validez y pertinencia de la firma de acuerdos sociales.

Más fundamental para explicar la crisis de los procesos de concertación centralizada nos parecen los cambios sociales y económicos de carácter estructural producidos en el mercado de trabajo y la estructura industrial (inestabilidad de la demanda, mayor intensidad de la competencia internacional, mayor diversificación de la demanda de consumo, avance de la tecnología de la información, producción y comunicación...)¹³

¹¹ Schmitter, P. C. y Lazalaco, L.: "L'organizzazione degli interessi imprenditoriali a livello regionale" Stato e Mercato Nº 22, Abril 1988; Pág.: 91.

¹² Ofte, C. "Reflexiones sobre el Estado del bienestar y el futuro del socialismo. Una entrevista" en Ofte, C.: condiciones en el Estado de bienestar. Alianza Universidad, Madrid, 1990; Pág.: 293-294.

¹³ Sengenberger, W.: "Cambios recientes en la organización industrial y sus consecuencias para el diálogo social y la cooperación" en Espina, A. (Comp.):

La creciente diversificación del tejido productivo y del mercado de trabajo parece exigir en los últimos años una mayor diversificación y flexibilidad de las relaciones industriales.

Entre estas causas estructurales Ph. C. Schmitter enumera las siguientes: la relevancia decreciente de los parámetros estandar macroeconómicos en las decisiones de política económica (y por consiguiente, la creciente relevancia de variables como la productividad y la competitividad en sectores, ramas o empresas específicas); el fenómeno de que los conflictos de intereses se han trasladado desde la clásica división hacia otro tipo de aspectos (protección del consumidor, calidad de vida, medio ambiente, etc); el cambio de los sindicatos buscando categorías más diferenciadas de representación; el cambio en las condiciones de trabajo, producción y la introducción de nuevas tecnologías que rompe con las clasificaciones tradicionales de las categorías laborales y profesionales y obliga a introducir una mayor flexibilidad en las relaciones laborales¹⁴.

En definitiva, parece comprobarse que la creciente competencia internacional y la innovación tecnológica hacen que las intervenciones políticas se "sectorialicen" y "regionalicen" cada vez más.

El nivel intermedio de gobierno descentralizado regional permite, desde esta perspectiva, atender con mayor eficacia y flexibilidad la diversidad y heterogeneidad de la estructura industrial y de los mercados de trabajo. Una estructura industrial basada en las pequeñas empresas con una elevada diferenciación sectorial y territorial podría regularse más eficazmente a nivel regional, que a nivel centralizado.

En ese sentido, la concertación a nivel regional puede permitir compatibilizar las políticas de demanda agregada y la política de rentas -

Concertación social, neocorporatismo y democracia. Ministerio de Trabajo y S. S., 1991.

¹⁴ Schmitter, Ph. C.: "El corporatismo ha muerto, ¡ larga vida al corporatismo! en Ojeda Avilés, A. (Coord.): Op. Cit.; Pág.: 33.

gestionadas a nivel central- con políticas de oferta implementadas para espacios y territorios concretos. Realizar estas políticas a través de estos niveles de gobierno puede aumentar considerablemente la eficacia de las mismas. Estas políticas de oferta se encaminarían, como así ha sucedido en el caso español, al estímulo de la innovación tecnológica y organizativa, la reestructuración productiva, la movilidad y cualificación de la fuerza de trabajo, etc. En definitiva, a la política industrial y política de empleo (eliminando de ésta última la política de rentas y otro tipo de regulaciones del mercado laboral que se establecen a nivel nacional).

Es claro, por consiguiente, el marcado carácter regulativo- y no tanto distributivo- de las políticas a nivel regional.

Además estas políticas de oferta realizadas a nivel regional puede hacerse con bajos costes, tanto económicos como administrativos-burocráticos.

El éxito o fracaso de las mismas va a depender de la coordinación entre los distintos niveles de gobierno y de la mayor o menor debilidad de los grupos de interés a nivel local y regional existentes (partidos, sindicatos y organizaciones empresariales). La agregación de los intereses regionales en este tipo de asociaciones y la búsqueda del mayor consenso posible entre las mismas, se vuelve necesario para instrumentar con éxito las políticas de nivel intermedio.

No obstante, y como apunta Carlo Triglia, es más fácil alcanzar un acuerdo a nivel local - y regional, añadiríamos nosotros- que en un ámbito más global de negociación.

En el ámbito local o regional existen factores que claramente juegan a favor de propiciar una más fácil negociación entre los agentes. Entre ellos, el autor anteriormente citado destaca los siguientes: la relativa mayor homogeneidad e interdependencia de los intereses a nivel local, la menor visibilidad del área local con las ventajas de negociación que ello supone, la existencia de ligámenes culturales y personales que facilitan el acuerdo y la posibilidad de cargar sobre

al centro los costes y necesidades de recursos originados en la negociación¹⁵

Aunque no es el tema del presente trabajo, es importante destacar la importancia que tiene las experiencias de concertación a nivel local, y el consiguiente entramado de redes de grupos de interés locales, para explicar las diferencias económicas entre diferentes territorios, sobre todo, si estos tienen un tejido industrial basado en las pequeñas y medianas empresas.¹⁶

No habría que dejar de reflexionar sobre el impacto de estas transformaciones sobre el movimiento sindical. La crisis de la macroconcertación, consecuencia de la transformación del modelo de producción (el paso del fordismo al postfordismo), plantea importantes retos al movimiento sindical, ya que el carácter tradicional del sindicato de clase se va desfigurando con la aparición de acciones colectivas meramente asociativas, instrumentales y fragmentarias que dificultan al sindicato de clase agregar de forma armónica las reivindicaciones de los potenciales afiliados. Mientras que el macrocorporativismo involucra las principales asociaciones del capital y del trabajo y, por consiguiente, tiene una clara dimensión de clase, el microcorporativismo no se ajusta a la figura del sindicato convencional, sino a un "modelo de asociatividad basado en incentivos selectivos de carácter fundamentalmente económico y de defensa no tanto de una práctica como de un status profesional"¹⁷.

"El microcorporativismo (...) -sigue señalando L. E. Alonso- representa más bien el despliegue de redes de interés particulares, locales o sectoriales que determinan coaliciones internas- intrasectoriales-, concertando en función no de un interés supuestamente convergente y general, sino de intereses bien delimitados y particulares en los que siempre se trata de no internalizar los costes

¹⁵ Trigilia, C.: "Dai localismi alla regione: il 'governo intermedio' dello sviluppo" *politica ed Economia*. N.º 6 Junio 1986; Págs: 25-27.

¹⁶ Para un desarrollo más exhaustivo del tema puede consultarse Trigilia, C.: "La regolazione localistica: economia e politica nelle area di piccola impresa" *Stato e mercato* N.º 14, Agosto 1985; p. p.: 181-228.

¹⁷ Alonso, L. E.: "Micro y macrocorporativismo..." Op. Cit.; Pág.: 26.

sociales que surgen de cualquier otro punto de ámbito social concertación¹⁸. No obstante, es difícil predecir, en general, los efectos de estas prácticas mesocorporativas sobre el movimiento sindical, ya que éstos dependerán de factores políticos, sociales, institucionales, etc. que escapen de cualquier análisis abstracto que podamos hacer sobre el tema. No cabe duda, cuando descendemos a un nivel más concreto de análisis, que la tradición histórica de implantación sindical en las relaciones laborales y en la toma de decisiones políticas en cada país es un elemento fundamental que explicaría los efectos diferenciales que tendrán las prácticas mesocorporativas en cada país.

Así pues, cada país desarrolla diferentes estrategias sindicales, sin que éstas puedan sintetizarse en una sola tendencia universal. Si bien, podemos vislumbrar un cambio de estrategia sindical en algunos países europeos, los países del Sur de Europa pueden quedar alejados del llamado meso o microcorporativismo.

Para finalizar esta introducción, queremos remarcar dos ideas que quizás no hayan quedado suficientemente claras a lo largo de esta breve exposición.

En primer lugar, los diferentes niveles de concertación no son incompatibles entre sí. No se trata de niveles de negociación alternativos o independientes, sino que se pueden practicar, como de hecho así ocurre, al mismo tiempo (bien es verdad, que con diferente intensidad).

Y en segundo lugar, la supuesta crisis de la macroconcertación no nos conduce unidireccionalmente a niveles más específicos de negociación. Podría suceder, y además sería deseable, que se fuera consolidando un tipo de macroconcertación a nivel supranacional. La reciente creación de la Unión Europea así parece reclamario. Si esto no ocurre, no es por la mayor ineficacia demostrada de la concertación supranacional en relación a los niveles de concertación intermedios, sino más bien a que la correlación de fuerzas políticas y sociales y el marco institucional y político no propicia que se alcance este tipo de acuerdos.

¹⁸ Alonso, L. E.: "Micro y macrocorporativismo..." Op. Cit.; Pág.: 25.

II- Los procesos de mesoconcertación como fórmula de salida de la crisis económica en España

La experiencia de concertación regional en España hay que contextualizarla en tres fenómenos que la explican y condicionan:

- 1) la crisis de la macroconcertación social
- 2) la crisis económica
- 3) el aumento de las competencias de las comunidades autónomas

II.1- La crisis de la macroconcertación social

Aunque pensamos que no existe una relación automática y directa, en el caso español, entre el fracaso de la concertación macro y los acuerdos regionales, sí que es interesante destacar que éstos últimos fructifican en un contexto de crisis de la macroconcertación. La crisis de la macroconcertación no es tanto un factor explicativo de los acuerdos regionales, sino su contexto político y social. Esto es así porque gran parte de los acuerdos regionales se alcanzan cuando todavía existían algunas posibilidades de alcanzar un acuerdo estatal.

Sin embargo, si que puede resultar interesante enfatizar que los acuerdos regionales se alcanzan después de un largo periodo de desconcertación social a nivel global.

El balance realizado por algunos de los principales estudiosos del tema sobre los pactos sociales y la formación de mesogobiernos necesarios para la gobernabilidad del sistema político democrático tuvo, durante la década de los

ochenta, claros y oscuros¹⁵.

Quizás este sombrío balance, que también hicieron las organizaciones sindicales para el fenómeno de la concertación, influyó para llegar, a principios de 1987, a un periodo de "desconcertación social" en el que parecía haberse agotado la fórmula de la concertación social²⁰.

Después de la huelga general del 14-D se abre nuevamente un proceso de concertación en torno a puntos concretos reivindicados en la plataforma sindical de la huelga. Este proceso fructificará en los acuerdos entre los sindicatos mayoritarios y el gobierno los primeros meses de 1990²¹.

Tras el agotamiento de la fórmula de concertación global, la necesidad de buscar nuevos ámbitos de negociación y concertación queda patente en la siguiente opinión que reseñamos como muestra del sentir de numerosos expertos: "la institucionalización de la concertación social no basta que se produzca sólo en el ámbito global del Estado, tiene que operarse al propio tiempo en otros "espacios de concertación" inferiores, singularmente en las instancias de programación económica regional o de comunidad autónoma y en el terreno de las organizaciones productivas, si en verdad se desea conseguir un sistema político-social de democracia participativa y la instauración de un nuevo modelo democrático y conflictual de relaciones laborales que garantice el control social (actuando de forma paralela y complementaria al llevado a cabo en las instituciones

¹⁹ Pérez, V.: "Gobernabilidad y mesogobiernos. Autonomías regionales y neocorporativismo en España" P.E.E. Nº 21, Págs.: 70-71. Para el autor, entre los efectos positivos se encuentran el haber aumentado el grado de legitimidad del sistema político y económico imperante y aumentar el grado de integración nacional; entre los negativos, la mayor rigidez en el funcionamiento de la economía, de la vida social y del proceso de decisiones públicas.

²⁰ Ochando, C.: "El periodo de la desconcertación social y las perspectivas de futuro de la política de rentas en España" Revista de Treball Nº 18, Enero-Abri1 1992; p.p.: 111-140.

²¹ Casas, M.E. y Baylos, A.: "Las relaciones laborales en 1989, del conflicto a la renovación de la concertación social. ¿Un modelo distinto de concertación social?" Revista de Trabajo Nº 98, Abri1-Junio 1990.

tradicionales de las democracias representativas parlamentarias, a las que por supuesto no tienen por qué desplazar) de las funciones del gobierno 'público' y 'privado' de la economía".²²

Es tras la crisis de la concertación a nivel macro, cuando numerosos autores defienden una estrategia sindical a nivel de empresa, si bien matizada por los previsible efectos sobre la segmentación y desigualdad de las condiciones laborales de los trabajadores. De ahí, que se continúe proponiendo al que los sindicatos mantengan su papel de representación de los intereses generales y participar en negociaciones políticas centralizadas.²³

Se argumenta la necesidad de una estrategia concertada basada en la potenciación de la negociación colectiva y la protección de los derechos a nivel de empresa con el objetivo de establecer un tipo de flexibilidad laboral "ofensiva" y no sólo defensiva.²⁴

Sin embargo, los intentos de alcanzar un pacto social global no se agotaron a comienzos de la década de los ochenta. Es en el año 1993 cuando se resucita, de nuevo, la fórmula del acuerdo social global como fórmula de salida a la crisis económica española.

Tres factores pueden explicar el resurgimiento de la vieja fórmula concertadora. En primer lugar, como hemos indicado, la dureza de la crisis económica, que empieza a notarse sobre todo en 1992. En segundo lugar, la aprobación del Plan de Convergencia y las reformas estructurales propuestas, entre ellas, el compromiso por la reforma del mercado de trabajo. Y finalmente,

²² Moreno, Mª. N. y Monereo, J. L.: "Estado de bienestar, concertación y sindicatos" Revista de Trabajo N° 97, Enero-Marzo 1990; Pág.: 51.

²³ Lope, A.: "Concertación social y sindicatos: estrategias sindicales hacia un nuevo modelo de concertación en España" en Transformaciones del Derecho del Trabajo: nuevas formas de empleo y concertación social I Jornadas Interuniversitarias Barcelona-Toulouse 2 y 3 de Marzo de 1989. Institut d'Estudis Laborals. Universitat de Barcelona, 1991; Págs: 217-218.

²⁴ Oñet, A. "Neocorporativismo, Estado y Administración laboral" Revista de Trabajo N°95, Julio-Sep. 1989; Págs.: 60-61 y 62.

los resultados electorales de Junio de 1993 que suponen la pérdida de la mayoría absoluta del partido socialista.

Las negociaciones que comienzan en Agosto de 1993 no han fructificado en la firma de un acuerdo social de carácter global.²⁵

El desacuerdo ha sido grande, tanto en los aspectos procedimentales, como en el contenido de las medidas. En lo que hace referencia a los primeros, mientras que la patronal pensaba más en un pacto interconfederal limitado al ámbito de las relaciones entre trabajadores y empresarios (rentas salariales, negociación colectiva, reforma del mercado de trabajo, formación profesional) complementado con la articulación de medidas de carácter fiscal para impulsar la actividad privada que serían objeto de la negociación política en el Parlamento²⁶, los sindicatos mayoritarios defendían un pacto social amplio, que diese prioridad al crecimiento económico, la creación de empleo y la regeneración del tejido industrial, que incluyese también la revisión de la fiscalidad, pero también el control del fraude fiscal y la reducción de los tipos de interés.²⁷

La actitud final de los sindicatos ha sido de rechazo al contenido de las propuestas realizada por el Gobierno y patronal en torno al pacto social por considerarlo un instrumento para legitimar una política neoliberal y política restrictiva con tres piezas básicas: el recorte de las prestaciones sociales y otros aspectos del Estado de bienestar, la moderación salarial y una mayor

²⁵ Según el acuerdo de 3 de Agosto de 1993 los temas objeto de pacto social eran cuatro: protección social (pensiones, desempleo, sanidad, incapacidad laboral, financiación de la S.S.), política de rentas (salarios, beneficios, inflación, fiscalidad, SMI.), reforma del mercado de trabajo (reforma del INEM, ordenanzas laborales, negociación colectiva, relaciones laborales) y medidas de apoyo al sistema productivo (inversión, política industrial, PYMES, costes energéticos, I+D, etc.).

²⁶ Véase la posición de la patronal en Fabián, L.: "Equilibrio económico y pacto social. Una perspectiva empresarial" en Ruesga, S.M. (Coord.): Economía y Trabajo. Ed. Pirámide. Madrid, 1992. También de forma periodística puede leerse la petición de una reforma fiscal que reactive la inversión privada en El País 3-Sep.-1993.

²⁷ Véanse algunas de estas propuestas en El País 10-Sep.-1993.

flexibilidad-precariadad del mercado de trabajo. Además de considerarlo un instrumento ineficaz para la creación de empleo.

Las centrales sindicales hicieron un considerable esfuerzo para no romper las negociaciones, pese a no encontrar cambios sustanciales en las propuestas de la patronal y el gobierno y pese a no encontrar ninguna contrapartida en el esfuerzo de moderación de los trabajadores, entre ellas, las suficientes garantías de creación de empleo²³. La constante actitud sindical para intercambiar moderación salarial por creación de empleo los aleja de cualquier sospecha de insolidaridad, corporativismo o conservadurismo como intencionadamente se ha hecho creer.

¿Interesaba a las otras dos partes llegar a un acuerdo? Pese a las declaraciones positivas de intenciones, la realidad ha mostrado lo contrario. El gobierno tenía la firme voluntad política de llevar a la práctica una política económica restrictiva y neoliberal, con pacto o sin pacto, en parte porque tenía que buscar apoyos parlamentarios en los partidos nacionalistas conservadores y por su firme voluntad de cumplir con los objetivos de convergencia nominal de los acuerdos de Maastricht. Esta firme voluntad se ha plasmado recientemente en la aprobación, sin consenso social, de la reforma del mercado laboral, además de otras medidas referente a crecimiento de salarios y pensiones.

La patronal, también pese a las buenas declaraciones de intenciones, ha dado pocas señales de estar dispuesta a la negociación al negarse a dar ciertas contrapartidas en la negociación; probablemente porque no necesitaba vender "cara" la paz social en una situación de fuerte recesión económica y desempleo y por la afinidad política que encontraban sus propuestas en el Parlamento español. La estrategia empresarial ha consistido, en la práctica, en desplazar la negociación hacia el Parlamento, espacio de negociación política donde la correlación de fuerzas políticas era más favorable a las propuestas del empresariado.

En nuestra opinión, probablemente hubiera sido necesario un pacto social

²³ Según información aparecida en El País del 5-Sep.-1993 se barajaban las previsiones de crear sólo 11.000 puestos de trabajo y dejar que la cifra de desempleados aumentara hasta 316 millones de personas en 1994.

de solidaridad por el empleo, que complementase los acuerdos regionales, y que conjugara la moderación salarial de los ocupados (trabajadores y empleados públicos) con unas garantías suficientes de mantenimiento de los niveles de cobertura del gasto social, políticas de empleo activas, política de reactivación económica y política de reindustrialización²³.

II.2- La crisis económica de comienzos de la década de los noventa

Es a raíz del comienzo de la crisis económica a finales de 1990 cuando se retoma en el debate político y sindical la fórmula concertadora. De nuevo la política de concertación social, como ya había sucedido en el anterior periodo de crisis económica, se ve como la solución a la fuerte destrucción de empleo que se produce en la economía española.

Sin embargo, el fenómeno corporativista se expresa de forma novedosa. Si bien, en el periodo anterior las políticas de concertación habían tenido un fuerte carácter centralizado, a principios de los noventa se producen fenómenos de concertación descentralizada, sobre todo a nivel territorial. Estos procesos de concertación territorial nacen con la firme intención de servir de fórmula válida para superar la crisis industrial y de empleo que padece la economía española a principio de los años noventa.

Como señala Rodríguez Piñero - refiriéndose a un periodo anterior- "el interés por resolver la situación del mercado de trabajo es el que permite (...) una intervención conjunta de los interlocutores sociales, pero sobre objetivos concretos y específicos, puesto que el grado de consenso necesario a la

²³ Pero las preguntas asaltan de inmediato: ¿se podía alcanzar ese pacto en el marco del Plan de Convergencia y los objetivos nominales, claramente deflacionarios y antiinflacionistas, de Maastricht?, ¿era posible otro pacto con la correlación de fuerzas políticas derivada de las elecciones de Junio de 1993?

concertación es muy difícil que pueda extenderse al conjunto del sistema económico. El paso adicional, la intervención al respecto de los poderes públicos, es obvio dado su interés en regular el conflicto y en adoptar, sin críticas ni oposición, determinadas medidas de política económica, que interesa también que no alcancen ni afecten al conjunto del sistema económico.³⁰

El Cuadro 1 da una muestra de la desaceleración económica sufrida por todas las comunidades autónomas a partir de 1989-90. El práctico estancamiento económico producido en 1992 ha continuado durante 1993. Como se comprueba, si bien la desaceleración no es homogénea territorialmente, todas las comunidades sufren una fuerte caída de la actividad económica que se traduce en un fuerte crecimiento de la tasa de desempleo.

CUADRO 1

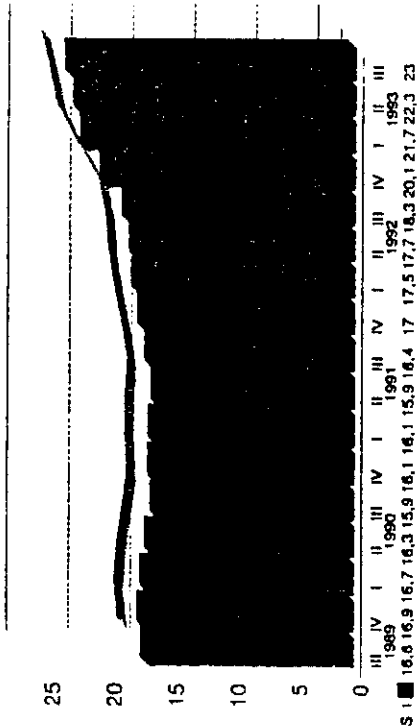
| Tasas de crecimiento económico por Comunidades Autónomas | | | | |
|--|------|------|------|------|
| | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
| Andalucía | 5.1 | 3.9 | 2.5 | 1.1 |
| Aragón | 5.0 | 3.7 | 2.5 | 0.5 |
| Asturias | 5.2 | 3.6 | 1.5 | 0.8 |
| Baleares | 3.9 | 1.3 | 3.8 | 1.1 |
| Canarias | 2.4 | 0.7 | 1.3 | 0.6 |
| Cantabria | 6.4 | 3.2 | 2.9 | 0.9 |
| Castilla León | 3.9 | 3.9 | 1.9 | -0.1 |
| Castilla la Mancha | 6.2 | 4.1 | 1.8 | 1.0 |
| Cataluña | 5.6 | 4.2 | 2.8 | 0.8 |
| C. Valenciana | 4.9 | 3.6 | 2.7 | 0.5 |
| Extremadura | 4.5 | 4.5 | 2.8 | 1.4 |
| Galicia | 5.0 | 3.5 | 2.1 | 0.7 |
| Madrid | 5.8 | 4.1 | 2.5 | 0.5 |
| Murcia | 6.0 | 4.2 | 2.2 | 1.0 |
| Navarra | 5.9 | 3.9 | 3.0 | 0.9 |
| País Vasco | 5.7 | 3.5 | 1.8 | 0.7 |
| La Rioja | 5.9 | 3.5 | 2.0 | 0.6 |
| TOTAL | 5.3 | 3.7 | 2.5 | 0.7 |

FUENTE: Fundación FIES

³⁰ Rodríguez, M.: "Derecho del trabajo y concertación social como instrumento de la política de empleo" Jornadas Técnicas sobre concertación social y empleo, Madrid 4-6 Noviembre de 1981. Instituto de Estudios Laborales y de la S.S., 1982. Pág.: 176.

En el Cuadro 2 queda reflejado, sin desagregar territorialmente, el fuerte crecimiento de la tasa de desempleo española como consecuencia de la desactivación económica a comienzos de la década de los noventa.

CUADRO 2
Tasa de desempleo en porcentaje de la población activa
 1989-1993
 (por trimestres)



Fuente: Boletín de estadísticas laborales nº 107, Nov. 93. I^a de Trabajo y Seguridad Social

Estos dos indicadores (desaceleración económica y desempleo), que indudablemente están fuertemente correlacionados, indican el fuerte impacto de la crisis económica sobre la economía española. Si bien es cierto que la crisis económica tiene dimensiones internacionales, también lo es que la economía española tiene características diferenciales que la desmarcan del resto de países.

La especial dureza con que se muestra la actual crisis económica puede

haber influido, sin duda, en el cambio de actitud de los agentes sociales con respecto a la validez y eficacia de la fórmula de concertación social.

II.3- El aumento de las competencias de las Comunidades Autónomas

En la década de los ochenta el proceso de traspaso de competencias desde la Administración Central a los gobiernos regionales ha sido significativo. Esta aceleración del proceso de descentralización administrativa ha conllevado paralelamente, como no podía ser de otro modo, un proceso considerable de descentralización del gasto público. Los mayores fondos presupuestarios permiten a los gobiernos regionales realizar políticas regionales e industriales impensables en la anterior situación de un Estado fuertemente centralizado.

Algunos juristas, como M.F. Fernández y S. del Rey Guanter, piensan que las Comunidades autónomas son el marco idóneo para la ordenación y desarrollo de una política de empleo específica, ya que son éstos niveles de gobierno intermedios los que pueden atender las particularidades de cada mercado de trabajo. Asimismo, consideran importante el desarrollo de la negociación colectiva a nivel regional, aprovechando este nivel de negociación como instrumento de política de empleo³¹.

Sin embargo, el establecimiento de unas relaciones laborales a nivel

³¹ López, M.F. y Del Rey, S.: "Regionalización del sistema de relaciones laborales, autonomía colectiva y política de empleo" II. Jornadas Universitarias Andaluzas de Derecho del Trabajo. Ministerio de Trabajo y S.S. Madrid, 1985; Págs: 182-183. Este trabajo también proporciona un análisis de las de las medidas de fomento de empleo a nivel regional, sobre todo, centrado en la experiencia del País Vasco.

territorial no está exento de numerosas dificultades".

El incremento de las competencias de las comunidades autónomas ha ampliado el margen de manobra de las administraciones subcentrales en materia de empleo y política industrial. Las competencias autonómicas en materia laboral se despliegan desde los aspectos institucionales del fomento del diálogo social (Consejos Económicos y Sociales, Consejo de Relaciones Laborales, acuerdos sociales, etc.), el desarrollo de la función disciplinaria, de inspección y sanción (dictámenes de expedientes de regulación de empleo, etc.) hasta el ámbito de una política de empleo más activa (fomento de ciertas fórmulas de contratación, políticas de formación profesional, fomento de la economía social y cooperativa, política de empleo en el propio sector público autonómico, etc.).

Las políticas de empleo regionales han sido profusamente estudiadas desde un punto de vista jurídico³³. Sin embargo, no es ese el punto de vista que nos interesa desarrollar en el presente trabajo. Nos interesa analizar los acuerdos regionales por el empleo como fenómenos relativamente novedosos de concertación social en España, sin detenernos en sus peculiaridades jurídicas.

³² Una breve reflexión sobre el tema puede encontrarse en Casas, M.ª. E.: "Relaciones laborales y autonomías territoriales: nuevas perspectivas" Relaciones Laborales Nº 14, Julio 1991.

³³ Un extenso análisis de las competencias de las Comunidades Autónomas en materia laboral y de las diferentes políticas de empleo autonómicas puede encontrarse en García, A.: "Mercado de trabajo regional y políticas de empleo de las Comunidades Autónomas" Revista de Trabajo Nº 97, Enero-Marzo 1990. Según el autor las Comunidades autónomas han desarrollado sus actuaciones en materia socio-laboral en tres frentes: medidas de asistencia social, la creación de los Consejos de Relaciones Laborales y la creación de los Consejos Económicos y Sociales de ámbito autonómico (Vid.: Op. Cit., Pág.: 85). Véanse también los trabajos de Pérez, F.: "Competencias de las comunidades autónomas en materia laboral. Especial consideración en materia de empleo" Revista de Trabajo Nº 83, Julio-Sep. 1986 y Ahumada, B.: "La política de empleo en las Comunidades Autónomas y los incentivos al empleo juvenil" Relaciones Laborales Nº 13, Julio 1991.

III- Las experiencias de concertación regional en

España

Realmente, antes de la actual crisis económica, no han sido muchas las experiencias concertadoras a nivel regional en el Estado español.

Pese a esta ausencia de acuerdos regionales- sin duda explicada, en parte, por la hegemonía de los acuerdos sociales globales- ha existido algún fenómeno de concertación regional o local con anterioridad al periodo álgido de la crisis económica en torno a algunas de las propuestas de la llamada Plataforma Sindical Prioritaria que aglutinaba las reivindicaciones sindicales tras la huelga del 14-D, y explicado, en parte, por sus virtudes protectoras frente a los efectos flexibilizadores de la propia crisis económica.

Como apunta Subirats, en España, como en otros países, "la innegable dinámica de liberalización, flexibilización o desregulación del mercado a nivel general, ha desencadenado respuestas de signo contrario en niveles intermedio o inferiores. Diferentes sectores productivos o ciertos municipios han desarrollado mecanismos e instrumentos de concertación formal o informal, con el objeto de defender intereses particulares, regionales, locales o sectoriales, para contrarrestar así o reconducir las fuerzas libres del mercado, o para conseguir más concesiones del Estado"³⁴.

Trataremos de hacer un somero repaso de estas experiencias.

En la Comunidad de Madrid existe un precedente de concertación en la firma por parte de U.G.T., C.C.O.O., C.E.I.M. y el gobierno regional del Plan

³⁴ Subirats, J.: "La concertación social en España. Su incidencia en el ámbito local" en Mir i Bagó, J. (Ed.): Crisis económica y Estado de bienestar. I. E. F. Madrid, 1989; Pág.: 465. El autor analiza la concertación a nivel local (realizando un balance "discreto" de dicha experiencia) a través de la creación en diversos municipios de los llamados Consejos Económicos y Sociales (C.E.S.L.). Vid. Págs.: 468-469.

de Empleo para la Comunidad Autónoma de Madrid para 1989. Este Plan perseguía básicamente dos objetivos: la incentivación de la contratación indefinida y el fomento de la Formación Profesional ocupacional, a través de la creación de un órgano gestionado por agentes sociales y gobierno regional para actuar como codificación, planificación y gestión de los planes reacionados con la F.P. ocupacional en el ámbito de la Comunidad autónoma de Madrid³⁵.

En Cataluña, el 17 de Julio de 1989, la Generalitat de Catalunya y los sindicatos Comisión Obrera Nacional de Catalunya y UGT firmaron el Acuerdo sobre Seguridad, Higiene y Salud Laboral. También, en este mismo territorio, el 7 de Noviembre de 1990 CCOO, UGT y Fomento del Trabajo Nacional firman el Acuerdo Interprofesional de Catalunya.

En la Comunidad Autónoma andaluza existe una larga tradición de concertación social³⁶ que cristalizará en dos acuerdos de gran trascendencia: el Acuerdo de Concertación Social entre la Junta de Andalucía y UGT del 24 de Julio de 1987 con motivo de la aprobación del Programa Andaluz de Desarrollo Económico y el Acuerdo Marco de Colaboración entre la Junta de Andalucía y la Confederación de Empresarios de Andalucía del 14 de Octubre de 1987.

Anteriormente la creación del Consejo de Relaciones Laborales (L.4/1983,

³⁵ Se realiza un estudio en profundidad de este Plan en López,J. y Aparicio,J.: "La concertación sobre el empleo: el caso de la Comunidad de Madrid" Temas Laborales. Revista Andaluza de Trabajo y Bienestar Social Nº 17, 1990. Véase un resumen en López,J. y Aparicio,J.: "Concertación social: qué y dónde. La concertación sobre el empleo en la Comunidad de Madrid" en Ojeda,A. (Coord.): Op. Cit.

³⁶ Algunos de estos acuerdos han sido los siguientes: Acuerdo 22 de Mayo de 1985 entre el Gobierno regional y UGT; Acuerdo 3 de Julio de 1985 entre el Gobierno regional y CEA; Acuerdo 30 de Julio de 1985 entre la Conserjería de Trabajo y S.S. y CEA sobre fomento de empleo; Acuerdo marco de colaboración entre la Conserjería de Educación y Ciencia, Trabajo y S.S. y CEA para promover en la empresa los estudios de Formación Profesional reglada; Protocolo de Participación de Participación de UGT y CCOO en el Programa Joven de 26 de Marzo de 1987. Véase una exhaustiva recopilación de los acuerdos alcanzados en González, E.: "Aspectos de la concertación social en Andalucía" en Ojeda,A. (Coord.): Op. Cit.

de 27 de Junio) suponía una cierta institucionalización de la concertación social a nivel andaluz.

También en el País Vasco existe una cierta tradición de institucionalización de la concertación social. La Ley 9/1981 de 30 de Septiembre crea el Consejo de Relaciones Laborales del País Vasco y por medio de la Ley 4/1984, de 15 de Noviembre se creó el Consejo Económico y Social del País Vasco.

El proceso de concertación social vasco se inaugura con el Acuerdo Interconfederal de Euskadi sobre procedimiento de resolución de conflictos colectivos y negociación colectiva firmado el 26 de Julio de 1984, firmado para 3 años, sin el apoyo de UGT.

El 15 de Octubre de 1988 se firma un acuerdo marco sobre derechos sindicales y ejercicio de la actividad sindical en la Administración de la Comunidad Autónoma Vasca, suscrito entre Administración, ELA y UGT³⁷.

También el 16-Enero-1989 se firma por parte de ELA-STV, UGT y CCOO un Acuerdo para la negociación colectiva en el País Vasco.

En 1990 destacan los acuerdos interconfederales del País Vasco sobre procedimientos voluntarios de solución de los conflictos (colectivos) de trabajo, firmados por ELA-STV, UGT y CCOO y CONFEBASK el 22 de Junio de 1990 y el Acuerdo intersindical sobre elecciones sindicales para el País Vasco (firmado en Febrero de 1990 por ELA-STV, UGT y CCOO).

En Castilla-La Mancha en 1987 se firma por parte de la Federación de municipios y provincias, las Diputaciones, UGT y CCOO el Protocolo del Plan Especial de Actuación en zonas deprimidas.

También se firma entre la Junta, las Diputaciones y la Confederación de Empresarios un convenio para estimular la creación de empleo estable en la región.

En Canarias se firmó el Acuerdo Marco regional para la negociación

³⁷ Véase el análisis de la tradición de concertación social en el País Vasco en Landa, J. P.: "Las perspectivas de la concertación después de la crisis" Relaciones Laborales Nº 14, 23-Julio-1989.

colectiva en Canarias el 9 de Marzo de 1984 entre UGT y OREICA.

En el País Valenciano destaca una cierta tradición concertadora de los planes de desarrollo regional³⁸, así como los Acuerdos sobre la Reforma de la Administración Valenciana y mejora de las condiciones de trabajo de los empleados públicos suscrito con las centrales sindicales en Septiembre de 1992. También se abrieron diferentes negociaciones para desarrollar aspectos relacionados con la P. S.P. a principios de los años noventa. Así mismo, existen órganos institucionales de participación social y sindical como el Consejo Valenciano de Formación Profesional, la Comisión de Seguimiento del PEV, la Comisión de Reindustrialización, el Consejo de Relaciones Laborales y a partir de Julio de 1993 en el Consell Económico y Social.

Estas experiencias preliminares suponen los antecedentes esporádicos de concertación previos a la etapa de la reciente crisis económica.

Es entre los años 1.992 y 1.993 cuando proliferan los acuerdos regionales en todo el territorio españoles. De ahí que podamos afirmar que es, de nuevo, la crisis económica la que desentierra la necesidad de llegar a acuerdos entre los interlocutores sociales y el gobierno para paliar los efectos de la misma. Se reafirma, pues, la tradición española por la cual el instrumento de la concertación va irremediablemente unido a las épocas de crisis. Sin embargo, existe una especificidad. Las recientes experiencias de concertación regional representan un cambio en relación a los anteriores macroacuerdos.

Los acuerdos de concertación regional han sido uno de los instrumentos de política económica de lucha contra la crisis económica. Sorprende la rápida proliferación de este tipo de acuerdos durante los dos últimos años. Véase, como ilustración, el cuadro 3 que enumera la totalidad de

³⁸ Destacan los acuerdos alcanzados entre la Administración autonómica, organizaciones empresariales y las centrales sindicales en el P. E. V. -I, P. E. V. -II y prórroga del mismo para los años 1992 y 1993. Actualmente se encuentra en fase de discusión y negociación el P. E. V. -III.

acuerdos firmados.

CUADRO 3 ACUERDOS REGIONALES EN ESPAÑA. 1992-1993

- * Acuerdo para el desarrollo económico y social de Andalucía
Firma: 17-Mayo-1993 por UGT, CCOO, CEA y Gobierno regional con vigencia hasta el 31-XII-1994.
- * Acuerdo para el progreso industrial de Aragón
Firma: 24-Mayo-1993 por UGT, CCOO, CREA, CEPYME y Gobierno regional con vigencia hasta 31-XII-1994 (con posibilidad de prórroga)
- * Acuerdos de concertación regional de Asturias: relativos a concertación estable, Formación Profesional, Ocupacional e Infraestructuras
Firma: 25-Enero-1993 por UGT, CCOO, FADE y Gobierno regional.
- * Protocolo de Concertación social por el empleo en Canarias
Firma: 30-Julio-1993 por UGT, CCOO, patronal canaria y Gobierno canario.
- * Pacto industrial Castilla-La Mancha 1992-1995
Firma: 28-October-1992 por UGT, CCOO, patronal, Gobierno regional y otras instituciones (Universidad, Cámara oficial de comercio, Caja de Ahorro)
- * Acuerdo para el desarrollo industrial de Castilla y León: 1993-1996
Firma: Abril 1993 por UGT, CCOO, CECALE y Gobierno regional
- * Acuerdo de concertación en Extremadura
Firma: 1992 por sindicatos, patronal y Junta con vigencia de tres años.
- * Acuerdo Xunta-Sindicatos en Galicia
Firma: 23-October-1992 por UGT, CCOO, XTOG y Gobierno regional
- * Plan para el empleo y la reactivación económica de la Rioja
- * Pacto por el empleo y la industria en Madrid
Firma: Febrero de 1993 por UGT, CCOO, CEOE-CEPYME y Gobierno regional).
- * Acuerdo para el desarrollo industrial y el empleo en Navarra
Firma: 20-Julio-1993 por UGT, CCOO, CEN y Gobierno regional
- * Acuerdo por el empleo y por la solidaridad y la competitividad
Firma: 21-Abril-1993 por UGT, CCOO-PV, CIERVAL y Generalitat Valenciana.

En algunas comunidades el proceso de concertación está comenzando y todavía no ha cuajado en ningún acuerdo social³⁹; en otras se han adoptado medidas, más o menos consensuadas, contra la crisis por la vía legislativa⁴⁰ o en las cuales existen planes regionales de reactivación económica⁴¹.

IV- A modo de breve valoración de las experiencias

A la hora de analizar la validez de los acuerdos de concertación es

³⁹ Es el caso de Cataluña en donde existe una propuesta de Documento conjunto de la Comisión de política Industrial, con fecha de 13-Julio-1993, donde se definen los objetivos de la política industrial y de creación de empleo. Paralelamente Fomento del Trabajo Nacional, UGT y CCOO suscribieron en Marzo de 1993 el acuerdo "Un nuevo modelo industrial: situación y actuación en el ámbito de Cataluña".

⁴⁰ Es el caso de la Ley 3/1993 de Medidas presupuestarias y financieras extraordinarias para la reactivación económica y el empleo en el ámbito de la Comunidad autónoma del País Vasco (BOPV de 28-Mayo-1993) que, enmarcada en el Acuerdo Institucional sobre Reactivación Económica y el Empleo suscrito el 6-Abril-1993 entre el Gobierno Vasco y las tres Diputaciones Forales, crea unos programas para la reactivación económica en favor del empleo con una dotación presupuestaria de más de 28.000 millones de pesetas para los años 1993 y 1994. Este acuerdo global sobre reactivación económica y empleo se enmarca, a su vez, en el Marco General de Actuación 91-95 sobre Política Industrial. El acuerdo global sobre reactivación económica y el empleo, cuya propuesta la realizó el gobierno vasco a los agentes económicos y sociales en marzo de 1993, recogía propuestas dirigidas a los siguientes aspectos: exigencia de un compromiso de todas las administraciones públicas con la reactivación económica y el empleo, medidas fiscales y financieras, medidas de formación y empleo, medidas enmarcadas en el Marco general de actuación 91-95 de política industrial, medidas de reforma y modernización de la Administración Pública, acciones extraordinarias, un acuerdo social y medidas de política institucional (creación del CES, creación de la Mesa para la reindustrialización y mantenimiento de la Mesa Tripartita de política industrial).

⁴¹ Es el caso de Murcia donde existe un Plan de Reactivación económica firmado por el Gobierno regional, la patronal y los sindicatos UGT y CCOO, cuyo objetivo fundamental y prioritario es la creación de empleo.

conveniente partir de un punto de partida: la gobernabilidad de las sociedades capitalistas actuales- explicada, en parte, por la extrema complejidad de los grupos de presión que entran en permanente conflicto - hace necesario la adopción de políticas más o menos institucionalizadas de concertación. No parece que haya mejor respuesta a la gobernabilidad y regulación de las sociedades capitalistas que el modelo neocorporativo⁴². En ese sentido, el modelo corporativo de interdependencia y colaboración entre diferentes corporaciones y grupos de interés no está en crisis, aunque haya una redefinición de los niveles, objetivos y agentes de la concertación.

Tras esta premisa, que nos parece fundamental, una primera pregunta surge de inmediato del análisis de la experiencia de concertación regional española: ¿el cambio hacia la concertación regional se debe a la mayor eficacia de este instrumento, al fracaso de la negociación de un pacto social global a nivel centralizado o a que, precisamente, la posible inoperancia de los acuerdos permite alcanzar más rápidamente y con menos traumas el consenso?

Una opinión extremadamente optimista del tema es la defendida por Landa Zapirain, para quien "la negociación marco introducida en el seno de la Administración Vasca, complementada por los intentos de una negociación territorial marco en la esfera de la empresa privada, (...) nos indican: por un lado la vitalidad de las prácticas concertadoras múltiples, prevalentemente contractualizadas pero sin exclusión de una dimensión institucionalizada en términos adecuados a la realidad de nuestro sistema de relaciones industriales. Por otro, la realidad inapelable de la concertación descentralizada en el marco territorial de las Comunidades Autónomas, que aparece como un balón de oxígeno a una práctica constitucional y democrática, que parece haber sido liquidada a nivel de negociado central por algún tiempo"⁴³.

⁴² Giugni, G.: "Gobierno privado y parlamentarismo" en Ojeda, A. (Coord.): Op. Cit.; Pág.:14.

⁴³ Landa, J. P.: "Perspectivas de la concertación después de la crisis: un marco de negociación descentralizada" Transformaciones del Derecho del Trabajo: nuevas formas de empleo y concertación social. I Jornadas Interuniversitarias Barcelona-

Sin caer en el anterior optimismo, lo que parece evidente, en la presente época de crisis económica, es que para las partes negociadoras (Gobiernos regionales, empresarios y sindicatos) los pactos regionales han sido un mecanismo de seguridad frente al riesgo derivado de la no existencia de un pacto estatal, un modo de mantener líneas de contacto en una época de ruptura de toda negociación.

Aunque es prematuro hacer una valoración global de los efectos de los pactos regionales, sí que nos parece relevante sugerir algunas impresiones a la luz del anterior análisis.

En primer lugar, consideramos que los pactos adolecen de una gran generalidad en las propuestas negociadas. En ocasiones son sólo declaraciones de intenciones o de objetivos deseables sin ninguna plasmación presupuestaria. Muchas veces se definen los objetivos (en los cuales hay un completo consenso), pero no los instrumentos jurídicos y presupuestarios para alcanzarlos.

Este elevado grado de generalidad es el que permite, en buena medida, obtener el imprescindible consenso entre las Administraciones territoriales y los sindicatos. Es difícil no estar de acuerdo en objetivos tan genéricos.

Sin embargo, esto debilita considerablemente la eficacia y el grado de compromiso real en el cumplimiento de los acuerdos.

Es, por consiguiente, necesario esperar al desarrollo legislativo y presupuestario de los acuerdos para evaluar su efectividad como política de empleo y reactivación económica.

Podemos afirmar que el objetivo prioritario de los acuerdos es doble: diseñar las líneas programáticas de la política regional y alcanzar una paz social que mejore las expectativas empresariales. Por contra, este tipo de acuerdos dejan mucho de deseear como instrumentos de una política de empleo activa.

En segundo lugar, destaca la urgencia en el que han sido elaborados. La gravedad de la crisis económica española en cuanto al número de empleos

Toulouse 2-3 Marzo 1989. Institut d'Estudis Laborals-Universitat de Barcelona, 1991; Pág.: 385-386.

31

destruidos imprime una urgencia al proceso de concertación que, cuanto menos, limita y condiciona el resultado del mismo.

En tercer lugar, los aspectos de la negociación están centrados en tres ejes: política industrial y tecnológica, de formación profesional y de empleo, incluyendo algunas políticas de carácter estructural y algunas medidas expansivas de política social. Se deja fuera de la negociación la política de rentas. Ello es coherente con los objetivos propuestos. Por otro lado, la adopción de una política de rentas territorial entraría en contradicción con los convenios colectivos firmados a nivel sectorial o nacional en el sector privado y con la política de las rentas pública establecida centralizadamente en los Presupuestos Generales del Estado para los trabajadores del sector público⁴⁴.

Como ha señalado Williamson, "obviamente las políticas de restricción de rentas y precios son una de las que más probablemente permitirían alguna diferenciación sectorial debido a la necesidad de ahorrarse firmemente a una norma de equidad de tratamiento, de aquí su asociación con el 'macro-corporatismo'"⁴⁵

Son obvias las dificultades de establecer una política salarial o de rentas a nivel territorial en un contexto económico que traspasa cualquier cerco territorial. Es pues la propia lógica de la economía de mercado la que hace inviable la realización de política de rentas a nivel territorial.

La imposibilidad de que los pactos regionales incorporen acuerdos en materia salarial y de rentas es un elemento fundamental que limita la eficacia y alcance de dichos acuerdos, aunque bien es cierto que no es su propósito ni objetivo fundamental.

Asimismo, los acuerdos regionales dejan fuera aspectos relacionados con el Estado de bienestar (política social, pensiones, protección social, etc.) ya que éstos temas son, en su mayoría, competencia del Estado central y, por

⁴⁴ La reciente experiencia en el País Valenciano de invalidar un acuerdo territorial, que definía la subida salarial para los funcionarios públicos, así parece demostrarlo.

⁴⁵ Williamson, P. J.: Op. Cit.; Pág.: 159.

32

consiguiente, objeto de una negociación concertada a nivel centralizado. No obstante, las comunidades autónomas tienen competencias en materia de política social, vivienda, sanidad, educación, etc. que se reflejan en los acuerdos alcanzados, si bien de forma general y vaga.

Dejar fuera estos ámbitos de negociación supone una seria limitación del alcance y potencialidad de los acuerdos regionales, así como las posibles contrapartidas obtenidas por los representantes sindicales de los trabajadores.

El no incluir la política de rentas y las políticas que caracterizan el Estado de bienestar como objeto de negociación, no sólo resta efectividad a los acuerdos regionales, sino que tendríamos que plantearnos hasta qué punto podemos hablar rigurosamente de acuerdos sociales concertados. Sacar de la negociación social estos aspectos de la política económica vacía en gran medida de contenido los acuerdos regionales, cuya justificación ya no puede ser otra que la legitimidad social de determinada política económica en una situación de crisis económica, el mantenimiento de una relativa paz social (necesaria para regenerar la confianza privada en la economía) o la ausencia de costes significativos para los agentes sociales que negocian.

Podríamos plantearnos, en esta misma línea de argumentación, si es legítimo caracterizar la experiencia de negociación regional española como un fenómeno de mesocorporativismo regional tal como viene definido y caracterizado por las recientes teorías del neocorporativismo. Dos razones pueden justificar nuestras dudas.

La primera de ellas, es que los acuerdos de concertación regional quedan debilitados al no fundamentarse en el tradicional intercambio político o "trade-off" entre política de moderación de rentas y políticas de expansión de la protección social.

La segunda es que la débil estructura industrial española - basada en la pequeña y mediana empresa- no permite establecer una red de relaciones de intereses que fundamenten acuerdos mesocorporativos. Los acuerdos regionales en España parecen responder más a motivaciones políticas (mayor o menor afinidad política entre los interlocutores sociales y el partido del gobierno regional), que a una red de intereses económicos suficientemente fuerte para establecer acuerdos

a nivel territorial. Y así, los grupos de interés que tradicionalmente quedan marginados de los pactos a escala nacional por su nivel intermedio de defensa de los intereses (agentes de la economía social y cooperativa, movimiento vecinal, asociaciones de agricultores, Cámaras de Comercio) siguen estándolo en muchos acuerdos regionales. Esto no es óbice para que en un futuro los acuerdos y pactos regionales posibiliten la entrada de este tipo de asociaciones de intereses y que sean un mecanismo de desarrollo del mesocorporativismo en España.

Estas dos razones nos permiten concluir que si bien podemos hablar de procesos de concertación regional en España (ya que se dan algunos de los elementos que tradicionalmente han caracterizado la concertación social), más discutible es hablar de mesocorporativismo.

Sin embargo, no nos gustaría caer en un extremado escepticismo o valoración negativa de los pactos regionales. El hecho de que prácticamente la totalidad de los territorios autonómicos hayan alcanzado un acuerdo social y con la práctica totalidad de los interlocutores mayoritarios nos induce a pensar que tanto los gobiernos regionales, como las organizaciones empresariales y sindicales obtienen algunas ganancias, aunque éstas se recogan a medio y largo plazo.

Los gobiernos regionales están obligados a hacer planes de desarrollo regional a medio plazo para beneficiarse de los fondos financieros comunitarios. Los acuerdos regionales pueden servir de guía consensuada para una planificación regional posterior en la que necesariamente se detallan las políticas concretas que beneficiarán a los distintos intereses en juego⁴⁶.

Por otro lado, en los acuerdos se negocian políticas de interés concreto para los sindicatos (estrategias reactivadoras para determinados sectores económicos, fondos presupuestarios extraordinarios para determinados objetivos sociales, políticas de formación profesional, política medioambiental, políticas de

⁴⁶ Sin embargo, descata, hasta el momento, la falta de participación social y sindical en la gestión de los fondos estructurales comunitarios; fenómeno que incluso entra en contradicción con la propia filosofía de los gestores comunitarios.

empleo, participación institucional de los agentes sociales, etc.); lo cual explicaría el ineludible compromiso sindical en la firma de los acuerdos.

Las organizaciones empresariales también obtienen ganancias en este tipo de acuerdos, al beneficiarse de una cierta estabilidad social y política, además de las ganancias económicas que pueden reportar determinados programas de apoyo a la inversión privada y la reactivación económica.

Para finalizar apuntaremos que, obviamente, es prematuro evaluar los efectos de esta nueva experiencia concertadora en España. No hay que precipitarse en la evaluación de los efectos; hay que esperar y ver los efectos de la experiencia en los próximos meses. Es evidente que el éxito o fracaso de la misma está en función de la propia evolución de la economía española, de las políticas económicas que se adopten combinadamente con los acuerdos regionales y del compromiso político real que desarrolle el contenido de los acuerdos (plasmación legislativa y presupuestaria), pero esto es algo que siempre ha acompañado las evaluaciones que se han realizado de cualquier política de rentas y de concertación.

Finalmente, puede ser útil volver a sugerir, como lo hicimos en el primer apartado de el presente trabajo, que no necesariamente los acuerdos de macroconcertación son incompatibles con los acuerdos a nivel sectorial o regional, sino que, y sobre todo, en el caso español pueden ser claramente complementarios y los últimos intentos de firmar un acuerdo por el empleo de carácter global así lo atestigüa: a pesar de que estos intentos ya se den por fracasados a finales de 1993.

Ni la ineficacia de la macroconcertación está suficientemente demostrada, cuanto menos en el caso español, ni la supuesta crisis de la misma nos conduce inevitablemente a acuerdos de concertación en niveles inferiores. Más bien creemos la percepción que hagan los agentes sociales de los costes y beneficios de los acuerdos de concertación en diferentes niveles de negociación, variará en función de variables como la situación económica, la correlación de fuerzas políticas, cambios en el marco institucional, cambios en la estrategia sindical, etc.

VI- Bibliografía

- AHUMADA, B.: "La política de empleo en las Comunidades Autónomas y los incentivos al empleo juvenil" Relaciones Laborales Nº 13, Julio 1991.
- ALONSO, L. E.: "La mediación institucional y sus límites en el capitalismo avanzado" R.E.I.S. Nº 35, Julio-Sep. 1986.
- ALONSO, L. E.: "Macro y microcorporatismo: las nuevas estrategias de la concertación social" Documento presentado al IV Congreso de Sociología de la FES Septiembre 1992, Madrid.
- BASSANINI, F.: "I rapporti tra Stato e regioni in materia di programmazione economica" Politica del diritto Nº 2, Junio 1988.
- CASAS, M. E.: "Relaciones laborales y autonomías territoriales: nuevas perspectivas" Relaciones Laborales Nº 14, Julio 1991.

- 23-Julio-1989.
- CASAS, M.E. y BAYLOS, A.: "Las relaciones laborales en 1989, del conflicto a la renovación de la concertación social. ¿Un modelo distinto de concertación social?" Revista de Trabajo Nº 98, Abril-Junio 1990
 - CAWSON, A. (Ed.): Organized interests and the State. Studies in meso-corporatism. Sage. London, 1985.
 - CROUCH, C.: "Relaciones industriales en Europa: ¿del conflicto a la concertación?" en Espina, A. (Comp.): Op. Cit.
 - ESPINA, A. (Comp.): Concertación, neocorporatismo y democracia. Ministerio de Trabajo y S.S. Madrid, 1991.
 - FABIAN, L.: "Equilibrio económico y pacto social. Una perspectiva empresarial" en Ruesga, S.M. (Coord.): Economía y trabajo. Ed. Práxide. Madrid, 1992.
 - GARCIA, A.: "Mercado de trabajo regional y políticas de empleo en la Comunidades Autónomas" Revista de Trabajo Nº 97, Enero-Marzo 1990.
 - GIUGNI, G.: "Gobierno privado y parlamentarismo" en Ojeda, A. (Coord.): Op. Cit.
 - GONZALEZ, E.: "Aspectos de la concertación social en Andalucía" en Ojeda, A. (Coord.): Op. Cit.
 - LANDA, J.P.: "Las perspectivas de la concertación después de la crisis" Relaciones Laborales Nº 14,
- 23-Julio-1989.
- LANDA, J.P.: "Las perspectivas de concertación después de la crisis: un marco de negociación descentralizada" en Transformaciones del Derecho del Trabajo: nuevas formas de empleo y concertación social. Institut d'Estudis Laborals. Universitat de Barcelona, 1991.
 - LANGE, P.: "La crisi della concertazione sociale in Italia" Giornale di Diritto del Lavoro e di Relazione Industriali Nº 33, 1987.
 - LOPE, A.: "Concertación social y sindicatos: estrategias sindicales hacia un nuevo modelo de concertación en España" en Transformaciones del Derecho del Trabajo: nuevas formas de empleo y concertación social. Institut d'Estudis Laborals. Universitat de Barcelona, 1991.
 - LOPEZ, J. y APARICIO, J.: "La concertación sobre el empleo: el caso de la Comunidad de Madrid" Temas Laborales. Revista Andaluza de Trabajo y Bienestar Social Nº 17, 1990.
 - LOPEZ, J. y APARICIO, J.: "Concertación social: qué y dónde. La concertación sobre el empleo en la Comunidad de Madrid" en Ojeda, A. (Coord.): Op. Cit.
 - LOPEZ, M.F. y DEL REY, S.: "Regionalización del sistema de relaciones laborales, autonomía colectiva y política de empleo" II Jornadas Universitarias Andalu-

- luzas de Derecho del Trabajo. Ministerio de Trabajo y S. S. Madrid, 1985.
- MORENO, M. N. y MONEREO, J. L.: "Estado de bienestar, concertación y sindicatos" Revista de Trabajo Nº 97, Enero-Marzo 1990.
 - OCHANDO, C.: "El periodo de la desconcertación social y las perspectivas de futuro de la política de rentas en España" Revista de Trabajo Nº 18, Enero-Abril 1992.
 - OFFE, C.: "Reflexiones sobre el Estado del bienestar y el futuro del socialismo. Una entrevista" en Offe, C.: Contradicciones en el Estado de bienestar. Ed. Alianza Universidad, Madrid, 1990.
 - OJEDA, A. (Coord.): La concertación social tras la Crisis. Ariel, Barcelona, 1990.
 - OLIET, A.: "Neocorporativismo, Estado y Administración laboral" Revista de Trabajo Nº 95, Julio-Sep., 1989
 - PEREZ, F.: "Competencias de las comunidades autónomas en materia de política de empleo" Revista de Trabajo Nº 83, Julio-Sep., 1986.
 - PEREZ, V.: "Gobernabilidad y mesogobiernos. Autonomías regionales y neocorporativismo en España" P. E. E. Nº 21, 1984.
 - REGINI, M.: "El declive del intercambio político centralizado y la emergencia de las nuevas formas de concertación" en Ojeda, A. (Coord.): Op. Cit.
 - RODRIGUEZ, M.: "Derecho del trabajo y concertación social como instrumento de la política de empleo" Jornadas Técnicas sobre concertación social y empleo. Madrid 4-6 Noviembre 1981.
 - SCHMITTER, Ph. C.: "El corporativismo ha muerto, ¡larga vida al corporativismo! en Ojeda, A. (Coord.): Op. Cit
 - SCHMITTER, Ph. C.: "La concertación social en perspectiva comparada" en Espina, A.: Op. Cit.
 - SCHMITTER, Ph. C. y LAZALACO, L.: "L'organizzazione degli interessi imprenditoriali a livello regionale" Stato e Mercato Nº 22, Abril 1988.
 - SENGENBERGER, W.: "Cambios recientes en la organización industrial y sus consecuencias para el diálogo social y la cooperación" en Espina, A. (Comp.): Op. Cit.
 - SUBIRATS, J.: "La concertación social en España. Su incidencia en el ámbito local" en Mir i Bagó, J. (Ed.) : Crisis económica y Estado de bienestar. I. E. F. Madrid, 1989.
 - TRIGLIA, C.: "Dai localismi alla regione: il governo intermedio dello sviluppo" Politica ed Economia Nº 6, Junio 1986.

- "La regolazione localistica: economia e politica nelle aree di piccola impresa" Stato e mercato N° 14, Agosto 1985.

- WILLIAMSON, P.J.: Corporatism in perspective. An introductory guide to corporatist theory. Sage. London, 1985.

JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Balance de la política industrial en la Comunidad Autónoma Vasca

Balance de la política industrial en la Comunidad Autónoma Vasca.

Introducción

La evolución económica en la Comunidad Autónoma Vasca no deja de presentar aspectos negativos desde comienzos de la década de los años 90.

| | 1990 | 1991 | 1992 |
|---------------------------------|---------|---------|---------|
| P. I.B. | 3,4% | 2,6% | 0,7% |
| Indice de Producción industrial | 0,5% | -1,12% | -3,9% |
| Nº de parados | 143.100 | 157.800 | 183.700 |
| Tasa de paro | 16,2% | 17,3% | 19,7% |

y estos indicadores siguen la misma tendencia durante 1993, alcanzándose un 25,2% de parados. En el sector industrial la pérdida de empleos en el período 1990-1993, se acerca a los 50.000.

Esta dinámica económica se desarrolla bajo la voluntad firme, por parte del Departamento de Industria del Gobierno de Vitoria, de desarrollar una política industrial de futuro. A tal efecto se aprueba en enero de 1992, el "Marco General de Actuación 1991-1995" de dicha Política Industrial.¹

La política industrial vasca

La política industrial se define a partir de "la necesidad de desarrollar una política global que interactúe en todos y cada uno de los aspectos -económico, laboral, educativo, de infraestructuras; etc.- que condicionan la existencia de un auténtico contexto competitivo para el desarrollo económico del país".

ANTON BORJA
Universidad del País Vasco/Euskal
Herriko Unibertsitatea
Valencia, 10-11-12 marzo 1994

¹ Además del informe citado, se utilizan los informes anuales correspondientes a 1992 y 1993 aprobados en el Parlamento de Vitoria, así como informes específicos de la SPRL.

Asimismo, se señala la necesidad de que todos los agentes económicos y sociales, públicos y privados, colaboren en la consecución de los objetivos de mejorar el tejido productivo y social de la CAV.

En este orden de cosas, se adoptan resoluciones sobre las diez políticas básicas que conforman el *Marco General de Actuación 1991-1995 de la Política Industrial*. Es la primera vez que se plantea un conjunto articulado, al menos en teoría, de actuaciones que abarcan el campo financiero, tecnológico, formativo, energético y de relaciones laborales.

Vamos a analizar, a continuación, algunos aspectos esenciales de dicha política industrial desarrollada a lo largo de 1992 y 1993 (ver gráfico nº 1).

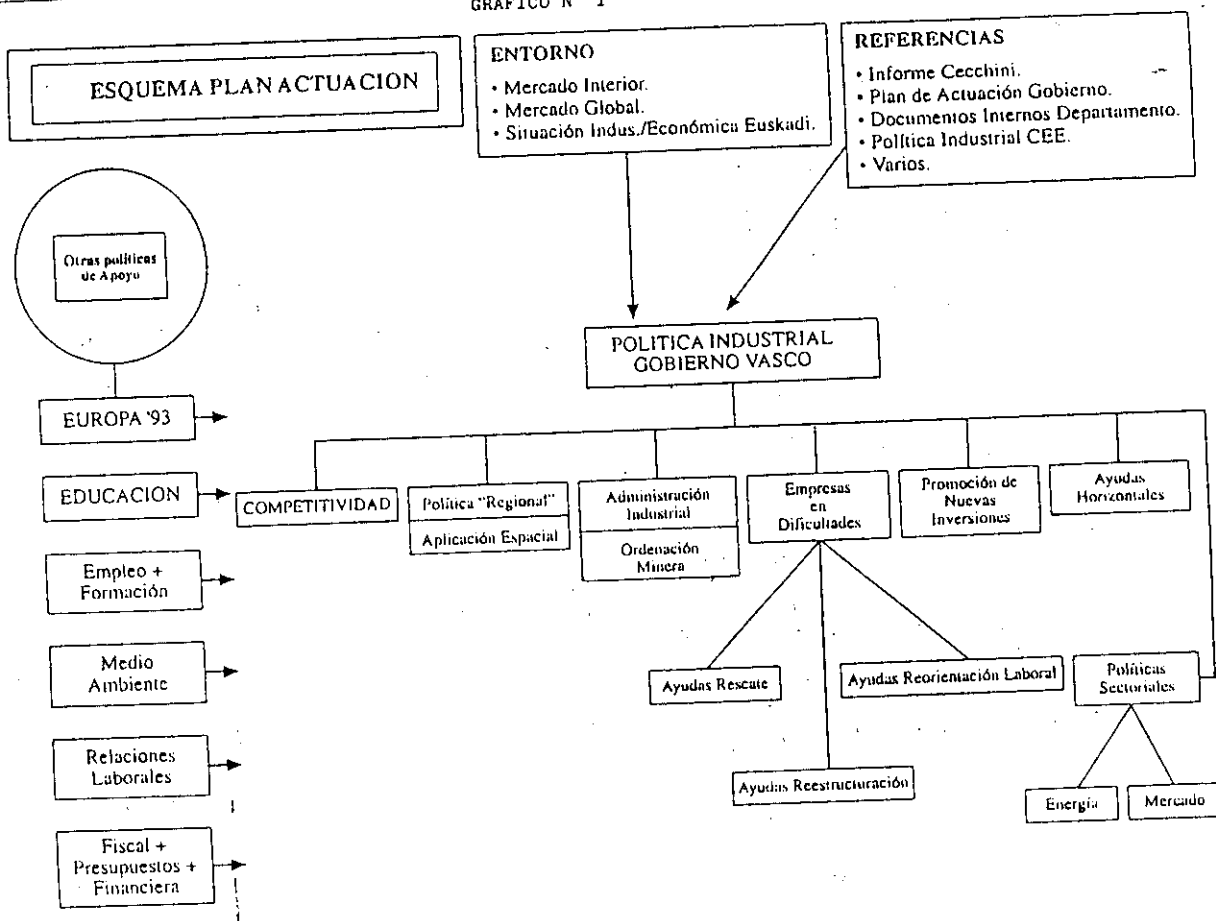
1) Enfoque liberal

El eje fundamental sobre el que pivota dicha política lo constituye la búsqueda incesante de competitividad, a través de "que la iniciativa y responsabilidad principal en el ajuste estructural recaiga sobre los agentes económicos" (los empresarios), como se ve, subyace un tratamiento liberal de la crisis económica, filosofía dominante tanto a nivel de la administración central como en el marco comunitario. Sin embargo, pensamos que una salida a la situación actual de Euskal Herria exige desarrollar proyectos que rebasen el enfoque neoliberal, potenciando la actuación de la empresa pública vasca casi inexistente en la CAV.

Sin embargo, se insiste en potenciar y magnificar el mercado y, así, se reitera que "la cuestión fundamental para la política industrial se traduce en el establecimiento de las condiciones que han de darse para el fortalecimiento de la asignación óptima de recursos, resultante de las fuerzas del mercado en la realización de su propio autoajuste estructural". Es decir, se reduce el papel de la política industrial del gobierno a crear condiciones favorables para el fortalecimiento del mercado, cuando creemos que la propia política pública es la que participa y debe participar en esta asignación de los recursos, ya que el mercado por sí mismo es incapaz de lograr la eficiencia económica en términos de justicia social y, por lo tanto, no puede lograr automáticamente la asignación óptima de recursos. La eficiencia económica se logra, precisamente, a través de toda la intervención pública existente y, además, con la existencia de otra serie de condiciones sociales y políticas a considerar.

El tipo de ayudas que se contemplan (ver cuadro nº 2) y la filosofía de las mismas pone claramente de manifiesto que el papel que el sector

GRAFICO N 1



público se autoasigna consiste en relegar su actuación a la puesta en beneficios de empresas que el sector privado ha abandonado, y que han requerido un proceso de reestructuración, para, posteriormente, ofrecerlas al capital privado, una vez saneadas. El sector público se convierte, así, en un elemento completamente subsidiario del capital privado, abandonando su papel como instrumento central de política industrial, con objetivos estratégicos y como dinamizador e impulsor de ciertas ramas productivas, y relegando a un segundo plano sus efectos compensadores en relación al empleo, en una fase en la que precisamente se resiente por los duros procesos de ajuste. Este es un comportamiento similar a la actuación de la administración central en la materia.

Cuadro nº 2.

CUADRO DE INVERSIONES

| POLÍTICAS | INVERSION (MILL. Ptas.) 1971-1975 | PRESP. PUBLICA 1971-1975 | PRESP. PUBL. IND. 1971 |
|---|--------------------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| 1. COMPETITIVO | | 3.000 MIL | 370 MIL |
| 2. APLICACION ESPECIAL DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL | | | |
| Inversión | 18.700 MIL | 25.000 MIL | 2.700 MIL |
| 3. PROMOCION DE INVERSIONES | | 6.700 MIL | 5.000 MIL |
| Inversión | 79.800 MIL | | |
| 4. REPORTO FINANCIERO A LAS EMPRESAS | | | |
| Inversión | 24.800 MIL | 22.000 MIL | 12.500 MIL |
| Subvenciones | 20.000 MIL | 20.000 MIL | 20.000 MIL |
| Ayudas | 16.000 MIL | | |
| 5. AYUDAS INCREMENTALES A LA PRODUCTA - Tecnología e Innovación - Reconversión | | | |
| Inversión en I+D+I (en 1975) | 51.000 MIL | 6.000 MIL | 5.577 MIL |
| Inversión | 6.000 MIL | | 34 MIL |
| 6. ADMINISTRACION INDUSTRIAL | | 73.000 MIL | 4.000 MIL |
| Inversión | 153.500 MIL | | |
| 7. SERVICIO Y SERVICIO LABORAL | | 5.000 MIL | 0 MIL |
| Inversión | 5.000 MIL | | |
| 8. CONSTRUCCION INDUSTRIAL Y ENERGIA | | 2.000 MIL | |
| Inversión | 30.000 MIL | | |
| 9. INTERNACIONALIZ. Y MERCADO | | | |
| Inversión | 6.000 MIL | | |
| 10. EMPLEO Y FORMACION RELACIONES LABORALES | | | |
| Inversión | 6.000 MIL | | |
| TOTALES | | 201.000 MIL | 24.700 MIL |
| | | 21.000 MIL | 20.000 MIL |

La filosofía liberal que inspira y condiciona sus políticas impide la creación y el sostenimiento de una empresa pública que sea capaz de reconstituir el tejido productivo. Es significativo la ausencia de empresa pública vasca como elemento dinamizador y compensatorio en la política industrial practicada tanto por el Gobierno central como por los Gobiernos autónomos. No se plantean objetivos dirigidos a coseguir un sector público empresarial autónomo capaz de compensar las prácticas privadas mediante la creación de empleo estable, así como de dirigir los procesos de reindustrialización.

Es injustificable que empresas estratégicas para Euskadi -AHV, Acenor, La Naval, etc.- no se encuentren bajo control de las instituciones vascas correspondientes, sobre todo después de haberse invertido en ellas cantidades importantes de dinero público. Esto pone de manifiesto, por una parte, la incapacidad e insuficiencia de las actuales instituciones autonómicas -al igual que la falta de voluntad política de sus gestores para denunciar el creciente centro por parte de la Administración central sobre las empresas más significativas ubicadas en Euskadi- para poder ejercer el mínimo control sobre las empresas localizadas en su territorio, debido al estrecho marco competencial establecido, y, por otra parte, el seguimiento por parte de las autorizaciones españolas -y también vascas, en lo que les corresponde- de las políticas liberales, en lo económico, imperantes en la CEE, que imposibilitan cualquier margen de intervención pública en los patrimonios privados, tratando precisamente de favorecer la mejor posición y funcionamiento de los capitales transnacionales.

Es significativo el caso de A.H.V. Después de años de replantearse diversos aspectos, tanto la Administración Central como la Administración vasca, las autoridades comunitarias, en diciembre de 1993 aprueban el Plan de Competitividad de la Corporación Siderúrgica Integral, por el que se convalida y adquieren viabilidad las actuaciones de cierre de instalaciones y la intervención pública en materia de saneamiento de pasivos tanto financieros como laborales. En el caso de A.H.V. supone unos excedentes laborales de 3.109 personas. Se establece, asimismo, que la nueva acería eléctrica (o miniacera) sea financiado y gestionado por el sector privado; ha de ser en el año 1994 cuando se garantice la competitividad y rentabilidad de la nueva instalación que producirá 900.000 tm y con una plantilla estimada en torno a los 380 trabajadores.

Parecidas consideraciones merece el caso de Acenor, dado que, en su momento, se perdió la oportunidad de incrementar el sector público vasco al dejar que el B.E.X. controlase el 80% de sus acciones. Después se acepta el expediente de regulación de empleo, cerrándose las instalaciones de Llodio y Hernani.

Dentro de los planes previstos por SIDENOR en la filial FORJANOR, se contempla el cierre de las instalaciones de forja en caliente de Basauri y el traslado de las instalaciones y de la producción a Villalba en la Comunidad de Madrid.

Por lo que respecta a las empresas privadas del sector de aceros especiales, en julio de 1993 se consumó la integración de AFORASA y PESA en el Grupo Siderúrgico Vasco S.A. (G.S.B.) que cuenta con

participaciones minoritarias del Gobierno de Vitoria y de las Diputaciones Forales.

Como se puede apreciar, como lo corrobora el "Informe 1993" de Política Industrial, al comentar la dinámica de las empresas públicas y privadas del sector del acero, "es imprescindible la privatización tanto del capital como de la gestión de ambos grupos de compañías".

Esta orientación liberal y privatizadora se agrava con la falta de competencias por parte de las instituciones en varios sectores estratégicos. Es el caso de la siderurgia, en torno a la cual se articula gran parte de la economía y de los empleos del país: es el caso del sector energético sobre el que las autoridades autonómicas carecen del mínimo control; es el caso del sector de bienes de equipo eléctrico, por las posibilidades que tendría para transmitir conocimientos y difundir tecnologías a lo largo de todo el tejido industrial, dinamizando la economía, etc.

Estos planteamientos liberales se manifiestan con claridad en el "programa de competitividad" que se apoya en el desarrollo de los "cluster". Los "cluster" consiste en grupos de empresas que se apoyan mutuamente con relaciones verticales (entre compradores y vendedores) y relaciones horizontales (clientes, tecnologías y canales de distribución). Se utiliza, para ello una metodología basada en agrupar representantes de empresas, de la Administración, de Educación, etc. con el fin de optimizar, a través de varias fases, los resultados previstos.

| CLUSTERS PRIORITARIOS IDENTIFICADOS | |
|-------------------------------------|---|
| CLUSTER | COMENTARIOS |
| Acero de Alto Valor Añadido | 20% del PIB; sólido fundamento de las habilidades en otras industrias |
| Máquinas-Herramienta | 9% del PIB; cluster históricamente muy fuerte. |
| Electrodomésticos | Alto potencial para construir competitividad en múltiples industrias. |
| Turismo | Alto potencial para construir competitividad en múltiples industrias. |
| Agrouralimentación/Vinos de Rioja | Pequeño, pero representativo de los retos del cluster de alimentación |
| Papel | Cluster grande pero con dificultades |
| Componentes de automoción | Alto potencial por su interrelación con otras industrias (acero, máquinas-herramienta). |
| Embarque y manipulación | Potencial de impacto sobre muchas industrias relacionadas. |
| Aeroespacial | Potencial eléctrico "spillover" de alta tecnología. |

El planteamiento tan respetuoso por parte del Gobierno con el credo liberal, le lleva en ocasiones a una cierta candeidez al otorgarle tanto crédito a una iniciativa privada que a menudo no llega: "Después de una etapa de apoyo técnico y económico facilitado por el programa de competitividad, dinamizado por el Gobierno Vasco, la figura de la Administración se diluye, cediendo todo el protagonismo a las empresas..." -recogido del Programa de competitividad, fases I, y II cluster 2000-.

El confiar a los "clusters" la necesaria diversificación de la industria vasca no es realista. En efecto, un proceso de diversificación es algo más serio y concierne en primer lugar a todas las ramas existentes: la reconversión no es ajuste de plantillas y redimensionamiento productivo; debe ser, ante todo, búsqueda de nuevos procedimientos, de nuevos productos e incluso de nuevas demandas. Un proceso de diversificación implica a todos los aparatos e instituciones sociales -sistema de ciencia, instituciones educativas, etc...-. No es muy creíble que el gobierno esté por una diversificación real del aparato productivo vasco cuando abandona sectores básicos, y cuando en sus programas ni siquiera contempla con la debida atención el problema de la diversificación productiva.

Por ello la política de competitividad hoy por hoy y ante el objetivo de creación de empleo, no ha de ser una declaración de intenciones. Las actuaciones más significativas de 1993, en los "clusters" se han centrado en las alanzas e iniciativas de carácter sectorial en máquina herramienta (6 agrupadores); forja; tubos y herramientas de corte. Sus resultados empresariales están por ver, pero por de pronto ya apoyaban, momento, un excedente, al menos, de 1.000 trabajadores en los cuatro sectores.

El planteamiento liberal de los gobiernos autonómicos en Euskadi, confiando ciegamente en el funcionamiento del mercado como medio para transmitir a los empresarios y a los trabajadores las señales convenientes más remuneradoras, no es el adecuado para enfrentarse a la desestructuración que sufre la economía vasca.

En definitiva, existe una incapacidad competencial y de filosofía económica y política para poner en práctica líneas públicas que conduzcan a un proceso de reindustrialización y que a la vez permitan recuperar cantidades importantes de trabajo, no desestructurando económica y socialmente a Euskadi.

2) Subordinación a la inversión extranjera

El objetivo a atraer inversión extranjera no va a permitir regenerar la economía vasca y además no es controlable desde el Gobierno. Es decir, se trata de nuevo de vender ilusiones.

Ante la falta de inversiones productivas que sufre la economía vasca, la venida del inversor extranjero puede ser considerada como la solución a este problema, sin reparar en el hecho de que las inversiones anunciadas se sitúan, dentro de un proceso productivo global, en una fase intermedia -e incluso baja- caracterizada por una alta dependencia. Es el caso de las alas de avión de Mac Donnell Douglas (proyecto que finalmente no cuajó). Dicho proyecto se situaría en fases productivas que sería preciso competir con países de mediana industrialización -como Corea- y no con centros desarrollados. Estas actividades son muy dependientes de otros centros productivos y de desarrollo que retienen fases más avanzadas dentro del proceso -y eso ocurre para los centros fabriles (de aeronáutica) de Madrid.

La decisión de localización de una inversión no carece de cierta lógica, está relacionada con la capacidad productiva existente, con el tejido productivo, etc. Es decir, la nueva industria nace y se desarrolla en un tejido social e industrial determinado. Por ello la reindustrialización hay que entenderla no sólo como la aparición de nuevas actividades productivas, sino como el desarrollo, asimismo, de un tejido social e industrial diferente.

En la actualidad las decisiones de localización de la inversión, las plantean en un contexto de concentración espacial de los capitales. De ahí que el tema competencial sea fundamental. Y esto es debido a que, por una parte, en el Estado español en el tema de localización de la inversión, las competencias siguen siendo exclusivas del Estado, que es el único que tiene capacidad para asignar un inversión incluso extranjera a un lugar o a otro.

Pero además el tema competencial es fundamental para posibilitar a largo plazo la creación de espacios y concentraciones que pueden ser atractivas para cierto tipo de inversión. La centralización en algunos Estados, como el español, lleva y ha llevado a que se hayan concentrado ciertas actividades, sobre todo de servicios, en algunas áreas metropolitanas (el 40% del I+D estatal se localiza en la comunidad de Madrid). Esto supone incrementar las diferencias y profundizar en una división espacial del trabajo, que consiste en que ciertas áreas pueden ser receptoras de inversiones siempre en fases muy dependientes dentro del

proceso productivo general; esto es lo que actualmente podría ocurrir en Euskadi.

La política industrial que realiza el Gobierno central tiene efectos determinados a nivel general. Así, no sólo favorece el considerable incremento de la inversión extranjera, sino que la propia política centralizadora estatal juega un papel decisivo en la localización de esta inversión.

Es significativo la promoción de inversiones extraordinarias que se realiza a través del programa Garapen. Se extiende al período 1992-1995, con una inversión prevista de 132.000 millones de pts y una creación de 8-250 empleos. En 1992, la inversión realizada ha sido de 26.797 millones de pts lo que ha supuesto 1.334 empleos. Para 1993, se ha realizado una inversión de 87-951 millones, y ha supuesto 815 empleos.

Hay que considerar que según sea la cuantía de la inversión así es la ayuda proporcionada. La comisión gestora de Garapen no puede sobrepasar proyectos de producción industrial que suponen los 500 puestos de trabajo, 4.000 millones de pts de inversión y 1.000 millones de pts de intensidad de ayudas.

A la luz de todo lo anterior es relevante que el propio programa "Garapen" -presentado por el Gobierno- reconoce la inexistencia en la Comunidad vasca de mecanismos específicos para la creación de empresas importantes, así como para la realización de grandes inversiones industriales de carácter extraordinario. Y añade que: aunque es necesario fomentar el espíritu emprendedor entre nuestros jóvenes, la experiencia nos dice que sus resultados no repercuten en la proporción de empleo a corto plazo, más que en una mínima proporción. En definitiva, se reconoce la incapacidad propia, y ante ello la única salida es la captación del inversor extranjero a toda costa, para lo que se regularán, flexibilizarán y se adaptarán todas las normas reguladoras, así como los sistemas de financiación a la medida del cliente -ver propuestas programa "Garapen" pág. 48-, tan estrictos para unos y tan solícitos para otros.

3) El "Plan 3R"

Consiste en ayudas que proporciona el Gobierno para las empresas en dificultades, planteándose las "ayudas de rescate", las "ayudas de reestructuración" y las "ayudas de reorientación laboral". Este plan que incidía fundamentalmente en las PYMES, ha servido para facilitar una eliminación no traumática de 7.700 empleos -de los 21.000 sobre los que ha intervenido- de 122 empresas. Este plan no puede jactarse de que haya dado pasos decisivos en el incremento de competitividad conjunta de las

empresas y sectores en que ha intervenido, ni por la inversión suplementaria que ha inducido, ni por los resultados obtenidos a la vista del fuerte incremento de los incumplimientos de las obligaciones financieras de las empresas materializadas en los 6.000 millones de pts de los avales fallidos, cerca de un 25% de los avales concedidos, también hay que señalar que en este programa, ha habido empresas como el grupo CELSA que se han aprovechado de fondos para no invertirlos en los aspectos para los que fueron entregados.

4) Excesiva supeditación a Madrid y Bruselas

Una excesiva supeditación al Gobierno de Madrid, y el respeto a esa Comunidad Europea que no tiene ningún reparo a que nuestra industria se estanque. En el propio programa "Garapan" se reconoce sumisamente que: "El principio de la libre competencia impone unas reglas de juego que deben ser respetadas por todos los miembros de la CEE. Las ayudas a las inversiones industriales extraordinarias que se ofrezcan en la CAV deberán ser estrictamente respetuosas con las normas europeas, y estar preparadas en todo momento para ser sometidas a las pruebas de legalidad". Habrá que preguntarse si los siderúrgicos alemanes y británicos cumplen estrictamente y de la misma manera semejantes normativas.

La supeditación a los intereses del Estado impide al Gobierno de Vitoria luchar decididamente por los intereses de nuestro sistema productivo industrial. Porque ese Gobierno no ha sido ni siquiera capaz de lograr que el Estado cumpliera unos compromisos mínimos. En efecto, en la "Propuesta a la Administración central para la reindustrialización" de Febrero de 1992, ese Gobierno exigía entre otras cosas:

a) Negociar los planes de reconversión de las empresas públicas y de los sectores industriales en crisis con efecto en Euskadi, de forma que su aplicación y temporalidad permitan la instrumentación de una auténtica y comprometida política de reindustrialización adecuada a la situación económica y social que dichas reconversiones producen" -pág. 2 del documento-. Es difícil que alguien pueda pensar que la actuación de Madrid con la siderurgia se haya ajustado a esa exigencia. Otras exigencias eran:

b) La transferencia del INEM.

c) Efectuar las inversiones necesarias para garantizar la competitividad de las empresas AHV y ACENOR -pág. 11 del documento-.

d) Financiación para los proyectos de expansión fruto de las empresas y actividades relacionadas con el acero... garantía de inversión por parte del INI, y de la corporación bancaria.

e) Cooperar con las llamadas diez políticas del Gobierno vasco -pág. 14-, línea de créditos a largo plazo para compensar los problemas derivados de la política de la convergencia -pág. 18-.

Nos parece que es suficientemente expresivo este listado de peticiones que han sido flagrantemente desatendidas por el Gobierno de Madrid.

5) Débil política tecnológica

Al igual que el programa de la mejora de la competitividad, la política tecnológica muestra su debilidad, entre otros aspectos, ante el objetivo de creación de empleo.

Los programas tecnológicos del gobierno descansan en dos pilares:

a) Programas patrocinados por la Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (S.P.R.I.), con sus diversos organismos ejecutores y sus ayudas financieras. Nos parece que la SPRI tiene una escasa financiación para los fines que tiene encomendados. Como muestra de la escasez de recursos, hay que partir que, para 1993, los presupuestos de la escasez de recursos, hay que partir que, para 1993, los presupuestos públicos de la CAV, ascendían a una cifra superior a los 666.000 millones, de los que el Departamento de Industria dispone de 34.036 millones de pts y la SPRI dispone de un capital de 15.456 millones de pts. A cargo del Departamento de Industria, se plantea el programa de política y actuaciones industriales, con 13.546 millones de pts presupuestados.

b) Marco de política tecnológica y centros tecnológicos tutelados.

El Marco de la Política Tecnológica, aprobado en mayo 1993, establece la estrategia tecnológica básica proyectada en tres ejes centrales que señalan la orientación que se quiere imprimir al desarrollo tecnológico del País Vasco y que son los siguientes:

-Retornar e incrementar la demanda tecnológica cualificada de las agrupaciones de cluster, sectoriales y de empresa.

-Consolidar y mejorar la oferta tecnológica de la RED VASCA DE LA TECNOLOGIA.

-Mejorar la utilización, por parte de las empresas y agrupaciones, de la infraestructura tecnológica disponible.

Asimismo se establece un plan de tecnología industrial (aprobado en noviembre 1993) señalándose los campos de investigación y desarrollo tecnológico prioritarios dentro de las áreas de tecnología de la información, de fabricación, de materiales y de medio ambiente.

Se consolida una Red Vasca de Centros Tecnológicos, integrando Rubotiker y Gaiker, agrupando en EITE, los 7 centros tutelados.

Se ha constituido el Consejo Vasco de la Tecnología (en febrero 1993) con la voluntad de coordinar los diversos agentes tecnológicos e institucionales que operan en el ámbito de la tecnología industrial.

Ante este panorama de actuaciones e instrumentos al servicio de la política tecnológica hay que realizar las siguientes consideraciones.

Las competencias de la Unidad de Estrategia Tecnológica -UET-, y del Consejo Vasco de Tecnología, no son suficientes para poder planificar los cambios tecnológicos en las actividades productivas. Se requiere una política en la que se hayan implicado otras instancias y áreas institucionales y sociales. en la propia presentación del documento "El Marco de la Política Tecnológica" -en pág. 5- se recoge la idea de que los planes se restringen al campo de la tecnología industrial, y ni siquiera la creación de marcos globales de Ciencia y Tecnología en el País Vasco. La Universidad pasa de estar ausente en cualquier consideración de la industria, a ocupar un plano muy secundario.

Pero en todo caso las condiciones de una futura actividad, de crearse, se crean en otras muchas áreas además de en la industrial. En ese sentido no parece muy correcto discutir el futuro de la producción como si no tuviera relación con los diferentes planes de infraestructuras, con la ordenación del territorio, o incluso con la política social o de la vivienda.

Otro de los polos en los que descansa la política tecnológica es en los "Centros Tecnológicos Tutelados".

Estos centros tecnológicos no están en situación de propiciar un desarrollo tecnológico sostenido del aparato productivo vasco. En efecto: Una buena parte de los proyectos de mayor nivel se desarrollan al margen de las pymes vascas -en algunos casos trabajan para una gran empresa eléctrica-, o se hallan inmersos en grandes proyectos europeos. Un problema que afecta a todos los centros son las restricciones presupuestarias que imponen las políticas de corte liberal. La dependencia a largo plazo, y hace muy difícil el desarrollo de políticas estratégicas a que son fundamentales para encontrar nuevas aplicaciones productivas. Todo ello se agrava por la ausencia de proyectos en común con los

departamentos universitarios -salvo algunas pocas excepciones-. La inexistencia de un estrategia global para todos los centros incrementa las duplicidades, e impide potenciar ciertas actividades con tecnología propia, como sería el caso de la máquina herramienta. La ausencia de un política estratégica de desarrollo científico y tecnológico que incentive y reanime las relaciones entre los diversos actores lleva a una pérdida de potencialidades existentes. Así por ejemplo, las exigencias de obtención de rentabilidad por proyecto presentado pueden conducir a la desaparición de algunas de las líneas de mayor valor estratégico.

Sin embargo, el problema fundamental de estos centros es la falta de un tejido de pymes introducidas en actividades avanzadas, que sean capaces de generar una demanda crítica para los diversos centros existentes.

A la vista de este dinámica de actuaciones, parece bastante ilusorio hablar de "estrategia tecnológica básica", de "sistema tecnológico de Euskadi" y destinar a los centros tecnológicos tutelados 7.121 millones de pts para el período 1993-1996. Como se puede apreciar, no hay relación entre los fines proclamados y los medios a utilizar. Y hay que considerar, asimismo, otros aspectos en la dedicación de recursos, tanto para empresas con un centro propio de investigación-desarrollo -I+D- o para centros tecnológicos, como en la evaluación tecnológica; es decir, medir la eficiencia de los recursos empleados en razón a los fines buscados, la interrelación entre inversiones en tecnologías diferentes. etc.

No hay que olvidar que, a pesar de proclamar, en los informes de 1992 y 1993 referentes a la Política Industrial, la importancia de gastos en Investigación y Desarrollo (I+D), en la CAV suponen el 1,27% del Producto Interior Bruto (P.I.B.), para 1993, frente al 2,42% de Francia o el 2,81% de Alemania.

También hay que señalar que para el "programa de gestión tecnológica e innovación" (PGTI) se han apoyado 219 proyectos que suponen un total de 8.500 millones de pts, teniendo una media de subvención de un 17%. La orientación predominante es la de promover proyectos en cooperación (34), apoyando a las agrupaciones interempresariales que desarrollan proyectos de I+D. Finalmente hay que indicar que se ha elaborado un programa de promoción de Calidad, para el período 1993-1996; por otra parte se ha constituido EUSKALNET, como sociedad pública para la promoción de servicios e infraestructura en Telecomunicaciones.

6) Ausencia de enfoque estratégico en la formación

La mala gestión de los recursos en la formación continua de los trabajadores y las deficiencias en la formación inicial, constituye otro obstáculo para regenerar nuestro sistema productivo.

Es ampliamente conocido que, desde hace años, existen importantes cantidades para la formación continua tanto para parados como para personal en activo. Pero en ninguno de los dos casos se ha planteado, ni se plantea, que tenga dicha formación un sentido estratégico, una ligazón estrecha con las estrategias de las empresas, desde una visión de sistema productivo vasco estable. Sino, por el contrario, los cursos impartidos, en el caso de los parados, responden a una filosofía liberal -haga usted el curso que quiera, y después busque el empleo-; y en el caso de los trabajadores activos, muchos de los cursos impartidos se hacen a petición del trabajador, pero no tienen apenas conexión con la estrategia de la empresa. Y esto está muy relacionado con la cultura empresarial existente que sigue considerando la dedicación de recursos a formación como un gasto, y no como un componente de la mejora productiva de la empresa. En un estudio de IKEI (1990) más del 70% de los empresarios vascos no dedicaba ningún recurso a formación continua y de los restantes, un escaso 8% dedicaba recursos propios. Y desgraciadamente no ha evolucionado sustancialmente la situación.

En 1992, el Departamento de Trabajo del Gobierno de Gasteiz gastó 4.300 millones de pts en acciones formativas y tramitó para otras instituciones 3.721 millones de pts para formación ocupacional.

En 1993 se impartieron 1.038 cursos (sin contar los de reciclaje en empresas), siendo el número de alumnos de 9.112 desempleados y 12.809 ocupados. Si consideramos por un lado que cerca del 50% de la población ocupada posee un nivel cultural relativamente bajo (poseen exclusivamente estudios primarios) y, por tanto, una cualificación profesional escasa, y, por otra parte, un reducido 20% de la población ocupada posee estudios universitarios, podemos**** la urgente y extensa tarea de mejorar y actualizar los recursos humanos existentes para dinamizar el tejido productivo vasco, desde un punto de vista estratégico.

Pero un enfoque estratégico de la formación continua choca con la filosofía liberal imperante. Dado que es preciso orientar dicha formación, no sólo de acuerdo con la estrategia individual del empresario correspondiente, sino desde un punto de vista global, del sistema productivo que se quiere potenciar y este mismo enfoque ha de impregnar el sistema educativo, la formación inicial, tanto la Universidad como,

especialmente la Formación Profesional reglada. Y a pesar de las buenas palabras, pocas iniciativas se están tomando en ese sentido.

Hay que señalar que, en febrero pasado, se ha constituido el Consejo Vasco de la Formación Profesional, después de varios años de espera y de negociaciones entre los diversos agentes sociales (Administración, Organizaciones Empresariales y Sindicatos). Organismo que debe dinamizar las relaciones entre el mundo educativo y el mundo productivo, en la esfera de la F.P.

Se carece, todavía, de un observatorio de empleo y formación, de evaluación de las cualificaciones, que constituye un elemento básico para proyectar, a medio plazo, la dinámica de nuevas cualificaciones.

Se carece de un observatorio, específico, de empleo y formación de universitarios, en línea con lo ya señalado.

Y la premura de instrumentos de este tipo y del conjunto de medidas conexas que conllevan, es de tal índole que en la fase de transición de un sistema productivo que evoluciona, fundamental la creación de un vivero de nuevas cualificaciones, la recualificación, con sentido estratégico, de sectores de trabajadores procedentes de empresas en crisis.

Y en estos procesos de recualificación han de programarse apoyos sociales a las familias que tengan miembros con necesidades de recualificación o con ingresos reducidos y necesiten sostener un período de formación prolongado para los miembros jóvenes; asimismo han de existir orientaciones discriminatorias de tipo espacial y social para que estos procesos de recualificación social sean posibles.

En este sentido, las áreas prioritarias deben ser aquellas que están sufriendo más las consecuencias de la destrucción de empleos industriales, sobre todo considerando aquellos sectores sociales y familiares que no puedan permitirse una inactividad de sus miembros a largo plazo.

Por todo ello, la imbricación formación continua/formación inicial tiene una importancia productiva grande. Los retrasos y lagunas en este campo supone un elemento distorsionador a añadir a lo anteriormente señalado.

7) Marginalización sindical

A pesar de que en el documento "Marco general..." de noviembre de 1991 y aprobado en enero de 1992, se habla de "crear órganos de encuentro entre empresarios, trabajadores y Administración, en los que la cultura de la negociación pasamos a la del diálogo y la participación

activa..." creándose la Mesa Tripartita de Política Industrial, la realidad posterior ha negado la posible colaboración y participación de los sindicatos en la elaboración de la Política Industrial.

Es significativo que en el citado documento se afirma, asimismo, que existe entre los trabajadores una "ausencia o infravaloración de la ética del trabajo", así como "la escasa valoración que el empleado concede al papel del empleador se traduce a veces en irresponsabilidad o en falta de eficacia en el desempeño de su puesto de trabajo".

No es de extrañar la marginación a la que someten a los sindicatos - aunque se les deje participar en comisiones de seguimiento a CCOO, UGT y ELA- desde la perspectiva de estas posiciones ideológicas, ¿Cómo se puede hablar de realizar proyectos compartidos, búsqueda de consenso, etc., si luego no se cuenta realmente con los sindicatos a la hora de diseñar y modelar un proyecto de futuro?

Existe una idea voluntarista, ya que parece que a través de la voluntad y del consenso se pueden superar, sin más todos los problemas. Es irrealista y simplista porque, como hemos visto, en la práctica no hay una real participación de los agentes sociales.

Pero como se señalaba anteriormente, las prácticas institucionales durante los años 92 y 93, han dado como fruto, ante la ausencia de participación sindical real, el rechazo firme de la política industrial (a recordar la huelga del 5 marzo de 1993), por parte de los sindicatos. Asimismo, en 1993, solamente se ha reunido una vez la Mesa Tripartita y se producen escasas colaboraciones, hasta la fecha, de las fuerzas sindicales en los foros institucionales.

Y mayor relieve adquiere el fracaso de acuerdo entre la Administración de Ardanza y los sindicatos respecto a la reactivación económica y el empleo. Acuerdo que finalmente se realizó entre los agentes institucionales en abril de 1993, creándose un "Fondo de reactivación económico y el empleo".

Nuevamente ante la presentación, en febrero de 1994, de las directrices de la política industrial, los sindicatos han vuelto a mostrar su rechazo.

Así Jose Elorrieta (ELA) manifiesta, nuevamente, que el gobierno no tiene una política industrial definida, sino una larga serie de mecanismos, muchas veces poco relacionados entre ellos y que no dan resultados efectivos. Para Paco Blanco (CCOO) además de subrayar el "déficit de participación sindical", unido a un fracaso del "pacto social vasco (ya señalado) y la inexistencia de la mesa Tripartita de política

industrial", afirma que "no se ha puesto en marcha el consejo económico y social". Además en estos momentos de depresión económica "no funciona la interacción, ni del gobierno ni de la patronal". Para Paco Blanco, el responsable de la Política Industrial, "hace una política de cartón piedra, de fachada, pero no hay nada detrás". Para LAB, además de incidir en el deterioro industrial, constata "el fracaso rotundo de los ejes básicos en los que se sustenta el plan", rechazando la política basada en actuaciones como el plan 3R, la ausencia de empresa pública industrial.

Por parte de U.G.T. también muestra una crítica respecto a la política industrial, con matices, denunciando el deterioro de la situación ante el desempleo existente.

Hacia otra política industrial

La desestructuración creciente del tejido productivo vasco, que es fruto de factores estructurales, tales como el desequilibrio existente entre la importancia de los sectores de bienes de equipo y de bienes intermedios y la debilidad del sector de bienes de consumo y también de las políticas liberales aplicadas que priman la inserción de nuestra economía en la dinámica internacionalizadora de la economía, relegando a un segundo plano la coherencia y "densidad" de relaciones interindustriales.

Por ello para contrarrestar la tendencia desestructurada de la economía vasca es necesario articular un conjunto de medidas y actuaciones.

a) Potenciar el intervencionismo del sector público como motor de reindustrialización, incidiendo especialmente en los sectores estratégico. Sector público eficiente, articulando capitales públicos y privados orientados a la mejora de las relaciones interindustriales. Potenciar el sector público choca con al orientación dominante en la Unión Europea que prima fundamentalmente la política de la competencia, así como la orientación liberal del Gobierno Central. Es evidente las dificultades que se originan con una orientación intervencionista pero consideramos fundamental su desarrollo de carácter estratégico como una vía adecuada para responder a los problemas fundamentales de nuestra sociedad.

b) Una regeneración del tejido productivo no es posible sin una participación efectiva de las fuerzas sociales². Desde esta perspectiva ha de potenciarse la implicación de los trabajadores en la dinámica de las

²Tanto en este apartado como en los párrafos posteriores he seguido enfoques de D. Leborgue (1991) y D. Leborgue y A. Lipietz (1989)

empresas, de modo que pueda haber mejoras de productividad, y desarrollo de competencias profesionales, lo cual implica formas estables contractuales y formar organizativas en la empresa que favorezcan la participación y la recualificación y mejora de las condiciones de trabajo. Es significativo que ciertas zonas de Italia (en el norte) y ciertos Länder alemanes priman esta vía de relaciones laborales y, como consecuencia, mejoran su dinámica productiva y su productividad. Aspectos como la formación continua, con orientación estratégica, la negociación con los sindicatos en la empresa de la modernización productiva, la introducción o no de las nuevas tecnologías..., etc suponen retos importantes para nuestra cultura empresarial tradicional. Pero consideramos de gran importancia avanzar en dicha orientación como aspecto importante en la mejora del tejido económico, productivo y social. De aquí se deduce que es preciso desarrollar aspectos relacionados con la "flexibilidad interna", dentro de la empresa, como la movilidad interna, la polivalencia, recualificaciones, siempre que exista una vía negociadora entre las fuerzas sociales en la empresa.

Este enfoque se opone a la "flexibilidad externa" como modelo de relaciones dominante que prima la variación del volumen de empleo según sea la coyuntura, alcista o recesiva, de la economía.

Es evidente que la creciente precarización del empleo está ligada a esta forma de competitividad vía costes salariales y que se sitúa en la perspectiva de una dependencia creciente de los mercados internacionales, ligada a la lógica liberal dominante. De aquí que la lógica de la implicación negociada, de la recualificación y nuevas formas organizativas en las empresas vaya en conexión con la existencia de un tejido productivo "denso" de relaciones industriales, ligado a un mercado más "cercano".

c) Potenciar las relaciones interindustriales, de modo que los flujos entre las empresas sean más coherentes y se vayan desarrollando relaciones productivas de carácter más "cooperativo", compatible con la competitividad empresarial.

En la búsqueda de un tejido económico y productivo más coherente, de mayor flujo interindustrial, no es ajeno a la dinámica de las instituciones (ayuntamientos, Diputaciones, Departamentos del Gobierno de Vitoria) de fuerzas sociales (sindicatos, patronales) y organismos (Universidad, centros tecnológicos y sistema formativo). Y es sintomático que experiencias significativas de otros países muestren una correlación entre la existencia de relaciones profesionales caracterizadas por la "implicación negociada" de los trabajadores y las relaciones industriales "densas e integradas", con empresas especializadas estrechamente

relacionadas "en red" combinando aspectos de cooperación y de competencia en el mercado. De este modo, por ejemplo, se evoluciona de exsur formas de subcontratación "según capacidad" (al estilo clásico, con piezas o productos estándar) a una subcontratación "según cualificación" (donde se prima la mejora del producto y la innovación técnica en la empresa especializadora).

Esta nueva forma organizativa interempresas proporciona nuevas oportunidades de negocio para las pequeñas y medianas empresas y facilita su dinamismo y modernización.

d) Impulsar la implicación creciente del capital financiero, en sus relaciones con el capital industrial. Asimismo, en países como Alemania, Suecia e Italia, la banca regional, en muchos casos, está estrechamente relacionada con las empresas, existiendo una intervención y participación creciente de los capitales bancarios, en el territorio más próximo. Desde esta perspectiva adquiere gran importancia la función del Banco Público Vasco (con capacidad de gestionar los coeficientes de caja) utilizando los instrumentos financieros hacia la dinamización industrial. Asimismo una orientación "industrializadora" de las Cajas de Ahorro vascas favorecería el desarrollo de estas tendencias productivas. Finalmente un acercamiento de la banca privada, en la financiación de proyectos industriales modernizadores, facilitaría, asimismo la mejora del tejido económico-productivo del territorio.

A través de la conjunción articulada de las medidas señaladas anteriormente, con las matizaciones obligadas, sería posible que un territorio, y en nuestro caso, la Comunidad Autónoma Vasca, pudiese desarrollar sus potencialidades y facilitar el desarrollo de un tejido empresarial con dinamismo estable.

Esta línea de análisis supone un grado creciente de concentración entre los actores sociales, una institucionalización, con poderes, del territorio, y en nuestro caso, un incremento de las competencias políticas y de palancas de poder para hacer frente a los retos de la sociedad vasca. Retos que han de afrontarse en la línea de defensa de un sistema productivo vasco coherente, desarrollando todo su potencial endógeno, potenciando un espacio económico vasco, y dando cabida a la participación de los agentes sociales desde una perspectiva de la construcción de una Euskal Herria integrada.

Es evidente que estamos lejos de esa visión pero ya se han señalado una serie de actuaciones y de agentes sociales que deben intervenir para acercarse, desde hoy, a dicha perspectiva.

Actuaciones y agentes sociales que deben coordinarse adecuadamente y desde una perspectiva temporal adecuada.

Articulando medidas a corto, medio y largo plazo.

Quedaría por desarrollar los aspectos de soberanía política necesarios para poder defender coherentemente un sistema productivo vasco integrado, considerando los condicionantes del gobierno central y de la política comunitaria, así como de la internacionalización de la economía.

BIBLIOGRAFIA

-Gobierno Vasco: "Política Industrial. Marco general de actuación 1991-1995". Vitoria. noviembre 1991.

-Gobierno Vasco: "Seguimiento y valoración del marco general de actuación en materia de Política Industrial 1991-1995". Pleno Parlamento Vasco. Vitoria, febrero 1993.

-Gobierno Vasco: "Política Industrial. Informe 1993". Vitoria, febrero 1994.

-Le Borgne, Danièle; Lipietz, A: "Denx stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques". CEPREMAP. P.8911. Paris 1989.

-Le Borgne, Danièle; Lipietz, A: "Pour éviter l'Europe á denx vitesses". CEPREMAP, n° 8.923. Paris, 1989.

-Le Borgne, Daniele: "La politique industrielle en Italie". CEPREMAP. Paris, 1991.

En los últimos tiempos es muy raro que alguien alce su voz en favor del déficit público; aparentemente la cuestión del déficit es una de las pocas cosas en que el grado de acuerdo entre los economistas es mayor. La convergencia económica tal y como fue diseñada en Maastricht tiene como eje fundamental la reducción del déficit público; tanto para bajar los tipos de interés como para frenar el crecimiento de los precios y el endeudamiento público y, sobre todo, para estabilizar la cotización de las monedas es frecuente argumentar en favor de la imperiosa necesidad de disminuir o eliminar el déficit público.

EN DEFENSA DEL DÉFICIT PÚBLICO: UN EJERCICIO DE HETERODOXIA

De esta suerte, se seguiría ineludiblemente que si no es el Estado el causante de la crisis y de los altos niveles de desempleo, al menos si podríamos decir que su irresponsabilidad respecto al incremento del gasto y su modo de financiación han contribuido a hacer más difícil la salida de la misma, ya que la iniciativa privada está siendo sistemáticamente expulsada por la presencia creciente del Estado.

AUTOR:

José M^e Martínez Sánchez
Profesor de la Facultad de Derecho de Burgos

AREA TEMÁTICA:

ECONOMÍA POLÍTICA Y ECONOMÍA ESPAÑOLA

Sin embargo, a pesar de esta coincidencia de opinión entre economistas y políticos -paradójicamente las voces de los miembros del gobierno no son las que menos se dejan oír-, los hechos no han podido ser más

El déficit de nuestras Administraciones
Públicas ha evolucionado como sigue:

| AÑO | DÉFICIT AAPP ¹ |
|------|---------------------------|
| 1989 | -2,8% |
| 1990 | -3,9% |
| 1991 | -4,9% |
| 1992 | -4,4% |
| 1993 | -7,1% |

La cuestión de déficit se enfrenta así a un serio dilema: o negamos toda competencia a los políticos y al gobierno o introducimos como economistas un principio de duda en nuestras supuestamente firmes conclusiones teóricas.

A nuestro entender la realidad del déficit público no es tan contraria a la lógica económica como pretende hacernos creer la ortodoxia neoclásica. Una ideología en cuanto programa de acción política siempre tiene pretensiones de transformación de la realidad, pero una buena teoría sólo tiene como objetivo explicarla, por esta causa cuando el enfoque neoclásico se convierte en ideología yerra doblemente: al negar la realidad y al hacer la teoría irrelevante.

¹-"El País" 23 de Febrero de 1994.

La primera pregunta que nos tenemos que hacer, por tanto, es acerca de la esencia de nuestra realidad económica respecto del déficit público Y, en este sentido, los conceptos de mercado y equilibrio son para nosotros menos importantes que los de crédito, inversión, beneficio y producto social. Y, por esta causa, en nuestro esfuerzo por buscar el lado oculto de la visión convencional sobre el déficit público tomaremos como punto de partida la oposición entre el concepto de dinero-mercancía, adecuado para explicar el intercambio, y el de dinero-crédito, único modo de integrar la creación monetaria y el proceso de producción.

El dinero en nuestro sistema económico es ciertamente la forma más económica de llevar a buen fin el intercambio de bienes y factores que resulta de la especialización y división del trabajo, pero si lo analizamos desde un punto de vista dinámico hemos de reconocer que el dinero más que un objeto es una institución social que permite anticipar el futuro y gestionar la incertidumbre económica. Así, en la medida en que el déficit contribuye a reducir la incertidumbre económica y es capaz de crear y anticipar el futuro, principio de la demanda efectiva, el análisis del déficit no puede separarse del que hagamos de su modo de financiación y este a su vez de nuestra concepción acerca del papel de dinero en la vida económica.

En este sentido, nuestra crítica a las proposiciones ortodoxas acerca del déficit público sólo será heterodoxa hasta donde Keynes lo fue, pero con una lectura del mismo fundada en su concepción de la economía como 'economía monetaria de producción' muy lejos del de 'economía de intercambio' que subyace en modelo IS-LM, también llamado 'síntesis neoclásica'.

Primero.- El déficit público es causa de la inflación. Con mucha frecuencia se insiste en la naturaleza inflacionaria del déficit público, a pesar de que ni los hechos ni la teoría permiten sostener de forma generalizada esta afirmación.

Para la economía española tenemos:

| AÑO | DÉFICIT AAPP | IPC (Media Anual) ² |
|------|--------------|--------------------------------|
| 1989 | -2,8% | 6,6% |
| 1990 | -3,9% | 6,7% |
| 1991 | -4,9% | 5,9% |
| 1992 | -4,4% | 5,9% |
| 1993 | -7,1% | 4,9% |

La falta de correlación no puede ser más evidente, aunque es verdad que en la tasa de inflación son muchas la variables en juego no parece que podamos

².- INE.

defender desde un punto de vista puramente empírico que el déficit público sea la bestia negra del crecimiento de los precios. Pero, ¿nos podemos fiar los hechos tal como se nos presentan?, desde luego que no; la economía es justamente ciencia porque los hechos con harta frecuencia son engañosos y falaces. Veamos por tanto que nos dice teoría.

El déficit público significa que el sector público gasta mucho o ingresa poco o ambas cosas.

En cuanto a lo primero, lo importante no es el gasto público en sí sino su relación con el gasto privado. Cuando en época de crisis las malas expectativas empresariales inducen una caída en la tasa de inversión privada y al mismo tiempo el consumo privado desciende como consecuencia de la mayor incertidumbre económica - como nos ha ocurrido en el año 1993-, pocas dudas puede haber acerca de la necesidad de que el gasto público compense la deficiencia del gasto privado y contribuya así a mejorar las expectativas y el estado de incertidumbre. El mayor gasto público es la forma de canalizar el excesivo ahorro privado hacia la demanda para que las empresas puedan seguir cumpliendo con éxito sus planes de producción.

En este supuesto más que decir que la demanda crea la oferta deberíamos decir que la ausencia de demanda ahoga la oferta, pues de lo contrario las empresas se verían obligadas a operar muy por debajo de capacidad normal. El gasto público en ningún modo puede ser aquí inflacionario sino todo lo contrario; un mejor uso de la capacidad fija instalada nos llevaría a una disminución de los costes unitarios de producción.

Un contexto distinto es aquel en el que la capacidad de producción instalada es insuficiente para dar plena ocupación a la mano de obra disponible. El problema ahora es el de encontrar el modo de movilizar los recursos desempleados cuando la inversión privada no es suficiente y decimos bien inversión y no ahorro, porque en una economía capitalista no es el pasado el que cuenta sino el futuro. El proceso de acumulación no opera a partir del ahorro sino que tiene una secuencia temporal inversa: crédito-inversión-ahorro-devolución del crédito; los planes de inversión de los empresarios crean y anticipan el porvenir, pues es la demanda y no la oferta la que gobierna el sistema.

En estas circunstancias el mayor gasto público es equivalente a la inversión privada en la movilización de los recursos. La inversión en un primer momento genera un aumento de la renta que más tarde podrá hacerse efectiva cuando la mayor producción,

consecuencia de la realización de los planes de inversión, sea puesta en el mercado.

Si el volumen de inversión es superior al que puede tolerar la propia dinámica de la economía y los perceptores de renta no están dispuestos a incrementar su ahorro para aliviar el exceso de demanda de consumo sobre la producción durante el lapso temporal considerado, el riesgo de inflación es una realidad. Sin embargo, la clave de este sesgo inflacionista, que tal como lo acabamos de describir es consustancial a la propia dinámica del sistema económico capitalista como un sistema abierto al futuro, no la debemos ver tanto en el excesivo gasto público o en la aceleración de la inversión como en el reparto de las rentas. En ausencia de presiones salariales fuertes sobre los costes de las empresas las previsiblemente ligeras alzas de precios en los bienes de consumo y de modo inducido sobre los de inversión, no deben ser preocupantes pues van a permitir recuperar el excedente empresarial con el que financiar el mayor gasto público o el aumento de la inversión privada.

Ahora bien, planteadas así las cosas, una pregunta queda en el aire: ¿cuales son las consecuencias de las distintas alternativas a la financiación del déficit: monetización o captación directa del ahorro privado?. Para los monetaristas el

problema del déficit público sería ante todo el de su monetización, ya que según ellos la principal causa de la inflación -aceptada la constancia en la velocidad de circulación del dinero- no es el gasto sino el incremento en la oferta monetaria; para nosotros desde una perspectiva keynesiana, como acabamos de ver, la monetización del déficit 'per se' no sería preocupante pero ¿qué consecuencias se seguirían de una financiación ortodoxa del déficit, mediante títulos de la deuda pública vendidos al sector privado?.

Segundo.- El déficit público es causa de los tipos de interés elevados. Es habitual oír voces que claman contra el déficit público en defensa de una bajada en el tipo de interés, aún cuando no siempre los hechos confirman lo acertado de estas quejas; ¿cómo podríamos explicar la caída del tipo de interés del 13% (Junio-93) al 8% (Marzo-94)?.

El primer fantasma a despejar es el de la relación entre ahorro y tipo de interés. Y a este propósito hemos de distinguir en la crítica de la teoría clásica del interés que hace Keynes en su 'Teoría General' dos partes: una negativa y otra positiva.

La primera se funda en el 'principio de la demanda efectiva' y no en el de 'la preferencia por la

liquidez', pues al hacer del ahorro el resultado de las decisiones de inversión y producción y no un fondo acumulado con anterioridad, nada nos puede asegurar la existencia de una función estable del ahorro respecto del tipo de interés con carácter previo, salvo en el supuesto de estancamiento económico. Y por lo que se refiere a la segunda, la positiva, aquí sí hemos de acudir al 'principio de la preferencia por la liquidez', porque para Keynes el interés es un fenómeno ante todo monetario. Una vez que la oferta monetaria es fijada de modo exógeno, el interés depende de la demanda de dinero de tal forma las subidas en el tipo de interés irán acompañadas de aumentos en la velocidad de circulación y las bajadas al contrario; excepto en caso límite de la trampa de la liquidez, una expansión de la producción y la renta, manteniendo constante la oferta monetaria, llevaría aparejada una subida en el tipo de interés, porque esta expansión sólo sería posible gracias a un aumento en la velocidad de circulación del dinero.

De este modo, aún cuando rechazemos la dependencia entre el ahorro y el tipo de interés y hagamos del interés un fenómeno puramente monetario, un déficit público financiado con deuda pública colocada en el sector privado y por tanto que no afecta al volumen de dinero en circulación, debería ir acompañado de un alza en el tipo de interés.

No obstante en todo este análisis queda un cabo suelto. Si la preferencia por la liquidez depende de la renta ganada y esta de los planes de inversión, habremos conseguido fundar en la liquidez el tipo de interés 'ex post' pero no el 'ex ante'. La consideración de la secuencia temporal nos obliga aquí a ser muy cuidadosos en el análisis y por esta causa debemos preguntarnos con razón: ¿de donde surge la determinación previa de un tipo de interés capaz de guiar las decisiones de inversión?

La 'Teoría General' ha de ser completada en este punto con el 'Tratado', pues la 'preferencia por la liquidez' no puede ser la explicación del interés que gobierna las decisiones de inversión; desde la explicación por la demanda hemos de volver la vista a la oferta y admitir la endogeneidad de la oferta monetario.

Los Bancos Centrales como monopolistas que son en cuanto a la emisión de dinero legal no pueden fijar la cantidad y el precio a un mismo tiempo. Una opción por la cantidad es técnicamente muy complicada, por la innovación financiera, y económicamente poco conveniente, por su excesiva rigidez; la política monetaria -a pesar muchas veces de las declaraciones oficiales y las buenas intenciones- se ha basada más en la fijación del tipo de interés, oferta monetaria

endógena, que en la estabilización de la cantidad de dinero en circulación, oferta monetaria exógena. Y en este contexto, sería indiferente la forma en que se financia el déficit público; las necesidades de liquidez de la economía serían ajustadas por la autoridad monetaria de acuerdo con el nivel de tipo de interés que estime conveniente en cada momento¹.

Ahora bien, ¿cuando el Banco de España eleva el precio oficial del dinero no lo hace para que el déficit público pueda ser financiado? ¿no es el déficit público el que impide bajar la guardia a la autoridad monetaria?. Todo en apariencia parece llevarnos a la defensa de una correlación estrecha entre el déficit público y altos tipos de interés, pero antes de aceptar sin más esta relación conviene aclarar primero la naturaleza de las decisiones de ahorro y su contribución a la financiación del gasto público.

Tercero.- El déficit público es causa del excesivo endeudamiento público que supone una carga insostenible para las generaciones futuras y produce un efecto de expulsión de

¹.- En los términos del modelo IS-LM la curva LM no se desplazaría, dependiendo del mayor o menor impacto sobre la cantidad de dinero de las distintas alternativas de financiación del déficit público, sino que sería horizontal y se mantendría al nivel de interés previamente fijado por el Banco Central.

la inversión privada. La idea de un fondo de ahorro dado como limitante de la inversión subyace en el temor al déficit público; cuanto mayores son las necesidades de financiación del sector público menor es el ahorro disponible para financiar la inversión privada. Pero veamos si este es precisamente el modo en que tiene lugar la financiación en nuestro sistema económico, el cual, como venimos diciendo, no mira al pasado sino que anticipa y crea el futuro.

El ahorro, en consecuencia, no debe ser visto como un fondo de seguro para el día de mañana en tanto no se invierta, ya que las apuestas hacia adelante que toda inversión comporta y el crecimiento del producto nacional son en nuestra economía los únicos modos de garantizar el futuro; el sistema se vendría abajo en el mismo momento que se paralizase el crecimiento económico. La secuencia entre la renta y el gasto sería como sigue:

$$GN_1 = RN_1 < GN_2 = RN_2 < GN_3 = RN_3 < \dots$$

GN: Gasto Nacional; RN: Producto y Renta Nacional y los subíndices 1, 2, 3, etc. periodos.

De este modo la renta del período anterior, al ser menor que el gasto del siguiente, sólo podría financiar a este último si los precios cayeran sistemáticamente. Las necesidades de financiación de nuestra economía son siempre mayores lo que es tanto

como decir que el endeudamiento tiene que ser creciente. Pero si ni la renta ni el ahorro del período actual son capaces de cubrir las demandas de financiación del período siguiente ¿cuál será la fuente de esta financiación adicional?

Dos alternativas son posibles: la movilización de saldos líquidos ociosos o la creación de dinero por el sistema bancario. Como la primera opción sólo puede ser viable en alguna circunstancia excepcional, la emisión y puesta en circulación de dinero-crédito por los bancos es una exigencia permanente para el buen funcionamiento de la economía. Y desde este punto de vista la función de creación monetaria, que lleva acabo el sistema bancario, no debe ser confundida con la de intermediación, pues el significado estratégico de la primera para la marcha de la economía es muy distinto del de la segunda. La distinción entre 'financiación inicial' y 'financiación final' se nos impone así tanto por razones teóricas como empíricas, pues los hechos de la práctica corriente de los negocios reproducen estos dos modos de financiación.

Cuando un empresario hace un pedido de bienes de equipo el fabricante del mismo solicita del banco una línea de crédito para cubrir los costes de producción hasta que tiene lugar el suministro del

bien, mientras tanto el solicitante del pedido negocia una operación crediticia a largo plazo que le permita financiar su inversión. En este caso, el crédito concedido por el banco representa la 'financiación inicial', la cual no tiene que fundarse en ningún ahorro previo es pura apuesta al futuro, pura creación monetaria, hasta que con la venta de los bienes de equipo el banco recupera su dinero, que ha tenido el efecto de un catalizador para hacer posible el proceso de producción. Por el contrario, la financiación de los bienes de equipo durante su vida útil corresponde a la 'financiación final', aquí sí es la materialización del ahorro generado a partir de rentas ganadas la única fuente posible de financiación.

No existe, por tanto, ningún límite previo a la financiación de la inversión o el gasto público cuando hay recursos desempleados y estos son movillizados; podemos decir que paradójicamente el futuro financia el pasado. La propia marcha de la economía es la que dirá la cuantía necesaria del flujo monetario de nueva creación -los créditos crean los depósitos- para movillizar los recursos.

Por esta causa, resulta extrañamente paradójico que el sector público primero crea dinero y se lo ofrece a los bancos privados, para luego pedirsele prestado a un interés; en este sentido la

creciente carga de la deuda pública ocasionada por los intereses acumulados tiene mucho de artificial como inseguida veremos.

La monetización del déficit público es en todo semejante a la 'financiación inicial' de la inversión privada, pero por lo que se refiere a la 'financiación final' hemos de tener en cuenta que ésta requiere una aplicación de ahorro. Por esta razón el límite a esta monetización no deberá sobrepasar el crecimiento de la materialización del ahorro en activos líquidos, la cual depende, como las demás formas de ahorro, del crecimiento económico, el estado de incertidumbre y el marco institucional.

Dentro de estos límites el privilegio de la creación monetaria puede ser utilizado por el Estado para financiar su déficit con lo que la acumulación de carga debida a los intereses devengados será sensiblemente menor. El problema del déficit público se reconduce así al de su contribución al crecimiento económico, la mejora de las expectativas y la estabilidad social, si esta contribución no es positiva operará la limitación exterior; su 'financiación final' habrá de ser cubierta por el ahorro exterior ante la falta de ahorro nacional y la moneda tenderá a devaluarse.

Cuarto.- La firmeza y estabilidad de nuestra moneda y el saldo de nuestro comercio exterior dependen del déficit público. Hemos llegado al punto crítico de todo nuestro discurso: ¿cuál es la contribución del déficit público a la mejora de la productividad y competitividad de nuestra economía?

A esta pregunta no es fácil responder porque acerca de la productividad, fundamento incuestionable del crecimiento económico, muy poco es lo que sabemos con certeza. Algunos piensan que la desregulación y el menor papel del Estado son esenciales; otros comprueban que en países con mayor intervención y participación del sector público en el producto nacional la productividad ha crecido más deprisa; con todo nadie pone en cuestión la necesidad de invertir en capital físico y mejorar el sistema educativo para aumentar la productividad, aunque tampoco podemos encontrar una correlación clara.

En medio de esta ambigüedad y con la intención de explicitar un poco más la cuestión nosotros consideraremos dos ideas: primero, el impacto

4.- Podemos distinguir entre crecimiento extensivo, mayor población ocupada, e intensivo, mayor productividad. A corto plazo, la aportación al crecimiento de la incorporación de nuevos trabajadores puede ser importante pero, a largo plazo, la única fuerza importante es la productividad.

redistributivo e incentivador del déficit público, y segundo, el papel selectivo de determinados tipos de gastos públicos.

Por lo general se suele poner el acento en la función estabilizadora del déficit público en épocas de crisis, destacando el efecto redistributivo sobre la renta personal de los estabilizadores automáticos: progresividad impositiva, gastos sociales de cobertura al desempleo y jubilaciones anticipadas; y desde luego, la importancia de estos estabilizadores en la disminución del estado de incertidumbre económica es uno de los aspectos a tener en cuenta a la hora de valorar los efectos del déficit sobre la productividad de la economía, pero, a nuestro entender, no es ésta la principal vía de conexión entre déficit público, distribución y productividad.

En la dinámica de nuestro sistema económico no podemos desconocer que es más importante la distribución funcional que la personal y, en concreto, es de destacar el carácter estratégico de la evolución de las rentas empresariales. Por esta causa, el efecto del déficit público sobre el reparto de la renta entre empresarios, especuladores, rentistas financieros y asalariados es un elemento clave para comprender la interacción entre déficit público y productividad. Si el déficit favorece los ingresos de las clases menos

activas: rentistas y especuladores, o si induce subidas salariales por encima del crecimiento de la productividad, lo único seguro es la pérdida de competitividad de la economía y el déficit en la cuenta de renta de la Balanza de Pagos; el país está viviendo por encima de sus posibilidades y desincentivando la iniciativa empresarial.

En un principio, la mera existencia del déficit público es algo positivo para los beneficios empresariales, ya que 'todas las demás cosas iguales' los beneficios de las empresas aumentan en la cuantía del déficit. Un sencillo ejemplo nos puede aclarar esta relación: supongamos que el conjunto de las empresas distribuye rentas -salariales y otras- por un valor de 100 y produce bienes de consumo por valor de 80 y de inversión por valor de 20. Las ventas llevadas a cabo por las empresas permitirán a estas recuperar las rentas previamente distribuidas, pero en esta recuperación tres posibilidades son posibles: 1) los perceptores de las rentas no ahorran nada y gastan 100 en la adquisición de los bienes de consumo cuyo coste es 80, 2) ahorran 10 y gastan 90 y 3) ahorran 20 y gastan 80.

El primer caso refleja una situación en la que los beneficios de las empresas son máximos y la autofinanciación de la inversión es del 100%, en el

segundo, los beneficios se reducen a la mitad y lo mismo la autofinanciación de las empresas y, en el tercero, los beneficios son nulos y la inversión es financiada en su totalidad con recursos ajenos. La mayor demanda experimentada por las empresas en el caso 1) respecto del 2) y el 3) incentiva la producción a través la mejora en la cuenta de resultados de las empresas y, por la misma causa, el déficit público es un estímulo a la producción por cuanto transforma el ahorro de los perceptores de rentas -'financiación final del déficit público'- en gasto.

Ahora bien, para que este efecto beneficioso del déficit público sea real es preciso que la mayor demanda vaya acompañada de una mejora en la competitividad de las empresas, pues de lo contrario el desequilibrio en la Balanza Corriente será inevitable y tendría justamente el efecto contrario de anular el incremento de beneficios empresariales generados por el déficit público.

La mejora en la estructura financiera de las empresas es un gran ayuda para llevar adelante programas de inversión productiva, pero si los salarios y los costes financieros suben por encima del crecimiento de la productividad muy poco es lo que se podrá hacer. Así, cuando el componente social del salario sube, como consecuencia del incremento del

gasto público, la moderación salarial es condición indispensable para que no se estrangule la vida empresarial y, de la misma forma, la política de altos tipos de interés, para atraer ahorro exterior y controlar la inflación, la desregulación financiera y la financiación ortodoxa del déficit público son las mejores recetas para crear un paraíso para especuladores y rentistas financieros; la causalidad no va del déficit público a los altos tipos de interés, para sostener el tipo de cambio ante el desequilibrio exterior que el exceso de gasto público arrastra consigo, sino que son los tipos de interés altos parte no despreciable en la pérdida de competitividad.

Por esta razón a la hora de considerar los efectos del déficit público sobre la productividad, es importante tener en cuenta el marco económico social en el cual este déficit se produce y la propia estructura los gastos causantes del déficit.

La existencia de una clase empresarial dinámica e innovadora es un requisito indispensable para la movilización productiva de los recursos desempleados, porque de lo contrario el efecto del déficit será efímero y acabará perdiéndose en beneficio para las clases menos activas de la sociedad. Y por lo mismo, debemos considerar el incremento del gasto público como una apuesta al futuro, por lo que la

formación de un capital físico y humano gracias al mismo es de especial importancia para que los empresarios pueden rentabilizar sus inversiones privadas y mejorar la productividad y competitividad. Como en nuestro sistema económico las leyes de la distribución están vinculadas a las de la producción, el conflicto entre eficiencia y equidad es con frecuencia inevitable: la opción entre un mayor gasto público social o un gasto en inversión no es indiferente en la mayoría de los casos.

.- En el sistema esclavista o en el de vasallaje, tanto el esclavo como el vasallo trabajaban hasta que la productividad marginal de su trabajo era cero, pero luego la distribución quedaba desvinculada de las leyes de la producción y seguía un sistema de reparto propio: en el primero, el esclavo percibía lo necesario para sus subsistencia y, en el segundo, el vasallo se quedaba con el producto total menos la cuota o diezmo de vasallaje.