

S)/(Y*(MEX), Y*(MEX) es la productividad mexicana al tipo cambio de PPA. Es claro que ésta última se comporta sin mas de las oscilaciones de la primera. Por lo tanto, la re o subvaluación del peso mexicano afecta obviamente comparaciones de productividad y de salarios.

ner la gráfica 2 cerca de aquí)

Una conclusión importante que se puede derivar de las erencias en productividad agregada entre México y las nomías de EU y Canadá: las diferencias entre los arios mexicanos y los salarios en EU y Canadá etminadas por las diferencias en productividad, no se den disminuir rápidamente. Si la productividad en los EU se 3 veces la productividad mexicana, y si la primera ciera al 1% anual, mientras que la segunda lo hiciera al anual, el tiempo requerido para igual ambos niveles ía de 37.5 años. Parece que los sindicatos de América Norte deben aprender a manejar las grandes diferencias ariales entre México y los otros dos países.

Una segunda conclusión que se deriva del bajo nivel de productividad agregada en México es que, en muchos casos ía mas caro producir en México que en los Estados Unidos en Canadá a pesar de los bajos salarios mexicanos. De erdo con la teoría marxista del valor, una baja ductividad quiere decir que, en promedio, los productos icanos cuestan mas trabajo que otros productos de cteamérica. También se debe recordar que el tipo de

cambio solo podría igualar algunos precios ya que las diferencias en productividad no son uniformes. Desde nuestro punto de vista, esta conjetura podría explicar el porqué la maquiladora es una forma fácil de obtener lo mejor de dos mundos: las maquiladoras importan materiales semielaborados de los EU, el país más productivo, y agregan una parte significativa del costo salarial en México, el país de los bajos salarios. Para muchas industrias mayores valores-trabajo en México que en EU o Canadá implican mayores costos no laborales. Simétricamente, habrá productos que sean más baratos en México que en los EU a pesar de la menor productividad mexicana. Esto podría ser un elemento importante para predecir qué industrias o procesos son candidatos para emigrar en la búsqueda de bajos salarios. Por supuesto que el análisis de la productividad se debe desarrollar todavía más. Eso es lo que hacemos en los párrafos siguientes, a fin de llegar a conclusiones mas confiables.

Las diferencias salariales entre México y EUA dependen de las diferencias de productividades, de la relación entre las tasas de cambio de mercado y de paridad de poder adquisitivo, y de la participación de los salarios en el PIB. La participación de los salarios en el PIB estadounidense es superior al 60%, en tanto que en México ha llegado a ser inferior al 30%. de manera que deberemos esperar que la razón entre los salarios estadounidenses y

Los mexicanos sea aproximadamente el doble de la razón entre productividades. La gráfica 3 muestra lo contrario de lo que esperamos.

(Poner la gráfica 3 cerca de aquí)

Esta es una conclusión bastante comprensible, dado que la información sobre los salarios mexicanos proviene de una muestra no estadística tomada de las empresas grandes. Como esta encuesta¹⁰ parece sesgada es necesario corregir de alguna manera la información antes de concluir algo definitivo sobre las comparaciones salariales entre México y los otros dos países norteamericanos. En principio parece que las diferencias salariales serían todavía mayores a lo que muestran las cifras.

El análisis previo fue hecho para la economía en su conjunto, sin embargo, es posible aplicar una parte de él al análisis sectorial. Si el tipo de cambio vigente difiere del PPA la tasa de salario manufacturero en México, medida en dólares, cambia a pesar de otras variables. Recordando el cuadro 1 donde se puede ver que los salarios por hora en la manufactura cambiaron de 2.6 dólares en 1981 a 1.3 dólares en 1989. Analizando los cambios en el deflactor implícito del producto, tanto en los EUA como en México, y el tipo de cambio vigente, y suponiendo que su valor en

1981 es el PPA, el cociente 2 resulta ser igual a 1.673 en 1989. De esa forma, en 1989, los salarios mexicanos por hora serían de 2.175 dólares usando el PPA. Por lo tanto, las diferencias entre el tipo de cambio vigente y el PPA explican una parte importante de la variación de la tasa salarial en las manufacturas mexicanas en el período 1981-1989.

¹⁰ La información reciente proviene de una Encuesta Industrial Mensual que edita INEGI y antes SPP. Otra fuente, no comparable con esta es Encuesta Anual de Empleo y Salarios Industriales, SPP.

Algunas conclusiones

Un análisis preliminar de los datos nos permite concluir que hay grandes diferencias entre los niveles de productividad de México y los de Canadá y los Estados Unidos. Estas diferencias explican la enorme brecha salarial entre México y los otros países norteamericanos. Parece que estas diferencias no se pueden reducir fácilmente; los sindicatos de los tres países deberán vivir con los bajos salarios mexicanos. El problema es la diferencia salarial que resulta un problema explicar por qué no toda la nueva inversión de Canadá y EUA trata de trasladarse a México. La propuesta de nuestro modelo es que los bajos salarios mexicanos son la causa de una productividad media más baja. Por ello los bajos salarios no son una "ventaja comparativa" tal como lo plantea la teoría neoclásica sino un resultado de una "desventaja absoluta". El comercio exterior se posibilita, a pesar de dicha desventaja absoluta de la producción mexicana, mediante los precios. El modelo nos sugiere que los precios podrán ser relativamente parecidos entre dos países con diferentes productividades. Estas se reflejarán en salarios diferentes. La apertura comercial que se experimenta en todo el mundo parece una clara tendencia de las economías capitalistas contemporáneas. Su motivación es preservar o expandir el capitalismo. No es la eliminación de las pugnas intercapitalistas sino el establecimiento de

nuevas relaciones para pelear. En las nuevas relaciones comerciales se están formando bloques y sus posibilidades de triunfo dependen de una variable clave: la

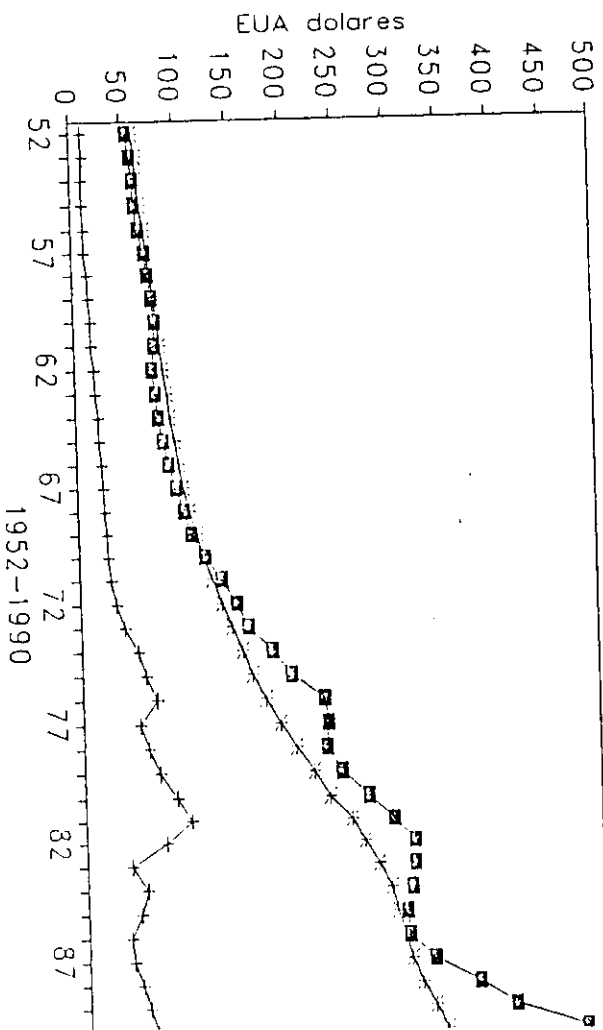
productividad. En los nuevos bloques se trata de aprovechar que las diferencias de productividad se traducen en diferencias de salarios. La maquila es una forma de aprovechamiento que trata de comprar la mano de obra "barata" en cuanto a su nivel de vida, pero no tan barata porque la productividad social del trabajo es menor para producir con la eficacia internacional. Esto sólo es posible importando un altísimo porcentaje del producto. De manera que la maquila es la solución capitalista por excelencia y los bajos salarios no podrán desaparecer rápidamente. Los salarios mexicanos sólo podrán igualarse a los de Canadá y EUA cuando se equiparen las productividades medias.

Un primer análisis de la base empírica requerida por nuestro modelo permite concluir que las diferencias de productividades medias entre México y EUA son muy grandes y explicarían una parte muy importante de las diferencias salariales entre esos países. Una segunda conclusión es que las variaciones en el tipo de cambio vigente del peso mexicano, respecto del tipo de cambio de PPA podrían explicar una parte significativa de las diferencias salariales, especialmente si se considera un período con una sobrevaluación y una subvaluación, como es el período

1981-1989.

La tercera conclusión que obtenemos es que, con la información más accesible, la razón entre los salarios no es lo que cabía esperar presumiblemente por un sesgo inherente a la encuesta que provee la información. Los salarios mexicanos publicados parecen demasiado altos para compararse con los estadounidenses y con los canadienses. Es muy posible que las diferencias salariales sean considerablemente mayores a lo que muestran las cifras.

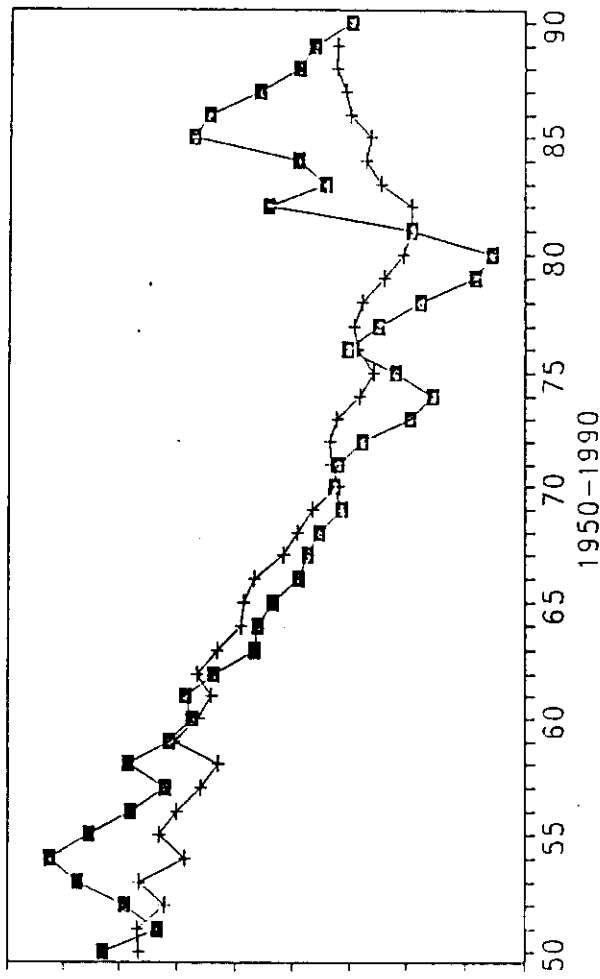
Canada, Mexico y EUA salarios semana Industria (no agrícola)



Figuro 1

—■— Canada —+— Mexico —■— EUA

Mexico y EUA productividades relativas
1950-90



o 2

—■— y(EUA)/y(MEX) - - - y(EUA)/y*(MEX)

Mexico y EUA productividades y salarios
relativos

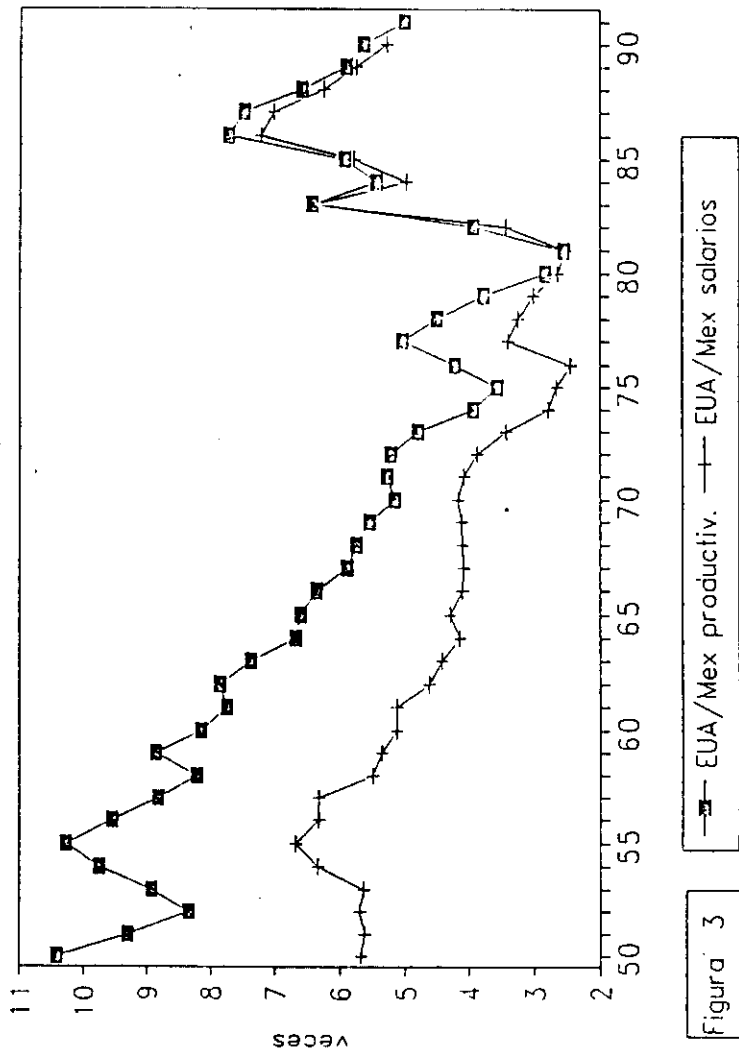


Figura 3

—■— EUA/Mex productiv. - - - EUA/Mex salarios

IV JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA
Valencia, 10-12 de marzo de 1994

Area Temática: Economía Mundial

El Banco Mundial y el desarrollo económico:
un análisis crítico (*)

Pablo Bustelo
Profesor titular de Economía Aplicada
Universidad Complutense de Madrid

Departamento de Economía Aplicada I
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Complutense de Madrid
Campus de Somosaguas
28223 Madrid
Tel.: 91.394.24.72
Fax: 91.394.24.23

(*) Este trabajo se publicará próximamente en Jesús de la Iglesia (comp.), Cincuenta años después de Bratton Woods, Editorial Síntesis, Madrid, 1994.

El Banco Mundial y el desarrollo económico: un análisis crítico

Pablo Bustelo
Profesor Titular de Economía Aplicada
Departamento de Economía Aplicada I
Universidad Complutense de Madrid

1. Introducción

El Banco Mundial ha sido, desde su creación en los años cuarenta, uno de los principales y más influyentes focos de elaboración teórica sobre el desarrollo económico en el Tercer Mundo. Aunque en los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial ese organismo concentró sus esfuerzos en proyectos de reconstrucción en países desarrollados, desde los años cincuenta el Banco financió programas de infraestructura, agrícolas y educativos en países pobres. Esa actividad práctica dio lugar enseguida a planteamientos teóricos sobre las estrategias de desarrollo (Payer, 1984).

En los últimos dos decenios las tesis oficiales del Banco (la llamada ortodoxia sobre desarrollo) han registrado dos importantes puntos de inflexión: el primero se produjo cuando, desde finales de los años setenta y durante casi todos los ochenta, el Banco Mundial se desentendió de su enfoque anterior, orientado a cuestiones sociales como la pobreza (Banco Mundial, 1974)¹, y encabezó la denominada contrarrevolución neoclásica en los estudios del desarrollo, esto es, la "nueva ortodoxia neoclásica", una involución teórica de carácter marcadamente (neo)liberal; más recientemente, los primeros años noventa han

¹ Combatir la pobreza absoluta, fundamentalmente en áreas rurales, fue una de las prioridades del Banco bajo la presidencia de R. S. McNamara (1968-81), especialmente durante su primer mandato.

sido testigos de un nuevo cambio, que desembocó esta vez en la defensa, igualmente apasionada, del llamado enfoque favorable al mercado (*Market-Friendly Approach*), un planteamiento bastante menos liberal que el anterior pero casi tan discutible, por mucho que hoy se diga que es el resultado de un amplio consenso entre los economistas del desarrollo².

Este trabajo intenta poner de manifiesto el contenido y las causas de ambos enfoques así como sugerir que el nuevo "consenso" sobre desarrollo es más aparente que real, ya que no ha supuesto un cambio de paradigma respecto de las tesis anteriores y que, por tal razón, sigue despertando las críticas de numerosos especialistas.

El epígrafe 2 resume la naturaleza y los factores principales de la contrarrevolución neoclásica de los años ochenta. El epígrafe 3 intenta poner de manifiesto las causas principales de la aparición del enfoque favorable al mercado así como los contenidos principales y los aspectos discutibles de éste. El análisis que se presenta en ese apartado se basa sobre todo en una valoración crítica de un reciente e importante estudio del Banco Mundial sobre las principales economías de mercado de Asia oriental (Banco Mundial, 1993), por ser precisamente la explicación de los excelentes resultados cosechados por esas economías (y especialmente por los llamados pequeños dragones asiáticos, cuya evolución en los últimos treinta años ha sido la de mayor éxito de todo el Tercer Mundo) la que puede arrojar más luz sobre las estrategias adecuadas para promover el desarrollo económico y social en los países del Sur.

² Exactamente lo mismo se decía de la nueva ortodoxia neoclásica a mediados de los años ochenta.

2. La contrarrevolución neoclásica en los estudios del desarrollo

Los rasgos esenciales de la involución neoclásica en economía del desarrollo han sido expuestos brillantemente por partidarios como Hyint (1987) y detractores como Foye (1987)³.

Durante los años ochenta las tesis de importantes economistas neoclásicos como Bala Balassa, Anne O. Krueger, Deepak Lal o Ian Little, entre otros, se convirtieron en la Nueva Ortodoxia sobre desarrollo. El giro en los estudios del desarrollo fue particularmente radical ya que en el decenio de los setenta predominaban los enfoques de las necesidades básicas (R. Jolly, H. Singer, D. Seers, P. Streeten, etc.), que descansaban en una perspectiva Keynesiana de izquierdas o socialdemócrata.

El contenido teórico de la contrarrevolución neoclásica consistió fundamentalmente en los dos aspectos siguientes (Colclough, 1991: 13):

- La insistencia en la eficacia del mercado como mecanismo de asignación de los recursos, junto con la crítica consiguiente a las distorsiones (los costes netos de bienestar) provocadas por la intervención del Estado en la actividad económica. Por lo general, se reconocía que podían existir algunas disfunciones del mercado (Market failures) pero cuyos efectos eran en cualquier caso considerablemente menores que los inconvenientes de la intervención estatal (Government failures) (Krueger, 1990): en suma, según esa tesis los mercados imperfectos son mejores que los Estados imperfectos (Wolff, 1988) y

³ Para más detalles, véanse Oman y Mignaraja (1991), cap. 3 y Bustelo (1992a), cap. 4.

- el hincapié en las ventajas que ofrece una participación plena en el comercio mundial, mediante un régimen comercial liberal y un sistema de incentivos neutral (esto es, no discriminante entre la actividad de exportación y la dirigida al mercado interno). Tal afirmación era el resultado natural de las fuertes críticas vertidas a las políticas de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), por cuanto suponían restricción a las importaciones y un sesgo contrario a las exportaciones.

Además, como ha señalado Singer (1989: 7), la contrarrevolución neoclásica no fue tanto una crítica contra la planificación y el proteccionismo, aunque la oposición a esas políticas fue tajante, como un intento de rechazar el principio de la *dueconomía*, esto es, de negar legitimidad y pertinencia a la economía del desarrollo como un análisis económico específico. Como es sabido, Keynes rompió en los años treinta el hielo de la *monoeconomía*, esto es, acabó, parecía entonces que de forma definitiva, con la tesis de que sólo existe un único análisis económico - el neoclásico - apto para estudiar cualquier tipo de situación real. Keynes consideraba una situación normal la que para los economistas neoclásicos no era sino un "caso especial" (una economía con desempleo sustancial de recursos) y para la que era necesario un análisis específico (no neoclásico). Aunque el alcance de la "revolución" keynesiana no debe ser exagerado, parece claro que el keynesianismo abrió la puerta a la constitución de la economía del desarrollo como una subdisciplina específica de la Economía, con sus propios objetos de estudio y métodos de análisis (Hirschman, 1980). Esa largamente rumiada venganza neoclásica contra Keynes, es decir, el intento de exorcizar de la Economía la "sombra de Keynes",

⁴ E. S. Johnson y H. G. Johnson, *The Shadow of Keynes*, Basil Blackwell, Oxford, 1978.

alcanzó finalmente sus objetivos en los años ochenta, siendo la economía del desarrollo uno de los principales campos de batalla: se volvió a la antigua tesis de que sólo hay un análisis económico (el neoclásico) y que el estudio de los países del Tercer Mundo únicamente exige su aplicación práctica.

Las razones que explican ese profundo viraje en los estudios del desarrollo son, sin duda, numerosas y complejas. No obstante, es posible enumerar las principales (Colclough, 1991: 7; Haggard y Kaufman, 1992: 12-3; Rosen, 1992: 35-7):

* el fuerte cambio de la correlación de fuerzas a nivel mundial: la influencia del Tercer Mundo en la economía internacional, que alcanzó su cénit durante las crisis del petróleo de los años setenta, se desvaneció en el decenio siguiente al cambiar las circunstancias externas. Cayeron las cotizaciones de las materias primas, incluidas las energéticas, lo que, junto a los ajustes efectuados en las economías desarrolladas, hizo que los países del Norte empezasen a mostrarse menos dispuestos a transigir con las reivindicaciones del Sur (Kahler, 1990: 33):

* el creciente descrédito del análisis keynesiano en los países desarrollados, por su manifiesta incapacidad para hacer frente a una crisis de oferta, como fue la de los años setenta, junto con las crecientes dificultades, que finalmente acabarían en clamoroso derrumbe, de las economías de planificación central:

* la llegada de partidos conservadores al poder en el Reino Unido (Thatcher), Estados Unidos (Reagan) y Alemania (Kohl), lo que imprimió un giro a los planteamientos de los principales organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. En julio de 1981, R. S. McNamara, que se había distinguido, especialmente a principios de los años

setenta, por dar prioridad a los problemas sociales, fue sustituido por el banquero A. W. Clausen, del Bank of America, en la presidencia del grupo del Banco Mundial. Incluso antes de esa sustitución, el Banco, que hasta entonces había centrado su tarea de financiación del desarrollo en la ayuda a proyectos, empezó desde finales de los años setenta a preconizar programas de ajuste (sectoriales desde 1979 y estructurales a partir de 1980) como condición de acceso a sus préstamos: los préstamos para el ajuste (sectorial o estructural) pasaron de representar un escaso 0,3 por ciento de la actividad total de préstamo del Banco Mundial en 1979 a suponer nada menos que 23,3 por ciento de los fondos totales en 1987 (Van Dijk, 1990: 18). En suma, desde principios de los años ochenta las actividades de préstamo del Banco Mundial se han diversificado, ampliado y condicionado cada vez más a determinados cambios en la política económica de los países receptores. Además, como resultado de ese ascenso conservador, empezó a notarse una cada vez mayor presencia de economistas neoclásicos en puestos ejecutivos o de asesoría del Banco Mundial (Krueger llegó a Vicepresidenta de Economía e Investigaciones del Banco en 1982 y Balassa fue uno de los principales asesores de esa institución hasta su muerte en 1991*);

* la crisis de la deuda externa, cuya máxima expresión fue la moratoria temporal en los pagos externos de México en 1982, obligó a los países del Tercer Mundo a recurrir al FMI y al Banco Mundial más que en el pasado, por lo que esos organismos ganaron influencia;

* el fracaso manifiesto de las estrategias estatistas de desarrollo en el Tercer Mundo (Kahler, 1990: 33), especialmente

* Sobre Balassa, véase J. M. Jordán Galdur, "Tras las huellas de Bela Balassa", Revista de Economía, n.º 14, tercer trimestre de 1992, pp. 126-9.

patente en países como la India, Argelia o Irak e incluso durante algunos periodos "populistas" y socializantes en América Latina (Chile en 1970-73 o Perú en 1968-75), por no hablar del rechazo que inspiró la Camboya de Pol Pot (1975-78). Simultáneamente, los movimientos hacia el mercado de China, por las reformas introducidas desde finales de los años setenta por Deng Xiaoping, así como, en menor medida, en el otro gigante del Tercer Mundo, la India, empezaban a arrojar buenos resultados económicos;

* la reacción teórica que se produjo contra el optimismo de la economía del desarrollo convencional, por la persistencia de países muy pobres (los países menos adelantados), y contra el catastrofismo del enfoque de la dependencia, por el éxito de los nuevos países industriales (especialmente los asiáticos), que habían conseguido aunar crecimiento sostenido, transformación estructural y mejoras en el bienestar sin ruptura (desconexión) con el mercado mundial y sin cambio de sistema económico. Esa creiente heterogeneidad del Tercer Mundo desmintió la visión del Sur como una entidad uniforme, planteamiento defendido por los economistas del desarrollo tanto keynesianos como críticos (marxistas y/o dependentistas);

* la interpretación sesgada y arbitraria del éxito de los dragones asiáticos (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur), que los economistas neoclásicos atribuyeron inicialmente a una notable liberalización comercial y a la presencia de un Estado mínimo (Little, 1981; Lal, 1983)*.

* Además de defender una interpretación ideológicamente interesada del éxito de los dragones asiáticos, los economistas neoclásicos cerraron los ojos ante el evidente fracaso de los experimentos neoliberales de los años setenta en el Cono Sur de América Latina.

3. El nuevo "consenso" sobre desarrollo

A principios de los años noventa se produjo un nuevo giro - aunque mucho menos radical que el anterior - en los estudios del desarrollo. Ese cambio fue el resultado de un cada vez mayor escepticismo sobre la bondad de las recetas neoclásicas sobre el desarrollo. Dos causas de esa reevaluación crítica de la "nueva ortodoxia" merecen ser destacadas.

En primer lugar, las políticas ortodoxas aplicadas en muchos países del Tercer Mundo en los años ochenta arrojaron resultados mediocres, cuando no claramente negativos. Como puede verse en el cuadro 1, el crecimiento de la renta per cápita real no sólo se redujo en 1980-90, respecto de 1970-80, para el conjunto del Tercer Mundo, sino que incluso cambió de signo en Oriente Medio y Norte de África, África al sur del Sahara y América Latina. Esas fueron precisamente las regiones en las que se aplicaron más nítidamente las recetas ortodoxas. Por el contrario, Asia oriental y meridional, que recurrieron menos a ese tipo de medidas, vieron aumentar el incremento de su ingreso por habitante.

	1970-80		1980-90	
	Crecimiento anual		Crecimiento anual	
Oriente Medio y Norte de África	3,1	-2,5		
África al sur del Sahara	0,9	-0,9		
América Latina	3,1	-0,5		
Asia oriental	4,6	6,3		
Asia meridional	1,1	3,1		
Media Tercer Mundo	3,7	2,2		
Media países desarrollados	2,4	2,4		

Fuente: Banco Mundial (1992), cuadro 1, p. 2.

En segundo término, las fuertes críticas dirigidas al enfoque neoclásico radical, que el Banco Mundial había avalado fervientemente en algunos de sus informes anuales (Banco Mundial, 1983 y 1987), hicieron que éste empezase a reconsiderar las razones del éxito de los dragones asiáticos y a aceptar, aunque a regañadientes, la idea de que la intervención del Estado podía ser un factor de desarrollo.

El Informe sobre desarrollo mundial 1990 (Banco Mundial, 1990) trató monográficamente la pobreza, lo que suponía un reconocimiento implícito de los altos costes sociales de los programas de ajuste estructural. Además, el Informe sobre desarrollo mundial 1991 (Banco Mundial, 1991) presentó un nuevo enfoque sobre las estrategias de desarrollo, basado en el reconocimiento de que el Estado debía cumplir funciones importantes en los países del Tercer Mundo y no sólo limitarse a garantizar la ley, el orden y la defensa.

La reconsideración de la actitud radicalmente liberal de mediados de los años ochenta desembocó en la defensa de un enfoque favorable al mercado o que armonice con éste (market-friendly approach). Tal enfoque habría sido el resultado de un creciente consenso entre los economistas del desarrollo: "paulatinamente se está llegando a un acuerdo general favorable a un concepto del desarrollo que armonice con el mercado" (Banco Mundial, 1991: 2). En esa nueva concepción se admite explícitamente la intervención del Estado, pero siempre que se encamine a sustentar o apoyar, y no a sustituir o suplantar, al mercado. Tal enfoque descansa sobre las ideas siguientes: (i) el Estado debe permitir al mercado funcionar cuando este último esté en condiciones de hacerlo: por lo general, debe abstenerse, en la medida de lo posible, de llevar a cabo actividades de producción y de distribución directas así como de proteger, salvo cuando esa protección arroje altos beneficios secundarios, el

mercado interno; (ii) sólo cuando el mercado esté insuficientemente desarrollado, o si su libre funcionamiento resulta inadecuado o fracasado, es legítima la intervención estatal, en el primer caso, para potenciarlo y, en el segundo, para desempeñar una función central en, por ejemplo, la inversión en educación, salud o infraestructuras; y (iii) la intervención del Estado debe hacerse con acierto y cautela, esto es, debe armonizarse con el mercado" (Estado y mercado deben actuar de consumo), para evitar al máximo la distorsiones de precios, y estar sujeta a una eliminación rápida si tiene efectos no deseados.

Se trató de una reinterpretación cautelosa del papel del Estado, como puede verse, pero de una reconsideración al fin y al cabo. Baste señalar que el capítulo 6 del Informe de 1991 se inicia con la siguiente cita de nada menos que Keynes: "lo importante para el gobierno no es hacer lo que los particulares ya están haciendo y hacerlo un poco mejor o un poco peor, sino hacer aquello que en ese momento no se está haciendo en absoluto".

En particular, el nuevo enfoque de estrategia favorable al mercado admite la necesidad de políticas deliberadas para: (a) mantener la estabilidad macroeconómica; (b) crear un entorno competitivo para las empresas; (c) efectuar inversiones en capital físico (infraestructuras) y humano (educación y sanidad) y (d) potenciar el desarrollo institucional (Summers y Thomas, 1993: 244).

En primer término, el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica debe consistir en conseguir un déficit público

⁷ J. M. Keynes, "The End of Laissez Faire" (1926), en *ESSAYS IN PERSUASION*, MacMillan, Londres, 1972 [trad. esp. en *Crítica*, Barcelona, 1988, pp. 275-97].

sostenible, ya que su aumento desmesurado puede presionar al alza la inflación y reducir las oportunidades de inversión del sector privado (crowding out), así como en alcanzar un tipo de cambio realista, puesto que una moneda sobrevvalorada perjudica a las exportaciones y suele verse acompañada de rígidos controles de cambios y de un racionamiento discrecional de las divisas. En segundo lugar, asegurar un entorno competitivo para las empresas es, en opinión del Banco Mundial, en establecer de entrada un marco jurídico y normativo apropiado, es decir, en definir y proteger los derechos de propiedad y en crear sistemas jurídicos, judiciales y normativos eficaces. Además, puesto que los rigores de la competencia interna y externa son un estímulo a la innovación, la difusión de tecnología y el aprovechamiento eficiente de los recursos, el Estado debe también mejorar la calidad del entorno económico, reduciendo al máximo la distorsión de precios y fomentando la apertura a las importaciones y a las inversiones foráneas. En tercer lugar, el Estado debe efectuar inversiones en capital humano (educación, salud, planificación familiar, apoyo a los pobres, etc.), infraestructuras (carreteras, suministro de agua y electricidad, telecomunicaciones, etc.) y protección del medio ambiente. El gobierno debe asegurarse de que aumenta la calidad de esas inversiones teniendo muy presentes las prioridades (enseñanza y atención sanitaria de tipo primario en vez de gastos militares). En cuarto lugar, el Estado debe fomentar el desarrollo institucional, mejorando la eficiencia de la administración pública y promoviendo las libertades políticas y civiles.

En 1993 vio la luz un importante trabajo del Banco Mundial sobre El milagro de Asia oriental (Banco Mundial, 1993), en el que se pasa revista a los resultados de las "economías asiáticas de alto rendimiento", es decir, Japón, los cuatro dragones, Malasia, Tailandia e Indonesia, con la ayuda de ese nuevo marco interpretativo. Parece ser que fue el Japón, el segundo mayor

accionista del Banco, quien instigó esa investigación, por entender que las prescripciones tradicionales del Banco eran demasiado simplistas (al poner un énfasis excesivo en aspectos como la desregulación y la privatización), que la experiencia japonesa merecía ser tratada con detalle (ya que los economistas nipones consideran que ha servido como modelo para el resto de Asia oriental) y que podían estar justificadas en los países del Tercer Mundo tanto la protección selectiva como la política industrial estratégica (Prowse, 1993: 15).

En ese estudio el Banco Mundial reconoce por primera vez que:

- "en la mayor parte de esas economías, de una u otra forma, el gobierno intervino - de forma sistemática y a través de varias vías - para fomentar el desarrollo y, en algunos casos, para potenciar el crecimiento de industrias específicas" (p. 5);
- "esas intervenciones no inhibieron de manera significativa el crecimiento" (p. 6) y
- "las intervenciones del gobierno desembocaron en un crecimiento más elevado y más igualitario que el que se habría registrado de otro modo" (p. 6).

Además, se adelanta una interpretación del éxito de los países asiáticos basada en el enfoque favorable al mercado propuesto por el Informe de 1991. Se afirma que esa explicación constituye una tercera vía entre la visión neoclásica convencional (ausencia de intervención estatal) y la denominada visión "revisionista" (para la que el Estado habría intervenido para distorsionar de manera sistemática los incentivos con objeto de acelerar el crecimiento industrial y el catching-up tecnológico) (Banco Mundial, 1993: 82-4).

Se habría producido, por tanto, una especie de convergencia entre posiciones previamente enfrentadas. Por una parte, el Banco

Mundial se ha distanciado de sus posiciones ultraliberales de antaño y empieza a reconocer la importancia de la intervención del Estado, especialmente en el éxito de los países de Asia oriental. Por otro lado, desde mediados de los años ochenta se desarrolló una crítica "moderada" al planteamiento neoclásico sobre los dragones: en esos países habría habido intervención del Estado, pero se habría tratado de una planificación sustentadora del mercado (market-sustaining planning) (Johnson, 1987), de una actividad encaminada a gobernarlo, resultante en una sinergia pragmática entre Estado y mercado (Wade, 1990) o de un intervencionismo promotor del mercado (market-promoting intervention) (Sharma, 1993): "el 'nuevo intervencionismo' pretende guiar, no suplantarlo, al mercado" (Wade, 1992: 77). En suma, el nuevo "consenso" habría surgido de la idea, ampliamente compartida, en virtud de la cual el Estado intervino para que el mercado pudiese funcionar: "cuando el mercado y el Estado han trabajado al unísono, los resultados han sido espectaculares" (Banco Mundial, 1991: 2).

En otros términos, la intervención del Estado en los países de Asia oriental habría surgido de una firme voluntad de no negar, suprimir, sustituir o remplazar el mercado sino de complementarlo (en lo que no podía hacer) y gobernarlo (en lo que hacía mal). Además, esa intervención pública habría tenido muy en cuenta las señales del mercado, habría adoptado métodos favorables al mismo y habría desembocado en un marco no represor de las fuerzas del mercado sino sencillamente sustentador de las mismas (Sharma, 1993).

El estudio del Banco Mundial sobre Asia oriental intenta aplicar el enfoque teórico de su Informe de 1991. Según ese trabajo, los países asiáticos habrían:

- a) mantenido la estabilidad macroeconómica, al limitar el tamaño de los déficit públicos a la capacidad de financiación,

lo que habría permitido a la vez una inflación moderada y predecible así como unas deudas internas y externas manejables. Los principales resultados habrían sido el fomento del ahorro, unos tipos reales de interés bajos y estables (y, por tanto, mayores inversión y capacidad de planificar a largo plazo) y la posibilidad de recurrir a la infravaloración de la moneda, lo que habría beneficiado a las exportaciones;

b) creado un marco competitivo favorable a las empresas privadas, con una estructura legal y reglamentaria favorable a la inversión privada y con una estrecha colaboración entre el gobierno y las empresas;

c) efectuado inversiones en capital humano y físico. Especialmente notable habría sido la preferencia por la enseñanza primaria y secundaria frente a la superior¹⁴ y, dentro de esta última, por las carreras universitarias técnicas;

d) condicionado el apoyo a empresas y sectores al cumplimiento por su parte de unos objetivos claramente definidos y comprobables. Las razones de la eficacia de la política económica habrían residido en la presencia de una burocracia estatal aislada de las presiones políticas a corto plazo así como competente y honrada.

El nuevo enfoque del Banco Mundial debe ser contemplado con precaución. Aunque es evidente que el Banco ya ha empezado a reconocer que la intervención del Estado tuvo algo que ver con el crecimiento de los dragones, es más que discutible que el enfoque favorable al mercado se sitúe en un justo punto medio (equidistante) entre el planteamiento neoclásico y el

* Un buen ejemplo es el que resulta de comparar el gasto público en educación en Corea del Sur y Venezuela. En 1985, el gasto público en enseñanza suponía 4,3 por ciento del PIB en Venezuela y 3 por ciento en Corea. Sin embargo, Venezuela dedicaba sólo 31 por ciento de su presupuesto educativo a la enseñanza básica frente al 83,9 por ciento de Corea (Banco Mundial, 1993: 199).

"revisionista". Hay razones para pensar que tal enfoque está más próximo del primero que del segundo y que, lejos de suponer un cambio de paradigma, no es más que un refinamiento artificioso de la ortodoxia neoclásica. Además, como se intentará poner de manifiesto a continuación, caben dudas razonables sobre si ese nuevo planteamiento dispone de una adecuada corroboración empírica en el caso de los dragones: es la opinión de quien esto escribe que la versión "revisionista" está mucho más cerca de la realidad que el nuevo enfoque favorable al mercado y, claro está, que la ortodoxia neoclásica tradicional.

La tesis de que en los dragones el Estado intervino para que el mercado pudiese funcionar no suscita acuerdo entre todos los especialistas. La experiencia histórica de Corea del Sur y Taiwan no se ajusta fácilmente a ese modelo teórico, como han sugerido convincentemente los trabajos de varios especialistas, y en particular los de Alice H. Amsden, catedrática de Economía en la New School for Social Research de Nueva York.

Como ha descrito brillantemente Amsden (1991), el inicio de la industrialización tardía del siglo XX¹⁵ (la de los nuevos países industriales), a diferencia de lo acontecido en la Inglaterra de la revolución industrial y en los late joiners del siglo XIX (Alemania, Rusia, Japón, etc.), se ha caracterizado por la ausencia de tecnologías pioneras. Es decir, los países que accedieron al rango de economías industriales en el siglo XX basaron su crecimiento, no en la invención y la innovación, sino en la importación de tecnología, esto es, en el aprendizaje. Por tal razón, a pesar de los bajos salarios y del manejo deliberado del tipo de cambio para abaratar las exportaciones, durante los

¹⁴ Esto es, lo que Hirschman (1968) denominó "industrialización tardía" (late-late industrialization), para distinguirla de la "industrialización tardía" (late industrialization) del siglo XIX.

años sesenta los nuevos países industriales no eran competitivos, incluso en los sectores intensivos en trabajo, respecto de los desarrollados. Por ejemplo, la industria textil coreana no fue capaz de competir, en el decenio de los sesenta, con la japonesa, sencillamente porque la brecha salarial, aunque notable, era inferior a la de las productividades del trabajo. Tal situación recuerda la presión japonesa de los años veinte y treinta sobre las manufacturas textiles del Lancashire, que se debió, no a los bajos salarios, puesto que las jóvenes obreras inglesas de esa región ganaban prácticamente lo mismo que los asalariados nipones, sino a una mayor productividad, por causa de unas instalaciones productivas más modernas e integradas, de unos mejores circuitos de distribución y de una gestión empresarial mucho más eficaz¹⁰.

Tal situación explica que la intervención del Estado en la actividad económica haya sido incluso más importante en los nuevos países industriales que en los países de la industrialización tardía del siglo XIX estudiados por Gerschenkron (1962).

Lo que existía en Corea del Sur y Taiwan a principios de los años sesenta era una verdadera incapacidad del mecanismo del mercado para desencadenar una industrialización sostenida (Amsden, 1992: 59). El problema no era simplemente de disfunción o mal funcionamiento del mercado (market failure), puesto que la imposibilidad misma de competir pese a los bajos salarios demostraba que el mercado, funcionando correctamente, no era capaz de fomentar la industrialización¹¹: "en realidad, los

¹⁰ G. E. Hubbard, Eastern Industrialization and Its Effects on the West, Oxford University Press, Londres, 1938.

¹¹ Lo que se comprueba también en el hecho de que los países del Tercer Mundo, durante el tiempo durante el que fueron colonias, en un marco de libre comercio y de aprovechamiento de

países de la industrialización tardía [del siglo XX] dispusieron de mejores condiciones de transferencia de tecnología y de mayores presiones a la baja de sus salarios que los países de las revoluciones industriales previas. Sin embargo, le seguía siendo extremadamente difícil industrializarse - precisamente porque los mercados funcionaban bien y no mal" (Amsden, 1992: 59).

La intervención del Estado en Corea del Sur y Taiwan consistió, desde los años sesenta, no en actuar de manera pasiva para remediar sencillamente las disfunciones del mercado, sino en hacerlo activamente para fijar los precios incorrectamente (to get prices wrong), esto es, para "distorsionar deliberadamente los precios con objeto de estimular la inversión y el comercio exterior" (Amsden, 1992: 53).

No se trató por tanto de una estrategia que armonizó con el mercado sino de una intervención deliberada para alterar los precios relativos y modificar el mercado. En otros términos, el Estado no gobernó el mercado, tesis de Wade (1990) y del Banco Mundial (1993), sino que lo reprimió. Además, esa represión condujo a un proceso de crecimiento rápido y sostenido, de profunda transformación estructural y de notables mejoras en el nivel y la calidad de vida de la población.

En suma, a diferencia de la interpretación del Banco Mundial (1993), esa tesis no sólo niega que hubiese un bajo grado de distorsión de precios sino que afirma que esa alteración deliberada de los precios relativos, con objeto de conseguir que

la ventaja comparativa estática, vieron claramente obstaculizada su industrialización: "el retraso en el crecimiento de los países de industrialización tardía se debió, no a la presencia de precios distorsionados, sino al juego ejemplar de las fuerzas del mercado" (Amsden, 1989: 142).

se desviasen apreciablemente de sus niveles de mercado o de equilibrio, fue positiva para el crecimiento.

Buenos ejemplos de precios de factores y productos que, por causa de la intervención del Estado, se separaron notablemente de los que hubiesen prevalido en condiciones de libre mercado o de equilibrio son los siguientes:

- los salarios se mantuvieron bajos, a causa de la represión sindical y política, esto es, de la hostilidad a la presencia de sindicatos independientes y de la ausencia de partidos laboristas legales que llevasen al parlamento las reivindicaciones de los trabajadores (Deyo, 1989):

- los tipos de interés se manejaron de manera que determinados sectores industriales disfrutasen de créditos preferentes, a bajos e incluso negativos tipos reales de interés: por ejemplo, en Corea del Sur hubo durante los años setenta un triple sistema de tipos reales de interés: el prevaliente en el mercado paralelo (en torno a 10 por ciento), el tipo comercial del sistema bancario (prácticamente nulo) y el de los préstamos exteriores (negativo). En suma, hubo subsidio al crédito de los bancos comerciales y a la toma de préstamos en el extranjero, algo que se mantuvo, en el primer caso, incluso después de la cautelosa "liberalización" financiera de los años ochenta (Amsden y Ruh, 1990 y 1993):

- los precios de venta en el mercado interno fueron sustancialmente elevados, ya que se mantuvo la protección después del cambio de estrategia hacia la industrialización orientada a la exportación. Esa protección se utilizó para fomentar la competitividad de las exportaciones (Bustelo, 1992c), ya que las empresas podían compensar la baja rentabilidad o incluso las pérdidas ocasionadas por los bajos precios en el mercado exterior

con los beneficios extraordinarios en el mercado interno, con arreglo a la teoría de la protección como instrumento de fomento de las exportaciones (Import Protection as export promotion) de Krugman (1984):

- los precios de venta en el mercado exterior se fijaron a niveles bajos, por causa de la ya comentada discriminación de precios y de la existencia de masivos incentivos financieros, comerciales, cambiarios y administrativos a las empresas exportadoras, que incluían objetivos determinados de exportación, cuyo incumplimiento suponía la pérdida automática de los subsidios (Rhee, 1985).

Los subsidios estatales a las empresas privadas funcionaron bien ya que se condicionaron al cumplimiento de determinados objetivos fijados por el Estado, lo que constituye, claro está, una "condición necesaria para que los precios incorrectos tuvieran éxito en la generación del desarrollo industrial" (Amsden, 1992: 70). Esa asignación de recursos determinada por el cumplimiento de objetivos claros consistía en una estrategia de "zanahoria y palo": por ejemplo, las empresas que habían cumplido los objetivos de exportación obtenían bonificaciones mientras que aquéllas que no lo hacían veían desaparecer el apoyo estatal.

Además, esa función disciplinaria del Estado exigía la presencia de un aparato estatal poderoso y relativamente autónomo de las presiones a corto plazo de grupos sociales particulares. La fuerza y el alto grado de autonomía relativa del Estado en los dragones son características que les distinguen de otros países del Tercer Mundo, como los de América Latina (Bustelo, 1990).

En suma, la estrategia favorable al mercado carece de corroboración empírica en el caso de los dragones, en lo que se

refiere al menos a la existencia de un ambiente empresarial basado en la libre competencia. Es indudable, claro está, que otros aspectos de la interpretación del Banco Mundial sí se cumplieron: las amplias y selectivas inversiones en capital humano y físico; la estabilidad macroeconómica¹³ y el notable desarrollo institucional.

4. Conclusiones

El nuevo "consenso" del Banco Mundial sobre desarrollo, basado en el enfoque favorable al mercado, no ha supuesto un cambio de paradigma respecto de la ortodoxia neoclásica de los años ochenta, por mucho que se afirme que se sitúa en un justo punto medio entre el enfoque neoclásico y el "revisionista".

Estas páginas han intentado poner de manifiesto que la "nueva ortodoxia" del Banco Mundial en los años noventa no es realmente nueva, ya que es heredera directa de los planteamientos neoliberales del decenio anterior. Además, también han sugerido que ese enfoque carece de una adecuada contrastación empírica en el caso de los nuevos países industriales asiáticos, por mucho que el Banco Mundial crea haber encontrado por fin el marco analítico definitivo del éxito de esos países.

En suma, el apoyo a una estrategia del desarrollo que armonice con el mercado no es ni una alternativa al enfoque neoclásico, sino una simple prolongación del mismo, ni tampoco

¹³ Es más que dudoso, sin embargo, que el ajuste de Corea y Taiwan a las perturbaciones externas de los años setenta se basase en "gobiernos que aplicaron con rapidez soluciones ortodoxas, reduciendo el déficit presupuestario y, cuando fue necesario, devaluando la moneda" (Banco Mundial, 1993: 106). Hoy parece claro que esos ajustes fueron todo menos ortodoxos: véanse Corbo y Suh (eds.) (1992), para Corea; Kuo (1983) y Clark (1989), para Taiwan; y Bustelo (1992b), para una síntesis.

un análisis que se vea corroborado por la experiencia histórica de países como Corea del Sur y Taiwan, las dos economías del Tercer Mundo con mayor éxito. La ortodoxia del Banco Mundial, en sus versiones radical o moderada, está más cercana "a los viejos resabios ideológicos sobre la superioridad moral del mercado que a la racionalidad económica y la corroboración empírica de sus éxitos prácticos en el mundo real" (Sunkel y Zuleta, 1990: 50)

Además, muchos neoestructuralistas se hacen la pertinente pregunta de si es posible tener un enfoque general y único de la estrategia de desarrollo (Fanelli, Frenkel y Taylor, 1992: 397). Es decir, el nuevo enfoque del Banco Mundial es no sólo escasamente novedoso y explicativo sino que además resulta excesivamente ambicioso. Parece más conveniente pensar que los economistas del desarrollo deberían hacer gala de modestia y encaminar sus esfuerzos a intentar presentar una explicación del crecimiento económico en grupos homogéneos de países y no una teoría general, válida para el conjunto del Tercer Mundo.

Las pretensiones del Banco Mundial de constituirse como el único poseedor de la "verdad" en economía del desarrollo deben, por tanto, contemplarse con suma precaución, pues representan sencillamente un intento de disfrazar lo que no son más que opciones ideológicas determinadas con razonamientos científicos presuntamente incontrovertibles.

REFERENCIAS

22

- AMSDEN, A. H. (1989), Asia's Next Giant, South Korea and Late Industrialization, Oxford University Press, Nueva York.
- AMSDEN, A. H. (1991), "Diffusion of Development. The Late-Industrializing Model and Greater East Asia", American Economic Review, vol. 81, n° 2, mayo, pp. 282-6.
- AMSDEN, A. H. (1992), "A Theory of Government Intervention in Late Industrialization", en L. Putterman y D. Rueschmeyer (eds.), State and Market in Development, Synergy or Rivalry?, Lynne Rienner, Boulder, Colo., pp. 53-84.
- AMSDEN, A. H. y Y.-D. EUI (1990), "Republic of Korea's Financial Reform: What Are the Lessons?", UNCTAD Discussion Papers, n° 30, abril, 74 págs..
- AMSDEN, A. H. y Y.-D. EUI (1993), "South Korea's 1980s Financial Reforms: Good-bye Financial Repression (Maybe), Hello New Institutional Restraints", World Development, vol. 21, n° 3, marzo, pp. 379-90.
- BANCO MUNDIAL (1974), The Assault on World Poverty, The Johns Hopkins University Press for the World Bank, Baltimore, Ma..
- BANCO MUNDIAL (1983), Informe sobre el desarrollo mundial 1983. La gestión en el proceso de desarrollo, Washington DC.
- BANCO MUNDIAL (1987), Informe sobre el desarrollo mundial 1987. La industrialización y el comercio exterior, Washington DC.
- BANCO MUNDIAL (1991), Informe sobre el desarrollo mundial 1991. La tarea acuciante del desarrollo, Washington DC.
- BANCO MUNDIAL (1992), Global Economic Prospects and the Developing Countries 1992, Washington DC.
- BANCO MUNDIAL (1993), The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy, Oxford University Press, Nueva York.
- BUSTELO, P. (1990), Economía política de los nuevos países industrializados, Siglo XXI Editores, Madrid.
- BUSTELO, P. (1992a), Economía del desarrollo. Un análisis histórico, Editorial Complutense, Madrid (2ª edición).

23

- BUSTELO, P. (1992b), "Les politiques industrielles en Corée du Sud et à Taïwan: leçons pour l'Amérique Latine", Document de Trabajo, n° 9230, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, octubre, 20 págs..
- BUSTELO, P. (1992c), "La industrialización en América Latina y Asia Oriental: un análisis comparado", Comercio Exterior (México DF), vol. 42, n° 12, diciembre, pp. 1.111-9.
- CLARK, C. (1989), Taiwan's Development. Implications for Contending Political Economy Paradigms, Greenwood Press, Westport, Conn..
- COLCLOUGH, C. (1991), "Structuralism versus Neo-liberalism: An Introduction", en C. Colclough y J. Manor (eds.), States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate, Clarendon Press, Oxford, pp. 1-25.
- CORBO, V. Y S.-M. SUH (eds.) (1992), Structural Adjustment in a Newly Industrializing Country. The Korean Experience, The Johns Hopkins University Press for the World Bank, Baltimore, Ma..
- DEYO, F. C. (1989), Beneath the Miracle. Labor Subordination in New Asian Industrialism, University of California Press, Berkeley, Ca..
- FANELLI, J. M., R. FRENKEL y L. TAYLOR (1992), "Informe sobre el desarrollo mundial 1991. Evaluación crítica", El Trimestre Económico, vol. 59, n° 234, abril-junio, pp. 397-444.
- GENSCHENKRON, A. (1962), Economic Backwardness in Historical Perspective. A Book of Essays, Harvard University Press, Cambridge, Mass. [trad. esp. en Ariel, Barcelona, 1968].
- HAGGARD, S. Y R. R. KAUFMAN (1992), "Institutions and Economic Development", en S. Haggard y R. R. Kaufman (eds.), The Politics of Economic Adjustment. International Constraints, Distributive Conflicts, and the State, Princeton University Press, Princeton, N. J., pp. 3-37.
- HIRSCHMAN, A. O. (1968), "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America", The Quarterly Journal of Economics, vol. 82, n° 1, febrero, pp. 1-32.

- HIRSCHMAN, A. O. (1980), "The Rise and Decline of Development Economics", Universidad Bar Ilan, Simposio Internacional sobre América Latina, rep. en M. Garsovitz et al. (eds.), The Theory and Experience of Economic Development, Allen and Unwin, Londres, 1982 [trad. esp. en Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pp. 448-69].
- JOHNSON, C. (1987), "Political Institutions and Economic Performance: the Government-Business Relationship in Japan, South Korea and Taiwan", en F. C. Deyo (ed.), The Political Economy of the New Asian Industrialism, Cornell University Press, Ithaca, N.Y., pp. 136-64.
- KAHLER, M. (1990), "Orthodoxy and Its Alternatives: Explaining Approaches to Stabilization and Development", en J. M. Nelson (ed.), Economic Crisis and Policy Choices: the Politics of Adjustment in the Third World, Princeton University Press, Princeton, N. J., pp. 33-61.
- KRUEGER, A. O. (1990), "Government Failures in Development", The Journal of Economic Perspectives, vol. 4, n° 3, verano, pp. 9-23.
- KRUGMAN, P. J. (1984), "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale", en H. Kierszowski (ed.), Monopolistic Competition and International Trade, Clarendon Press, Oxford, pp. 180-93.
- KUO, S. W. Y. (1983), The Taiwan Economy in Transition, Westview Press, Boulder, Colo..
- LAL, D. (1983), The Poverty of "Development Economics", The Institute of Economic Affairs, Londres.
- LITTLE, I. M. D. (1981), "The Experience and Causes of Rapid Labour-Intensive Development in Korea, Taiwan Province, Hong Kong and Singapore; and the Possibilities of Emulation", en E. Lee (ed.), Export-led Industrialisation and Development, Asian Employment Programme, OIT, Ginebra, pp. 23-45.
- MYINT, H. (1987), "The Neoclassical Resurgence in Development Economics: Its Strength and Limitations", en G. M. Meier (ed.), Pioneers in Development. Second Series, Banco Mundial, Washington DC, pp. 107-36.
- OMAN, Ch. y G. WIGNARAJA (1991), The Postwar Evolution of Development Thinking, MacMillan/OCDE, Londres.

- PAYER, C. (1984), The World Bank. A Critical Analysis, Monthly Review Press, Nueva York.
- PROMSE, M. (1993), "Miracles Beyond the Free Market", Financial Times, 26 de abril, p. 15.
- RHEE, Y. W. (1985), La política de exportaciones y su administración. Lecciones derivadas del Asia oriental, Serie Industria y Finanzas, vol. 10, Banco Mundial, Washington DC.
- ROSEN, G. (1992), "The State and the Market in Industrial Development: Perspectives from the 1980s", Asian Development Review, vol. 10, n° 2, pp. 35-45.
- SHARMA, S. D. (1993), "Markets and States in Development. India's Reformers and the East Asian Experience", Asian Survey, vol. 33, n° 9, septiembre, pp. 894-904.
- SINGER, H. W. (1989), "Keynes, Seers and Economic Development", IDS Bulletin, vol. 20, n° 3, julio, pp. 3-8.
- SUMMERS, L. H. y V. THOMAS (1993), "Recent Lessons of Development", The World Bank Research Observer, vol. 8, n° 2, julio, pp. 241-54.
- SUNKEL, O. y G. ZULETA (1990), "Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los años noventa", Revista de la CEPAL, n° 42, diciembre, pp. 35-53.
- TOYE, J. (1987), Dilemmas of Development. Reflections on the Counter Revolution in Development Theory and Practice, Blackwell, Oxford.
- VAN DIJCK, P. (1990), "Transforming the Trade and Industrialization Regime in Developing Countries", en M. P. Van Dijk y H.-S. Marcussen (eds.), Industrialization in the Third World. The Need for Alternative Strategies, Frank Cass, Londres, pp. 9-32.
- WADE, R. (1990), Governing the Market. Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization, Princeton University Press, Princeton, N. J..
- WADE, R. (1992), "State and Market Revisited", The Economist, 4 de abril, p. 77.
- WOLF, C. (1988), Markets of Governments. Choosing between Imperfect Alternatives, MIT Press, Cambridge, Mass..

LA IZQUIERDA Y LA EUROPA DE MAASTRICHT

Pedro Montes

IV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

10-12 DE MARZO DE 1994

VALENCIA

COMUNICACIÓN

"LA IZQUIERDA Y LA EUROPA DE MAASTRICHT"

PEDRO MONTES

INTRODUCCIÓN

Los esfuerzos de todos los gobiernos por aparentar que se ha impuesto una realidad europea irreversible y que el proceso de la unidad monetaria prosigue según los proyectos en vigor no pueden ocultar la complejidad de la situación y la inestabilidad en todos los órdenes que recorre a la Unión Europea. Durante los últimos años, grandes acontecimientos han sacudido al Continente europeo trastrocando la situación y sus perspectivas políticas. La integración europea, por otro lado, esta provocando graves perjuicios económicos y sociales en la mayoría de la población de los países de la UE y en la aplicación del Tratado de Maastricht, cuyo objetivo fundamental es la creación de una moneda única, han surgido dificultades insalvables. Por ello, las posiciones de la izquierda en cuanto a la construcción de la unidad económica y monetaria europea de no pueden venir determinadas por la entrada en vigor del Mercado Único como un hecho consumado ni por la ratificación formal del Tratado de Maastricht en noviembre de 1993, después de recorrer vicisitudes innumerables desde su aprobación por el Consejo Europeo en diciembre de 1991.

Todo lo avanzado en el proceso de la integración europea desde la firma del Tratado de Roma en 1957 hasta el Mercado Único no puede considerarse consolidado ante las modificaciones que ha sufrido el mapa europeo, las transformaciones que están teniendo lugar en los antiguos regímenes socialistas, los proyectos de ampliación de la actual UE y la crisis económica en la que están sumidos la mayoría de los países comunitarios. Por otra parte, la construcción de la unidad económica y monetaria de Europa no

esta trazada ni se agota por el Tratado de Maastricht, siendo, por el contrario, un tema del futuro, sobre el que de nuevo están por definirse los criterios con los que se ha proseguido la integración europea. En todo caso, además, desde el punto de vista de la izquierda, hay razones profundas para rechazar el dogmatismo neoliberal que ha sustentado hasta ahora dicha integración, de acuerdo con los intereses dominantes del capital.

Durante el período transcurrido desde las últimas elecciones al Parlamento Europeo en 1989 han tenido lugar una recesión generalizada y profunda de las economías europeas y una ofensiva contra los derechos y condiciones de vida de los trabajadores, al tiempo que la integración europea recibió un impulso con el desarrollo del Acta Única y la aprobación del Tratado de Maastricht. Esta simultaneidad entre la degradación económica y social y el reforzamiento de la integración de las economías europeas no es una mera coincidencia, sino que establece una relación de causalidad y revela dos hechos fundamentales. Primero, que las pautas de la construcción europea no se ajustan a las condiciones económicas imperantes, en la medida en que para proseguir la integración se han tenido que ocasionar graves quebrantos a muchos países y capas sociales y hasta el punto que las dificultades han paralizado los proyectos en marcha. Segundo, que esas pautas que no se ajustan a las necesidades de los pueblos europeos, a juzgar por las políticas nefastas que han tenido que aplicarse para afrontarse en todos los países para afrontar el marco competitivo surgido del Mercado Único y los intentos de implantar la moneda única.

El proceso de la integración europea, o esta propiciado por una evolución económica favorable, que diluya los problemas sociales y las tensiones entre países que ocasiona, o tendrá que ser paralizado, pues, en el estado de crisis de los últimos años, ha llegado a originar una situación insostenible y bastante comprometida en casi todas las economías.

EL PROYECTO QUE NO PUDO SER

Después de la polémica y división que provocó el Tratado de Maastricht entre las diversas corrientes de la izquierda, el primer hecho que debe resaltarse ante los planes vigentes para implantar la moneda única es que no son realizables. Al margen de otros muchos datos, como la recesión y el incumplimiento por la mayoría de los países de las condiciones de convergencia, la situación en la que desembocó el SME tras las crisis recurrentes que se sucedieron desde el referéndum en Dinamarca en junio de 1992 -la Libra y la Lira están fuera del sistema y a partir de agosto pasado se estableció una banda de fluctuación del 30%- muestra de un modo indiscutible que el proyecto de la moneda única es inviable según los plazos y ritmos establecidos en el Tratado de Maastricht. Las reglas del SME resultaron ser un dogma insostenible para muchas economías por la política restrictiva que imponía, y los compromisos y la colaboración con los que funciona el sistema promovieron un mecanismo demasiado frágil para soportar la capacidad especulativa de los mercados de capitales con plena libertad de movimientos de capital y las sustantivas diferencias existentes entre las economías europeas, las cuales tienen que acabar reflejándose en la cotización de las respectivas monedas.

El práctico hundimiento del SME en julio de 1993 ha demostrado que no había bases económicas para integrar bajo una misma moneda a un conjunto de países tan diferentes y a un ritmo tan acelerado como el previsto. No se ha podido avanzar en la convergencia monetaria necesaria y, en estos momentos, la implantación de la moneda única se presenta como un objetivo inalcanzable, como reconocen incluso los más ardientes defensores del Tratado de Maastricht. De este modo, hay que dar por liquidada la polémica que recorrió a la izquierda en cuanto a apoyarlo o rechazarlo, sin perjuicio de que subsistan diferentes puntos de vista sobre la necesidad, conveniencia y criterios de construcción de la unidad europea. Los acontecimientos han zanjado el debate, siendo el propio sistema económico el que ha

dictado una sentencia desfavorable al Tratado y los procedimientos fijados para lograr la unidad económica y monetaria. El hecho de que este ratificado no lo hace menos inservible ni su vigencia legal evita que deba ser considerado en la practica caduco. Por lo demás, sería ridículo que mientras los representantes del capital europeo dan por irrealizable el proyecto de la moneda única en los términos del Tratado de Maastricht (basta atenerse a las opiniones del Bundesbank, el depositario de la autoridad monetaria en el futuro Banco Central Europeo), fuese defendido por algunas corrientes de la izquierda en función de un europeísmo artificial y contraproducente o de unas responsabilidades que no esta llamada a asumir, pasando por alto los perjuicios que esta provocando en los intereses de los pueblos europeos.

INTERNACIONALISMO Y COMPETENCIA

Pero al margen de lo estrepitoso y la rapidez con la que se ha venido abajo el proyecto de la moneda única, las economías europeas han avanzado de un modo acusado en su internacionalización e interdependencia en los últimos tiempos, como consecuencia del desarrollo del Acta Única para establecer la libre circulación de mercancías, servicios y capitales en el área comunitaria. Esta internacionalización creciente esta lejos de ser neutral económica y socialmente, lo que ha de ser tenido en cuenta por la izquierda al definir sus posiciones ante el tema de Europa.

Como consecuencia de esa internacionalización y de haberse descartado promover una convergencia real económica y social entre los países europeos antes de abordarse la unidad monetaria, la competitividad se ha erigido en el objetivo supremo de la política, lo que esta conduciendo a la adopción de políticas calamitosas desde el punto de vista económico y de marcado carácter antisocial. La supremacía de la competitividad y la sublimación del mercado como regulador absoluto de las relaciones económicas implican el retroceso de la intervención del sector

publico en sus múltiples vertientes y la aplicación permanente de una política económica restrictiva, quedando los objetivos politicos internos subordinados a las condiciones externas impuestas por el resto de las economías, sobre las que no se tienen control ni influencia alguna.

A largo plazo, la productividad, como fundamento de la competitividad, encuentra mejor vía de solución en una política expansiva que en una restrictiva, al permitir una intensa acumulación que acrecienta la relación capital/trabajo, la renovación del capital productivo y la incorporación de nuevas tecnologías. Pero la compulsión inmediata por la competencia propicia políticas dirigidas a mejorar la competitividad por la vía de desvalorizar el capital obsoleto o poco rentable, reducir el empleo (con lo que se produce un incremento pasivo de la productividad) y recortar los salarios. En una muy corta perspectiva, y al margen de cualquier otra consideración sobre los objetivos que ha de perseguir la política económica y social, la competitividad se ve favorecida por las políticas de rigor y austeridad, las cuales además se corresponden con las recetas neoliberales para aumentar la tasa de beneficio como condición para superar la crisis económica.

Por ello, ante la perspectiva de la entrada en vigor del Mercado Único en 1993, en todos los países comunitarios se ha venido aplicando durante los últimos años políticas de rigor, que han tenido la consecuencia fundamental de agravar y generalizar la recesión en que se fueron hundiendo las economías a partir de 1989 con el agotamiento de la fase expansiva del ciclo. Dicha expansión hubiera dado paso en cualquier caso a una fase recesiva, pero el cambio de tendencia del ciclo capitalista se vio intensamente reforzado por las políticas emprendidas en todos los países a fin de no perder posiciones en los mercados exteriores y acompasar la evolución interna a la coyuntura internacional. Por otro lado, el objetivo perenne de mejorar la competitividad esta conduciendo a una ofensiva continua en contra de las condiciones de vida y derechos de los trabajadores, que

se extiende a la cuestión de los salarios, el "Estado del Bienestar" y la regulación del mercado laboral. La competencia, como exigencia suprema, reclama bajos salarios, prestaciones y servicios públicos ínfimos, un sistema impositivo regresivo y un marco de relaciones laborales extraordinariamente flexible en el que la "rigidez" derivada de los derechos de los trabajadores tiene que ser eliminada.

Las mismas implicaciones sobre la política tienen los criterios de convergencia aprobados en Maastricht para implantar la moneda única, lo que explica, entre otros motivos, la defensa férrea que del proyecto hacen algunos gobiernos a pesar de la crisis del SME. Las condiciones de convergencia -garantizar el tipo de cambio, controlar la inflación, reducir el déficit público- y las reformas institucionales -autonomía del Banco Central, imposibilidad de financiar el déficit público por vía monetaria- requirieron aplicar políticas restrictivas y destruir conquistas sociales. Los planes de convergencia aprobados por algunos gobiernos para cumplir los requisitos de Maastricht representan planes de ajuste y austeridad, que han agravado la recesión económica y el deterioro social.

La Europa de Maastricht no es viable. Ni es un proyecto necesario en estos momentos de crisis. Ni, por supuesto, es una Europa idílica como sueñan ingenuamente algunas corrientes de la izquierda. La Europa del mercado y la moneda únicos es una Europa con millones de parados y en la que no puede sobrevivir el "Estado del Bienestar". La degradación de las condiciones económicas y sociales que se ha producido en los últimos años no es independiente de la Europa que se está construyendo. La naturaleza del modelo económico y social que surge de la Europa de Maastricht entraña un mundo aberrante y perverso en el que, frente a un control de los recursos productivos para cubrir las necesidades materiales de la población, garantizar la mejora de las condiciones de vida, respetar la naturaleza y conseguir una sociedad cada vez más justa e igualitaria, primará una lucha tribal y excluyente por los mercados, que implicará paro masivo,

la destrucción del tejido productivo de los países débiles, el retroceso de los derechos laborales, la degradación de los servicios y prestaciones sociales, la precariedad en el empleo, etc. En esa Europa, están dadas las condiciones para que tengan lugar crisis sociales de imponderables consecuencias y para que surjan fenómenos políticos inquietantes, como la xenofobia, el racismo, el avance de las posiciones fascistas, el recorte de las libertades etc. Los que desde posiciones progresistas creen ver en el proceso actual de integración europeo un cauce para avanzar y una solución para evitar las tensiones y peligros que acechan al Continente, no han comprendido la naturaleza conflictiva y de clase del proyecto, y no hacen más que cerrar los ojos a una realidad amenazante y apuntarse acriticamente a una causa ajena a la izquierda. La Europa de la marginación, la competencia y la exclusión, la que enfrenta a unos trabajadores con otros en los países europeos y vuelve la espalda al Tercer Mundo, nada tiene que ver con los objetivos y aspiraciones históricos de la izquierda. Maastricht es una pesadilla que hay que desechar.

El tema de la construcción de Europa, por consiguiente, sigue candente y no se puede dar por cerrado desde la izquierda, ni mucho menos por aceptado con sus rasgos actuales. Frente a los que admiten la situación presente y se pliegan resignadamente a los proyectos en vigor, intentando a lo sumo reformar los planes vigentes, tiene que abrirse camino una alternativa diferente. Una alternativa que en lo económico no se atenga y respete los dogmas neoliberales sino que responda a las necesidades sociales y al nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, y que propicie el pleno empleo en todas las economías y la mejora de las condiciones laborales, evite el "dumping social" entre países, fomente la cohesión y la convergencia real de las economías, respete el medio ambiente y contribuya a rescatar al Tercer Mundo de su atraso y miseria.

PARO, PARO Y PARO

Entre tanto, es necesario apoyar políticas que den respuesta a los problemas agobiantes que tienen planteados la mayoría de los países europeos, muchos de los cuales tienen su origen, como se ha dicho, en las propias pautas seguidas en la construcción europea y cuyas soluciones, por tanto, chocan con ellas.

El paro -17 millones de personas en la CE, el 11% de la población activa- se ha erigido en el problema fundamental que ha de afrontar la izquierda, por el desastre económico que delata, por sus secuelas sociales y por los peligros políticos que entraña. Desde la izquierda no se puede aceptar un desaprovechamiento tan ingente de capacidades y recursos como el que representa el paro, ni se puede admitir la desesperación a que se ven condenados millones de personas, quienes no tienen otros recursos de vida en el régimen capitalista. Por otro lado, el paro genera múltiples consecuencias negativas en los individuos y en la sociedad, creando al mismo tiempo condiciones favorables para que se ataquen los derechos de las capas sociales más débiles. La ofensiva contra el "Estado del Bienestar" y las contrarreformas del mercado laboral se acometen por el retroceso de la fuerza de la clase obrera, que esta determinado de un modo decisivo por un paro masivo prolongado. La política económica restrictiva cumple así también el papel, a través de mantener un alto nivel de desempleo, de crear las bases para destruir los derechos sociales y laborales de los trabajadores. El paro, en fin, es un fermento de descomposición social, que va en detrimento de la fuerza de los proyectos políticos liberadores, y constituye un campo abonado para el desarrollo de opciones políticas degeneradas y antidemocráticas. Difícilmente las libertades y las instituciones democráticas podrán sostenerse en una sociedad que renuncie al pleno empleo y este socavada por la existencia de millones de parados.

El paro, de un modo incontestable pues, tiene que ser el eje fundamental de la política económica que propugne la

izquierda. Ello, por un lado, implica apostar por la expansión de la economía, en la que se han de tomar en consideración sus consecuencias ecológicas para evitar sus efectos nocivos pero se han de pasar por alto sus contradicciones con otros objetivos de la política económica y los obstáculos que oponga a la construcción actual de la Europa de Maastricht. Por otro lado, hay que partir de que en el mejor de los casos, una expansión de la economía solo permitiría mitigar los niveles actuales de desempleo, por lo que la política expansiva debe combinarse con una reducción sustancial de la jornada laboral, porque el avance tecnológico ya no permite con la jornada actual dar empleo a todos. Durante muchos años, un persistente incremento de la productividad se ha reflejado mínimamente en el acortamiento de la jornada laboral, siendo una de las razones que ha impulsado el crecimiento tendencial del paro durante la actual onda larga depresiva del capitalismo.

EL PEOR DE LOS CASOS

Todo cuanto antecede puede aplicarse de modo genérico al conjunto de los países que forman la Unión Europea, pero no se escapa que el impacto de la internacionalización de las economías ha sido mucho más negativo en la economía española que en el resto, por tener unas estructuras productivas muy débiles y al haber tenido que soportar un doble proceso de apertura exterior: el derivado de su integración en la CE y el derivado del desarrollo del Acta Única. Por ello, la política restrictiva y antisocial que se ha resaltado como consecuencia inevitable de esa internacionalización y del intento de avanzar hacia la unidad monetaria ha cobrado mucha mayor dureza en nuestro país que en ningún otro, pues el desfase de competitividad era insalvable. Las consecuencias también son imparablemente: el capitalismo español ha acumulado un nivel de paro que dobla la tasa europea - el 23%, frente al 11% de la CE-, se han impuesto reducciones reales de salarios, se han recortado las prestaciones sociales de modo drásticos y se ha emprendido una contrarreforma laboral de un impacto destructivo enorme.

El retraso y deficiencias del capitalismo español combinado con la fe de los conversos del gobierno socialista en la doctrina neoliberal y una obsesión rayana en la Vesanía por la construcción lo mas rápida posible de la unidad monetaria europea han dado como resultado una crisis económica y social pavorosa. La necesidad de combatir el paro en los países europeos con los argumentos dados es una emergencia el caso de la economía española.

Hay que reconocer las dificultades de instrumentar una política expansiva y sus contradicciones después de los destrozos y la profunda recesión que se han provocado. No obstante, dicha política expansiva no tendría que ocasionar una mayor inflación ni un agravamiento del déficit público a medio plazo si se tiene la paciencia de esperar a que la recuperación surta sus eficaces efectos sobre los ingresos públicos. Tampoco debería suponer un mayor deterioro del medio ambiente sino que, antes al contrario, mayor deterioro para combatirlo. Por el contrario, una política expansiva choca en estos momentos con la convergencia propuesta en Maastricht, pero el Tratado, como se ha visto, ha pasado a mejor vida y, en todo caso, es necesario optar entre plegarse a unos objetivos inalcanzables para lograr un fin quimérico o escapar de una situación dramática socialmente. Del mismo modo, la expansión desataría fricciones en el sector exterior, que habría que atenuar con la cotización de la peseta y una selectiva política proteccionista, como realizan todos los gobiernos menos desalumbados por el neoliberalismo y Europa que el español. Por lo demás, la cuestión de la apertura exterior y el internacionalismo en los términos neoliberales del capitalismo es el núcleo del debate económico que recorre a la izquierda en muchos países, decantándose una posición mayoritaria que reconoce que las relaciones internacionales reguladas por la competitividad cavan la fosa de las economías débiles e impiden soluciones a la crisis y al empleo.

La expansión tiene algunos inconvenientes, pero no son comparables con los perjuicios y desastres que entraña prolongar

la actual política. No existe otra alternativa. Ese es le reto que tiene el país, hasta el punto de que si no hubiera otra política, como falsamente propaga el Gobierno, habría que inventarla.

LA PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO EN LA UNION EUROPEA. UN ESTUDIO BASADO EN DATOS DE PANEL.

I. INTRODUCCION.

La paridad del poder adquisitivo (PPA) constituye un ingrediente esencial en una gran variedad de modelos macroeconómicos para economías abiertas, y un punto de referencia valioso para muchas autoridades nacionales cuando adoptan medidas de política económica¹. Por ello, desde que Cassel en 1916 planteó por primera vez de forma explícita la existencia de esta relación, ésta ha sido y sigue siendo, objeto de análisis empíricos continuos y renovados.

El objetivo del presente trabajo consiste en estudiar el grado de cumplimiento de la PPA, en terminos relativos, en los países de la Unión Europea a lo largo de un periodo reciente, en una perspectiva dinámica. Este estudio se realiza en un contexto multi-país, consideramos simultáneamente todos los países objeto de estudio, y no únicamente pares de países ya que los test bilaterales son relativamente débiles (Officer, 1980, pág. 208), éstos no incorporan el total de las economías relacionadas con el comercio y los pagos de un país, así, de esta forma recogemos posibles shocks que podrían afectar a varias monedas simultáneamente.

Hemos seguido la metodología propuesta por Manzur (1993) para contrastar si la PPA se cumple en el seno de los países de la Comunidad Económica Europea, con exclusión de Irlanda, debido a las notables carencias en las estadísticas de precios correspondientes a este país. La elección de este conjunto de países está más que justificada, no solo porque España pertenece al mismo, sino también porque constituye un área donde las relaciones comerciales intra-CEE son

¹ Así, por ejemplo, el cumplimiento de la PPA, al menos a largo plazo, es un requisito indispensable para la existencia de un tipo de cambio real de equilibrio en la mayoría de modelos de determinación de los tipos de cambio. Además, en muchos casos, la PPA ha sido propuesta como la guía principal para la intervención de las autoridades monetarias en los mercados de cambios. Un claro exponente de este último aspecto lo encontramos en los proyectos iniciales de unificación monetaria en la CEE, como por ejemplo el del Grupo Optica (1978).

mismo, sino también porque constituye un área donde las relaciones comerciales intra-CEE son amplias y donde se está llevando a cabo un proceso de integración creciente. Bajo estas premisas, deberíamos esperar un aceptable cumplimiento de la PPA dentro de este espacio.

El estudio se realiza con datos de periodicidad mensual. El periodo temporal abarca desde 1985 hasta 1992. Se trata de un lapso de tiempo especialmente idóneo para estudiar los fenómenos que nos proponemos, por tratarse como se sabe, de unos años de intensa integración comercial y económica en los países de la zona. Los datos sobre tipos de cambio mensuales provienen de varios números del Boletín Estadístico del Banco de España y la información sobre precios ha sido proporcionada por EUROSTAT. El hecho de elegir datos mensuales, en lugar de datos de frecuencia menor (anuales, trimestrales, etc) nos permitirá averiguar con más precisión la dimensión temporal (el número de meses) necesaria para conseguir un cumplimiento satisfactorio u óptimo de la PPA.

Este estudio se diferencia del de Manzur (1993), no solamente en los países objeto de estudio y en la periodicidad de los datos, sino también en que aplicamos esta metodología en un análisis desagregado, ya que utilizamos índices de precios de 21 sectores aparte del índice de precios general. Nuestra atención se ha centrado en las siguientes 22 categorías, a saber:

1. Índice General
2. Índice Alimentación
3. Pan y Cereales
4. Carnes
5. Productos lácteos, aceites y grasas
6. Bebidas alcohólicas + no alcohólicas
7. Bebidas y tabaco
8. Vestido y calzado
9. Vestido
10. Calzado
11. Alquiler, calefacción y luz
12. Combustibles y energía
13. Mobiliario y artículos de menaje
14. Electrodomesticos
15. Transporte y comunicaciones
16. Vehículos

- 17. Transporte publico
- 18. Ocio, espectáculos y enseñanza
- 19. Ocio, cultura y enseñanza
- 20. Libros, periódicos y revistas
- 21. Otros bienes y servicios
- 22. Hoteles, cafés y restaurantes

Como podemos ver, disponemos de una lista de sectores que tradicionalmente han sido catalogados como comercializables (por ejemplo Carnes ó Calzado) junto con sectores típicamente no comercializables (por ejemplo Transporte público u Hoteles, cafés y restaurantes), nuestro análisis permite averiguar hasta que punto la característica "comercializable" es importante en el cumplimiento de la PPA, incluso en sectores donde el arbitraje es difícil que se produzca, podemos comprobar que la PPA se cumple cuando han transcurrido un determinado número de meses. Examinando el grado de cumplimiento dinámico de la PPA nuestro análisis sectorial nos permitirá analizar qué sectores se encuentran más vinculados en el ámbito de la Unión Económica y cual es la velocidad de ajuste a la que se ajustan sus precios hacia la tendencia que marca la PPA.

Inicialmente comprobaremos si en el espacio temporal de un mes, a lo largo de nuestra muestra de 96 meses, se obtienen los valores de orden uno, dos y el coeficiente de correlación que predice la PPA. Veremos que en este pequeño periodo temporal, que definiremos como los resultados a corto plazo, no encontramos un aceptable cumplimiento de la PPA para ninguno de los sectores estudiados.

A continuación, comprobaremos si se produce el cumplimiento de la PPA, no para cada mes en concreto como anteriormente, sino para el conjunto de toda la muestra temporal (96 meses). Veremos que en este amplio periodo de tiempo, que definiremos como los resultados a largo plazo, encontramos un cumplimiento de la PPA prácticamente perfecto, según nuestros indicadores.

Posteriormente, y dado que los resultados que obtenemos a largo plazo son óptimos, cuando consideramos la muestra temporal total, en contraste con los malos resultados que se obtienen en el espacio temporal de un mes, nos preguntaremos cual es el número de meses que deben de transcurrir para que se obtenga un valor aceptable del coeficiente de correlación. Este apartado será estudiado en lo que hemos denominado Transición.

Para la realización de todos los cálculos fue necesario, en especial para los cálculos en el apartado de la Transición, la realización de una serie de programas informáticos que hemos realizado en lenguaje FORTRAN.

La organización de este trabajo es como sigue: el apartado II describe brevemente las características de los resti que se aplican en el análisis empírico. El apartado III presenta los principales resultados, el apartado IV recapitula las conclusiones más interesantes y un apéndice recoge algunas tablas donde presentamos resultados de nuestro estudio.

II. LA ESTRUCTURA ANALITICA.

A continuación, vamos a desarrollar las implicaciones de este método de contraste de la PPA, ya que será la base de nuestro trabajo empírico:

Supongamos que nuestro mundo objeto de estudio está compuesto de n países y sean los niveles de precios de estos países, expresados en sus monedas respectivas P_1^t, \dots, P_n^t . S

los n tipos de cambio (definidos como el número de unidades de moneda extranjera por una peseta) son S_1, \dots, S_n , entonces los niveles de precios de cada país expresados en pesetas:

serían $\frac{P_1^t}{S_1}, \dots, \frac{P_n^t}{S_n}$ que podemos denotar por P_1, \dots, P_n . Permitemos que España sea el país:

número 1, así $P_1 = P_1^t$ y $S_1 = 1$. Podemos definir la tasa de variación media de un índice de precios expresados en pesetas para los n países, como:

$$DP_{1,t} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n DP_{i,t} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n DP_{i,t} - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n DS_{i,t} \tag{1}$$

donde D expresa, para una variable x en general: $DX_t = \log X_t - \log X_{t-1}$ y la segunda

parte de la expresión proviene de que $P_i = \frac{P_i^t}{S_i}$, así que $DP_{i,t} = DP_{i,t}^t - DS_{i,t}$. Si denotamos:

II.1. Aplicación a la PPA.

Utilizando esta notación, la PPA en su versión relativa, sería:

$$DS_{i,t} = DP_{i,t} - DP_{1,t} + e_{i,t} \quad (6)$$

es decir, la variación en el tipo de cambio de la moneda del país i en relación a la peseta es igual al diferencial de inflación entre el país i y España más un error si no se cumple estrictamente la PPA en su versión relativa ($e_{i,t}$). Sustituyendo esta última expresión en (2) obtenemos:

$$D\hat{P}_t = D\hat{P}'_t - DP_{1,t} - E_t \quad (7)$$

donde $E_t = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n e_{i,t}$ es la media de las desviaciones respecto de la PPA. Esta última

ecuación establece que la variación media de las variaciones de los tipos de cambio es igual a la diferencia entre la inflación media de los n países calculada a través de los precios expresados en moneda nacional y la inflación en España, más una desviación media. Como $e_{i,t} = E_t = 0$ si se cumple la PPA, la ecuación (7) y (3) implican que la inflación media de los n países calculada a través de los precios expresados en pesetas ($D\hat{P}_t$) es igual a la inflación en España ($DP_{1,t}$).

Restando a la expresión (6) la (7) tenemos:

$$DS_{i,t} - D\hat{S}_t = DP_{i,t} - DP_{i,t} + e_{i,t} - E_t \quad (8)$$

La diferencia entre la variación del tipo de cambio de la moneda del país i en relación a la peseta y la variación media de los tipos de cambio con respecto a cada una de las n monedas es igual a la desviación de inflación de i en relación a la media de los n países, más una desviación relativa $e_{i,t} - E_t$. Si la PPA se cumple, esta desviación relativa será cero.

Si la PPA se cumple ($e_{i,t} = E_t = 0$), podemos hacer varias implicaciones sobre los momentos de orden dos. Utilizando (8) en (4) y (5) obtenemos:

$$D\hat{P}'_t = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n DP_{i,t} \quad \text{y} \quad D\hat{S}_t = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n DS_{i,t} \quad (2)$$

tendremos:

$$D\hat{P}'_t = D\hat{P}_t - D\hat{S}_t \quad (3)$$

Esta última ecuación nos dice que la inflación media calculada a través de los precios expresados en pesetas ($D\hat{P}$) es igual a la inflación media de los n países calculada a través de los precios expresados en moneda nacional ($D\hat{P}'$) menos la variación media de los cambios de los tipos de cambio de las n monedas en relación a la peseta, es decir, la depreciación media de las n monedas en relación a la peseta ($D\hat{S}$).

Todos estos índices son momentos de orden uno de $DP_{i,t}$, $DP_{i,t}$ y $DS_{i,t}$. Los correspondientes momentos de orden dos son las varianzas que miden en que grado estas variables varían desproporcionalmente en los distintos países.

Así, los momentos de segundo orden serían:

$$\begin{aligned} V_t^{PP} &= \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (DP_{i,t} - D\hat{P}_t)^2 \\ V_t^{P'P'} &= \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (DP_{i,t} - D\hat{P}'_t)^2 \\ V_t^{SS} &= \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (DS_{i,t} - D\hat{S}_t)^2 \end{aligned} \quad (4)$$

Para calcular las correlaciones entre las variaciones en los precios y de los tipos de cambio, tendremos:

$$\begin{aligned} V_t^{P'P} &= \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (DP_{i,t} - D\hat{P}'_t) (DS_{i,t} - D\hat{S}_t) \\ V_t^{P'S} &= \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (DP_{i,t} - D\hat{P}'_t) (DS_{i,t} - D\hat{S}_t) \end{aligned} \quad (5)$$

$$V_{i,t}^{2s} = V_{i,t}^{p,p} = V_{i,t}^{p,s} \quad (9)$$

De igual forma, utilizando las ecuaciones (3), (6) y (7) con $e_t = E_t = 0$ en (4) y (5) obtenemos:

$$\begin{aligned} DP_{i,t} - DP_{i,t-1} &= DP_{i,t} - DP_{i,t-1} + DS_{i,t} = \\ &= DP_{i,t} - DP_{i,t-1} + DP_{i,t} - DP_{i,t-1} = \\ &= DP_{i,t} - DP_{i,t-1} + (DP_{i,t} - DS_{i,t}) = 0 \quad \leftarrow V^{pp} = V^{ps} = 0 \end{aligned}$$

Por lo que:

$$V_{i,t}^{pp} = V_{i,t}^{ps} = 0 \quad (10)$$

Las ecuaciones (10) y (11) establecen que si se cumple la PPA:

a) Las varianzas y covarianzas de las variaciones de los tipos de cambio y de los precios expresados en su moneda nacional coinciden.

b) La varianza de las variaciones de los precios expresados en pesetas y la covarianza entre la variación de los precios expresados en pesetas y las variaciones de los tipos de cambio son iguales a cero.

Podemos definir también el coeficiente de correlación entre las variaciones de los precios expresados en moneda nacional y las variaciones de los tipos de cambio, que nos medirá la magnitud de la relación entre estas dos variables:

$$\rho_{i,t}^{p,s} = \frac{V_{i,t}^{p,s}}{(V_{i,t}^{p,p} \cdot V_{i,t}^{s,s})^{\frac{1}{2}}} \quad (11)$$

Este coeficiente mide el grado de correlación lineal entre estas variables, que es precisamente el tipo de correlación que establece el cumplimiento de la PPA. De la expresión (9) se deduce que:

$$\rho_{i,t}^{p,s} = 1 \quad (12)$$

Por tanto, las variaciones de los precios expresados en moneda nacional y las variaciones de los tipos de cambio están perfectamente correlacionados si se satisface la PPA.

III.1 RESULTADOS A CORTO PLAZO.

En esta sección aplicamos la metodología que hemos expuesto anteriormente en el espacio temporal de un mes. Para cada sector, calculamos la media de las tasas de variación de precios y de tipos de cambio, y las varianzas, covarianzas y coeficientes de correlación en el conjunto de todos los países de nuestra muestra. Hemos hecho cálculos para cada uno de los meses, de modo que las tasas de variación se refieren a los cambios producidos con respecto al mes anterior. Como hay 22 sectores, obtenemos 22 tablas. Por razones de espacio, solamente presentamos la tabla para el índice general de precios (TABLA I).

Cada fila de cada tabla (numeradas del 2 al 96) representan cada mes de nuestra muestra. Las tablas comienzan en el mes 2, ya que las variaciones son de un período (1 mes). La última fila es la media para todos los meses de la muestra (del 2 al 96) para cada columna.

La primera columna de cada tabla muestra la media para los once países de la tasa de variación mensual de los tipos de cambio (DS), definida para cada mes. La segunda columna (DP) muestra la media de la tasa de variación mensual de los niveles de precios para los once países expresada en moneda de cada país, definida para cada mes. La tercera columna muestra la tasa de variación mensual de los niveles de precios en España (DP_e). La cuarta columna muestra la desviación media que se produce respecto de la PPA para cada mes, según la expresión (7). Todos los valores de estas columnas están multiplicados por 100.

La quinta, sexta y séptima columna de cada tabla muestran los valores de los momentos de orden dos para las variaciones de los tipos de cambio y de los precios según la expresión 4 la octava columna muestra la covarianza entre estas variables (los valores de estas 4 columnas han sido multiplicados por 10000). La novena columna es el coeficiente de correlación de esas dos variables para cada mes de observación.

La última fila de cada tabla muestra la media de los 95 datos mensuales para cada columna.

Con carácter general, para todas las tablas podemos concluir:

1. La varianza de las variaciones de los precios expresados en pesetas (V^{pp}) en med

alcanza valores no cercanos a cero, que es el valor que exige el cumplimiento de la PPA.

2. Los valores de V^n , V^{p^p} y V^{p^s} distan mucho de ser iguales en la mayoría de casos estudiados.
3. Los coeficientes de correlación, en media alcanzan valores lejanos a la unidad.

En definitiva, estos resultados indican que a corto plazo (en el período de un mes), la PPA no se cumple en ninguno de los 22 casos estudiados.

III. II. RESULTADOS A LARGO PLAZO.

En la TABLA II presentamos los resultados obtenidos a largo plazo.

La primera columna de cada subtabla DS_i muestra la media para los 96 meses de las variaciones mensuales del tipo de cambio (multiplicadas por 100) de cada país en relación a la peseta. Un valor positivo indicaría una apreciación mensual, por término medio, de la peseta con respecto a la moneda del país correspondiente, mientras que un valor negativo sería reflejo de una depreciación mensual, por término medio, de la peseta. La segunda columna de cada subtabla DP_i muestra la media para los 96 meses de las variaciones mensuales de los niveles de precios (multiplicadas por 100) para cada sector; es decir, la variación media del nivel de precios mensual para cada país y sector, expresado en tanto por ciento. La tercera columna de cada subtabla DP_i muestra el diferencial de inflación media mensual entre cada país i y España (9) (multiplicadas por 100).

Como podemos comprobar, durante este período de tiempo se produjo una depreciación media mensual de la peseta respecto de las monedas de Alemania, Francia, Holanda, Bélgica, Luxemburgo y Dinamarca, con valores máximos ante Holanda y Alemania: 0,1194% y 0,1172% respectivamente. Frente al resto de países, la peseta se apreció por término medio, especialmente frente a la moneda griega y portuguesa (0,3965% y 0,1125% respectivamente).

El cumplimiento de la PPA implica que las variaciones del tipo de cambio deberían coincidir con los diferenciales de inflación. Comparando los valores de la primera y tercera columna, comprobamos que guardan una relación muy estrecha en la mayoría de sectores y países, aunque no son exactamente iguales en términos bilaterales. Sin embargo, cuando

analizamos los valores promedio para toda la zona, el promedio de las variaciones del tipo de cambio es prácticamente igual al promedio de los diferenciales de inflación.

En la parte derecha de la Tabla II, hemos calculado el valor de las siguientes variables, para cada uno de los grupos:

La primera fila para cada tabla nos proporciona el valor de DS, es decir, la media de los distintos DS_i para el total de países. La segunda y tercera filas determinan las medias (DP^* y DP) de las variaciones de los precios mensuales expresadas en moneda nacional y en pesetas respectivamente. Los valores de estas tres primeras filas ha sido multiplicado por 100.

Como podemos comprobar, la apreciación media mensual de la peseta en relación al resto de monedas fue de un 0,002 por ciento (DS), mientras que las variaciones de los precios expresados en moneda nacional y en pesetas presentan distintos valores según el sector analizado. El valor máximo se encuentra en Libros, periódicos y revistas con un crecimiento mensual por término medio del 0,27% y 0,26% respectivamente; y el valor mínimo en Combustible y energía con unos valores de 0,077% y 0,075%. Así mismo, utilizando la expresión (7), en la cuarta fila calculamos, los valores de la desviación media respecto de la PPA (E). Encontramos el valor mínimo en el sector de Carnes con un valor de 0,0066 y la máxima desviación en Bebidas alcohólicas+no alcohólicas con un valor de 0,0802.

La quinta, sexta y séptima fila muestran los valores de los momentos de orden dos para las variaciones de los tipos de cambio y de los niveles de precios según la expresión (61). Si calculamos la media de V^{p^p} y V^{p^s} para los 22 sectores podemos establecer una clasificación atendiendo a si la varianza de cada sector se encuentra por encima o por debajo de los valores medios.

		V ^p p'	
	BAJO	ALTO	
	-Alimentación -Carnes -Productos lácteos, aceites y grasas -Pan y cereales. -Electrodomesticos -Transporte y comunicaciones -Ocio, cultura y enseñanza -Otros bienes y servicios	-Transporte publico -Combustible y energía -Alquiler, calefacción y luz -Ocio, espectáculos y enseñanza	
V ^{pp}	BAJO	ALTO	
	-Vehiculos -Calzado -Mobiliario y artículos de menaje	-Bebidas alcohólicas + no alcohólicas -Bebidas y tabaco -Vestido y calzado -Vestido -Libros, periódicos y revistas -Hoteles, cafés y restaurantes	

Fuente: Elaboración propia a partir de la Tabla II.

Como podemos observar, la mayoría de sectores típicamente comercializables presentan un valor de V^p p' bajo, en comparación con el resto de sectores, es decir, las variaciones de precios expresados en moneda nacional son más similares que para el resto de sectores típicamente no comercializables o cuyos precios están intervenidos en los distintos países. Esta clasificación que obtenemos para los valores de la varianza anterior no coinciden exactamente con los obtenidos para V^{pp}. Así, la dispersión de las variaciones de los precios expresados en pesetas presenta valores bajos para una mayor cantidad de sectores típicamente no comercializables, y valores altos para una mayor cantidad de sectores típicamente comercializables.

Analicemos, a continuación, los sectores que presentan los resultados más llamativos. La selección que hacemos ahora nos servirá para interpretar los resultados principales que presentamos en el apartado siguiente:

1. Un sector peculiar por los resultados obtenidos es **Vestido**. Presenta un valor de V^p alto en relación al resto (0,0311) y el máximo valor de V^{pp} (0,0061). En principio este bien es catalogado típicamente como comercializable, como muestra el alto grado de penetración de las importaciones tanto intra-CEE como extra-CEE. A pesar de estas premisas, observamos que las variaciones de los precios entre países, tanto en moneda nacional como en pesetas, no son tan similares como cabría esperar en un principio. Estos resultados son coherentes con los obtenidos por Nadal et al (1992) que indican que la única categoría de bienes por ellos estudiada donde la dispersión de precios absolutos es mayor entre el año 1985 y 1990, es en el sector de **Textiles y Calzado**. Las razones de esta mayor dispersión de precios absolutos, y por lo tanto de las amplias variaciones que éstos experimentan, podría residir en las peculiaridades del proceso de restructuración que sufre este sector en cada país y en el hecho de que las ayudas estatales que al mismo se han concedido para mejorar su competitividad varían mucho de un país a otro.

2. El sector **Vehículos** presenta el valor más bajo de V^p (0,015) de entre todos los sectores considerados. Esto pone de relieve que las variaciones de los precios expresados en moneda de cada país son muy similares, como consecuencia, probablemente, de que las empresas oligopolísticas que dominan este sector producen variaciones porcentuales similares del precio de estos bienes. En cambio, el valor de V^{pp} (0,0042) es uno de los valores más altos en relación a los demás sectores, lo que indica que las variaciones de precios, una vez trasladados a pesetas ya no son tan similares. Este resultado está en consonancia con la reciente encuesta sobre precio de los automóviles en Europa realizada por la Asociación de Constructores Europeos de Automóviles (La Verdad, 26 de Diciembre de 1993), donde se reflejaba que las variaciones en los tipos de cambio son una de las razones que explican la existencia de distintos precios de este bienes expresados en la misma moneda entre los distintos países. Esto ha llevado, por ejemplo a que en estos momentos los precios de los automóviles en España sean los menores de la Unión Europea mientras que hace dos años figuraban entre los más altos. Esto es un reflejo de que la empresas de este sector pretieren mantener cierta estabilidad de variación de precios en todos los países donde sus vehículos se comercializan, aún cuando se modifiquen los tipos de cambio.

3. El sector **Combustible y energía** presenta un valor de V^p alto (0,0284), mientras q

V^{pp} alcanza un valor bajo (0.0017), en relación al resto de sectores. Una vez que se trasladan a pescas los precios de estos bienes, sus variaciones son similares. Esta circunstancia refleja la sensibilidad que tienen las modificaciones de los precios de estos productos frente a variaciones de los tipos de cambio.

4. Un grupo de sectores catalogados típicamente como no comercializables como son Alquiler, calefacción y luz, Transporte público y Ocio, espectáculos y enseñanza presentan valores altos de V^{pp} , pero al trasladar los precios a pesetas, las variaciones de precios no son tan distintas entre países (V^{pp} bajo). Una posible explicación, en especial para los dos primeros, es que aunque estos bienes son no comercializables, su precio viene determinado por inputs comercializables como es el combustible y energía, cuyo precio se modifica en gran medida cuando varía el tipo de cambio como hemos indicado anteriormente.

5. Los sectores de Calzado y Mobiliario y artículos de menaje muestran valores de V^{pp} bajos, mientras que cuando los precios son trasladados a pesetas la dispersión de las variaciones de precios son amplias entre países (V^{pp} alto). Dado que estos bienes son de naturaleza altamente comercializable, el valor alto de V^{pp} podría deberse a un reducido grado de arbitraje para aprovechar las diferencias de precios que ocasionan las variaciones de los tipos de cambio.

La octava fila muestra la covarianza entre estas dos variables (los valores de estas últimas filas ha sido multiplicados por 10000). La novena fila es el correspondiente coeficiente de correlación para estas dos variables.

Los resultados de estas últimas filas revelan lo siguiente:

1. Los valores de la varianza de la variaciones de los precios expresados en pts (V^{pp}) son muy pequeños en comparación con los valores de las otras dos varianzas V^{ii} y $V^{pp'}$, esto muestra evidencia que tal como expone la expresión (10), si se cumple la PPA, se tiene que $V^{pp}=0$.
2. Los valores de V^{ss} , $V^{pp'}$ y $V^{p's}$ son muy similares dentro de cada sector, proporcionando también evidencia, según la expresión (9), del cumplimiento de la PPA.
3. Todos los coeficientes de correlación son cercanos a la unidad, lo cual suministra de nuevo, apoyo al cumplimiento de la PPA. El valor máximo se encuentra en el sector de

Productos lácteos, aceites y grasas (0.9932), y el mínimo en Vestido y Calzado (0.8985)

Por lo tanto, el análisis de largo plazo es muy consistente con el cumplimiento de la PPA, tanto para sectores que podríamos considerar típicamente no comercializables como de sectores que son claramente comercializables.

III.III. RESULTADOS DE LA TRANSICIÓN.

Los resultados a corto plazo indican que la PPA no se cumple en el período de un mes. De otra parte, los resultados a largo plazo son consistentes con el cumplimiento de la PPA si consideramos todo el período muestral. Si la PPA se mantiene a largo plazo, la pregunta que nos podríamos hacer es ¿cuántos meses tardamos hasta alcanzar el largo plazo?. Para calcular esta transición seguimos la siguiente metodología:

Sea:

$$\begin{aligned} DS_{i,t} &= \log S_{i,t} - \log S_{i,t-k} \\ DP_{i,t} &= \log P_{i,t} - \log P_{i,t-k} \end{aligned} \quad (13)$$

el cambio en los tipos de cambio y los niveles de precios del país i sobre k períodos.

Definiendo los momentos de orden uno y dos para cada k , tendremos:

$$\begin{aligned} D\hat{S}_t(k) &= \sum_{i=1}^n DS_{i,t}(k) \\ D\hat{P}_t(k) &= \sum_{i=1}^n DP_{i,t}(k) \\ V_t^{ss}(k) &= \sum_{i=1}^n [DS_{i,t}(k) - D\hat{S}_t(k)]^2 \\ V_t^{p'p'}(k) &= \sum_{i=1}^n [DP_{i,t}(k) - D\hat{P}_t(k)]^2 \\ V_t^{s'p'}(k) &= \sum_{i=1}^n [DP_{i,t}(k) - D\hat{P}_t(k)] [DS_{i,t}(k) - D\hat{S}_t(k)] \end{aligned} \quad (14)$$

El coeficiente de correlación para cada k , será:

$$\rho^{2^2^2}(K) = \frac{V^{2^2^2}(K)}{(V^{2^2^2}(K) V^{2^2^2}(K))^{1/2}} \quad (15)$$

Así, en lugar de utilizar las variaciones en precios y tipos de cambio en un mes como anteriormente, ahora calculamos los cambios sobre 2 meses, 3 meses, ..., (valor de k) hasta llegar al límite de nuestra muestra; es decir, cambios sobre 95 periodos. Dado que a través de estos cambios realizamos comparaciones de periodos que están cada vez más lejos en el tiempo, estaremos cada vez más cerca del largo plazo. De esta forma, obtendríamos 22 Matrices de transición donde cada entrada en estas matrices, es el coeficiente de correlación entre las variaciones de los precios y de los tipos de cambio para una longitud dada de cambio.

Para observar la evolución dinámica del grado de cumplimiento de la PPA en cada uno de los sectores, resulta apropiado calcular, para cada sector, el valor medio de los coeficientes de correlación que se obtiene a medida que aumentamos la longitud de cambio. Para ello, obtenemos la media por columnas de cada una de las Matrices de Transición. Los resultados se presentan en la **Tabla III** de Medias de los coeficientes de correlación de las matrices de transición. La numeración de cada columna desde la 1 hasta la 22 se refiere a cada sector. Así, la columna 1, por ejemplo se refiere el Índice de Precios General, la columna 2 al Índice de Alimentación, y así sucesivamente. Cada fila, desde la 1 hasta la 95 se refiere a la longitud del cambio.

Si representamos estas medias de los coeficientes de correlación en función de la longitud del cambio tendríamos las representaciones gráficas, que presentamos al final del Apéndice.

Como podemos comprobar, el perfil de los distintos gráficos es muy similar para los 22 casos estudiados. Inicialmente, la correlación es baja, pero conforme incrementamos la longitud del cambio, los coeficientes de correlación se estabilizan en valores de 0,8 y 0,9, los cuales pueden considerarse como una evidencia muy aceptable de que se alcanza a largo plazo la relación de la PPA para cada uno de los sectores.

La correlación perfecta, es decir $\rho^{2^2^2} = 1$, nunca se alcanza en ninguno de los sectores estudiados, pero si se aprecia, también con carácter general para todos los sectores, que una vez han alcanzado un valor de $\rho^{2^2^2}$ igual a 0,8 ó 0,9 transcurridos un determinado número de meses distinto para cada sector, las variaciones en el coeficiente son mínimas al ampliar la longitud del

cambio, es decir, los valores se estabilizan y una mayor longitud no altera sustancialmente esta relación. Esto implica que los valores que obtenimos para $\rho^{2^2^2}$ al considerar todo el período temporal no son indicadores de un mejor o peor cumplimiento de la PPA. La única conclusión de aquellos resultados es que la PPA se cumple en todos los sectores cuando consideramos toda la muestra temporal, aunque hay sectores que cumplen esta relación en un período de tiempo menor, como queda reflejado en la Tabla de Medias de la Matriz de Transición. La analogía podría ser una carrera formada por 22 participantes (sectores), en la que, lógicamente, hay uno que llegan a la meta (número de meses en alcanzar un valor de $\rho^{2^2^2} = 0,9$) antes que los demás. Sin embargo, una vez alcanzada la meta, todos caminan alrededor de la pista dando otra vuelta y finalmente, todos llegan a la línea de meta en esta vuelta adicional, prácticamente en el mismo tiempo.

A través de este estudio podemos establecer el número de meses que deben transcurrir para que el coeficiente de correlación alcance un valor determinado. Así, para un valor de $\rho^{2^2^2} = 0,8$ tendremos que el número de meses necesario, en cada uno de los sectores, es el siguiente:

1. Índice General: 23.
2. Índice Alimentación: 22.
3. Pan y Cereales: 41.
4. Carnes: 22.
5. Productos lácteos, aceites y grasas: 30.
6. Bebidas alcohólicas + no alcohólicas: 33.
7. Bebidas y tabaco: 24.
8. Vestido y calzado: 35.
9. Vestido: 35.
10. Calzado: 34.
11. Alquiler, calefacción y luz: 38.
12. Combustibles y energía: 39.
13. Mobiliario y artículos de menaje: 32.
14. Electrodomésticos: 30.
15. Transporte y comunicaciones: 32.
16. Vehículos: 81.
17. Transporte público: 33.
18. Ocio, espectáculos y enseñanza: 23.

19. Ocio, cultura y enseñanza: 30.
20. Libros, periódicos y revistas: 37.
21. Otros bienes y servicios: 36.
22. Hoteles, cafés y restaurantes: 28.

Y el número de meses necesario para que $\rho^{0,1}$ alcance un valor de 0,9 es según los sectores:

1. Índice General: 56.
2. Índice Alimentación: 48.
3. Pan y Cereales: 75.
4. Carnes: 32.
5. Productos lácteos, aceites y grasas: 47.
6. Bebidas alcohólicas + no alcohólicas: 72.
7. Bebidas y tabaco: 59.
8. Vestido y calzado: 93.
9. Vestido: 94.
10. Calzado: 69.
11. Alquiler, calefacción y luz: 67.
12. Combustibles y energía: 63.
13. Mobiliario y artículos de menaje: 71.
14. Electrodomésticos: 62.
15. Transporte y comunicaciones: 66.
16. Vehículos: 95.
17. Transporte público: 58.
18. Ocio, espectáculos y enseñanza: 55.
19. Ocio, cultura y enseñanza: 62.
20. Libros, periódicos y revistas: 65.
21. Otros bienes y servicios: 76.
22. Hoteles, cafés y restaurantes: 67.

Los sectores en los que el coeficiente de correlación se sifia más rápidamente en el valor 0,8 son Alimentación y Carnes con 22 meses, mientras que el mayor número de meses para alcanzar este valor corresponde a Vehículos con 81 meses. Los sectores Carnes y Vehículos son los que alcanzan un coeficiente de correlación de 0,9, en el número de meses mínimo (32) y

máximo (95) respectivamente. Estos resultados son coherentes con los valores obtenidos para $V^{1,0}$ y $V^{0,1}$ analizados en el apartado de largo plazo.

Como vemos, algunos sectores catalogados típicamente como comercializables como son Alimentación, Carnes y Productos lácteos, aceites y grasas alcanzan un $\rho^{0,1}=0,9$ en un número de meses menor que el resto de sectores. Únicamente el sector Pan y cereales, que como puede verse está muy relacionado con los anteriores, por sus características físicas, muestra un elevado número de meses; la razón para que este sector presente este comportamiento podría encontrarse en el hecho de que parte de los productos que componen este sector, como es el pan, son claramente no comercializables por su carácter perecedero. Otro factor explicativo reside en que las autoridades de cada país suelen establecer unos precios intervenidos máximos para los bienes de estos sectores, haciendo que las variaciones de los precios muy superiores en España, y en especial el sector presenta unas tasas de crecimiento de los precios muy superiores en España, y en especial en Portugal y Grecia, en relación al resto. La causa de esta diferencia podría ser la convergencia que se está produciendo en los precios absolutos de estos productos agrícolas a medida que se intensifica la integración comercial y económica. Como en estos países los precios de este grupo de bienes han sido tradicionalmente más bajos que en los países más avanzados de la zona, el proceso de integración impone tasas de crecimiento más altas en el grupo de países que comentamos. Además, los Tratados de Adhesión incorporan mecanismos de aproximación y compensación de precios agrícolas (véase, por ejemplo, los artículos 67-74 del Tratado de Adhesión de España a la CEE).

Los sectores que alcanzan el valor de 0,9 en un número de meses mayor son Vestido y Vehículos, resultados que son coherentes con el hecho de haber obtenido valores altos para $V^{0,1}$, que ya fue analizado en el apartado anterior.

Podemos comprobar, igualmente, que algunos sectores que se consideran típicamente como no comercializables como puede ser el Transporte público, alcanzan un $\rho^{0,1}=0,9$, antes que sectores que tradicionalmente se han considerado más comercializables como es el caso de Vestido o Bebidas alcohólicas + no alcohólicas.

IV. CONCLUSIONES.

Nuestro estudio empírico, siguiendo la metodología de Manzur (1993) aplicado a la CEE durante el período comprendido desde Enero de 1985 hasta Diciembre de 1992 sobre 22 ceastas

de bienes y servicios nos permite extraer los siguientes resultados:

a) A corto plazo, en el periodo de un mes, la PPA no se cumple para ninguno de los 22 sectores estudiados.

b) A largo plazo, para los 96 meses de nuestra muestra, se obtienen un cumplimiento más que aceptable de la PPA, según nuestros indicadores, para los 22 sectores estudiados, tanto para sectores que podríamos considerar típicamente no comercializables como sectores que son claramente comercializables.

c) El estudio dinámico de la Transición nos ha permitido determinar el número de meses necesario para alcanzar un determinado valor de ρ^* que considerábamos adecuado para aceptar el cumplimiento de la PPA en cada sector.

Los resultados de este análisis desagregado por sectores ha aportado luz sobre:

a) Los índices que mejor cumplen la PPA en estos países y periodo temporal. Contrariamente a lo que establecen algunos trabajos a priori, en algunos casos la PPA se cumple mejor sobre bienes no comercializables como pueden ser Transporte público u Ocio, espectáculos y enseñanza que sobre bienes comercializables como pueden ser Vestido y Vehículos.

b) La polémica de utilizar únicamente índices de precios que contengan una gran proporción de bienes comercializables, ya que como estamos viendo la inclusión de algunos bienes no comercializables mejora los contrastes sobre la PPA, en contra de la opinión de diversos autores.

Este estudio demuestra que en un periodo temporal donde el valor de equilibrio del tipo de cambio real previsto si se cumple la PPA esté modificándose, por ejemplo, por factores tales como variaciones en la renta nacional de los países objeto de estudio, mayor grado de apertura externa, proceso de armonización fiscal, eliminación de trabas al comercio, etc, éstos pueden producir que los contrastes de la PPA en términos relativos den mejores resultados en ciertos bienes típicamente no comercializables, en relación a los resultados sobre bienes considerados tradicionalmente como comercializables.

Este estudio también ha aportado luz acerca del grado de vinculación comercial de los

diferentes sectores estudiados. Así, hemos observado sectores como por ejemplo Electrodomésticos y Mobiliario y artículos de menaje presentaban altos valores de V_{PP} en relación al resto, lo que indica la existencia de oportunidades de beneficio no aprovechadas al variar el tipo de cambio, dado el carácter comercializable de estos bienes.

BIBLIOGRAFIA CITADA EN ESTE TRABAJO:

Boletín Estadístico del Banco de España. Varios números.

Nadal, M. y Sanz, J., (1992): "Niveles de precios: un patrón europeo", Trabajo presentado en el V Simposio de Moneda y Crédito, Noviembre, Madrid.

Manzur, M., (1993): "A new methodology for purchasing power parity" en Exchange Rates, Prices and World Trade, Routledge, pp 31-79.

Officer, L., (1980): "Effective exchange rates and prices ratios over the long run: a test of the purchasing power parity", The Canadian Journal of Economics, 13, pp 206-30.

TABLA II

1. INDICE GENERAL

	DS	DP	DP'	DP''	DP'''
R.F.A.	-0,1172	0,0742	-0,1439		
Francia	-0,0676	0,1041	-0,1077		
Italia	0,0539	0,2045	-0,0136		
Holanda	-0,1194	0,0853	-0,1526		
Belgica	-0,1046	0,0882	-0,1299		
Luxemburgo	-0,1046	0,0835	-0,1346		
Reino Unido	0,0556	0,1932	-0,0249		
Dinamarca	-0,0808	0,1192	-0,0589		
España	0,0000	0,2181	0,0000		
Grecia	0,3965	0,5836	0,3657		
Portugal	0,1125	0,3725	0,1544		

2. INDICE ALIMENTACION.

	DS	DP	DP'	DP''	DP'''
R.F.A.	-0,1172	0,0446	-0,1349		
Francia	-0,0676	0,0958	-0,0838		
Italia	0,0539	0,2005	0,0210		
Holanda	-0,1194	0,0233	-0,1563		
Belgica	-0,1046	0,0446	-0,1346		
Luxemburgo	-0,1046	0,0616	-0,1180		
Reino Unido	0,0556	0,1457	-0,0339		
Dinamarca	-0,0808	0,0646	-0,1149		
España	0,0000	0,1796	0,0000		
Grecia	0,3965	0,5573	0,3777		
Portugal	0,1125	0,2930	0,1134		

3. PAN Y CEREALES

	DS	DP	DP'	DP''	DP'''
R.F.A.	-0,1172	0,0913	-0,1966		
Francia	-0,0676	0,1290	-0,1600		
Italia	0,0539	0,1972	-0,0908		
Holanda	-0,1194	0,0633	-0,2245		
Belgica	-0,1046	0,1003	-0,1876		
Luxemburgo	-0,1046	0,1128	-0,1751		
Reino Unido	0,0556	0,1769	-0,1110		
Dinamarca	-0,0808	0,1527	-0,1353		
España	0,0000	0,2860	0,0000		
Grecia	0,3965	0,6072	0,3192		
Portugal	0,1125	0,4114	0,1234		

4. CARNES

	DS	DP	DP'	DP''	DP'''
R.F.A.	-0,1172	0,0518	-0,0920		
Francia	-0,0676	0,1039	-0,0400		
Italia	0,0539	0,1520	0,0043		
Holanda	-0,1194	0,0455	-0,0945		
Belgica	-0,1046	0,0830	-0,0807		
Luxemburgo	-0,1046	0,0783	-0,0855		
Reino Unido	0,0556	0,1004	-0,0434		
Dinamarca	-0,0808	0,0570	-0,0866		
España	0,0000	0,1437	0,0000		
Grecia	0,3965	0,5135	0,3698		
Portugal	0,1125	0,2243	0,0806		

5. PRODUCTOS LACTEOS, ACEITES Y GRASAS

	DS	DP	DP'	DP''	DP'''
R.F.A.	-0,1172	0,0222	-0,1229		
Francia	-0,0676	0,0684	-0,0767		
Italia	0,0539	0,1610	0,0159		
Holanda	-0,1194	0,0358	-0,1093		
Belgica	-0,1046	0,0385	-0,1066		
Luxemburgo	-0,1046	0,0656	-0,0795		
Reino Unido	0,0556	0,1843	0,0192		
Dinamarca	-0,0808	0,0444	-0,1007		
España	0,0000	0,1451	0,0000		
Grecia	0,3965	0,5232	0,3781		
Portugal	0,1125	0,2295	0,0844		

6. BEBIDAS ALCOHOLICAS + NO ALCOHOLICAS

	DS	DP	DP'	DP''	DP'''
R.F.A.	-0,1172	0,0650	-0,2244		
Francia	-0,0676	0,1189	-0,1725		
Italia	0,0539	0,2237	-0,0657		
Holanda	-0,1194	0,0592	-0,2302		
Belgica	-0,1046	0,1522	-0,1392		
Luxemburgo	-0,1046	0,1189	-0,1706		
Reino Unido	0,0556	0,1984	-0,1000		
Dinamarca	-0,0808	0,0400	-0,2484		
España	0,0000	0,2893	0,0000		
Grecia	0,3965	0,6451	0,3556		
Portugal	0,1125	0,4284	0,1389		

7. BEBIDAS Y TABACO

	DS	DP	DP'	DP''	DP'''
R.F.A.	-0,1172	0,0802	-0,2003		
Francia	-0,0676	0,1469	-0,1358		
Italia	0,0539	0,2328	-0,0477		
Holanda	-0,1194	0,0669	-0,1935		
Belgica	-0,1046	0,1742	-0,1062		
Luxemburgo	-0,1046	0,1305	-0,1500		
Reino Unido	0,0556	0,2314	-0,0490		
Dinamarca	-0,0808	0,0748	-0,2057		
España	0,0000	0,2804	0,0000		
Grecia	0,3965	0,7267	0,4463		
Portugal	0,1125	0,4737	0,1932		

8. VESTIDO Y CALZADO.

	DS	DP	DP'	DP''	DP'''
R.F.A.	-0,1172	0,0699	-0,1745		
Francia	-0,0676	0,1366	-0,1048		
Italia	0,0539	0,2105	-0,0308		
Holanda	-0,1194	-0,0056	-0,2471		
Belgica	-0,1046	0,1512	-0,0902		
Luxemburgo	-0,1046	0,1237	-0,1178		
Reino Unido	0,0556	0,1129	-0,1285		
Dinamarca	-0,0808	0,1597	-0,0817		
España	0,0000	0,2413	0,0000		
Grecia	0,3965	0,8097	0,3884		
Portugal	0,1125	0,4751	0,2337		

9. VESTIDO.

	DS	DP	DP	-DP	DS	DP	-DP
R.F.A.	-0.1172	0.0649	-0.1723		0.0022		
Francia.	-0.0676	0.1383	-0.0989		0.2101		
Italia.	0.0539	0.2139	-0.0234		0.2079		
Holanda.	-0.1194	-0.0063	-0.2435		0.0293		
Belgica.	-0.1046	0.1597	-0.0773		0.0215		
Luxemburgo.	-0.1046	0.1131	-0.1241		0.0311		
Reino Unido.	0.0556	0.1179	-0.1193		0.0061		
Dinamarca.	-0.0808	0.1648	-0.0727		0.0233		
Espana.	0.0000	0.2372	0.0000		2.9586		
Grecia.	0.3965	0.8211	0.3638				
Portugal.	0.1125	0.4871	0.2499				

10. CALZADO.

	DS	DP	DP	-DP	DS	DP	-DP
R.F.A.	-0.1172	0.0774	-0.1276		0.0022		
Francia.	-0.0676	0.1035	-0.1015		0.1848		
Italia.	0.0539	0.2074	0.0024		0.1826		
Holanda.	-0.1194	-0.0005	-0.2055		0.0224		
Belgica.	-0.1046	0.1128	-0.0924		0.0215		
Luxemburgo.	-0.1046	0.1198	-0.0851		0.0249		
Reino Unido.	0.0556	0.0924	-0.1126		0.0039		
Dinamarca.	-0.0808	0.1361	-0.0689		0.0212		
Espana.	0.0000	0.2050	0.0000		0.9175		
Grecia.	0.3965	0.5737	0.3687				
Portugal.	0.1125	0.4057	0.2008				

11. ALQUILER, CALEFACCION Y LUZ.

	DS	DP	DP	-DP	DS	DP	-DP
R.F.A.	-0.1172	0.0722	-0.1457		0.0022		
Francia.	-0.0676	0.1341	-0.0839		0.1925		
Italia.	0.0539	0.1836	-0.0343		0.1903		
Holanda.	-0.1194	0.0897	-0.1482		0.0277		
Belgica.	-0.1046	0.0393	-0.1786		0.0215		
Luxemburgo.	-0.1046	0.0219	-0.1961		0.0280		
Reino Unido.	0.0556	0.2457	0.0278		0.0019		
Dinamarca.	-0.0808	0.1550	-0.0629		0.0228		
Espana.	0.0000	0.2180	0.0000		0.9650		
Grecia.	0.3965	0.5875	0.3695				
Portugal.	0.1125	0.3902	0.1723				

12. COMBUSTIBLE Y ENERGIA.

	DS	DP	DP	-DP	DS	DP	-DP
R.F.A.	-0.1172	-0.0318	-0.1175		0.0022		
Francia.	-0.0676	-0.0284	-0.1140		0.0777		
Italia.	0.0539	0.1306	0.0449		0.0754		
Holanda.	-0.1194	-0.0626	-0.1483		0.0102		
Belgica.	-0.1046	-0.0675	-0.1531		0.0215		
Luxemburgo.	-0.1046	-0.1098	-0.1955		0.0284		
Reino Unido.	0.0556	0.1289	0.0433		0.0017		
Dinamarca.	-0.0808	0.0681	-0.0175		0.0241		
Espana.	0.0000	0.0657	0.0000		0.9753		
Grecia.	0.3965	0.5050	0.4193				
Portugal.	0.1125	0.2359	0.1503				

13. MOBILIARIO Y ARTICULOS DE MENAJE.

	DS	DP	DP	-DP	DS	DP	-DP
R.F.A.	-0.1172	0.0712	-0.1284		0.0022		
Francia.	-0.0676	0.1117	-0.0879		0.1875		
Italia.	0.0539	0.1893	-0.0103		0.1854		
Holanda.	-0.1194	0.0571	-0.1425		0.0142		
Belgica.	-0.1046	0.0980	-0.1036		0.0215		
Luxemburgo.	-0.1046	0.1078	-0.0917		0.0225		
Reino Unido.	0.0556	0.1408	-0.0588		0.0033		
Dinamarca.	-0.0808	0.1081	-0.0914		0.0204		
Espana.	0.0000	0.1996	0.0000		0.9246		
Grecia.	0.3965	0.5390	0.3394				
Portugal.	0.1125	0.4428	0.2432				

14. ELECTRODOMESTICOS.

	DS	DP	DP	-DP	DS	DP	-DP
R.F.A.	-0.1172	0.0785	-0.1026		0.0022		
Francia.	-0.0676	0.0995	-0.0816		0.1724		
Italia.	0.0539	0.1604	-0.0006		0.1702		
Holanda.	-0.1194	0.0536	-0.1172		0.0108		
Belgica.	-0.1046	0.0993	-0.0818		0.0215		
Luxemburgo.	-0.1046	0.0809	-0.1002		0.0180		
Reino Unido.	0.0556	0.1380	-0.0430		0.0019		
Dinamarca.	-0.0808	0.1003	-0.0807		0.0168		
Espana.	0.0000	0.1810	0.0000		2.9555		
Grecia.	0.3965	0.5140	0.3330				
Portugal.	0.1125	0.3812	0.1801				

15. TRANSPORTE Y COMUNICACIONES.

	DS	DP	DP	-DP	DS	DP	-DP
R.F.A.	-0.1172	0.0820	-0.1409		0.0022		
Francia.	-0.0676	0.0923	-0.1307		0.1841		
Italia.	0.0539	0.1608	-0.0621		0.1819		
Holanda.	-0.1194	0.0700	-0.1529		0.0410		
Belgica.	-0.1046	0.0703	-0.1528		0.0215		
Luxemburgo.	-0.1046	0.0573	-0.1657		0.0242		
Reino Unido.	0.0556	0.1739	-0.0490		0.0021		
Dinamarca.	-0.0808	0.1234	-0.0998		0.0218		
Espana.	0.0000	0.2229	0.0000		0.9581		
Grecia.	0.3965	0.5792	0.3563				
Portugal.	0.1125	0.3933	0.1704				

16. VEHICULOS.

	DS	DP	DP	-DP	DS	DP	-DP
R.F.A.	-0.1172	0.0875	-0.1218		0.0022		
Francia.	-0.0676	0.0948	-0.1143		0.1632		
Italia.	0.0539	0.1455	-0.0638		0.1810		
Holanda.	-0.1194	0.0745	-0.1348		0.0482		
Belgica.	-0.1046	0.0609	-0.1483		0.0215		
Luxemburgo.	-0.1046	0.0574	-0.1519		0.0150		
Reino Unido.	0.0556	0.1737	-0.0356		0.0042		
Dinamarca.	-0.0808	0.0834	-0.1258		0.0162		
Espana.	0.0000	0.2093	0.0000		0.9000		
Grecia.	0.3965	0.4165	0.2072				
Portugal.	0.1125	0.3921	0.1828				

17. TRANSPORTE PUBLICO.

R.F.A.	DS	DP	DP'	DP''	DP'''	OS
Francia.	-0.1172	0.0943	-0.1747	-0.1246	-0.1246	0.0022
Italia.	-0.0678	0.1445	-0.1246	-0.1246	-0.1246	0.2202
Holanda.	0.0539	0.2456	0.0235	0.0235	0.0235	0.2180
Belgica.	-0.1194	0.0780	-0.1911	-0.1911	-0.1911	0.0511
Luxemburgo.	-0.1046	0.1107	-0.1584	-0.1584	-0.1584	0.0215
Reino Unido.	0.0556	0.0709	-0.1981	-0.1981	-0.1981	0.0277
Dinamarca.	-0.0808	0.0556	0.3247	0.0443	0.0443	0.0011
Espana.	0.0000	0.2691	-0.1140	-0.1140	-0.1140	0.0241
Grecia.	0.3965	0.6971	0.4008	0.4008	0.4008	0.9852
Portugal.	0.1125	0.3597	0.0905	0.0905	0.0905	0.9852

18. OCIO, ESPECTACULOS Y ENSEÑANZA.

R.F.A.	DS	DP	DP'	DP''	DP'''	OS
Francia.	-0.1172	0.0594	-0.1552	-0.1552	-0.1552	0.0022
Italia.	-0.0678	0.0864	-0.1161	-0.1161	-0.1161	0.1830
Holanda.	0.0539	0.2232	0.0086	0.0086	0.0086	0.0316
Belgica.	-0.1194	0.0356	-0.1788	-0.1788	-0.1788	0.0215
Luxemburgo.	-0.1046	0.0812	-0.1334	-0.1334	-0.1334	0.0265
Reino Unido.	0.0556	0.0584	-0.1581	-0.1581	-0.1581	0.0012
Dinamarca.	-0.0808	0.1709	-0.0437	-0.0437	-0.0437	0.0234
Espana.	0.0000	0.1194	-0.0952	-0.0952	-0.0952	0.9797
Grecia.	0.3965	0.2146	0.0000	0.0000	0.0000	0.9797
Portugal.	0.1125	0.6087	0.3942	0.3942	0.3942	0.9797

19. OCIO, CULTURA Y ENSEÑANZA.

R.F.A.	DS	DP	DP'	DP''	DP'''	OS
Francia.	-0.1172	0.0976	-0.1500	-0.1500	-0.1500	0.0022
Italia.	-0.0678	0.1448	-0.1028	-0.1028	-0.1028	0.2203
Holanda.	0.0539	0.3087	0.0611	0.0611	0.0611	0.2181
Belgica.	-0.1194	0.0777	-0.1899	-0.1899	-0.1899	0.0294
Luxemburgo.	-0.1046	0.1132	-0.1344	-0.1344	-0.1344	0.0215
Reino Unido.	0.0556	0.1205	-0.1270	-0.1270	-0.1270	0.0210
Dinamarca.	-0.0808	0.0566	0.2493	-0.0043	-0.0043	0.0004
Espana.	0.0000	0.1443	-0.1033	-0.1033	-0.1033	0.0211
Grecia.	0.3965	0.2476	0.0000	0.0000	0.0000	0.0211
Portugal.	0.1125	0.5989	0.3493	0.3493	0.3493	0.9914

20. LIBROS, PERIODICOS Y REVISTAS.

R.F.A.	DS	DP	DP'	DP''	DP'''	OS
Francia.	-0.1172	0.1342	-0.1557	-0.1557	-0.1557	0.0022
Italia.	-0.0678	0.1581	-0.1318	-0.1318	-0.1318	0.2703
Holanda.	0.0539	0.2654	-0.0245	-0.0245	-0.0245	0.2681
Belgica.	-0.1194	0.0922	-0.1977	-0.1977	-0.1977	0.0215
Luxemburgo.	-0.1046	0.1767	-0.1132	-0.1132	-0.1132	0.0368
Reino Unido.	0.0556	0.1134	-0.1785	-0.1785	-0.1785	0.0044
Dinamarca.	-0.0808	0.2472	-0.0427	-0.0427	-0.0427	0.0270
Espana.	0.0000	0.2113	-0.0786	-0.0786	-0.0786	0.0270
Grecia.	0.3965	0.2898	0.0000	0.0000	0.0000	0.9588
Portugal.	0.1125	0.7600	0.4701	0.4701	0.4701	0.9588

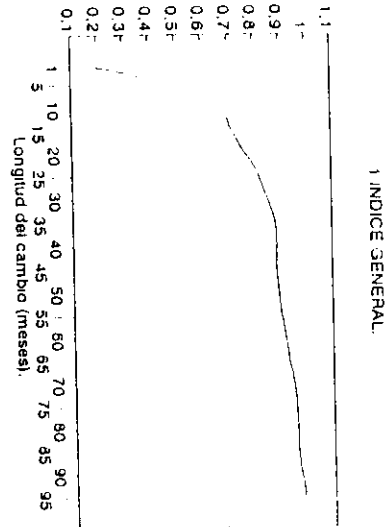
21. OTROS BIENES Y SERVICIOS.

R.F.A.	DS	DP	DP'	DP''	DP'''	OS
Francia.	-0.1172	0.1244	-0.1719	-0.1719	-0.1719	0.0022
Italia.	-0.0678	0.1614	-0.1350	-0.1350	-0.1350	0.2287
Holanda.	0.0539	0.2308	-0.0655	-0.0655	-0.0655	0.2265
Belgica.	-0.1194	0.0763	-0.2201	-0.2201	-0.2201	0.0698
Luxemburgo.	-0.1046	0.1615	-0.1348	-0.1348	-0.1348	0.0215
Reino Unido.	0.0556	0.1420	-0.1543	-0.1543	-0.1543	0.0150
Dinamarca.	-0.0808	0.2378	-0.0586	-0.0586	-0.0586	0.0021
Espana.	0.0000	0.1169	-0.1795	-0.1795	-0.1795	0.0152
Grecia.	0.3965	0.2983	0.0000	0.0000	0.0000	0.9495
Portugal.	0.1125	0.5556	0.2592	0.2592	0.2592	0.9495

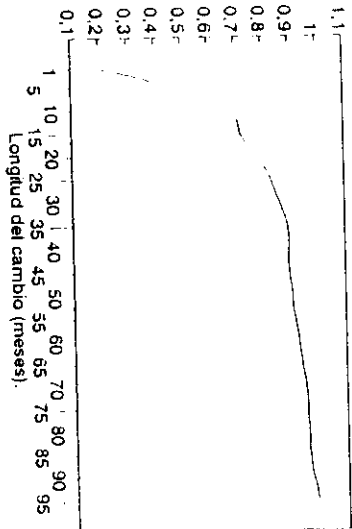
22. HOTELES, CAFES Y RESTAURANTES.

R.F.A.	DS	DP	DP'	DP''	DP'''	OS
Francia.	-0.1172	0.1088	-0.2106	-0.2106	-0.2106	0.0022
Italia.	-0.0678	0.1918	-0.1258	-0.1258	-0.1258	0.2578
Holanda.	0.0539	0.2711	-0.0462	-0.0462	-0.0462	0.2556
Belgica.	-0.1194	0.0872	-0.2302	-0.2302	-0.2302	0.0618
Luxemburgo.	-0.1046	0.1742	-0.1431	-0.1431	-0.1431	0.0215
Reino Unido.	0.0556	0.1585	-0.1609	-0.1609	-0.1609	0.0297
Dinamarca.	-0.0808	0.2436	-0.0737	-0.0737	-0.0737	0.0029
Espana.	0.0000	0.1215	-0.1959	-0.1959	-0.1959	0.0242
Grecia.	0.3965	0.3174	0.0000	0.0000	0.0000	0.9584
Portugal.	0.1125	0.8791	0.3625	0.3625	0.3625	0.9584

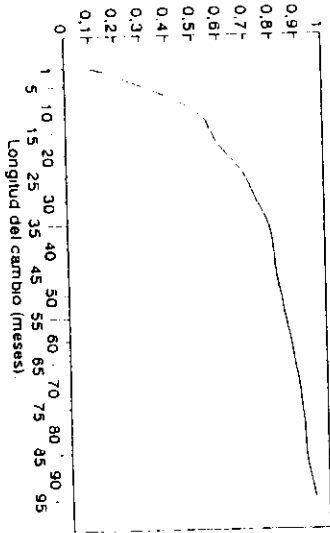
Coefficientes de correlación.



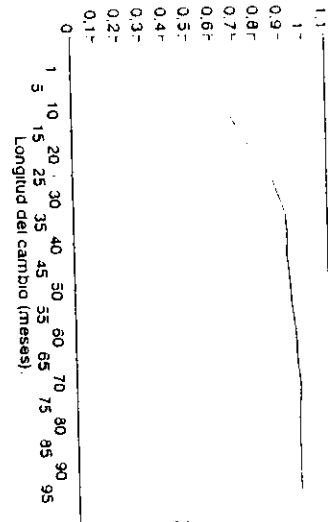
Coefficientes de correlación.



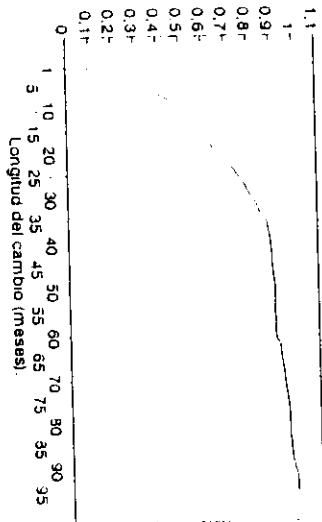
Coefficientes de correlación.



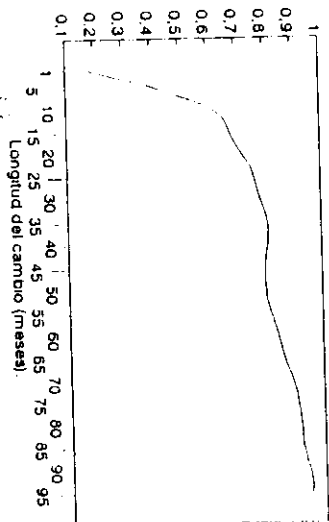
Coefficientes de correlación.



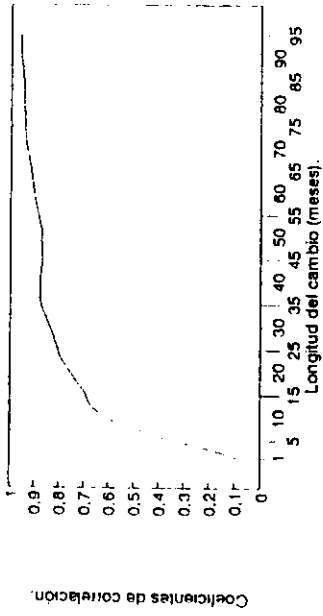
Coefficientes de correlación.



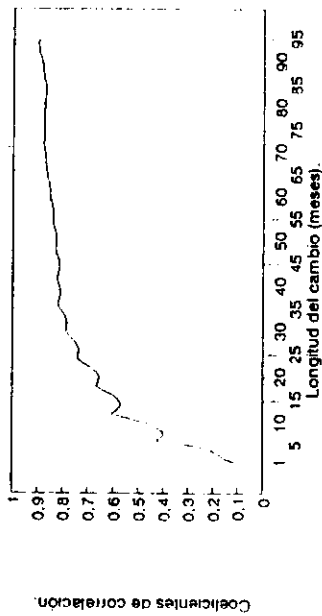
Coefficientes de correlación.



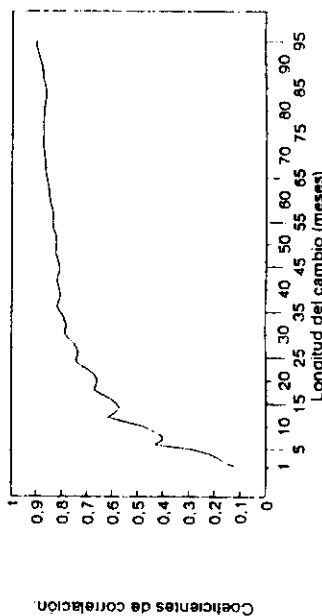
7. BEBIDAS Y TABACO



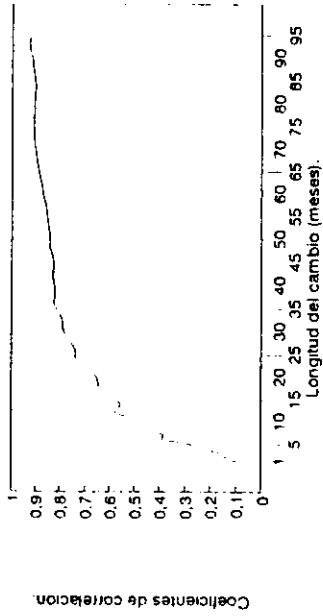
8. VESTIDO Y CALZADO



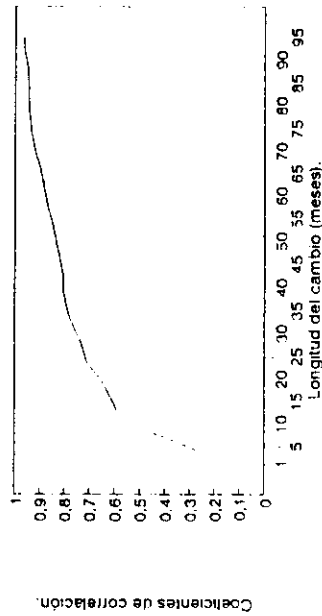
9. VESTIDO



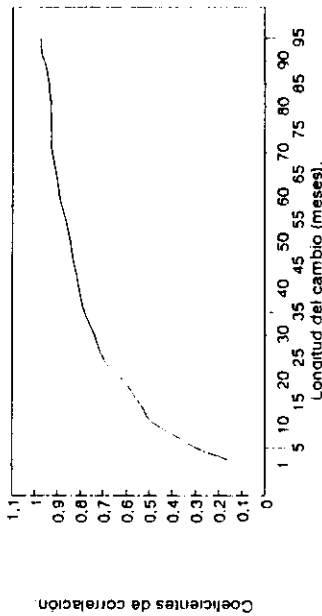
10. CALZADO



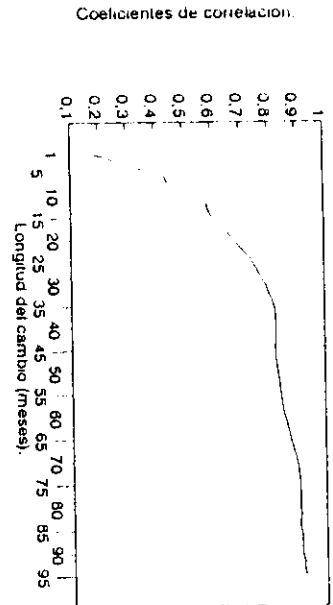
11. ALQUILER, CALEFACCION Y LUZ



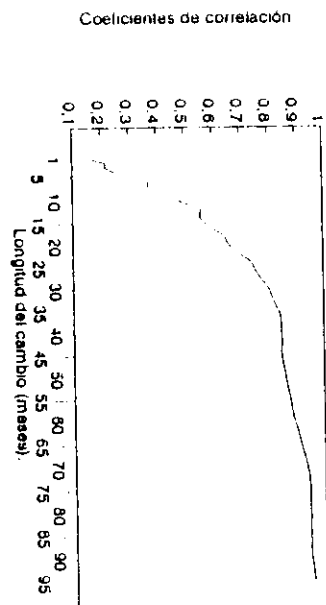
12. COMBUSTIBLES Y ENERGIA



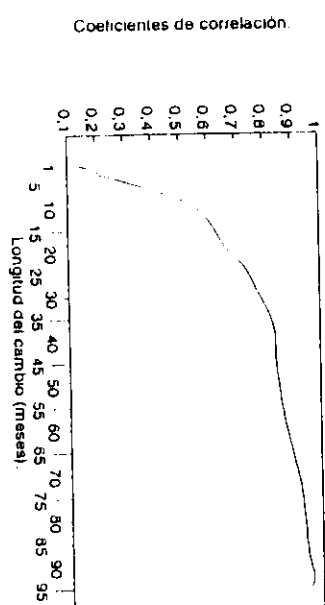
13. MOBILIARIO Y ARTICULOS DE MENAJE.



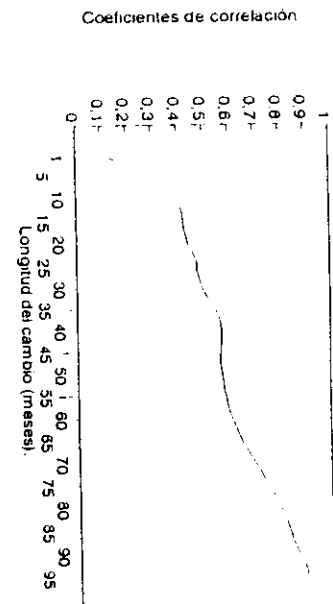
14. ELECTRODOMESTICOS.



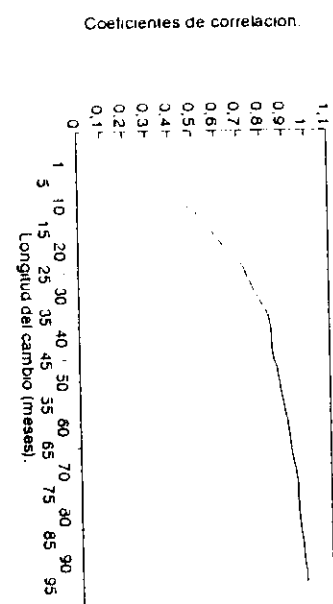
15. TRANSPORTE Y COMUNICACION.



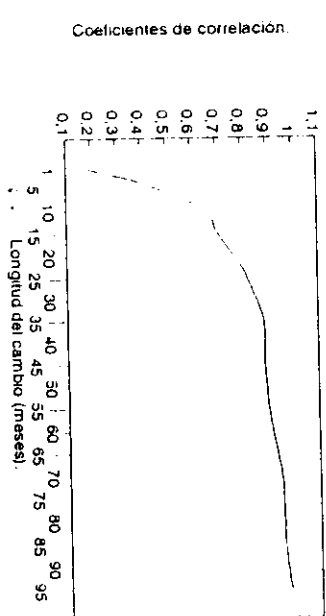
16. VEHICULOS.



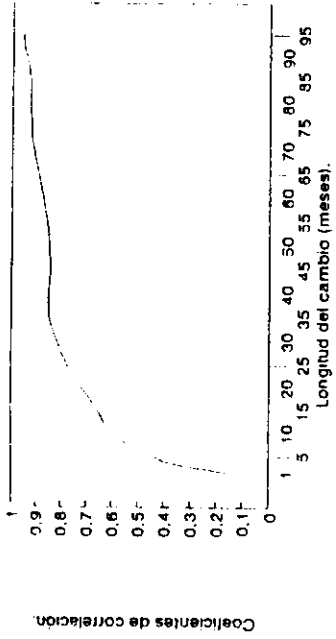
17. TRANSPORTE PUBLICO.



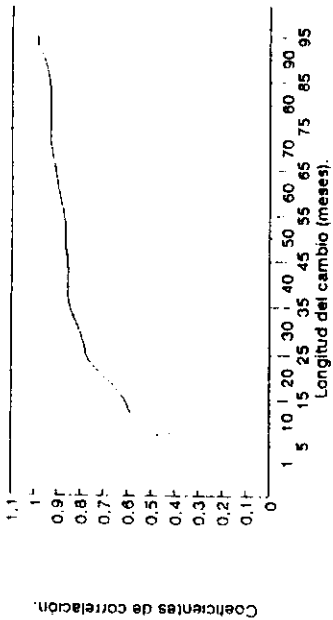
18. OCIO, ESPECTACULOS Y ENSEÑANZA.



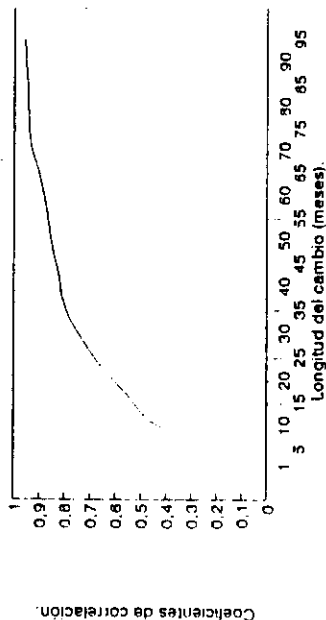
22. HOTELES, CAFES Y RESTAURANTES.



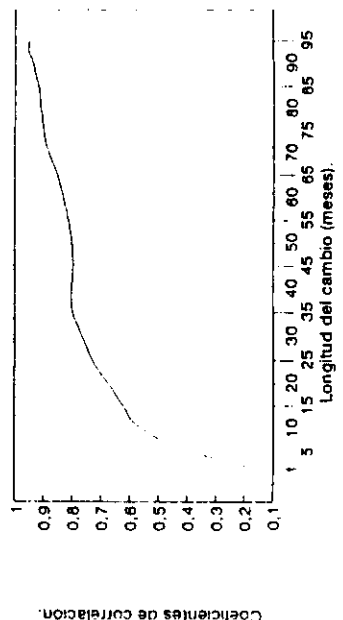
19. OCIO, CULTURA Y ENSEÑANZA.



20. LIBROS, PERIODICOS Y REVISTAS.



21. OTROS BIENES Y SERVICIOS.



se inicia en 1994.

El Complejo Militar-Industrial y su conversión.

Antonio Sánchez Andrés

Departamento de Economía Aplicada

Universidad de Valencia

2.- El Complejo Militar-Industrial.

Al iniciarse la planificación en la Unión Soviética se constituyó un sistema económico donde los recursos económicos, considerados dentro del proceso de desarrollo, eran los obtenidos internamente. Sin entrar a discutir las causas, cabe señalar que se prescindía, en la medida de lo posible, del exterior, puesto que se concebía a éste como un elemento hostil al país. En este contexto, el desarrollo de una industria militar que preservara la integridad de la sociedad soviética devino crucial. Por este motivo, se orientaron prioritariamente hacia este tipo de industria una cantidad ingente de recursos, proceso que se facilitó debido a la gestión central y administrada de la economía que se practicaba.

Con el advenimiento de la II Guerra Mundial, la industria militar se potenció y, no sólo consolidó su importancia cuantitativa dentro de la economía, sino que también extendió su influencia sobre otras distintas producciones industriales. No se limitó a la producción bélica sino que amplió su capacidad productiva de construcción de maquinaria civil, bienes de consumo, etc. En este sentido, es más preciso referirse a este conjunto productivo, más que con el nombre de industria militar, con el de CMI.

Terminada la guerra, apareció una tendencia a destinar una mayor cantidad de recursos a las líneas industriales no estrictamente militares y a comprimir las actividades más orientadas a producciones bélicas. Sin embargo, y con el trasfondo de la guerra fría y la carrera armamentística, el sector militar vio aumentar su importancia, consolidándose como un pilar esencial de la economía soviética.

Tradicionalmente, el núcleo organizativo central del CMI estuvo constituido por ocho ministerios, al cual se le había de añadir otro que, formalmente, era civil, así como

1.- Introducción.

Este trabajo pretende plasmar cual ha sido la reciente evolución en la conversión del Complejo Militar-Industrial (CMI) ruso. Su importancia está vinculada a la especial situación y al gran tamaño del sector militar en la URSS y en Rusia. Este desempeñó un papel estratégico en la economía soviética, y el funcionamiento y evolución de ésta dependió del desarrollo del propio CMI. En este sentido, la orientación y el éxito de las recientes reformas acometidas en Rusia dependerán de los comportamientos desarrollados en el CMI y de los cambios que acontezcan en él.

Una de las principales reestructuraciones del Complejo Militar-Industrial es la conversión de capacidades productivas militares en civiles. Se trata de un proceso de gran envergadura, que aparece considerado explícitamente en el actual programa de reformas de la economía rusa.

En primer lugar, en este trabajo, se sintetizan los rasgos fundamentales del CMI y se subraya la problemática allí aparecida, especialmente, en la segunda mitad de los años 80. A continuación, se analiza el primer programa de conversión, cuya vigencia finalizó con la desaparición de la URSS. Después se pone de manifiesto el nuevo marco político y económico de la "conversión rusa" y se estudia el nuevo programa de conversión. Finalmente, se describen los rasgos esenciales de la nueva etapa de conversión que

ciertas actividades productivas pertenecientes a otros ministerios pero vinculadas a este Complejo. En concreto se encontraban los Ministerios de Aeronáutica (especializado en misiles y tecnología espacial), el de Construcción de Maquinaria (orientado hacia la producción de munición y química militar), el de Defensa (que centraba sus actividades en los equipamientos militares convencionales), el de Aviación, el Naval, el de Radio, el de Electrónica y el de Telecomunicaciones. Junto a estos se sumaba además el Ministerio de Energía Atómica (que estaba adscrito al Ministerio de Energía) y ciertas producciones orientadas a proveer de materiales diversos al CMI, pero con carácter militar, como ciertas materias primas o bienes elaborados (por ejemplo, uniformes).

Los ministerios relacionados con el CMI siempre han representado una porción importante dentro del conjunto de los ministerios federales soviéticos. Así, por ejemplo, en 1990, suponían más de la cuarta parte ministerios (9 sobre los 26 que existían en ese momento). Toda esta estructura organizativa estaba coordinada por la Comisión Militar Industrial (V.P.K.) y desempeñaba un papel muy importante dentro del proceso de planificación.

Acercar del tamaño y la composición productiva del CMI la información es aproximada y contradictoria, dado el secretismo que tradicionalmente ha prevalecido en torno al citado sector económico. Se puede estimar que el peso del Complejo sobre la economía asciende al 20 por cien del Producto Nacional Bruto. Sin embargo, este dato no pone de manifiesto las particularidades adicionales y la posición especial del mencionado sector económico.

En concreto, hacia finales de los años 30, siete millones y medio de trabajadores estaban empleados en el CMI, el capital utilizado representaba el 12 por cien del total de la industria y la cantidad de empresas con las que contaba ascendía a unas 5.000. No obstante, es preciso

añadir la desproporcionada concentración de personal altamente cualificado en el CMI con relación al resto de la economía, el mayor grado de calidad del capital empleado como consecuencia de la utilización de métodos y criterios de control de calidad, así como la intensa actividad realizada en I + D, que significó en 1988 el 75 por cien de la labor desempeñada en este ámbito económico dentro de la URSS.

En cuanto a la composición productiva del CMI se ha señalado que el 50 por cien son equipos y maquinaria, el 30 por cien es armamento y el 20 por cien son bienes de consumo, aunque, después de ponderar dichos resultados con los precios mundiales, una estimación más ajustada a la realidad sería de un 32, un 62-63 y un 5-5 por cien, respectivamente. A pesar de que la producción civil es minoritaria, su importancia e impacto sobre el mercado de bienes de consumo es relevante. Así, los principales focos de producción de bienes de consumo, cuando no los únicos, tales como lavadoras, neveras, televisores, aspiradores, material eléctrico, tocadiscos, radios, videos, material fotográfico, relojes, paraguas, ciertos utensilios de cocina, algunos juguetes, etc. se encuentran en el CMI.

Esa importante incidencia del CMI sobre la esfera civil de la sociedad, junto con el excesivo tamaño del aparato productivo militar, constituye el fundamento argumentativo utilizado por ciertos grupos de reformistas que defienden la necesidad de aumentar el peso relativo y absoluto de las actividades civiles dentro del CMI. Es decir, según éstos, debe operarse un transvase dentro del

¹Cooper, J. (1991): *The Soviet Defence Industry, Conversion and Reform*. Pinter Publishers, Londres.

²Ozhegov, A., Rogovskii, E. y Yaremko, I. (1991): "Conversion of the Defence Industry and Transformation of the Economy of the USSR". *Problems of Economics*, vol. 34, n.º 6.

³Cooper, J. (1986): "The Civilian Production of the Soviet Defence Industry", en Armano, R. and Cooper, J. (ed) (1986): *Technical Progress and Soviet Economic Development*. Basil Blackwell, Oxford.

CMI de recursos de la parte militar a la civil, que genere un incremento en la producción de bienes de consumo y contribuya a saturar el mercado de los citados bienes.

Para comprender mejor el alcance de dicho cambio dentro del CMI, conocido como el "proceso de conversión de la industria militar en civil", es conveniente explicitar el lugar ocupado por el mencionado Complejo dentro de la planificación soviética, el cual explica los grandes éxitos alcanzados por semejante parte de la economía.

Dentro de la forma tradicional de planificación en la URSS, la fijación de prioridades era el criterio fundamental para repartir los recursos generados en el sistema económico. El CMI ocupó sistemáticamente un lugar de primer orden dentro de estas prioridades económicas. Por ese motivo, el CMI ha dispuesto de una considerable abundancia de recursos humanos y materiales no sólo en cantidad sino, también, en calidad. Así, en un ambiente de escasez estructural de recursos, este sector industrial ha gozado de continuos privilegios que le han permitido destacar, por encima del resto de la economía, en eficacia.

El CMI no sólo ha disfrutado de una asignación prioritaria en recursos económicos sino que, también, ha gozado de mecanismos especiales de control, plasmados en una jerarquización administrativa muy definida y una coordinación muy estrecha entre las distintas estructuras organizativas (el Estado y el Partido), así como entre los diferentes niveles de éstas⁶.

Sin embargo, la disponibilidad de un volumen ingente

⁶Rassadin, V. (1993). "The Military-Industrial Complex as a System". *Studies on Russian Economic Development*, vol. 4, n.º 1.

⁷Nelkin, V. y Storozhenko, V. (1993). "Problems of the Survival and Sustained Development of Russia in the Long Term". *Studies on Russian Economic Development*, vol. 4, n.º 3.

de recursos sólo le permitió ocultar los problemas estructurales subyacentes, los cuales eran más visibles en el resto de la economía soviética: la incapacidad de una estructura organizativa muy jerarquizada, en la que la toma de decisiones estaba muy centralizada, de gestionar eficaz y eficientemente una economía que devenía cada vez más compleja y que requería cambios estructurales para mantener su dinámica. En este sentido, el CMI se enfrentó al problema de tratar de introducir cambios cualitativos dentro de una economía industrializada, pero sin lograr dar una solución eficaz. En concreto, el CMI no ha podido dar una respuesta adecuada al paso de una fabricación semi-artesanal a una producción en masa, ni de generar sostenidamente un nivel de innovaciones, así como de introducir las en el aparato productivo.

En la segunda mitad de los años 30, círculos vinculados al gobierno comenzaron a albergar una importante esperanza en cuanto a la capacidad del CMI para ayudar en la reforma estructural de la economía soviética⁷. Dada la tradicional eficacia del sector militar, se pensó en que ésta podía representar un destacado apoyo en la regeneración de la economía, bien como modelo organizativo, bien como difusor de progreso técnico, bien como estimulador de ciertas producciones deficitarias, como los bienes de consumo⁸. No obstante, también se concebía al CMI como un detentador de privilegios, reacio a cualquier reforma, y alimentador de todo tipo de corrientes políticas conservadoras.

3.- La nueva problemática en el CMI.

Aunque el CMI se presentó como el máximo exponente en

⁷Faltzman, V. (1990). "An Economic Conception of Conversion". *Problems of Economics*, vol. 33, n.º 1.

⁸Yakovets, Yu. (1991). "Rinok i strategiya konversii". *Voprosy Ekonomiki*, n.º 7 y Makushin, A. (1992). "Ot konversii k dyeindustrializatsii?". *Svobodnaya Mysl*, n.º 7.

recuperación de la economía soviética, los problemas que enfrentaron cada vez más urgentes en este país, también le afectaron.

El impresionante crecimiento del CMI supuso progresivamente un obstáculo a su propio funcionamiento, como consecuencia tanto de la excesiva centralización en la estructura administrativa como de las formas de gestión que determinaban su funcionamiento. Este mecanismo económico se adaptó mejor a la producción de armas, a la fabricación de cohetes cósmicos o a la construcción de barcos, pero tuvo serios problemas para impulsar al sector de la electrónica y al de las químicas en su conjunto. El resultado se manifestó, a corto y medio plazo, en la pérdida de capacidad de coordinar a las distintas empresas y, a largo plazo, en el freno tecnológico de varios sectores del CMI así como la impotencia de asumir nuevas actividades económicas "de futuro".

Los factores que generaban sus efectos negativos a largo plazo fueron más graves, en la medida que significaron no sólo un obstáculo para el desarrollo de los propios sectores económicos implicados, puesto que quedaron estragados (informática, electrónica, ...) sino, también para los otros, los más avanzados tecnológicamente, debido a que aquéllos se transformaron en lastres difícilmente arrastrables por éstos e, incluso, frenaron los ritmos de crecimiento estimulados por subsectores como la construcción de aviones o naves aeroespaciales y otros de similares características. Adicionalmente, la incapacidad de desarrollar "nuevos sectores de futuro", supuso limitar la capacidad de mantener un crecimiento sostenido a largo plazo.

Este conjunto de deficiencias y disfuncionalidades se detectaron a finales de los años 70 y principios de los 80, pero fue durante esa última década cuando la situación se agravó sustancialmente.

por un lado, la degradación generalizada de la

situación económica en la URSS se trasladó progresivamente al CMI, a pesar del especial sistema de aislamiento de que disponía: autosuficiencia tecnológica, suministros procedentes del sector civil que debían abastecerle prioritariamente cumpliendo requisitos de entrega y calidad, posibilidad de ofrecer salarios más elevados y servicios sociales especiales para atraer y retener a la mano de obra necesaria. Además, los problemas internos del CMI se hicieron más imperiosos progresivamente.

A este marco global, es preciso añadir los problemas que supuso la aplicación de las reformas de Gorbachov⁹, en particular, la reorganización en la estructura administrativa y la autonomía concedida a las empresas, que agravaron el declive de la economía soviética, con las consiguientes repercusiones negativas para el CMI: irregularidades en el abastecimiento, pérdida de calidad en la producción, reducción en los niveles de renta, oírreidos (salariales o en especie), descontento social, etc.

A estos elementos interiores que afectaron al CMI, es preciso añadir otros relacionados con los cambios acaecidos en las relaciones exteriores de la URSS. En un primer término, el gobierno de Gorbachov contribuyó realmente a la distensión con Occidente y esto se plasmó en una tendencia hacia el desarme. En 1987 se firmó un acuerdo de supresión de fuerzas nucleares de alcance intermedio; en 1988, la URSS adoptó el compromiso unilateral de renunciar a la realización de pruebas nucleares y reducir parte de sus fuerzas convencionales; en 1990, se firmó un tratado de reducción de fuerzas convencionales que afectó a EE.UU., URSS y a la mayoría de países europeos; en 1991, se acordó la reducción de los arsenales estratégicos de ambas potencias mundiales.

En segundo lugar, el bloque del Este, durante el año

⁹ Sanchez, A. (1991): Plan y mercado, las reformas económicas en el sector estatal soviético. Tesis doctoral, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia, Valencia.

1989, se desmoronó y en el año 1990 se consolidó dicha descomposición. El primer resultado inmediato se manifestó en el repliegue de las fuerzas soviéticas ubicadas en los países del antiguo Pacto de Varsovia, mientras que el segundo efecto emergió como la pérdida de un importante mercado de armas: el constituido por la mencionada organización militar y por los propios países centroeuropeos, individualmente, que la integran.

En tercer lugar, las relaciones con el Tercer Mundo se pusieron en tela de juicio. Su manifestación más espectacular apareció bajo la forma de poner fin a la guerra de Afganistán, con la consiguiente retirada de las tropas soviéticas de aquel país, en 1989. También a este nivel, destaca el replanteamiento soviético respecto a la politización en sus relaciones comerciales exteriores, que afectaron a las exportaciones de armas, y el cual significó la colocación en un primer plano de la capacidad de pago de los clientes como condicionante para efectuar las ventas.

Estos progresivos cambios en el contexto internacional supusieron la aparición de un exceso de producción de armas, que acentuó la ya existente presunción del gobierno soviético, del lastre que significaba el sector militarizado de la economía para el conjunto de la Unión Soviética. En concreto, se estimó que el CMI estaba incapacitado para responder a la Iniciativa de Defensa Estratégica -SDI- (conocida como la "Guerra de las Galaxias") y en caso de pretender llevarse hacia adelante tal proyecto, acarrearía enormes perjuicios al resto de la economía.

En consecuencia, los dirigentes soviéticos congelaron los gastos militares durante 1987-1988 y planificaron su reducción en un 14,2 por cien en 1991 (1.000 millones de rublos, es decir, 15.500 de dólares). Además, debería operarse una reducción en la producción de armas en un 19,5 por cien entre 1988 y 1990, afectando a diverso tipo de armamento convencional, y prolongándose el recorte hasta

1995. En fin, se previó una reducción en los gastos de defensa hasta mediados de los años 90, entre un 30 y un 50 por cien¹⁰.

4.- El primer programa de conversión: 1989-1991.

En este contexto de exceso de producción de armamento se planteó la necesidad de proceder a un transvase de recursos dedicados a actividades militares hacia la producción de bienes civiles, es decir, llevar a cabo una conversión en la industria militar.

La idea de la conversión apareció en 1985, pero no fue hasta 1988, cuando los gastos en defensa se valoraron como descomunales y aparecieron graves problemas en la realización de ventas de armamento, cuando se discutió la necesidad de elaborar un plan concreto de conversión. En el caso de la Unión Soviética, la conversión tenía la peculiaridad de que se trataba de reasignar recursos, en muchos casos, dentro de una misma empresa, dado el gran porcentaje de éstas que producían bienes civiles y militares.

En 1988 se realizó la primera actuación política de envergadura orientada a reactivar la economía, por la que el CMI debería actuar como incentivador de cambios en el Complejo Agro-Industrial, imprimiendo una nueva dinámica al sector agrario. Paralelamente, comenzaron a adoptarse acuerdos destinados a acrecentar el volumen de bienes de consumo producidos por el sector militar. Sin embargo, junto con estas medidas se planteó la necesidad de realizar un recorte presupuestario que minó las bases de las citadas pretensiones políticas y abrió importantes dudas respecto al apoyo activo que podía prestar el CMI en la reforma del sistema económico¹¹.

¹⁰ Remer, M. (1993): Armamento y seguridad. Dimensiones económicas y ambientales. Los libros de la entrada. Madrid, pág. 131.

¹¹ Cooper, J. (1991): "Military Cuts and Conversion in the Defence Industry". Soviet Economy, vol. 7, n.º 2.

En este momento, la dirección de la estructura administrativa del Complejo aún pervivía, evitando las tendencias centrifugas en su interior, y colaboró activamente en el lanzamiento de un programa de conversión. En él se subrayó la necesidad de reorientar parte de la actividad militar hacia la producción civil, contribuyendo a mejorar las condiciones sociales de la economía y, específicamente, se defendió una reducción de capacidades productivas militares, de manera semi-controlada, en la que se combinara la autofinanciación de las empresas con su reestructuración¹³.

También en 1988 se redactó un programa de conversión, sustituido por una etapa previa de preparación, 1989-1990, y una fase de ejecución, 1991-1995. En efecto, dicho programa de conversión se lanzó en 1989. Este primer programa de conversión se caracterizó por su elevado grado de centralización, tanto en su elaboración como en su ejecución. El Estado definió las necesidades de conversión, los recursos que debían liberarse, su asignación a las diversas opciones productivas, el ritmo con que debía realizarse tal proceso, así como el volumen de inversiones pertinentes. La capacidad de decisión de las empresas, dentro de este programa, aparecía visiblemente recortado. Por estos motivos, el mencionado proyecto de conversión se encanizó mediante un programa "de corte tradicional".

Este programa debía cambiar sustancialmente la situación: en 1988 la producción civil significaba algo más del 40 por cien de la producción total del CMI, mientras que en 1995 debería ascender al 60 por cien¹⁴. Además, se especificó el conjunto de áreas económicas civiles que prioritariamente debían desarrollarse y se concretó que la

conversión afectaría a más de 400 empresas del Complejo Militar-Industrial y a más de 100 empresas civiles vinculadas al sector militar, oscilando la transformación de las plantas industriales entre su total conversión y una pequeña alteración en su actividad productiva¹⁵.

Así, pues, se previó una conversión de amplias dimensiones, de forma acelerada y voluntarista. De cualquier manera, los cambios que acarrearía semejante conversión en las líneas productivas deberían ser limitados ya que, en caso de necesidad, los recursos civiles habían de ser rápidamente movilizables con el fin de elevar bruscamente la producción militar, es decir, la conversión sería reversible. Por este motivo, el estatus militar de la empresa no cambiaría y su ubicación dentro del CMI no se alteraría.

El papel de la conversión consistiría en el aumento de producción de bienes civiles (equipos y maquinaria) destinados a satisfacer necesidades en la industria ligera y alimentaria, principalmente, aunque también en aspectos relacionados con la salud, transportes y otros.

En efecto, en 1991, la proporción de bienes civiles producida por el CMI ascendió al 64 por cien, pero no debido al éxito del proceso de conversión, sino a la drástica reducción en los pedidos militares. En 1991, dichos pedidos debieron reducirse en un 19,5 por cien, pero descendieron en un 29 por cien para las empresas y del 22 por cien, en lugar del 14 por cien previsto para los centros científicos¹⁶. Además, en dicho año el proceso de conversión había afectado a 460 empresas y a 200 centros científicos. Respecto al empleo, se detectó una continua y consolidada pérdida de trabajadores del CMI, en especial, de mano de obra cualificada: en 1991 salieron de centros

¹³ Simulov, V. (1991): "Gosudarstvennaya programma konversii oborotnoy promishlennosti". Yuzhnyi Ekonomika, nº 2.

¹⁴ Tyelnov, V. (1993): "1988-1992 godi: konyessiya po-sovetski i po-rossiski". Dokladye Lyudi, nº 8.

¹⁵ Mallette, F. (1991): "La conversion des industries de defense de l'ex-URSS". Le Compteur des Pays de l'Est, nº 365.

¹⁶ Tyelnov, V. (1993): op. cit.

científicos militares 90.000 personas, superando visiblemente a las bajas que se produjeron en 1990, que ascendieron a 40.000⁶.

Los problemas fundamentales del mencionado programa de conversión se pueden agrupar en tres:

a) La concepción del programa de conversión. El programa de conversión era "de corte tradicional", donde la información y el mando fluía siempre hacia abajo. Las condiciones concretas de las empresas no se apreciaron y el sistema de estímulos fue insuficiente.

b) Problemas tecnológico-comerciales. Los pedidos del Estado estuvieron mal delimitados y las empresas, que disponían de un grado de monopolio prácticamente total, acabaron definiendo, en última instancia, el tipo de productos obtenido. Dadas estas condiciones, las empresas seguían sin considerar las necesidades de los usuarios, así, los productos fabricados se caracterizaron por ser muy caros, poco rentables y nada adecuados a la demanda.

Adicionalmente, los proto-tipos que se elaboraron estuvieron semi-acabados, debido a que las empresas eran reacias a destinar financiación a bienes sobre los que no tenían una demanda asegurada. Mientras tanto, los clientes desconfiaban de la capacidad de funcionar de semejantes proto-tipos, paralizándose el proceso de conversión en su propio inicio. Por otra parte, respecto a la fase de fabricación en serie de los proto-tipos de conversión propuestos, en ningún momento se garantizaba su rentabilidad para los fabricantes.

c) Problemas de relación entre la producción civil y la militar. En gran medida, la elevada rentabilidad de las empresas del CMI se debía a la producción militar, como

⁶ Paltzman, V (1993): "Russia's Industrial Strategy in the Period of Crisis". *Problems of Economic Transition*, vol. 36, nº8.

consecuencia de los privilegios asignados a los pedidos militares del Estado. Así, por debajo de un cierto mínimo de producción militar, la rentabilidad de la empresa caía visiblemente, disminuyendo sus fondos monetarios. Dicha situación conducía a la empresa a disminuir su nivel de inversiones, contraer el pago a los trabajadores e, incluso, limitar la financiación destinada a la conversión de la propia empresa.

Los pedidos estatales de conversión no se cumplieron, justificándose en una ausencia de financiación suficiente, dado que la empresa consideraba esta partida como aquella que podía utilizar con más flexibilidad para llevar a cabo el ajuste a las nuevas condiciones financieras. Efectivamente, los gobernantes percibieron con claridad que junto a los problemas técnico-económicos aparecía la necesidad de vehicular una voluminosa financiación para conseguir crear las bases de un proceso real de conversión. Al mismo tiempo, se vislumbró que sería necesario considerar un horizonte temporal de medio plazo (al menos 3 años) para detectar efectos palpables de la conversión, en el caso de haber ejecutado correctamente las decisiones financieras, técnicas y económicas.

El proceso de conversión iniciado en 1988 fue un fracaso, pudiendo aceptarse como conversión sólo ciertos casos aislados y puntuales¹⁷.

Adicionalmente, el desarrollo del programa de conversión sembró la incertidumbre en el CMI, en el que comenzó a notarse nuevos aires que auguraban cambios nada alagüeños. En este sentido, la brusca caída en los pedidos del Estado situaba a las empresas militares en una mala

¹⁷ Farafazyan, R. y Borisov, V. (1993): "Dva podloda k voynenoy ekonomike i konversii" *Minovaya Ekonomika i Mirozdunarodnyye Otnosheniya*, nº3, y Yanchemyenko, Yu. y Rassadin, V. (1992): "Konversiya i struktura ekonomiki". *Eko*, nº8.

posición financiera, que las obligaba a recortar los salarios y prestaciones a sus trabajadores, al tiempo que tenían limitada su capacidad de llevar adelante la conversión exigida, debido a la ausencia de los pingües ingresos perdidos por la caída en los pedidos militares del Estado.

5.-El nuevo marco del proceso de conversión.

Los acontecimientos de agosto de 1991 significaron el final de una etapa y el inicio de un conjunto de nuevos cambios cualitativamente distintos en los territorios de la antigua URSS. Por un lado, cerraron la era Gorbachov, con su concepción de conseguir un socialismo de mercado, y marcaron el fin de la Unión Soviética. En la segunda mitad de 1991, se consolidó la persona de Yeltsin como líder indiscutible del país, se lanzó la propuesta de tránsito hacia el capitalismo y se rompió la URSS, siendo su virtual heredera Rusia.

La ruptura de la URSS, junto con la desaparición del PCUS, quebró la estructura política del país. La abolición del PCUS permitió la emergencia y consolidación de un conjunto de poderes, inicialmente, de carácter republicano, y, posteriormente, regionales o locales, que multiplicaron los centros de decisión política, que, incluso, solaparon sus áreas de influencia, resultando difícil establecer qué sus áreas de poder era el más relevante en una zona determinada (por ejemplo, sobre las empresas ubicadas en una ciudad pasó a ser difícil concretar si el poder local o el federal tenían competencias reales y, adicionalmente, esto era diferente a que dichas competencias pudiesen transformarse en efectivas, situación que dependía de la posición personal de los directores de las propias empresas). El resultado se manifestó en forma de una expansión del caos político.

Por otra parte, junto con el desmembramiento de la Unión Soviética se descompuso la práctica totalidad de la estructura ministerial que gestionaba el conjunto de la

economía soviética: desaparecieron ministerios y se crearon otros nuevos, se abolieron comités y cambió el estatuto de otros, ... Las diversas instituciones de la nueva estructura organizativa comenzaron a luchar por captar nuevos espacios de influencia, por gestionar zonas más amplias de la economía. Los resultados de esta toma de posiciones fueron heterogéneos e inestables, generando una situación de caos administrativo.

En el ámbito económico, la descomposición de la URSS rompió los lazos comerciales-distributivos entre las empresas rusas y las ubicadas en otras ex-repúblicas de la Unión Soviética, paralizando los ritmos de actividad y provocando el hundimiento en la producción, ya iniciado por la propia crisis económica. En pocas palabras, el caos económico se extendió por Rusia.

Junto a los efectos de la desintegración soviética, es conveniente considerar los resultados de la reforma que pretendió aplicarse para transitar hacia el capitalismo, inaugurada en el inicio de 1992, puesto que permite obtener una visión más precisa de la situación actual en Rusia. Sus ejes fundamentales, relevantes a este respecto, fueron la liberalización económica y la privatización. La principal manifestación de la liberalización afectó a los precios y su resultado inmediato apareció en forma de una inflación galopante. La inflación desarticuló las cuentas financieras de las empresas, que junto a la posibilidad de recibir cada vez menos dinero del Estado se vieron incapacitadas para hacer frente a sus deudas, aumentando éstas progresivamente, aunque sin que apareciese el fenómeno de la quiebra masiva, debido al mantenimiento de ciertas subvenciones mínimas que se obtenían de diversas entidades estatales.

La privatización, que pretendía reducir el tamaño del Estado, ha avanzado bastante, hasta el momento, entre las pequeñas y medianas empresas, mientras que en las grandes, los resultados han sido modestos. De cualquier modo, la

privatización abre renovadas vías a la dirección de las empresas, y a los grupos con mayor poder político y económico, de apropiarse de ellas, en la mayoría de casos, de forma encubierta y no-legal".

En pocas palabras, el camino hacia el capitalismo genera un medio ambiente de inseguridad y de ausencia de recursos financieros para la empresa, que coloca su supervivencia en una situación de gran incertidumbre.

En este contexto, la posición ocupada por el CMI varió ostensiblemente y empezó a redefinirse. Los ejes fundamentales del nuevo marco donde debería ubicarse el CMI son:

a.- La desintegración regional.

Con la ruptura de la URSS, se dividió la industria militar, siendo Rusia el territorio donde dicha herencia soviéticas quedó en su mayor parte. En Rusia está localizada el 70-72 por ciento de las empresas militares soviéticas y el 90 por cien de los centros de investigación.

La fractura del antiguo cuerpo de empresas militares supuso un importante trastorno en el desarrollo de la vida de éstas, debido a la destacada integración horizontal que poseían, no sólo relacionado con la producción de materiales elaborados o equipos en diversas repúblicas de la antigua URSS, sino también como consecuencia de que los distribuidores de materias primas, así como los institutos de investigación y de experimentación, estaban repartidos por todo el país. En unos casos las empresas vieron paralizada parte de su producción, en otros perdieron su capacidad para crear sus proto-tipos, bien por falta de creación, bien por incapacidad de comprobación de su funcionamiento.

b.- Aiteración geo-estratégica de Rusia.

Durante la era Gorbachov, el papel de la URSS en las relaciones político-militares varió considerablemente: acuerdos de desarme, fin de la guerra de Afganistán, desmembramiento del Pacto de Varsovia. Sin embargo, la ruptura de la URSS y el nacimiento de Rusia como estado independiente supuso una alteración cualitativa. Aunque Rusia se manifestó como la heredera directa de la URSS, aquélla tenía que buscar el nuevo papel que debía jugar en unas relaciones internacionales ya no dominadas por la bipolarización nacida de la segunda guerra mundial.

La ausencia tanto de los países amigos tradicionales, como de los enemigos que hubo antaño, junto con la necesidad de redefinir la posición de Rusia respecto a las antiguas repúblicas soviéticas, hizo perder la vigencia de la tradicional estrategia militar. Devino una necesidad imperiosa la concreción de una nueva doctrina militar y, con ella, un nuevo programa de armamento para el ejército ruso. Sin embargo, la vertiginosa rapidez con que transcurrieron los acontecimientos impidió la adopción de tales decisiones que condujesen al estaolecimiento de un conjunto de ejes de referencia en los aspectos militares.

Semejante desorientación, junto a la aparición de graves dificultades financieras del Estado, generó una situación caótica en la asignación de pedidos productivos del Estado. Efectivamente, su impacto en el CMI fue inmediato, contribuyendo a su parcial resquebrajamiento.

c.- Cambio político-organizativo del CMI.

Después de los acontecimientos de 1991, se abolió el PCUS y se desintegró la mayor parte de la antigua estructura administrativa que gestionaba la economía. Ambos acontecimientos representaron un duro golpe para el CMI, que perdió su situación privilegiada dentro del aparato político de la Unión Soviética (es decir, dentro del PCUS) y

La labor de su aparato de gestión". Sin estos elementos la industria militar quedó desamparada y desorientada, perdiendo gran parte de los privilegios que tradicionalmente se le habían otorgado: asignación de pedidos productivos estatales de elevada rentabilidad, concesión sistemática de partidas financieras especiales, prioridad en la obtención de materias primas y otros productos, posibilidad de establecer controles de calidad, actuaciones materiales y financieras para desarrollar una intensa actividad científico-tecnológica, así como la capacidad de ofertar niveles salariales elevados y servicios sociales especiales para atraer y mantener al volumen de trabajadores deseado. Así, las quejas de las empresas del CMI se extendieron rápidamente debido a que dejaron de recibir pedidos productivos del Estado o, en caso de existir éstos, estuvieron dotados con unas asignaciones financieras insuficientes; comenzaron a tener graves problemas para afrontar los pagos por compras externas, especialmente, de materias primas, debido a su progresivo ascenso de precios; tuvieron que contraer visiblemente su actividad científica; además, destacaron las dificultades para pagar los salarios, cada vez menores, de los trabajadores y evitar su salida del sector.

1. El tránsito hacia una economía de mercado.

En 1992, con el trasfondo de una descomposición económica y política sin precedentes se lanzó una supuesta estrategia económica cuyo objetivo era conducir rápidamente a Rusia hacia una economía de mercado. Sin embargo, tras los ejes fundamentales de la mencionada estrategia, la liberalización económica y la privatización, apareció la imposibilidad y la falta de voluntad del gobierno para intervenir, tal como aconteció antaño, sobre el funcionamiento de la economía.

19. Volgov. A. "Lyuboy Isyenyoy okruzhye AOT". Nizhny Novgorod Gazeta, 18 de mayo de 1993.

Dicha imposibilidad se debió, por un lado, a la crisis económica, creando la situación de una falta de recursos, que se manifestó en la ausencia de pedidos productivos del Estado y de sus partidas financieras asociadas. Por otro lado, la desestructuración organizativa impidió que el reparto de recursos se realizase tal como ocurrió en la etapa soviética.

La falta de voluntad estuvo relacionada con la pérdida de peso en las altas esferas políticas de las fuerzas socio-económicas tradicionales. El Gobierno manifestó una hostilidad a ceder recursos a los grupos sociales tradicionales y a tratar de cambiar las pautas de distribución de la riqueza, en beneficio de aquellos sectores sociales que se veían representados en él.

El reflejo de ambos fenómenos se plasmó en una especie de desencuadramiento del Gobierno respecto al conjunto de las empresas rusas, las cuales se veían abocadas a poseer mayores grados de independencia, en relación al contexto de planificación imperativa en el que se habían desarrollado tradicionalmente. En especial, dicha situación se extendió en el interior del CMI, donde parte de las empresas empezaron a disponer de una inusual libertad, ligada a la drástica reducción en los pedidos productivos del Estado, que las obligó a buscar nuevos caminos en su actividad económica (aumento de producción de bienes civiles), pero, incluso, sobre los derechos de propiedad que tradicionalmente las sustentaban (en decir, la privatización), debido a la ausencia de flujos financieros que las permitiese sobrevivir.

De cualquier modo, es conveniente introducir dos matizaciones respecto a los comportamientos tanto de las empresas como de las autoridades políticas. Una primera matización corresponde a la aparición de empresas que apostaron, cada vez en mayor número conforme se percibía que la situación pasada ya no volvería, por consolidar su creciente libertad. Sin embargo, existían otras que

reacias a enfrentarse a un mundo nuevo e incierto, movilizaron sus recursos políticos para obtener condiciones productivas y financieras semejantes a las que disponían con anterioridad.

Una segunda matización estaría relacionada con la situación política posterior a los acontecimientos de agosto de 1991. La existencia de un fuerte poder central y con relaciones muy verticalizadas se dislocó y apareció una situación donde convivían una multitud de poderes, a diversos niveles, y con una capacidad de incidencia sobre áreas de la sociedad casi monopolísticas. Respecto al poder central, y hasta finales de 1993, se definió, paulatinamente un poder bipolar, cuyos representantes son el Gobierno y el Parlamento rusos. Sus respectivas concepciones sobre las reformas no coinciden y su actitud en cuanto al tránsito a una economía de mercado y, en particular, acerca de la distribución de asignaciones financieras y productivas a las empresas, tampoco. En cuanto a las relaciones verticales vigentes en la sociedad soviética también quebraron. Un primer síntoma apareció visiblemente en las tendencias centrifugas que padeció la URSS hasta la consolidación de su fragmentación en 15 estados independientes. Semejantes tendencias, aunque menos intensas, se reprodujeron en Rusia, materializándose en reforzados poderes regionales, a distinto nivel territorial, semi-autónomos, que priorizaban sus intereses propios, limitando la capacidad de influencia de los poderes centrales.

Ambas matizaciones ponen de manifiesto la desigual incidencia de las decisiones del gobierno y, en especial, la compleja situación en la que se encuentra el CMI: el aumento de libertad de las empresas aparece condicionado por las distintas conductas de ellas mismas, al tiempo que dicha dimensión aparece difuminada por la actitud de los diversos poderes políticos que inciden en el territorio donde están ubicadas las propias empresas.

6.- La nueva conversión en Rusia: 1992-1993.

Durante la segunda mitad de 1991 comenzó a florar una nueva concepción sobre la conversión, que diferió sustancialmente de la vigente hasta mediados del mencionado año.

El 20 de marzo de 1992 se aprobó la Ley sobre Conversión²⁰, con vigencia a partir de enero de 1993, abriendo nuevas perspectivas al proceso de conversión en Rusia. En ella se determinó la necesidad de favorecer la conversión de la industria militar desde una orientación distinta. El elemento activo esencial pasó a ser la propia empresa, donde recaía la decisión de iniciar y conducir la conversión, aunque dentro del marco legal definido por el poder político ruso y con las restricciones financieras, materializadas en forma de distinto tipo de créditos y subvenciones, impuestas por el presupuesto estatal.

En la Ley se reconocía la necesidad de aprobar una nueva doctrina militar, un programa de armamento a largo plazo y un programa de pedidos militares del Estado que sirviesen de marco de referencia al desarrollo de la conversión. Asimismo, para que la Ley pudiese ejecutarse, debería aparecer un conjunto de normativas legales adicionales y, en especial, la definición de una serie de prioridades de conversión.

Sin embargo, desde la aprobación de la Ley sobre Conversión hasta finales de 1993, la legislación que debía contextualizar a aquel cuerpo legislativo y la normativa que la desarrollaría permaneció ausente, facilitando la aparición de una conversión descontrolada. No obstante,

²⁰Zakon Rossiyskoy Fyederatsii "O konversii oboronnoy promishlyennosti v Rossiyskoy Fyederatsii" n°2551-I, 20 de marzo de 1992, publicada en Ekonomika i Zhizn', n°18, 1992 y véase, también,

Postanovlenie Vyevornogo Sovyeta Rossiyskoy Fyederatsii o ponyadkhe vyvedeniya v dlyatsvie

Zakona Rossiyskoy Fyederatsii "O konversii oboronnoy promishlyennosti v Rossiyskoy Fyederatsii" n°2552-I, 20 de marzo de 1992, publicada en Ekonomika i Zhizn', n°18, 1992.

para reconducir el proceso de conversión se adoptaron, con posterioridad, distintas medidas, especialmente financieras.

Dentro de la ambigüedad de la propia ley, ésta última limitó la capacidad de acción de los directores de empresas, dado que en aquella se reconocía que las capacidades productivas convertidas deberían estar movilizables por si se requirieran para aumentar la producción militar. Es decir, la ley atisbaba la necesidad de llevar a cabo una conversión de carácter reversibles, aunque, de cualquier modo, se reconocía la necesidad de concretar dicha concepción en futuros textos legislativos. En cualquier caso, inicialmente la mencionada idea de reversibilidad completa de las capacidades impregnó la conversión, limitando sustancialmente las posibilidades de modernización de las instalaciones, frenó los cambios organizativos y significó un obstáculo a la recepción de inversiones extranjeras.

La Ley de Conversión dotó este proceso de un marco global jurídico, pero el agravamiento de la crisis económica impuso unas restricciones reales a las conductas de las empresas militares.

En 1992, la caída en el volumen de pedidos militares fue muy grande y no cubrieron las necesidades de financiación mínimas de las empresas del CMI. Se estima que, en el mencionado año, dichos pedidos estatales para las empresas cayeron, en términos globales, en un 68 por cien, respecto a 1991, y para los institutos de investigación en un 15 por cien, significando que muchas empresas y centros científicos no obtuvieron encargos militares²¹. Es decir, un importante problema financiero afectó a las empresas e institutos del CMI, que les impedía, incluso, llevar hacia adelante la conversión prevista.

²¹Giljij, V (1993): "Konvyciya: chto v perspektive?". *Doklady Akad. n°8*.

Frente a este problema, la única financiación directa que concedió el Estado fue el pago de salarios (por lo demás visiblemente comprimidos), el mantenimiento de una infraestructura social mínima, así como la conservación de estructuras y equipos estratégicos.

Así, la falta de recursos financieros condicionó la orientación de la conversión. El Estado estableció un conjunto de seis prioridades de conversión para orientar los escasos recursos financieros de que disponía. Estas prioridades fueron transporte y comunicaciones, sectores agrario y de consumo, medicina, ecología, complejo energético y ahorro de energía y, por último, el complejo químico-forestal.

La nueva forma de conducir la conversión, desde la perspectiva del Estado, se guió por la concesión de recursos de inversión en forma de créditos preferentes, con un tipo de interés subvencionado y con un horizonte temporal de seis años. Los proyectos concretos debían de ajustarse a las prioridades establecidas y concurrir entre ellos mismos para obtener los recursos financieros. Una comisión especial con representantes de los ministerios de Economía, Finanzas e Industria valoraría los mencionados proyectos y los créditos se canalizarían a través de bancos comerciales. Al final del periodo establecido, las empresas estaban obligadas a retornar el monto del crédito junto con el correspondiente pago de intereses.

Durante el año 1992, la conversión afectó a 1125 empresas y a 575 institutos de investigación. Inicialmente, el gobierno previó asignar 77.000 millones de rublos en forma de créditos preferentes, pero, posteriormente, este volumen de recursos no se repartió en su totalidad. En este año se presentaron 1018 proyectos de conversión, pero sólo recibieron créditos 634, por un valor de 58.900 millones de rublos, a precios del último trimestre de 1992²², los cuales se distribuyeron, según las prioridades, de la

²²Giljij, V (1993): op. cit.

siguiente manera:

Transporte y comunicaciones.....	15.700 millones de rubios
sector agrario y de consumo.....	33.600
medicina.....	4.000
ecología.....	1.570
complejo energético.....	2.800
complejo químico.....	1.200

Sin embargo, de estos proyectos sólo 274 crearon una capacidad efectiva de producir bienes civiles debido a que el Ministerio de Finanzas interrumpió gran parte de la financiación a mediados de 1992(en concreto, el impago ascendió a 27.000 millones de rublos).Las empresas sólo pasaron a disponer de parte de las cantidades prometidas a finales del año y principios del siguiente, alterando los proyectos de conversión iniciados y creando un mal precedente respecto a años sucesivos.

Otras fuentes de financiación de la conversión en el CMI procedieron de las propias empresas(que aportaron 62.000 millones de rublos), de entidades vinculadas al desarrollo regional(25.000 millones de rublos) o de instituciones ligadas al Ministerio de Economía o al de Industria(4.980 millones de rublos).

Un primer impacto sobre el CMI de la crisis económica apareció en la forma de la incapacidad de retener a sus trabajadores y, especialmente, a la mano de obra cualificada. La caída en los salarios, la disminución en las prestaciones sociales y la falta de perspectivas de trabajo en el sector militar condujo a la pérdida de empleo en el CMI. Durante el año 1992, cerca de 1.000.000 de personas abandonaron el sector militar, recolocándose 570.000 en el sector civil de la economía y permaneciendo

400.000 desempleados²³.

Otra implicación es el renovado papel que se le adjudicó a los gobiernos locales y regionales dentro del proceso de conversión. Por un lado, apareció una fuerte presión política por parte de las empresas militares, fundamentada en la ausencia de recursos financieros, en el sentido de trasladar las tareas que tradicionalmente habían desempeñado en la esfera social a los poderes públicos locales y regionales. Por otro lado, como consecuencia del marcado carácter regional que asume la problemática de la conversión, dada la concentración y la especialización productivas, junto con el gran tamaño de las empresas militares, el gobierno central eludió gran parte de las competencias y atribuciones que antes ostentaba. Por estos motivos, la nueva concepción de la conversión empezó a combinarse proyectos donde aparecía una mayor implicación de los poderes locales y regionales.

A pesar de la falta de financiación y de los desajustes internos durante el año 1992 las empresas del CMI mantuvieron el nivel de producción de bienes civiles alcanzado en 1991, en gran medida debido a la elevada tecnificación y organización de las mencionadas empresas.

En el año 1993, entró en vigor la Ley de Conversión, la cual, en un marco de consolidación de la reducción en el volumen de pedidos militares del Estado, se interpretó concediendo un papel activo a las empresas en el proceso de conversión, eliminando los vestigios de conversión reversible que en aquélla se apuntaron. El Estado, al contrario, se limitaría a financiar parcialmente proyectos de conversión utilizando, especialmente, los créditos preferentes, introducidos en 1992.

A principios del año se presentaron 728 proyectos de conversión, que debían recibir un apoyo financiero de 317.300 millones de rublos(a precios del primer trimestre

²³Astajov, A.(1993): "O joroshem atmosfemil k den'gam". Dnevnyye Lyudi, n.º8.

del año). Sin embargo, los mencionados proyectos no beneficiaron las citadas ayudas, de igual modo que 570 proyectos, aprobados en 1992, no consiguieron que se les completase los créditos prometidos²⁴. Esta situación puso de manifiesto que uno de los problemas más graves para conseguir un adecuado ritmo en el proceso de conversión era la insuficiencia de las partidas financieras asignadas a tal fin y el atraso en la realización de tales pagos.

Así, ya iniciado el año, se reconsideró el volumen de financiación en 1993 destinado a la conversión y se estableció en 554.000 millones de rublos, de los cuales 215.000 se pagarían directamente del presupuesto federal, 250.000 en forma de créditos preferentes, 12.000 del fondo de apoyo a la conversión y el resto procedería de otras entidades estatales²⁵. A esta financiación había que añadir la aportada por organismos locales o regionales, así como la procedente de las propias empresas.

Dicha financiación, en concreto la de carácter estatal, se distribuiría siguiendo un conjunto de prioridades, las cuales se establecieron en junio de 1993. Este conjunto de prioridades se articularon en un programa fiscal de conversión, el cual se incorporaría al Programa Federal de Reforma Estructural de la Economía Rusa²⁶.

Este programa, posteriormente conocido como "Programa de conversión", define 13 líneas prioritarias de actuación, con distintos horizontes temporales y diversas asignaciones presupuestarias. Dichas prioridades son:

- 1.- aviación civil.
- 2.- construcción naval.

²⁴ Véase *Krasnaya Zvezda*, 13 de noviembre de 1993.

²⁵ Gijiji, V (1993), op. cit.

²⁶ Sgulo, V. "Prioritnyii podskazanií zhizni yu". *Krasnaya Zvezda*, 5 de junio de 1993.

- 3.- equipos para el complejo energético y de combustibles.
 - 4.- equipos para el complejo forestal.
 - 5.- construcción de viviendas y vías de comunicaciones.
 - 6.- materiales y equipos para el sector agrario.
 - 7.- fomento de la industria ligera.
 - 8.- producción destinada al sector comercial y de alimentación.
 - 9.- bienes de consumo duradero.
 - 10.- comunicaciones e informática.
 - 11.- medicina.
 - 12.- electrónica.
 - 13.- ecología.
- Habitualmente, a estas prioridades se le añade otra más que corresponde con el desarrollo de la energía nuclear con fines civiles.

En gran medida, las nuevas prioridades constituyen una prolongación, aunque más especificada, de las prioridades lanzadas en 1992. Por este motivo, el inicio del periodo para ejecutar la conversión es el año 1992 y no el 1993. El intervalo de tiempo mínimo que se considera factible para cumplir los objetivos determinados es de 3 años, aunque hay casos en que el horizonte temporal establecido es hasta el año 2000. Adicionalmente, en este programa no sólo se estipulan los requerimientos financieros procedentes del Estado sino, también, del extranjero, que complementarían a los primeros.

Aunque las estimaciones oficiales preveían un cierto grado de conversión hacia finales de 1993, que permitiese mostrar algunos éxitos concretos y de cierto alcance en dicho proceso, los resultados se han desarrollado

pasadamente". Así, a mediados de 1993, se afirmaba que la conversión real sólo había afectado al 1,3 por cien de la producción militar".

El "Programa Conversión" se lanzó para imprimir un nuevo ritmo a la conversión y esto aparece manifestado en el alto rango del que se le dotó: constituía una de las partes del Programa Federal de Reformas. No obstante, este programa adolece de un grave problema, el cual puede resumirse en que no establece prioridades. A pesar de que sí obliga a definir proyectos concretos, prácticamente cualquiera de ellos puede acogerse a este programa, limitando el grado de su eficacia como criterio de selección entre las distintas alternativas presentadas.

Por otra parte, como resultado de los primeros pasos dados por el "Programa Conversión", se ha puesto de manifiesto la incapacidad para controlar la ejecución de los proyectos de conversión aprobados, así como la dificultad para averiguar el destino de los créditos concedidos. Estas circunstancias abren serios interrogantes sobre la factibilidad de los proyectos de conversión aprobados y plantean la posibilidad de que esté financiándose objetivos empresariales distintos a los previsto por el Programa, como el pago de salarios.

Un elemento interesante del mencionado programa es la permisión a participar en la conversión por parte de inversores extranjeros. Esto pone de manifiesto la imposibilidad de llevar hacia adelante el proceso de conversión con medios estrictamente rusos, pero, además, muestra el inicio de un cambio en la mentalidad y en ciertos comportamientos profundamente arraigados dentro del CMI. Se acepta la relación entre ciertas empresas militares y el capital extranjero, abandonando la tradicional

27) *Izvestiya Ekonomicheskoy Ko'vunkturf pri Sovyete Ministrov-Pravivelskiye RF* (1993): "Otsyenka perspektiv prazivitiya rossiysskoy ekonomiki v 1994-1995 godaj". *Obshchestvo i Ekonomika*, n.º 5.

28) Declaración de Yashin, Yu. en el III Forum Internacional realizado en Moscú del 25-28 de mayo de 1993.

hostilidad que manifestaba el CMI a relacionarse con semejantes interlocutores.

Durante el año 1993 se han estado estudiando formas complementarias de apoyo financiero para fomentar la conversión. Así, posiblemente en 1994 se introducirá un conjunto de créditos complementarios con el objetivo de mantener la capacidad adquisitiva real de los créditos corrientes concedidos, dado el elevado crecimiento de la inflación existente. Otra vía de financiación suplementaria la constituirá, probablemente, la introducción de desgravaciones fiscales".

Por otra parte, debido a la estrecha relación existente entre conversión y problemática regional, el gobierno ha concretado un conjunto de 80 áreas de mayor conflictividad, que recibirán una categoría especial y serán objeto de un apoyo específico". En cualquier caso, los programas de conversión de las empresas deberán apoyarse en planes de desarrollo regional y, en este sentido, el papel de las autoridades regionales en la conversión se acrecentará, al igual que el apoyo financiero procedente desde este nivel de los poderes públicos. Es decir, el proceso de conversión adoptará paulatinamente un mayor carácter regional.

7.- A modo de conclusión: perspectivas de la conversión en Rusia.

Desde distintos foros relacionados con asuntos militares se afirma que la estructuración de la conversión en Rusia debería realizarse aprobando, en un primer momento, una doctrina militar y un programa de armamento, de esta manera, se podría definir la cantidad de recursos militares excedentes y canalizarlos a fines civiles. El siguiente paso sería aprobar una ley de conversión, la cual permitiría la movilización de los mencionados recursos, y una normativa legal adicional que desarrollase aquella.

29) *Tyefnov*, V. (1993): op. cit.

30) *Glujij*, V. (1993): op. cit.

junto con la concreción de un grupo de prioridades de actuación".

Sin embargo, en la práctica, la situación se ha desarrollado a la inversa. Inicialmente, se definieron unas prioridades globales y no hubo ningún marco legal para orientar la conversión. Posteriormente se aprobó la Ley de Conversión, pero siguió faltando una estructura político-legal (por ejemplo, la doctrina militar) que le diese sentido, así como el conjunto de normativas jurídicas que plasmasen en la práctica. A mediados de 1993, se emitió un conjunto de estos textos jurídicos y, en especial, se concretó una serie de nuevas prioridades. Sin embargo, se hubo de esperar a finales de este año para que viese la luz la nueva doctrina militar, así como un programa de armamento y cierto cuerpo jurídico complementario.

La conclusión que se puede extraer del proceso de conversión hasta el momento es la incapacidad para guiarlo por parte del Estado y su carácter descontrolado. En este sentido, es comprensible la ausencia de resultados positivos visibles. Sin embargo, cara al futuro, las normas jurídicas, políticas y militares parece que están bastante definidas y, más aún, la voluntad de llevar el proceso hacia adelante aparece progresivamente con mayor claridad.

En términos generales, los problemas para avanzar en la conversión fluyen a distintos niveles. El capital y la tecnología con aplicaciones militares no pueden transpasarse de actividad impunemente porque técnicamente no es posible o, sencillamente, debido a que la producción obtenida es antieconómica. Por tanto, estos condicionantes alteran el abanico de posibilidades de la conversión. A este conjunto de problemas hay que añadir la limitada maleabilidad de la mano de obra que requiere, en muchos casos, un importante reciclaje. En otro nivel se pueden distinguir las dificultades para vender la producción. Los altos precios junto a la moderada calidad de los bienes de

31 Panamaryan, R. y Borisov, V. (1993): op. cit.

consumo obtenidos en la conversión pueden resultar un desincentivo, máxime cuando la producción de armas puede ser bastante rentable.

En cuanto al sistema de prioridades establecido por el Estado es demasiado amplio y no parece que pueda guiar el proceso de conversión o de jugar un papel de criterio para la asignación de fondos financieros. En el futuro deberá concretarse dichas prioridades para conseguir una mayor efectividad en la asignación de recursos.

Todos estos elementos ponen de manifiesto la necesidad de movilizar un volumen muy importante de recursos financieros para llevar a cabo la conversión. Sin embargo, dichos recursos son nimios dado el escaso ahorro producido por la reducción de gastos militares y el elevado déficit público ruso. En pocas palabras, el proceso de conversión será más lento de lo previsto".

Junto a las anteriores dificultades, es preciso subrayar la existencia de otras de carácter político. Una de ellas aparece vinculada a la posición ocupada por los trabajadores del CMI, que tradicionalmente han gozado de un alto nivel salarial así como de otros privilegios, y con el proceso de conversión pasan a ser tratados como el resto de trabajadores, empeorando su nivel de vida e, incluso, engrosando las filas del desempleo. Este tipo de trabajadores constituyen uno de los estratos sociales más reacios a la introducción de cambios económicos en el sector militar y a cualquier pretensión de profundizar en el proceso de conversión.

Otro problema aparece relacionado con los gestores de las empresas. La reclasificación de una empresa del sector militar al civil lleva consigo la pérdida de prioridad en el acceso a la distribución de recursos materiales y

32 Barry, F. (1989): "La reconversión de la industria de defensa soviética". *Le Commerce des Pays de l'Est*, n°143.

financieros y, con ello, la caída en el estatus del grupo de administradores de la empresa afectada. Así, los directores de las empresas disminuirán su capacidad de gestionar recursos económicos. Por tanto, los gestores de las empresas representan otro agente social potencialmente opuesto al proceso de conversión o, más en particular, a toda aquella transformación en el CMi que no sea controlada por ellos mismos y, por consiguiente, garantice su capacidad de influencia, su grado de poder.

Actualmente, se han detectado ciertos comportamientos de los gestores de las empresas que plasman la voluntad de aumentar su independencia de actuación. En un primer plano se ha observado su mayor capacidad para decidir sobre la asignación de ciertos recursos económicos, como materias primas recibidas o la propia maquinaria de la empresa que a veces se han destinado a la obtención de ingresos no legales para hacer frente a déficits financieros, en especial, para efectuar pagos salariales a los trabajadores.

El segundo tipo de comportamientos, favorecido por su carácter de monopolio, es el de establecer organismos administrativos, creados por las propias empresas, que actúen como instituciones que garanticen una estabilidad en los suministros, en las ventas y en la obtención de recursos financieros. Por un lado, dichas organizaciones pueden ayudar a solventar problemas corrientes de las empresas e, incluso, pueden favorecer el avance de la conversión, mediante la concentración de medios financieros, pero, por otro lado, pueden significar la reconstrucción de parte de la antigua estructura administrativa y, por consiguiente, contribuir a la organización de unos intereses sociales opuestos al desarrollo de las reformas en Rusia. En este sentido, han aparecido propuestas, cada vez con más numerosas e insistentes, a favor de la creación de complejos

financiero-productivos³³.

Ambos tipos de agentes sociales y, en especial, el constituido por los gestores de empresas poseen una gran capacidad de condicionar el futuro de la reforma económica, tanto por el voluminoso conjunto de recursos que gestionan, como por su carácter de monopolio en la producción de ciertos bienes, como por ejemplo, material electrónico, materiales especiales, informática, etc.³⁴.

³³Gubanov, S.(1993): "Myejanizm konvversii: problemy i pverspektivi". Ekonomisi, n°7 y véase también, Ekonomika i Zhizn, n°18, 1993.

³⁴Sen, S. (1992): "The Economics of Conversion: Transforming Swords to Ploughshares", en Bird, G. (ed.) (1992): Economic Reform in Eastern Europe. Edward Elgar, Aldershot.

Reformas recientes en la economía cubana

Josep M' March Poquet
Departament d'Economia Aplicada
Universitat de València

Hacia mediados de los años ochenta se reconoció oficialmente la existencia de una serie de "errores y tendencias negativas" del sistema de dirección y planificación de la economía cubana que era necesario corregir a través de un "proceso de rectificación". Comenzó entonces un período de apertura de debates (algunos ya tradicionales) y de reformas institucionales en un contexto relativamente estable y favorable: mientras el resto de Latinoamérica sufría la "década perdida", Cuba había disfrutado de un desarrollo económico importante¹ y las perspectivas futuras aún no eran dramáticas -de hecho, la visita de Mijaíl Gorbachov en abril de 1989 permitió la ratificación del Tratado de Amistad y Cooperación entre la URSS y Cuba².

Pero el panorama cambió drásticamente hacia finales de 1990. Gran parte de los suministros (petróleo, repuestos, alimentos, ...) esenciales para el funcionamiento de la economía cubana procedentes del área socialista (especialmente de la URSS) llegaron con grandes

¹ Bettelheim, Charles: "Les grands cycles de l'économie cubaine, 1959-1985," en Chavance, Bernard (Dir.): Regulation, cycles et crises dans les économies socialistes. Editions de l'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris, 1987.

² Visita de Mijaíl Gorbachov a Cuba. Documentos y Materiales. Editorial de la Agencia de Prensa Nóvosti, Moscú, 1989.

retrasos o no llegaron y algunos de los mecanismos de la ayuda soviética fueron eliminados o seriamente cuestionados. Como consecuencia se produjeron fuertes estrangulamientos productivos y la paralización de sectores fundamentales de la economía cubana y de importantes proyectos de desarrollo que estaban en curso³.

Este nuevo contexto obligó a la modificación traumática de la política económica gubernamental, abriéndose un "Período Especial en Tiempos de Paz" con el que se pretendía asegurar la continuidad de los logros sociales ejemplares que la Revolución había consolidado y reducir la fuerte dependencia económica exterior. Ambiciosos objetivos para una pequeña isla periférica en uno de los contextos internacionales más difíciles de su historia y cuyas perspectivas eran desalentadoras: desarticulación de la División Internacional del Trabajo en la comunidad socialista en la cual Cuba se había integrado de forma comprometida comercialmente; dificultad de acceso al crédito internacional; un mercado azucarero internacional con perspectivas muy desfavorables (saturación de la demanda, desarrollo de sustitutivos, ...); persistencia y endurecimiento del bloqueo estadounidense y fuertes presiones políticas internacionales hacia la "liberalización y democratización" del sistema cubano.

En este contexto ¿qué se está haciendo para salvar los logros sociales que el proceso revolucionario había consolidado? Responder a esta cuestión es el objetivo de ese trabajo. Se trata de analizar las más recientes medidas económicas enmarcadas en el Período Especial en Tiempos de Paz.

En necesario hacer ciertas advertencias. En primer lugar, debido al carácter reciente del fenómeno (no existen estudios elaborados) y a la naturaleza de la propia información (básicamente de fuentes oficiales), el trabajo presenta lagunas importantes. En segundo lugar, dado que la información básica se restringe a las medidas puntuales que ha sido objeto de tratamiento por parte de los medios de comunicación, la imagen inicial es la de una política económica incompleta, y posiblemente, incoherente. En este sentido, el trabajo

³ Castro, Fidel: Discurso de apertura del IV Congreso del Partido Comunista de Cuba. 10 de octubre de 1991.

pretende enmarcar este conjunto de medidas concretas dentro de una estrategia más completa y que posiblemente comenzó con la Resolución del Congreso del P.C.C. Ello nos permitirá comprender al espíritu que inspira dichas acciones y los efectos esperados de su implementación, por último, se trata de medidas muy recientes y, en consecuencia, es difícil realizar valoraciones mínimamente rigurosas de sus resultados (que en muchos casos son desconocidos). No obstante, intentaremos exponer algunos de los factores más relevantes que influirán en la trayectoria futura de la economía cubana.

1 El impacto de la desarticulación del CAME.

Desde mediados de los años setenta hasta mediados de los ochenta la economía cubana se rigió a través del Sistema de Dirección y Planificación Económica (SDPE) (que algunos han identificado con el modelo de gestión y planificación introducido en la URSS a mediados de los 60) y se produjo una de las fases de mayor crecimiento de la economía cubana pero que finalizó con importantes desequilibrios macroeconómicos (caída tendencial de la tasa de crecimiento, deterioro del sector exterior, desequilibrio presupuestario y algunos problemas de deslegitimización del sistema -mayor desigualdad social, mercado negro, corrupción, burocratización, ...).

Estos fenómenos perversos inspiraron, en 1986, el "Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas" (PR) que pretendía, a través de una reforma moderada, corregir los desequilibrios anteriores sin reducir significativamente las condiciones de vida de la población. Aunque algunos autores achacan al propio PR el agravamiento de la situación económica cubana, el corto período de vigencia de estas reformas no permite afirmar categóricamente cual hubiera sido el resultado final ya que a partir de 1990 se produce el desmoronamiento de las tradicionales relaciones con el área

Mesa-Lago, Carmelo: "Causas, magnitud y alternativas de la crisis económica de Cuba en los 90". Cuadernos del Este, n.º 6, 1992.

Mesa-Lago, Carmelo: "El Proceso de Rectificación en Cuba: causas, políticas y efectos económicos". Revista de Estudios Políticos (Nueva Época), n.º 74, oct-dic, 1991.

socialista.

En poco tiempo los vínculos económico y políticos con los países miembros del CAME, especialmente con la URSS, que habían orientado la economía cubana desde mediados de los setenta, se modificaron rápida y drásticamente. Cuba optó por una fuerte inserción en la División Internacional del Trabajo Socialista especializándose, básicamente, en las producciones primarias (fundamentalmente el azúcar) y el funcionamiento de su economía se había habituado a ciertos mecanismos de ayuda y colaboración soviética. La profunda crisis económica soviética condujo a una fuerte merma en las relaciones comerciales (que ascendían a más del 85% de las importaciones cubanas) y retrasos e incumplimientos de compromisos comerciales. Además, la reorientación de la política exterior de la URSS puso fin, o cuanto menos redujo sustancialmente, importantes aportaciones de recursos soviéticos que llegaban de diversas formas hacia la economía cubana (revisión a la baja de los precios pagados por los soviéticos, exigencia de pago en monedas convertibles, reducción de la cooperación técnica, repatriación de trabajadores y estudiantes cubanos, ...).

Este shock fundamental vino a agravar una situación económica ya deteriorada por los desequilibrios anteriores arrastrados, en un momento de profundo cuestionamiento del sistema institucional, no sólo económico, sino también político, y a trastocar los parámetros que orientaban y regían el funcionamiento regular de la economía cubana.

El principal síntoma de esta crisis es el "hundimiento" de la producción interna. Probablemente, parte de esta fuerte disminución corresponda a la prolongación de la caída tendencial experimentada con anterioridad, originada, fundamentalmente, por factores internos vinculados al modelo de centralización y planificación vigente.

Sin embargo, su origen principal es la fuerte reducción de la capacidad importadora del país, que ha obligado a cortar gran parte de los suministros externos fundamentales y, en consecuencia, ha

originado una grave infrautilización e, incluso, una paralización del sistema productivo y un aumento considerable de paro. Es oportuno recordar que la economía cubana, pese a los importantes cambios introducidos por la Revolución, aún adolece, en los momentos actuales, de una fuerte descompensación en su estructura productiva, dominada por la actividad exportadora primaria. Respecto al autoabastecimiento a partir de producciones internas de renglones tan fundamentales para el desarrollo como equipos, repuestos, materias primas industriales, energía e, incluso, de ciertos alimentarios, la economía cubana padece una importante insuficiencia que obliga a su suministro a partir de importaciones. Este fenómeno es herencia de un pasado en el que las fuerzas colonialistas y neocolonialistas modelaron los trazos básicos de esta configuración productiva y que la Revolución no ha logrado corregir. Se comprende, pues, que la capacidad de importar todo un vasto grupo de producciones limite las posibilidades de funcionamiento de la actividad económica interna. La paralización de actividades estratégicas, originada por la falta de suministros externos, ha producido graves estrangulamientos productivos internos y, de esta forma, las interrupciones en la producción se han transmitido al conjunto de la economía.

La causa principal de la escasa capacidad exportadora (que, a su vez limita la capacidad importadora) se encuentra en la desarticulación del área socialista de la que Cuba era un socio lejano. La reducción de éste comercio tradicional ha obligado a orientar una parte mayor de las exportaciones cubanas al mercado internacional donde los términos de intercambio presentan una tendencia adversa para las producciones primarias, especialmente la azucarera.

También influyen negativamente en la capacidad importadora una serie de fenómenos naturales adversos (sequía, tifones, lluvias torrenciales y a destiempo y la epidemia de neuritis) que han mermado la capacidad exportadora y han obligado a reorientar parte importante de los recursos internos a esferas no productivas agravando aún más la situación económica.⁶ A todos estos factores, debemos añadir la

⁶ Castro, Fidel: "Discurso de Clausura del IV Congreso de los Comités de Defensa de la Revolución". *Granma Internacional*, n° 40, 1993.

caída de la inversión por la propia contracción de la renta interna y la voluntad de mantener la cobertura de las necesidades básicas de la población, y la dificultad de acceso al financiamiento externo que ya era importante en la fase anterior y que aumenta en la actual.

El segundo síntoma de la grave situación es la reducción drástica del consumo interno.⁷ Lógicamente, el origen principal de este fenómeno corresponde a la caída de la producción interna, pero también es debido al deterioro del sector exterior que ha forzado a la reducción de las importaciones destinadas al consumo de la población, especialmente alimentos y energía, de los cuales es estructuralmente dependiente la economía cubana. Por otra parte, la escasa capacidad de captación de divisas ha obligado a priorizar su uso en la importación de insumos básicos esenciales para el mantenimiento de los niveles mínimos de actividad productiva interna.

Además, hay que añadir los efectos del nuevo estilo de política exterior de las grandes potencias mundiales. Por un lado la URSS (y en general la antigua área socialista) ha repatriado un volumen considerable de estudiantes y trabajadores cubanos que han agravado el problema del paro, suponiendo una mayor demanda interna y una merma en la captación de transferencias externas. Por otro lado, el fin de la ayuda militar soviética y las amenazas de la administración estadounidense (especialmente la de Reagan) han provocado un incremento de los recursos dedicados a la defensa y, en consecuencia, la reducción de los mismos dedicada a otras esferas, contribuyendo a agravar la situación económica.

El tercer síntoma corresponde a la fuerte limitación de la capacidad de inversión provocada por la reducción generalizada de la producción y por el intento de mantener las coberturas sociales básicas, a pesar de la gravedad de la situación económica. Pero, además, esta fuerte limitación se ha visto agravada por otros dos fenómenos.

En primer lugar, el crecimiento de la deuda externa cubana. El origen de este fenómeno podemos encontrarlo en el comportamiento del

⁷ Granma, 20 de diciembre de 1991.

que ha incrementado la cuantía de las deudas cubanas destinadas en su mayor parte en esta moneda y en los elevados tipos de interés en el mercado financiero internacional. En segundo lugar, en la incapacidad de captar "créditos frescos" externos, originado por el fin de la moratoria de la deuda cubana y la oposición del sistema financiero internacional a la concesión de nuevos créditos debido a la no aceptación por parte de las autoridades cubanas de un ajuste al estilo FMI, así como a la reorientación de los intereses económicos del sistema financiero internacional (reunificación alemana, necesidades soviéticas, ...) que ha producido una desviación de los recursos financieros hacia otros espacios económicos y, por supuesto, a la presión de los EEUU sobre las entidades internacionales como parte del bloqueo y de los "aires demercurializadores" imperantes en las relaciones políticas internacionales. Además, es preciso añadir las consecuencias de la modificación de las relaciones tradicionales con la URSS: la concentración de los créditos para el desarrollo y el fin de la financiación equilibradora¹ soviética.

El último síntoma considerado consiste en la pérdida de relevancia del "plan" a pesar de que en el IV Congreso del P.C.C. se realizó "la planificación como el instrumento por excelencia para la dirección económica del país, desde el nivel global hasta el empresarial". No se trata ya de un incumplimiento de los objetivos fijados por la planificación (como en períodos anteriores) sino de la dificultad de elaborar planes anuales y quinquenales reales. El origen básico de este fenómeno es doble. Por un lado, la modificación de la naturaleza del comercio exterior que, a través de acuerdos estatales y a medio plazo, permitirían determinar los suministros disponibles así como las cuantías y el destino de las producciones comprometidas. El grueso de la actividad económica se inspiraba en éste contexto. Sin embargo, el fin de éste ha supuesto la necesidad de actuar en un entorno mucho más inestable, especialmente en su dimensión exportadora: el mercado "libre" internacional. En este

¹ La financiación equilibrada consiste en un mecanismo automático que permitiría compensar los déficits comerciales de Cuba con la URSS.

² Partido Comunista de Cuba: "Resolución sobre el desarrollo económico del país". Gramma, 17 de octubre de 1991.

sentido, las inciertas divisas captadas por las exportaciones determinan el flujo de los suministros externos fundamentales para la economía cubana y éstos la evolución siguiente en la producción. De esta forma, la incertidumbre y las fluctuaciones del mercado internacional se trasladan a la dinámica interna dificultando la planificación real de la economía. Por otro lado, el desconocimiento respecto a la eficacia de las recientes medidas adoptadas en el PE añaden nuevas dificultades a la tarea planificadora. Será necesario experimentar y establecer formas de gobierno de dichos mecanismos para poder prever y controlar la evolución de las actividades afectadas por las reformas. Además, se observan una serie de fenómenos internos que apuntan también hacia la disminución del control gubernamental de la evolución económica. Se trata fundamentalmente de la expansión del mercado negro y la corrupción. Por supuesto, la información disponible sobre este fenómeno es muy insuficiente. Sin embargo, algunos síntomas¹ pueden interpretarse como evidencia de las mencionadas anomalías y de la ineficacia de las medidas para combatirlo. Cabe la posibilidad de que éste fenómeno continúe su expansión dado que, a pesar del aumento selectivo de precios, persiste el exceso de liquidez interna y la esfera del racionamiento se ha extendido a un mayor número de productos -muchos sin garantía de abastecimiento. El desarrollo del mercado negro supone obviamente una mayor pérdida del control de la actividad económica por parte del Estado, el fomento de la corrupción y una mayor desigualdad en la capacidad adquisitiva de la población en función de su accesibilidad a éste mercado, aunque permite el abastecimiento de ámbitos económicos esenciales que la acción estatal no cubre.

Esta es, en síntesis, la situación a la que debe dar solución el Gobierno cubano, que ya fue vaticinada por el Partido, con bastante precisión, a finales de 1991.

¹ El principal síntoma consiste en la insistencia de denunciar su perversidad en cualquier manifestación pública oficial.

2 La estrategia de choque.

El IV Congreso del PCC, celebrado en octubre de 1991, emitió su "Resolución sobre el Desarrollo Económico del País" que constituye un punto de partida esencial en la interpretación de la actual situación cubana. En esta resolución se puede vislumbrar tanto la percepción que desde la esfera dirigente se tiene de la difícil coyuntura actual, como las líneas generales propuestas para su resolución.

A la luz de la mencionada resolución, podemos englobar en dos grandes conjuntos a los principales problemas que atentan a la economía cubana. El primero y, probablemente, central, está constituido por el colapso del sector exterior y el segundo, que viene a agravar al anterior, se refiere a la problemática de la eficiencia económica.

De la Resolución emanan una serie de directrices que constituyen las líneas generales de superación de estos problemas. No obstante, el carácter orientativo y general de dicho texto no permitía en su momento asegurar la forma concreta en que dicha estrategia se materializaría. En síntesis, a los dos grandes conjuntos de problemas corresponden dos grupos de acciones correctoras.

Referente al primer objetivo, la consecución acelerada del saldo positivo de la balanza comercial, la Resolución propone el fomento de líneas de exportación que permitan maximizar la captación de divisas y la sustitución forzosa de importaciones. Las tres líneas prioritarias de exportación que deben aportar el grueso de las divisas corresponden a la agro-industria azucarera, que constituiría el principal renglón exportador, al tiempo que ejercería una función de arrastre sobre otros sectores vinculados a ella; la industria médico-farmacéutica y la ingeniería genética, que no solo ampliaría la base exportadora sino, también, sería aplicada a las necesidades productivas internas; y, en tercer lugar, las actividades ligadas al

" Partido Comunista de Cuba: "Resolución sobre el desarrollo económico del país". ob.cit.

turismo que, además, constituiría polos de desarrollo sobre actividades afines a él. A estas tres grandes líneas exportadoras se une con carácter complementario, el fomento de las producciones exportables no tradicionales en la medida en que fueran capaces de generar divisas a corto plazo, las cuales en el quinquenio 1980-85 habían crecido a una tasa del 18'8 por cien.

Este esquema de exportación no difiere sustancialmente del que venía operando dentro de la esfera del CAME, si bien, con la desaparición de ésta se deberían encontrar nuevos mercados internacionales y una nueva forma de comportamiento apropiada a la lógica de la competencia del "mercado libre".

La sustitución de importaciones debería colaborar de forma esencial en el alivio de algunas importaciones básicas de las cuales es estructuralmente dependiente la economía cubana. Este cometido se confía prioritariamente al programa alimentario que debería modernizar el sector a partir de las posibilidades internas del potencial científico-técnico, maximizar la racionalidad en el uso de los escasos recursos productivos importados e intensificar el uso de los potenciales recursos internos. Se confía a los planes de autoconsumo territorial la ampliación de la capacidad de autoabastecimiento interno de alimentos básicos.

Referente al segundo objetivo, la problemática de la eficiencia económica, tema tradicional y objeto de permanente debate en la política cubana, se avisa en la Resolución de la reorganización del aparato estatal y de los mecanismos de gestión económica aunque en unos términos muy generales e imprecisos. El texto en concreto no permite identificar con claridad cambios significativos en cuanto a los mecanismos de gestión económica respecto a la orientación tomada a partir de 1986, año de lanzamiento de "proceso de rectificación". Es más, se puede identificar una reafirmación de las tesis de la "contra-ofensiva revolucionaria" basadas en una concepción moralista y puritana de la sociedad, lideradas por Fidel Castro, aunque no se cierra la puerta al principio de que "cada cual reciba según su trabajo". Es decir, el cuestionamiento y revisión del uso de incentivos materiales probablemente no tiene origen en cambios de orientación ideológica del sistema, sino de inoperatividad en

numerosos en que existe un fuerte desequilibrio entre la oferta y demanda de bienes y servicios disponibles para el consumo que se traduce en un importante exceso monetario que desincentiva la productividad del trabajo, al tiempo que genera mecanismos de desviación de los recursos hacia producciones individualmente lucrativas pero socialmente perverzas.

En cuanto al carácter de la centralización, del texto no se desprenden modificaciones significativas con respecto a la situación existente aunque tampoco niega la posibilidad de puntuales reformas hacia la descentralización. En este sentido, se habla de cuotas de producción privada que complementarán la actuación del plan (que no se ha abandonado). Por un lado la producción cooperativa y de pequeñas producciones privadas que complementarán el programa alimentario y, por otro, el trabajo personal por cuenta propia que llenará los espacios que la esfera estatal deja vacíos, especialmente en el área de los servicios menores.

3 Principales medidas del Periodo Especial.¹²

Aunque tan sólo ha transcurrido un breve plazo de tiempo y aunque la información oficial publicada es muy limitada, hoy ya se pueden observar algunas de estas materializaciones.

1 Despenalización de la tenencia de dólares.

Recientemente el Gobierno cubano ha autorizado la tenencia por parte de la población de moneda extranjera y el acceso a las tiendas de productos importados. Esta medida viene a legalizar una práctica habitual entre la población cubana que, aunque penalizada y

¹² Las referencias en este apartado son numerosas y se encuentran dispersas en distintos textos. A continuación se citan algunas de las referencias más significativas. Gramma Internacional, n.º 44, 1993. Castro, Fidel: "Discurso de Clausura de la Asamblea del P.C.C. en La Habana"; Cuba Internacional, n.º 12, 1993. Prisma de Cuba y las Américas, nov-dic, 1993. Cuba Internacional, n.º 11, 1993.

perseguida, evolucionaba de forma creciente.

La posesión de dólares por parte de la población no es un fenómeno novedoso sino que formaba parte de la lógica de funcionamiento interno. La separación efectiva de la esfera económica interna de la externa y el control estatal de los flujos entre ambos exigía un rígido control sobre los movimientos de divisas a nivel interno. Ello se materializó en la no convertibilidad del peso cubano y en la prohibición de su tenencia para aquellos agentes no expresamente autorizados. La fijación administrativa de un tipo de cambio del peso sobrevalorado fomentó el interés en la captación de dólares por parte de la población. Así mismo, la no accesibilidad de la población a un conjunto de productos importados, que se vendían en tiendas vetadas a los cubanos y a cambio de monedas convertibles, también participó en el fomento de este interés.

Estos mecanismos pretendían maximizar la capacidad de captación y control de divisas por parte del sector estatal. No obstante, a pesar de la penalización y persecución, la población cubana intentaba mantener un cierto volumen de dólares para cubrir su demanda de aquellas producciones que no eran cubiertas en la esfera del peso.

Con el deterioro de la oferta productiva estatal, es lógico que el interés por la posesión de divisas aumentase e incluso adquiriese el carácter de prioritaria dada la necesidad de cubrir necesidades domésticas esenciales. En efecto, dichas conductas se canalizaban a través de un mercado negro que generaba fuertes desigualdades internas y, en consecuencia, malestar social. En este sentido, es significativo el renovado interés de parte de la población por aproximarse a aquellas actividades económicas en las que las divisas son la moneda habitual, especialmente el turismo (este fenómeno ha llegado a captar la atención y ha motivado la denuncia pública del propio Fidel Castro).

Por otra parte, el descenso de la capacidad de generación de recursos externos por parte de la economía y la necesidad ineludible de éstos para el funcionamiento normal del sistema productivo cubano, ha intensificado la necesidad de captar, controlar y gestionar más estrictamente los escasos recursos externos por parte del sector

estatal. Esta necesidad ha obligado a despenalizar su posesión y, a través de esta vía, se espera que afloren al ámbito legal un volumen considerable de divisas en poder de la población. Una vez incorporadas éstas al sistema financiero sería posible su uso por parte de la esfera estatal.

No se dispone de información significativa respecto a la eficacia de esta medida, no obstante, es probable que haya sido muy escasa. En primer lugar, debido a que persiste la dramática situación de la oferta productiva interna y, por tanto, el incentivo a mantener dólares rápidamente disponibles para aprovechar cualquier posibilidad que se presente de adquirir los escasos bienes básicos de consumo. Por otro lado, nada asegura que los dólares ingresados en depósitos bancarios puedan ser abonados en el momento oportuno en la misma moneda (el tipo de cambio oficial tiene poco que ver con el real), desincentivando, probablemente su ingreso.

Por tanto, es lógico pensar que la eficacia de esta medida haya sido escasa y así se puede comprender la escasa (si no nula) referencia informativa oficial a este proceso. Es de esperar que mientras que la oferta interna no alcance a su demanda y mientras que la capacidad de compra del peso sea percibida socialmente como equivalente al dólar (u otras divisas), el volumen de divisas que se incorporen al sistema financiero por esta vía sean escasas.

b Fomento de la inversión extranjera.

Esta es probablemente una de las mayores apuestas de la política anticrisis del gobierno cubano. Consiste, básicamente, en el fomento institucional de la participación económica extranjera en las actividades internas. Las formas que asume esta participación son diversas y flexibles: contratos de administración, contratos de comercialización, paquetes de inversiones y créditos, ... La positiva aceptación por parte de los grupos inversionistas extranjeros es debida en buena medida a las favorables condiciones facilitadas por el Gobierno cubano (la repartición de beneficios al 50%, la protección a las inversiones extranjeras, la exención fiscal temporal, libre repatriación de beneficios...) y a determinadas

condiciones económicas internas que permiten una alta rentabilidad a corto plazo (en algunos sectores como el turístico se habla de utilidades superiores al 27% y de una tasa de retorno anual de la inversión superior al 20%).¹³

El origen de esta medida reside esencialmente en la incapacidad de mantener en funcionamiento gran parte del aparato productivo a partir de los recursos internos y a la difícil situación del principal renglón exportador. La fuerte reducción de la capacidad importadora ha supuesto la infrautilización e, incluso, la paralización total de gran parte de empresas cubanas, generando, no sólo reducción de la oferta interna, sino, también, un volumen importante de mano de obra desempleada (cuya cobertura se ha financiado a partir de emisión de moneda).

Las dificultades a corto plazo de aumentar las fuentes de recursos externos ha motivado la adopción de esta vía, a través de la cual se intenta abastecer a las empresas de los insumos básicos para su normal funcionamiento. Además, se pretende que a través del contacto con métodos empresariales propios de una economía capitalista, se imprima una mayor eficacia en los métodos de gestión de las empresas cubanas. Este contacto posibilitará, no solo el acceso a una tecnología más avanzada y unas formas de organización del trabajo más eficaces, sino, también, a nuevas lógicas y métodos de dirección y administración empresarial. Al

mismo tiempo, esta asociación con capital empresarial exterior, debe permitir, a corto plazo, aprovechar los canales y la experiencia de comercialización que los socios extranjeros tienen acumulados.

A la luz de la información obtenida, esta medida es una de las más exitosas hasta el momento (dado que es objeto permanente de los medios de comunicación). La participación o asociación con capital extranjero está fundamentalmente centrada en el sector turístico, que es uno de los de mayor expansión potencial inmediata. Estas favorables expectativas han provocado la multiplicación de interesados en participar en él y ya se han conseguido un volumen

¹³ Granma Internacional, n°44, 1993.

considerable de acuerdos y compromisos con inversores de muy diversos países. En otras esferas de la producción, la afluencia no ha sido tan masiva, sin embargo, las posibilidades son grandes y muy diversificadas (telefónica, extracción de petróleo, níquel, agroquímica, construcción de equipos, informática, transporte mercante y ferroviario, industria alimentaria, ...)

Ha existido una fuerte oposición tradicional y existe una gran preocupación actual en cuanto a la incidencia futura de esta permisión a la penetración de intereses que no sólo son extranjeros sino también privados. La expansión de estos intereses puede permitir la consolidación de grupos de poder económico con la suficiente capacidad de ejercer presión política sobre el gobierno político de la Isla. Se percibe desde ciertos sectores sociales como una cesión de autonomía política que puede ejercer una influencia negativa sobre las conquistas sociales logradas a través del proceso revolucionario. Se pretende evitar este fenómeno a través del asociacionismo al 50%. No obstante queda latente el peligro de una dualización de la sociedad cubana en la medida en que se introduzcan dos lógicas empresariales con "reglas de juego" distintas: la estatal y la privada consentida. Esta medida puede provocar un sector económico vinculado al capital privado exterior privilegiado en suministro, trabajadores cualificados y mejor retribuidos.

Los dirigentes cubanos son conscientes de este peligro pero el dilema ha sido determinante: fuerte deterioro de la situación económica y pureza socialista ortodoxa o alivio de la situación económica y formas mestizas de socialismo. Parece ser que la difícil situación ha obligado a optar por la segunda vía. La argumentación oficial sobre el tema puede resumirse de la siguiente forma: a/ no se puede contar con los tradicionales recursos externos b/ no es posible poner a funcionar el aparato productivo, exclusivamente, a partir de los recursos internos c/ es necesario encontrar nuevas fuentes de recursos externos d/ es preferible e inevitable realizar reformas que permitan reactivar la actividad productiva e/ las reformas implican costes sociales fuertes pero

¹⁴ Prisma de Cuba y las Américas, nov-dic, 1993.

¹⁵ El País, 10 de noviembre de 1993. Pág. 9

probablemente menores de lo que supondría la invariabilidad sistémica f/ La sociedad cubana, está preparada para asimilar estas reformas "fuertes" sin renunciar a los principios socialistas.

C Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC)

La fuerte limitación de la capacidad importadora ha supuesto no solo la caída de combustibles, repuestos, fertilizantes y otros insumos básicos para la agricultura sino, también, de alimentos esenciales que tradicionalmente habían sido importados y que constituyen parte habitual de la dieta del cubano. La dificultad de ofertar internamente estos bienes a través de la organización productiva establecida ha obligado a remodelar el marco institucional agrario para alcanzar la cobertura de esta demanda.

Se han articulado diversas medidas como el autoconsumo familiar (para el cultivo y consumo particular), el arriendo de tierras ociosas (ambas con el límite de media hectárea por usufructuario) o los huertos populares de explotación cooperada. Pero quizás la más significativa sea la creación de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa, una nueva forma de organización agropecuaria ampliamente priorizada, que pretende superar las deficiencias que afectaron a las empresas agrícolas estatales.

En síntesis, consiste en la entrega en usufructo al colectivo de trabajadores de gran parte de la tierra que era administrada por la esfera estatal. Se estima que más de 400.000 trabajadores agrícolas se incorporarán a unas 3000 UBPC que se regirán a través de una Junta Directiva elegida en cada uno de los colectivos. Estos trabajadores podrán percibir un anticipo mensual, "de acuerdo con el aporte de cada cual", y participarán en los beneficios anuales. El Estado suministrará a crédito los insumos y asesoramiento y acordará previamente con ellas la compra de sus producciones a través del plan de producción que determina la cuantía y el precio -no hay nada definido sobre el destino de los excedentes de producción.

Se pretende extender esta fórmula a la mayoría de los cultivos, incluyendo la caña, (a excepción de aquellas producciones que

requieran un gran contenido de insumos importados, como la avícola / el porcino) y se espera que, de esta forma, se intensifiquen los métodos de explotación (más producción con menos costes) y se oriente hacia las materias primas nacionales.

La diferencia básica con respecto a la cooperativas agrícolas actuales reside en que no se trata de agricultores propietarios asociados sino de trabajadores que explotan tierras estatales cedidas, diferencia considerada como esencial ya que permite vincular de una forma más operativa la calidad de la gestión y del trabajo a la remuneración del mismo a través de la descentralización de las relaciones de producción en el campo, sin dañar el carácter socialista de éstas.

Aún es pronto para poder evaluar con un mínimo rigor el resultado de esta medida. No obstante se pueden aventurar algunos posibles problemas.

En primer lugar, el problema de abastecimiento de mano de obra en el sector agrícola, problema ya conocido, que sigue presentando una difícil solución (denunciada por el propio Fidel Castro). La fuerte mecanización de la agricultura implicó no sólo una reducción de la población activa agrícola sino también un alto consumo de combustibles y fertilizantes, situación que es inviable actualmente. Por otra parte, no hay recursos para garantizar un incremento estable de la fuerza de trabajo en la empresa estatal y las movilizaciones de contingentes no son una vía ilimitada para cubrir estas deficiencias. En este sentido se comprende la adopción de las UBPC como forma definitiva. La falta de mano de obra agrícola ha originado, por ejemplo, la transferencia hacia las Fuerzas Armadas Revolucionarias de parte de las granjas estatales. Se confía que a través de la mejora de la calidad de vida de las familias rurales se incentive un proceso de transferencia de los trabajadores excedentarios (tanto sectorialmente como territorialmente) hacia el ámbito agropecuario. En este mismo sentido se abandonan los "viejos esquemas paternalistas" de forma que aquellos trabajadores que abandonen las UBPC o sean rechazados por ellas sólo dispondrán de un mes de garantía salarial, quedando bajo su responsabilidad su reubicación laboral (además está en estudio la reforma laboral).

En segundo lugar, es plausible esperar que las decisiones oficiales sobre las producciones prioritarias determine la orientación de los escasos insumos disponibles, lo cual provocaría el fracaso en la gestión de las UBPC que cultivan productos no priorizados. Este fenómeno, unido a un segundo condicionante, la obligación de venta, a precio determinado, al Estado, puede provocar un tercer problema, la reorientación y concentración excesiva de la producción agrícola en aquellos renglones cuya producción es prioridad oficial, dejando aún más desabastecidos otros renglones productivos.

Un cuarto problema reside en la capacidad de control de la distribución de las producciones de las UBPC por parte de la esfera estatal. No es novedosa la canalización de parte de la producción hacia la economía sumergida, especialmente en un momento de penuria alimenticia y exceso de circulante y en el que la tenencia de divisas ha sido legalizada. La dificultad de acceso al dólar en las zonas rurales y la necesidad de éstos para la adquisición de productos básicos es un incentivo al desvío en la distribución cuyo control deberá ser intensificado por parte del Estado (así se comprende la posibilidad de cierre de UBPC a voluntad de las instancias estatales).

d Trabajo por cuenta propia.

La restricción del uso de los recursos productivos a las actividades priorizadas en el período especial ha originado problemas en la cobertura, por parte del Estado, de delicados segmentos de la demanda interna, especialmente en la esfera de los servicios al por menor (pequeño comercio, transporte, reparaciones, restaurantes...). Esto, unido al aumento forzoso del subempleo y del desempleo por la reducción de la actividad productiva (que agravan la situación del presupuesto público), ha originado la necesidad de suplir por la vía privada estas necesidades.

En este sentido, en septiembre de 1993, se amplió la posibilidad de ejercer el trabajo por cuenta propia (a 117 oficios), autorizando la venta de bienes y servicios a precio libremente acordado entre

productores individuales y compradores. Los obreros con "buena disciplina laboral" que obtengan la licencia para ejercer esta actividad laboral podrán ejercer en horas extras sus servicios, bajo control y fiscalización de los órganos inspectores correspondientes.

Se pretende que a través de esta alternativa se pueda "sumar las reservas productivas de mano de obra que debe sobrepasar las 120.000 personas". Y, probablemente, también permita que se reincorporen a la actividad laboral parte importante de artesanos, técnicos medios y obreros cualificados que actualmente engrasan las filas de los desempleados forzados.

En cuanto a la eficacia de estas medidas, es todavía prematuro avanzar una evaluación definitiva. Sin embargo, a pesar del gran número de solicitudes efectuadas (alrededor de 20.000 solicitudes de las cuales tan solo se han otorgado unos 6000 permisos)¹⁶ en las actuales circunstancias es aconsejable la precaución en cuanto a las expectativas de la eficacia real de esta medida.

La principal dificultad es el abastecimiento de insumos y medios de producción necesarios para un funcionamiento operativo. El sector estatal gozará de prioridad en el abastecimiento de los distintos materiales, limitando el volumen de recursos destinados al nuevo sector privado. En el mejor de los casos, la expansión de la producción individual privada quedará subeditada a los excedentes de insumos liberados por el sector estatal. Sin embargo, es posible que se generen desviaciones ilegales hacia un mercado negro de éstos perjudicando a la actividad estatal.

Por otro lado, ante el desabastecimiento actual de estas producciones y dada la libertad de fijación de precios es posible la generación de colectivos laborales capaces de obtener unos ingresos relativamente altos generando una percepción social desigualitaria y negativa del fenómeno (tal y como ocurrió con los mercados libres campesinos). Sin una expansión rápida de la oferta de estas producciones cabe la posibilidad de un incremento del malestar social que deteriore la legitimidad social de las medidas adoptadas en el PE.

¹⁶ *Granma Internacional*, n.º 41, 1993

Desde ciertos sectores se percibe esta elección como peligrosa en la medida en que pueda generar la expansión y consolidación de la esfera privada en detrimento de la estatal. Sin embargo, aunque el número de solicitudes es considerable (incluso para actividades no incluidas en las 117 aprobadas) esta posibilidad queda muy limitada por ciertas restricciones legales. En primer lugar en este régimen de actividad queda prohibida la utilización de mano de obra asalariada, es decir, se trata de iniciativa privada individual. En segundo lugar, queda vetada la licencia a estratos profesionales de alta cualificación que permanecen a disposición de la esfera estatal. Y, en tercer lugar, queda explícitamente prohibido que la esfera estatal se abastezca a partir del trabajo por cuenta propia, lo que limita el campo de expansión de ésta.

De esta forma la iniciativa privada, posibilitada a través de este mecanismo, viene simplemente a llenar los vacíos que la producción estatal de bienes y servicios no cubre, y queda muy limitada cuando pretende generar un proceso de acumulación-expansión de corte capitalista.

e Además, existe otra serie de reformas pero que no serán tratadas aquí debido a que o bien se trata de medidas complementarias a las anteriores, cuya eficacia dependerá del éxito de las expuestas, o bien se trata de propuestas que aún no tienen una forma definida y precisa. Se han anunciado ya medidas tendientes a corregir la situación de las finanzas internas, en especial el exceso de circulante que alcanzará los 10.000 millones de pesos y el déficit fiscal estimado en unos 4.800 millones anuales.¹⁷ Sin embargo en enero de 1994 aún no se había fijado la fecha para abordar el tema en el seno del P.C.C. El establecimiento de un sistema impositivo, la modificación de los criterios que regirán la rentabilidad en las empresas, la legislación laboral y la seguridad social, son otras medidas anunciadas pero aún indefinidas.¹⁸ Es decir, cabe esperar que

¹⁷ *Granma Internacional*, n.º 1, 1994.

¹⁸ *Granma Internacional*, n.º 2, 1994.

nuevas oleadas de medidas reformadoras intensas y extensas hagan aparición en el futuro próximo de la sociedad cubana.

4 Intentando vaticinar.

La prudencia aconseja finalizar estas líneas sin hacer mención al posible futuro del proyecto cubano. Sin embargo, la tentación de intentar vislumbrar las posibilidades de lo que ha sido y es una de las grandes esperanzas de huída del subdesarrollo es demasiado grande. Lo arriesgado de la apuesta reformadora, el desconocimiento de las potencialidades internas de la población cubana y la incertidumbre actual del próximo devenir económico y político internacional, hacen que cualquier previsión sea fácilmente criticable. No obstante, puede ser interesante exponer algunos comentarios que permitan, cuanto menos, albergar o abandonar esperanzas de la supervivencia de uno de los últimos sistemas reales alternativos al capitalismo.

En consonancia con lo expuesto más arriba, el futuro de la economía cubana está condicionado a corto y medio plazo por la evolución de su sector exterior. En 1989 el nivel de importaciones cubanas fue de 8.139 millones de dólares mientras que en 1992 descendió a 2.236 millones.¹⁹ En este sentido, existen tres factores estratégicos que determinarán la trayectoria futura de la sociedad cubana. El primer factor lo constituye la dinámica exportadora, dada la fuerte dependencia del suministro externo de la estructura productiva cubana. El segundo factor lo constituye la capacidad de ejecutar un proceso real de sustitución de importaciones que permita aliviar la presión actual sobre la balanza de pagos. Y un tercer factor, íntimamente vinculado a los anteriores, lo constituye el esfuerzo realizado para abrir mercados alternativos al del bloque socialista, tanto en el ámbito económico como político.

De esta forma, en la medida en que el sistema cubano sea capaz de incrementar la capacidad de captar divisas, desplazar producciones externas por internas y encontrar un lugar adecuado en un sistema

¹⁹ *Granma Internacional*, n°44, 1993.

económico internacional en rápida transformación, se abrirá un conjunto mayor o menor de posibilidades de superación de la crisis actual.

Son muchos y muy diversos los factores que influyen en el posible éxito o fracaso de este intento y, por ello, los comentarios que siguen a continuación se limitan a aquellos elementos más significativos en el momento actual. Para establecer futuros escenarios factibles se suelen emplear hipótesis de comportamiento de los factores más relevantes para la evolución económica. Sin embargo, en este caso, el despliegue de las acciones cubanas en aras de la superación de la crisis es tan diversa y arriesgada que difícilmente se pueden limitar a un conjunto operativo las alternativas posibles del devenir de las medidas.

No obstante, asumiremos como válidas dos hipótesis que se pueden entrever en las distintas manifestaciones oficiales. Una primera hipótesis consiste en que la reforma política no será previa a la económica.²⁰ En este sentido son significativas algunas acciones tendientes a refortalecer la operatividad del régimen como la modificación del Estatuto del P.C.C. y la Resolución sobre el perfeccionamiento de los Organos del Poder Popular, ambos de octubre de 1991, así como las reiteradas alabanzas al modelo de transición chino. Ello implica que, probablemente, el enraizado sentimiento igualitarista continuará vigente de forma que cualquier avance en la superación de la crisis actual será transmitido al conjunto de la sociedad cubana, frenando el deterioro de la imagen de las instituciones y su base social de legitimación. La segunda hipótesis consiste en que un empeoramiento de la situación económica provocada por un mayor deterioro de las condiciones externas cubanas, parece improbable. Es decir, la información disponible apunta a que, en 1993, se ha atravesado "el año más difícil de la Revolución"²¹, y que la evolución de los factores económicos estratégicos sólo pueden tener un sentido positivo.

²⁰ *El País*, 10 de noviembre de 1993, pág.9

²¹ Castro, Fidel: "Discurso en el acto central por el 35 aniversario del triunfo de la Revolución". *Granma Internacional*, n°3, 1994.

a) En primer elemento estratégico a considerar corresponde al azúcar que ha representado tradicionalmente entre el 75 y el 85 por cien de los ingresos por exportaciones."

Las expectativas a medio plazo no son muy alagüeñas, debido, por un lado, a un fuerte proteccionismo de los países desarrollados que, a través de políticas de precios de soporte a la producción interna, están alcanzando un grado considerable de autocabastecimiento e, incluso, han pasado ha ser exportadores netos. Por otro lado, se ha producido un fuerte desarrollo de nuevos sustitutivos del azúcar de caña y es previsible un mayor crecimiento de éstos. Y, por otro, los países productores del Tercer Mundo que en muchos casos no disponen de fuentes alternativas de generar divisas, se ven obligados a aumentar sus exportaciones azucareras hacia el "basurero" del mercado libre de este producto.

En este contexto, y dado que no es previsible un aumento tendencial de la demanda internacional de azúcar, es lógico pensar que el precio del azúcar continúe su tendencia decreciente (el precio de la libra llegó a cotizarse a 65,50 centavos de dólar en 1974, mientras que en 1992 descendió hasta 8,23 centavos," limitando la capacidad de captar divisas a través de aumentos en el volumen de azúcar exportado.

No obstante, a corto plazo es posible que las divisas aportadas por el azúcar aumenten ligeramente. Esto es debido a que durante 1992 ciertas condiciones climáticas (modificación del régimen de lluvias y la "tormenta del Siglo") agravaron más la situación de una agricultura cañera cubana debilitada por la falta de insumos fundamentales. El resultado fue visible: la zafra de 1993 descendió a 4,3 millones de toneladas, muy por debajo de los 6 millones previstos."

" Habel, Janette: Cuba. The Revolution in Peril. Verso, New York, 1991.

" Granma Internacional, n°44, 1993.

" Ibid.

pág. 23

b) Un segundo elemento estratégico a considerar corresponde al desarrollo del turismo. Con anterioridad a 1959, el turismo, especialmente estadounidense, constituía una fuente importante de ingresos de la economía cubana. El deterioro en las relaciones entre Cuba y los Estados Unidos ha llegado al extremo actual en el que, a través del bloqueo, se prohíbe a los estadounidenses gastar en Cuba." Al ser éstos los principales usuarios de esta actividad, el sector se vio muy limitado no solo en su desarrollo sino, también, en el mantenimiento de los niveles históricos. A pesar de su reorientación hacia nuevas zonas de origen, especialmente los países más ricos del bloque socialista y, en menor grado a países de la Europa Occidental y de América Latina, su incidencia no llegó a alcanzar los niveles tradicionales. Por otra parte, la estrategia de desarrollo no ha incluido a este sector entre sus prioridades de expansión y, por tanto, la dedicación y los recursos destinados a ello no han sido abundantes.

Ahora, cuando se necesita encontrar fuentes generadoras de divisas alternativas al azúcar, al níquel, al tabaco, ... es cuando esta actividad se ha colocado en una posición privilegiada dentro de la política económica cubana. De hecho, parte muy importante de los escasos recursos internos se están invirtiendo en el desarrollo acelerado de este sector. En primer lugar, a través de la modernización y adecuación de la actividad a unos visitantes especialmente de Europa Occidental y Canadá- mucho más exigentes y ricos que los provenientes de Europa Oriental. En segundo lugar, a través de un fuerte programa de expansión de nuevas infraestructuras que permitirán incrementar la capacidad de recepción de turistas. En tercer lugar, a través de una selección meticulosa del modelo turístico a implantar que opta por altos niveles de renta y por la diversificación de las opciones de ocio. Y, por último, a través de una vinculación más estrecha con empresas turísticas internacionales que deberían permitir introducir métodos de gestión empresarial más eficaces y aprovechar de los canales comerciales de éstas.

Las perspectivas oficiales son muy positivas: aparecen

" Granma Internacional, n°41, 1993.

pág. 24

constantemente nuevos acuerdos de asociación con empresas extranjeras, los índices de ocupación de la capacidad turística se incrementan de forma rápida y la rentabilidad de las inversiones extranjeras en el sector es elevada. Todo ello conduce a pensar que éste sector puede llegar a consolidarse como uno de los primeros en la estructura económica cubana. Incluso se postula, desde fuentes oficiales, que si cesase el bloqueo estadounidense, este renglón compensaría los efectos provocados en la Isla por el colapso socialista.³⁶

Descartando la posibilidad del fin del bloqueo, la situación actual permite albergar algunas esperanzas, pero no tan llamativas. Si es cierto que el sector puede mantener un ritmo de expansión significativo, no es menos cierto que la actividad requiere para su funcionamiento un volumen de divisas semejante al que genera (a ello hay que añadir la permisividad de la repatriación de beneficios de los inversionistas extranjeros), disminuyendo la incidencia del sector como fuente de abastecimiento de divisas para el resto de la economía. Aunque se pretende que este sector actúe de polo de desarrollo para otras producciones internas que lo suministrarían, la estructura productiva cubana actual padece graves insuficiencias que limitan su capacidad de respuesta a las necesidades turísticas, y para solventar esta situación se requieren fuertes dosis de inversión en un corto plazo. Incluso suponiendo que se consiguieran los recursos -internos o externos- para ello, el futuro de la actividad quedaría pendiente de las fluctuaciones del turismo internacional que es muy sensible a las recesiones y a los cambios de moda en cuanto a país de destino y modalidad.

C Un tercer elemento estratégico lo constituye el desarrollo de exportaciones no tradicionales. Se trata de un grupo de actividades muy diversas que tienen un potencial de crecimiento importante, como la medicina especializada (que ya consigue una cierta clientela internacional), la industria farmacéutica (que a pesar del bloqueo ha conseguido patentes y exportar producciones a través de empresas mixtas), la producción pesquera y la explotación de algunos recursos

³⁶ Gramma Internacional, n°46, 1993.

naturales (como el mármol y el cemento).

Las referencias oficiales a estas actividades, aunque optimistas, son puntuales y vagas. Por este motivo, se puede interpretar que, probablemente, estas alternativas constituyen un complemento a las prioridades anteriores y su desarrollo se confía a sus propias posibilidades o a la asociación con empresas extranjeras. En este sentido, es significativo el gran despliegue informativo hacia el exterior que las instituciones cubanas están realizando, aunque, una previsión aproximada de sus resultados es, en estos momentos, imposible.

d A estos elementos estratégicos bajo cuya responsabilidad recae el esfuerzo de captación de recursos externos hay que añadir las medidas tendentes a sustituir importaciones tradicionales. Se trata también de un conjunto de medidas muy diversas que abarcan desde la búsqueda de petróleo en territorio cubano, hasta las ya mencionadas reformas en la producción agrícola, pasando por el retorno a materiales y sistemas antiguos de construcción civil.

Tampoco es predecible cuál será el resultado de este variopinto conjunto de medidas que abarcan desde grandes proyectos como los "polos científicos"³⁷ hasta micropolíticas orientadas a los hábitos en el entorno familiar. El descubrimiento de petróleo, la solución técnica a la sustitución de repuestos industriales importados, el éxito de las biofábricas³⁸ son factores tan inciertos que no es fácil construir todas las hipótesis de comportamiento posibles. Por ejemplo, se estima que tan solo el descubrimiento de petróleo en la

³⁷ Los polos científicos son una nueva forma de organizar la tarea científica que pretende "dar respuesta a la dura coyuntura económica del período especial, multiplicando la productividad y eficacia científica y tecnológica mediante la unión centros, universidades y fábricas sin abrir nuevas oficinas". Disponen de alrededor de 18.000 técnicos y profesionales y están distribuidas espacialmente y especializadas en el desarrollo de las actividades económicas de mayor incidencia en sus respectivos territorios. Gramma Internacional, n°40, 1993.

³⁸ Las biofábricas son un método moderno de cultivo de especies vegetales mejoradas que permite acelerar el desarrollo de éstas y aumentar su rendimiento y resistencia. Cuba Internacional, n°12, 1993.

cantidad y calidad suficiente permitiría salvar y superar la dimensión fundamental de la actual crisis: la falta de "comunicables". De nuevo en estos temas, las expectativas oficiales son más o menos optimistas, pero es difícil encontrar argumentos firmes que permitan aventurar escenarios probables.

Existen un último factor que tendrá importancia decisiva en el devenir de la sociedad cubana. Se trata de la búsqueda de un nuevo papel de Cuba en el escenario internacional.

A la luz del fuerte deterioro de la situación económica en los países del antiguo bloque socialista, y dado que los productos cubanos exportados hacia aquella área no eran estratégicos para aquellas economías, es probable que las antiguas relaciones comerciales no vuelvan a ser ni tan intensas ni tan estables como antaño. Por tanto, Cuba debe abrir nuevos socios en el plano económico.

En este sentido el despliegue de representantes cubanos en el exterior y la acogida que está teniendo esta tarea es significativa. Tanto en la Comunidad Europea como en Japón y Canadá ha habido avances respecto a la situación y posibilidades de inversión en la isla, abriéndose un paulatino proceso de expansión y normalización de las relaciones económicas (públicas y privadas) que ya han materializado diversos acuerdos.

En el ámbito del área latinoamericana y caribeña, el esfuerzo cubano es también importante y apuesta fuerte por una integración económica regional estrecha en un momento en el que los proyectos regionales parecen salir del letargo en el que se encontraban sumidos.

Respecto al resto del Mundo, el esfuerzo es de un carácter más puntual y específico. A nivel político se insiste en la necesidad de establecer vínculos más estrechos entre los países del Tercer Mundo, sin embargo, en la práctica estas relaciones se limitan a acuerdos

de intercambio de productos específicos en condiciones de bilateralidad, como los ya establecidos con países tan diversos como China, Vietnam, Irán y Brasil.

Y, por último, respecto a los Estados Unidos, al vecino rico más próximo, existen buenas expectativas y una actividad diplomática intensa respecto al fin del bloqueo. Ciertos hechos permiten al menos conjeturar un desbloqueo no muy lejano: ya se ha desbloqueado a otros países en situación similar; la O.N.U. ha aprobado, por segunda vez, la condena del bloqueo estadounidense y solicita su fin; existen en Estados Unidos presiones internas a favor del cese del bloqueo; y parece ser que en la comunidad cubana en el exilio se ha experimentado cambios significativos en la correlación de fuerzas, disminuyendo la influencia de los opositores más radicales al régimen cubano en favor de sectores que propugnan posturas más flexibles. En este sentido, las afirmaciones oficiales son claras: no hay que depositar excesivas esperanzas en que el desbloqueo ocurra rápidamente, pero el contexto histórico ha cambiado y la imagen exterior del Régimen también, no debiéndose descartar la posibilidad (incluso algunos observadores detectan una suavización en el tono empleado en las declaraciones de Fidel Castro hacia William Clinton y la no determinación definitiva de éste respecto a la cuestión).³⁰

En el caso de que las expectativas oficiales se cumplieran mayoritariamente, la coyuntura económica cambiaría de forma rápida e, incluso, es posible que en un corto período de tiempo se alcanzaran los niveles de actividad económica anteriores al colapso

³⁰ *Granma Internacional*, n.º 45, 1993.

³¹ Estas presiones se realizan no sólo desde sectores con planteamientos basados en la solidaridad sino, también, desde "hombres de negocios" estadounidenses que consideran que el bloqueo está provocando que el capital norteamericano llegue tarde en relación con las inversiones foráneas en la Isla. *Cuba Internacional*, n.º 12, 1993. Y *Granma Internacional*, n.º 42, 1993.

³² Montoya, Roberto: "Entrevista al disidente Rolando Prats". *Cuatro Semanas y Le Monde Diplomatique*, n.º 8, 1993.

³³ *Granma Internacional*, n.º 43, 1993; Caroit, Jean-Michel: "Fidel Castro corre contra el reloj", *Cuatro Semanas y Le Monde Diplomatique*, n.º 8, 1993. Y Habel, Janette: "Cuba, fortaleza asediada", *Cuatro Semanas y Le Monde Diplomatique*, n.º 2, 1993.

del bloque del Este.

En el caso de un incumplimiento generalizado de estas expectativas, es de prever que el mantenimiento de la dura situación actual erosionara profundamente las bases legitimadoras del actual régimen y la cohesión del P.C.C., dando paso a propuestas solutorias con un carácter populista en las que predominarían las salidas individuales a la actual situación.

En un punto intermedio a los anteriores extremos, es decir, el cumplimiento parcial de algunas de las expectativas actuales, permitiría ir remontando la crisis actual de una forma progresiva y bajo el control del Partido. En este caso el ritmo en el logro de los objetivos determinaría el ritmo en la introducción de nuevas reformas.

Cabe esperar, que a menor velocidad en el cumplimiento de los objetivos prioritarios, mayor velocidad en la introducción de nuevas medidas y, por tanto, un mayor descontrol del proceso reformador. Y al contrario, un éxito más acelerado podría corresponderse con una reforma más lenta y controlada en sus efectos reales.

Lo único cierto que puede afirmarse es que algunas de las reformas introducidas son definitivas y lo suficientemente importantes como para modificar el marco y la lógica interna y externa en el que ha venido funcionando la sociedad cubana.

Peculiaridades de los managers soviéticos

Carmen de la Cámara Arilla
Departamento de Política Económica y Estructura Económica Mundial
Universidad de Barcelona

INTRODUCCIÓN

En el camino político y la dirección económica que han emprendido los dirigentes de la nueva Rusia, uno de los primeros pasos a dar es la conversión de las empresas desde una estructura planificada centralmente a una estructura de tipo capitalista. En la enorme tarea que esta transición supone, el papel de los managers es fundamental. Ya que son los responsables de llevar a cabo los nuevos proyectos a nivel de la empresa. Conseguir que los managers asimilen este nuevo enfoque, volcándose hacia los nuevos objetivos de la empresa y de la sociedad, es una tarea de gran envergadura, teniendo en cuenta las actitudes profundamente arraigadas que proceden de la larga historia de economía planificada, y supone un reto en el que el éxito completo posiblemente llegará con las nuevas generaciones y los managers del mañana.

En este momento, es preciso sentar las bases que permitan desarrollar un sistema de gestión radicalmente diferente al que existía bajo la economía planificada. Pero entender y aceptar lo que significa una gestión empresarial orientada hacia el mercado y adaptar al nuevo entorno su mentalidad, sus costumbres y sus conocimientos, es la tarea principal a la que se enfrentan los managers.

En esta ponencia pretendemos dar una visión ajustada a la realidad de la manera prima de la que se parte, huyendo de la imagen estereotipada del manager soviético. A través de la observación de la forma en que ejercía su función en la empresa soviética, pretendemos demostrar que no se limitaba a ejecutar los órdenes que le dictaba la Administración Central, sino que realizaba una auténtica actividad gestora independiente. Y lo que es más relevante para el problema que nos ocupa, que algunas de sus características le capacitaban potencialmente para desenvolverse en una economía de mercado.

LA NUEVA EMPRESA RUSA

Para mejorar el funcionamiento de la empresa ha de acometarse una amplia reorganización, a fin de desarrollar las diferentes funciones indispensables en una empresa, que resumimos aquí en algunos puntos:

- En primer lugar ha de cambiar la orientación casi exclusiva de la empresa hacia la producción a una orientación hacia la venta.
- Ha de organizarse la gestión de los recursos humanos: redistribución del personal, política de salarios, etc.
- Los departamentos de gestión de la producción, de las ventas, de las compras y del transporte han de ser reestructurados.

- Ha de crearse un departamento comercial, así como desarrollar nociones de marketing.

- El departamento financiero ha de reformarse y cobrar mayor importancia.

- Es preciso realizar una descentralización, que permita que aumente la eficacia de las decisiones. Para ello será necesaria una redistribución de los roles y de los poderes de cada departamento.

La falta de conocimientos de los managers rusos sobre la organización y gestión de una empresa hace que se enfrenten a numerosos problemas: búsqueda de un concepto de desarrollo de la empresa, búsqueda de las fuentes de financiación, organización del intercambio con las demás empresas, control y gestión de las actividades de la empresa sobre la base de los índices económicos, estrategia de innovación, evaluación y remuneración del trabajo conforme a los resultados; análisis y eliminación de los "cuellos de botella" en el funcionamiento de la empresa, por citar algunos de los problemas más importantes.

Construir las capacidades empresariales necesarias para llevar a cabo esta tarea es en gran parte una cuestión de enseñar las técnicas y disciplinas que necesitan los empresarios para aprender a definir una estrategia de negocios, dirigir a los empleados, exportar y otras mil habilidades que han de ser adquiridas. Pero todo ello significa cambiar los comportamientos, lo cual no es sólo cuestión de conocimientos: el factor cultural es a menudo decisivo y, como sabemos, el más difícil de cambiar.

Junto con el cambio cultural viene la definición de las reglas del juego: propiedad privada, determinación de precios por el mercado y un sistema legal eficiente que garantice la inviolabilidad de los contratos.

La relación entre estos tres factores —comportamiento/valores/entorno— se presenta como un sistema de variables interdependientes, un proceso de tipo circular, donde el resultado final es función tanto de la configuración de las variables, como de las relaciones entre ellas. A este respecto, Ríchet puntualiza:

"La privatización y la reorganización industrial no pueden ser disociadas de la forma en que las empresas serán gestionadas. Volvemos a encontrar, aquí el encadenamiento estructuras-conductas-resultados de la economía industrial... Hay que crear las condiciones para el surgimiento de una iniciativa empresarial que pueda gestionar eficazmente las empresas recién privatizadas y las que están todavía bajo el control del Estado, y facilitar el surgimiento de empresas de mediana dimensión" (X. Ríchet, 1991, p. 27).

El problema planteado por Ríchet lo retoma Pelikan, al plantear que el proceso de transformación de las reglas institucionales y de las estructuras de organización puede verse cortocircuitado por lo que él llama la escasez de "competencia económica", definida como

"La competencia de los agentes económicos para encontrar una solución óptima para cualquier problema económico que tengan que resolver, cualquiera que sea su dificultad" (P. Pelikan, 1992, p. 46)

Ambos autores nos llevan de nuevo al planteamiento inicial: la transición a la economía de mercado conlleva forzosamente la necesidad de poder contar con unos

managers competentes. En el marco de las transformaciones en curso es importante impulsar la aparición de esa cualidad de los recursos humanos que se llama "iniciativa empresarial".

Lo que caracteriza la iniciativa empresarial es la habilidad para iniciar y gestionar negocios, para generar y hacer uso de la iniciativa, para asumir riesgos, para superar la resistencia del entorno, para anticiparse a la demanda, etc.

La denuncia de falta de competencia de los *managers* expresada por Pelikan coincide con la opinión generalizada de los expertos, quebrada sólo por algunas voces discordantes, como la de Mario Nitti cuando opina que

"La iniciativa empresarial no está ausente de las empresas estatales, ni siquiera en las economías centralmente planificadas. Existe en una forma diferente orientada hacia la seguridad de las fuentes de aprovisionamiento más que a la penetración del mercado, y dirigido hacia la realización de juegos estratégicos con los planificadores centrales —anticipando sus demandas— más que con competidores potenciales y clientes" (M. Nitti, 1992, p. 2).

Para esbozar el tema, analicemos la función del *manager* en el entorno: en el que se ha desarrollado —economía planificada— y vamos a efectuarlo en su trabajo diario en la empresa ejerciendo una función de gestor o no, y si la ejerce, cuáles eran sus posibilidades y limitaciones.

EL PAPEL DEL MANAGER EN LA EMPRESA SOVIÉTICA

Institucionalmente, el director de la empresa soviética gestionaba la empresa de acuerdo con el plan económico y sobre la base de la propiedad socialista de los medios de producción. Era responsable de su gestión ante los órganos de Administración económica. Estos órganos le fijaban en forma de obligaciones casi todos los elementos de su gestión y verificaban con una serie de controles la ejecución de estas obligaciones.

Las reglas del juego para la empresa soviética estaban en gran parte determinadas, y muchas de las incógnitas de una empresa capitalista representaban datos para la soviética. La autonomía del *manager* estaba limitada por el plan de producción de obligado cumplimiento, en el que se le indicaban la cantidad de producción, qué productos había de fabricar, el efectivo de obreros y su salario, el combustible y materiales que necesitaba, los proveedores, los clientes y los precios. El papel de la dirección era producir los objetos que se le pedían, y más a ser posible, con los recursos que se le proporcionaban.

Formalmente, la esfera de gestión de la dirección de la empresa soviética era muy limitada y se parecía más a una organización de producción cuyas funciones de dirección general, financieras y de *marketing* fueran ejercidas por las autoridades superiores. En la terminología soviética, la esfera de gestión de la dirección de una empresa comprendía la organización técnica y la organización social del trabajo. La organización técnica incluye la división y la disposición del trabajo, el equipo y el mantenimiento de los lugares de trabajo así como la utilización de los medios técnicos de producción. En cuanto a la organización social comprende el reparto de la mano de obra, la motivación y la disciplina, el uso de los diversos estímulos, la higiene de los lugares de trabajo y la "gestión colectiva" de la empresa (H. Bihret, 1982)

Como puede verse, la actividad de la dirección consistía en cumplir las tareas asignadas desde arriba, desde la negociación desigual de estas tareas (en el estadio de elaboración de los planes) hasta su reparto entre los talleres de producción.

Por otra parte, el *manager* podía ignorar virtualmente las consideraciones financieras en su toma de decisiones¹, y tampoco tenía que preocuparse por la comercialización de sus productos.

Tanto es así, que algunos expertos no han dudado en describir al *manager* soviético como un mero ejecutor, un tipo de burocrata que no había de tomar reales decisiones en su gestión ya que todas las decisiones habían sido tomadas por las autoridades superiores. Sin embargo, la realidad era mucho más compleja. Es cierto que el *manager* soviético podía ignorar muchas fuerzas y señales que influyen en la toma de decisiones en una economía de mercado. Por ejemplo, el *manager* de una empresa soviética, a diferencia de su homólogo occidental, consideraba fácil vender su producción, y los costes de producción jugaban un papel mucho menor. Pero, cumplir con el plan estatal y conseguir que la empresa funcionara en una economía caracterizada por la escasez y plagada de paradojas tampoco era tarea fácil. Los problemas del director soviético eran otros: fundamentalmente giraban alrededor de la escasez de materiales —frente a la cual debía desarrollar el arte de reemplazar un material por otro, y una serie de técnicas tendientes a la obtención de una seguridad de disponer de materiales— y de la obligación de cumplir con el plan que se le hubiera asignado —para lo cual, como veremos más adelante, desarrolló una serie de técnicas de simulación que le permitieron cubrir, al menos en apariencia, los objetivos del plan.

La dificultad para obtener los inputs adecuados impulsaba al *manager* a competir, y esta competencia le obligaba a actuar bajo una fuerte presión, pero no para ofrecer productos de alta calidad a bajos precios, sino más bien para conseguir satisfacer la exigencia siempre creciente que las autoridades económicas le hacían exclusivamente en términos de cantidad, sacrificando las consideraciones de calidad y precio. Para tener éxito en su gestión un *manager* tenía que saber regatear con sus superiores acerca de las cuotas y los recursos, negociar con sus proveedores, incrementar servicios y favores con otros *managers*, evitar conflictos con la omnipotente y poderosa organización del Partido, encontrar soluciones de emergencia en casos de roturas de equipos y escasez de materiales, desarrollar dentro de su empresa una amplia gama de actividades y servicios que podrían ser comprados a empresas especializadas en una economía de mercado, acumular recursos, etc.

A pesar de las dificultades y las restricciones, la autonomía del dirigente empresarial no era tan débil como para hacer de él un funcionario sin iniciativa. Conservaba en parte las prerrogativas propias de un director responsable y libre en sus decisiones. Los *managers* soviéticos gozaban de cierta autonomía para elegir el modo mejor de alcanzar las cuotas asignadas por el plan. Cada día los *managers* tomaban decisiones acerca de la cantidad y calidad de la producción corriente. Determinaban la combinación de outputs a producir y elegían cuáles de las múltiples opciones del plan iban a cumplir. Los *managers* soviéticos eran responsables de la selección de la cantidad y calidad de los inputs que entraban en la producción y de la autorización de sustituir los inputs cuando las circunstancias lo requerían. También eran responsables del control del funcionamiento de los empleados. Con frecuencia ante objetivos

¹ Recordemos el concepto de "resistencia presupuestaria blanda" explicado por Komai (1980)

"imposibles" del plan, los managers decidían si convenía pedir correcciones del plan, o falsificar las cifras de cumplimiento del plan, o pedir a los trabajadores que se apresurasen para conseguir cumplir los objetivos del plan. Enfrentados a un mercado de vendedores, los managers también podían decidir entre autoabastecerse o comprar los elementos necesarios, el material o el equipo para la producción corriente.

Además de las decisiones relativas a la producción corriente, los managers de las empresas industriales soviéticas tenían una cierta autonomía sobre la cantidad y calidad de la producción futura: proporcionaban la información a los planificadores acerca de la capacidad productiva de sus empresas y presentaban las peticiones de inputs para futuros objetivos del plan. Más importante aún, los managers tomaban decisiones acerca de la incorporación de la innovación de productos y procesos tecnológicos a la producción.

Los managers gozaban, formalmente, de una cierta autonomía financiera. Analicemos más detenidamente este punto a través de las palabras de Marie Lavigne:

"La empresa, unidad de producción dotada de personalidad contable, responde de su gestión ante los órganos de la administración económica y debe asegurar por sus propios medios, en el cuadro de una actividad prevista por el plan, la cobertura de sus costes de explotación por sus ingresos, obteniendo a ser posible un cierto beneficio." (M. Lavigne, 1983, p. 79)

La cierta autonomía de la que disponían se refiere a la gestión corriente, pero el plan reducía considerablemente sus posibilidades al imponerle todos los elementos del coste y del ingreso. En cambio no tenían ninguna autonomía en lo que se refiere a las inversiones. Casi la totalidad de las inversiones se financiaban con cargo al presupuesto del Estado. El director de empresa no tenía que preocuparse por una política de capital (expansión, modernización...). Debía utilizar de manera prudente y económica los fondos productivos de los que disponía, para una gestión sin déficit.

Con todo, los managers competentes jugaban un papel activo en el establecimiento de los objetivos de su organización y eran capaces de planificar, guiar o dirigir al personal de la empresa para conseguir dichos objetivos. Estos managers conocían ampliamente su empresa y tenían la voluntad y la capacidad de aceptar tanto el riesgo como la responsabilidad de tomar decisiones que afectaban al funcionamiento y a los resultados de la empresa.

La literatura descriptiva sobre la planificación soviética y el funcionamiento de la empresa ha destacado ampliamente la habilidad de los managers para ejercer una autonomía considerable a pesar de los detallados planes. Esta habilidad se concretaba en el plano operativo en un conjunto de prácticas informales que afectaban a todas las funciones antes enumeradas. Eran la respuesta de los managers a los problemas planteados y constituían el sistema informal de gestión. La importancia de estas prácticas informales para nuestro estudio es vital pues constituían la auténtica actividad gestora independiente que llevaban a cabo, donde se mostraban como gestores y no como ejecutores de órdenes, y su estudio nos va a permitir descubrir las potencialidades de estos managers para la nueva economía en la que deben actuar.

SISTEMA INFORMAL DE GESTIÓN

Las prácticas informales de gestión son una mención obligada para la práctica totalidad de autores que describen el sistema de gestión de la empresa soviética. Y una

parte de ellos las pone como prueba de la autonomía de la que gozaban los directores de empresa en contra de la creencia general de que el manager soviético era un mero ejecutor de órdenes al que no se le dejaba espacio para desarrollar su propia iniciativa. Badiner (1957-1988), Granick (1980), Andric (1976), Nove (1977), Komaj (1981), Conyngam (1982) y Lutz (1986, 1987a, 1987b), por ejemplo, han ilustrado ampliamente la habilidad de los managers de empresa en la economía de planificación central soviética para ejercer su función con una considerable autonomía.

Algunas de estas prácticas se conocieron por primera vez fuera de la URSS gracias a las críticas realizadas por líderes del Partido, como la que realizó Malenkov en su informe a la 18 Conferencia del Partido en 1941. Una apreciación completa de la naturaleza y la extensión del comportamiento informal de los managers se hizo después, a través de los testimonios de antiguos ciudadanos soviéticos entrevistados por el "Harvard Interview Project" (HIP). Esta línea de investigación condujo a los emigrantes que salieron de la Unión Soviética como consecuencia de la II Guerra Mundial en una nueva fuente de información acerca del funcionamiento de la empresa soviética, y permitió por primera vez a los investigadores occidentales entrevistar a managers soviéticos que habían ocupado puestos de dirección en las empresas en las que trabajaban antes de emigrar. Los numerosos estudios posteriores a los que hemos hecho referencia insistieron en la persistencia de las prácticas denunciadas por los emigrantes del Harvard Interview Project, pero no volvimos a encontrar un material primario como el proporcionado por las entrevistas del Harvard Interview Project hasta el "Soviet Interview Project" (SIP) de la Universidad de Illinois, con el que de nuevo se utilizó el método de entrevistar a soviéticos recientemente emigrados de la URSS -este proyecto se inició en el año 1979 y acabó en 1988. En el lapso de tiempo que va desde la publicación del Harvard Interview Project al Soviet Interview Project los estudios de la relación de amores que han tratado el tema continúan descubriendo las prácticas en los mismos términos, y no hemos encontrado en ellos referencias a los escasos cambios de comportamiento que se aprecian a través de las informaciones que ofrecen ambos proyectos. Nos proponemos por tanto describir todas aquellas prácticas informales que han caracterizado el comportamiento de los managers soviéticos a lo largo de todos estos años y que recogemos mayoritariamente los autores citados, actualizando esta descripción a la luz de las aportaciones del Soviet Interview Project.

Prácticas "informales" de gestión

Vamos a descubrir a continuación las prácticas informales que los managers han realizado persistentemente en el ejercicio de su función durante el período considerado.

Principio del *ratcatcher*?

Según este principio, cuando una empresa superaba los objetivos del Plan en un período determinado, las autoridades subían la exigencia del plan del período siguiente a partir del nivel conseguido en el anterior. Así los objetivos a alcanzar se iban

2. Se trata de un concepto complejo difícil de traducir al castellano, por lo que vamos a mencionar el término en inglés. El término se refiere a un método matemático, como el escape utilizado en relojería, que permite la rotación intermitente de una pieza en una dirección y no en la otra.

más elevados en el período siguiente. Lo cual representaba un esfuerzo adicional que no siempre la empresa podía realizar. Eso inducía a los *managers* a evitar sobrepasar el plan.

Esta práctica entraba en conflicto con el principal incentivo de los *managers*, que eran las primas salariales³. Si las elevadas primas motivaban a los *managers* a superar el plan, el principio del *ratchet* les inducía a esconder su capacidad potencial. Frente a la ralentización del crecimiento en la Unión Soviética, los planificadores introdujeron en los años 70 el "contraplan"⁴, para motivar a las empresas a producir más de lo especificado en el plan original y obtener una información adicional acerca de la capacidad productiva de las empresas. Los *managers* se veían estimulados a proponer un contraplan ya que las primas por cumplir el contraplan eran mayores que las obtenidas por superar el plan original en una cantidad equivalente. Pero ésa no fue motivación suficiente para que los directores aumentaran sus objetivos voluntariamente, ya que ello implicaba un plan más elevado para el siguiente año, sin que, por otra parte, estuviera asegurada la concesión de recursos adicionales.

El procedimiento normal de elaboración del plan incluía la petición por parte del ministerio a la empresa de una previsión de la producción que esperaba alcanzar. En la mayoría de los casos, esta previsión se basaba simplemente en las cantidades del año anterior con una adaptación obligatoriamente hacia arriba. Uno de los *managers* soviéticos entrevistados por Susan Lutz (1986, pg 11) lo explicaba de esta manera:

"Por supuesto podríamos presentar una previsión del plan inferior a la del año anterior, pero no nos lo aprobarían. Es necesario proponer un plan que implique el crecimiento. Si presentamos una previsión del plan con cantidades inferiores tenemos que explicar las circunstancias que nos hacen dudar de nuestra capacidad para cumplir con un plan como el que ya cumplimos el año anterior."

La aplicación del principio del *ratchet* se debía al conocimiento imperfecto de los planificadores de la capacidad real de producción de las empresas. No podían evitar utilizar los logros del pasado en su cálculo de futuros planes, por lo que, necesariamente, una variante del *ratchet* tenía que formar parte de un plan centralizado.

Reservas de factores productivos

Los *managers* intentaban mantener un nivel de reservas de factores productivos por encima de los estrictamente necesarios fundamentalmente por dos razones: para acumular experiencias que le permitieran hacer frente a los problemas de escasez y como explicábamos en el punto anterior- para ocultar su verdadera capacidad de producción, en aras de recibir un plan lo más reducido posible. De esta forma, podían

mantener un margen de seguridad que les permitiera alcanzar los objetivos del plan con más comodidad.

Por su parte, el Ministerio también se procuraba su propio margen de seguridad, asignando a las empresas unos objetivos de producción tales que la suma de los planes de las empresas sobrepasara el propio plan agregado del Ministerio. Así se aseguraba el cumplimiento del plan de su Rama.

La realización de esta práctica se fue haciendo más difícil a medida que el personal del ministerio fue aprendiendo a conocer mejor la empresa y por ello a controlarla mejor. Esto implica que las reservas de capacidad de producción fueron disminuyendo, pero siguieron siendo un fenómeno muy extendido. Prueba de ello es que la Administración Central siguió esforzándose por eliminarlas, estimulando la formulación de contra-planes que indujeran a la empresa a descubrir su reserva de capacidad.

Las razones por las que se realizaba esta práctica persistieron hasta el final del período estudiado, como lo atestiguan las frecuentes referencias que los *managers* entrevistados por Susan Lutz hacían a los esfuerzos por garantizar un margen de seguridad, y su énfasis en señalar las dificultades que tenían para cumplir el plan anual. Las dificultades para el cumplimiento del plan que citan más a menudo son: el declinar de la disciplina laboral, la gran rotación laboral -debidamente a la competencia entre las empresas por conseguir mano de obra cualificada- y retrasos en la producción debidos a averías en los equipos o a la recepción de los materiales fuera de plazo.

Los *managers* constituían reservas en su empresa tanto de recursos materiales como de recursos humanos.

a) Acumulación de materiales. Se conseguía inflando las peticiones de materias primas y productos intermedios que habían de ser aprobadas por el órgano superior y que eran la base para poder cumplir el plan.

Las razones de esta práctica eran varias:

- 1) Era un método para guardar el margen de seguridad, como ya hemos señalado.
- 2) La empresa tenía que protegerse frente a la deficiente oferta de materiales, ya que frecuentemente recibían un material distinto al demandado. Las anécdotas que ilustran este problema se multiplican en las declaraciones de los *managers*: "cuando necesitas cemento te mandan tubos, y cuando necesitas tubos te mandan cemento".

El deficiente funcionamiento del sistema de distribución también hacía que la empresa recibiera a veces materiales que no había pedido. Raramente se devolvían esos materiales recibidos por equivocación, ya que en las condiciones de escasez general siempre se les podía encontrar algún uso.

3) Otra razón para acumular materiales era la posibilidad de que se le cambiase el plan, cosa que ocurría con cierta frecuencia. Cuando la empresa se veía obligada a aceptar una nueva asignación de producción, frecuentemente los materiales que recibía eran los mismos que los ordenados para la producción anterior.

El suministro de materiales, durante todo el período de economía planificada, fue para los *managers* uno de los aspectos más frustrantes de su gestión. En un

3) Conviene señalar que la obtención de las primas supone un importante incentivo porque consisten en la parte sustancial del salario, no porque el conseguir una cantidad de dinero adicional sea en sí mismo un fuerte incentivo, considerando la escasa utilidad del dinero en una sociedad caracterizada por la escasez de bienes de consumo, a los que se debe acceder sólo a través de los privilegios que del dinero.

4) Un contraplan es un plan que una empresa propone con objetivos más elevados que los fijados por los planificadores en el plan original.

principio, como acabamos de explicar, los *managers* se aseguraban el suministro pidiendo más material del necesario, pero esta práctica se fue haciendo cada vez más difícil, a medida que aumentaban los controles del ministerio. A pesar de ello, la habilidad de los *managers* les permitió seguir manteniendo de alguna forma los excesos de stocks. Según los *managers* entrevistados por Susan Linz (1986, p.8) era más fácil negociar con éxito un aumento en la asignación de materiales que pedir una rebaja del plan. Conseguir una cantidad adicional de material dependía habitualmente de cuatro factores: la documentación presentada al ministerio por los expertos técnicos de la empresa; la localización geográfica de la empresa; la naturaleza de las relaciones entre la empresa y el ministerio y la importancia del proyecto.

b) Acumulación de trabajadores. Numerosos factores inclinaban a los directores a inflar los efectivos de personal: prevenir las fluctuaciones de la actividad debidas a los fallos en el sistema de suministros para cumplir el plan, emplearlos en la fabricación de piezas de recambio difíciles de encontrar, sustituir capital por trabajo, etc., todos ellos en la lógica de que el mantenimiento de una plantilla importante de trabajadores reduce los riesgos de rigidez frente a la escasez. Por ello las empresas constituían una reserva con personal auxiliar que la dirección asignaba a diversos trabajos en caso de necesidad. Las autoridades y los *managers* discrepaban en su percepción de este fenómeno. Dos razones pueden explicar esto:

1) a menudo los gobiernos locales pedían trabajadores a las empresas para trabajos públicos eventuales, como ayudar en la cosecha o construir alguna instalación de utilidad pública. Es lógico que el *manager* deseara tener un exceso de mano de obra para poder satisfacer estos requerimientos sin hacer peligrar el nivel de producción de la empresa. Para él, esto no constituía un ejemplo de acumulación de personal, mientras que para un inspector lo sería.

2) el número de trabajadores autorizado era mayor que el efectivo, debido a la escasez de mano de obra que impedía a los *managers* contratar a todo el personal que se les había autorizado. Este mecanismo creaba una clara división de opiniones entre los *managers* y la Administración al evaluar la fuerza de trabajo. Mientras los *managers* —basándose en el número efectivo de trabajadores— juzgaban insuficiente la fuerza de trabajo, la Administración la consideraba excesiva, al fundar su opinión sobre el número de trabajadores autorizados.

En este sentido, Gorbachev decía en su Informe al XXVII Congreso del Partido:

"Algunos de nuestros managers se lamentan de no tener suficiente mano de obra... Si se examina más a fondo el asunto, podríamos revelar que el déficit de mano de obra no existe. Es bien notorio que algunas empresas, oficinas de proyectos e institutos de investigación de nuestro país, emplean mucho más personal que entidades análogas en el extranjero, aunque el volumen de trabajo es igual." (M. Gorbachev, 1986, p. 58)

En 1986, el *management* continuaba contratando mano de obra en exceso como un factor de seguridad, pero la extensión de esta práctica era probablemente menor que en el pasado debido a los mayores controles establecidos. La Administración Central emprendió una campaña masiva de "certificación del puesto de trabajo" con la intención de acabar con el número excesivo de plazas de trabajo autorizadas en las empresas.

En el caso de que lo que necesitase conseguir un director de empresa fueran fondos de salarios adicionales, podía acudir al banco central o al ministerio. Entre los entrevistados (S. Linz, 1986, p. 28) existe la creencia de que el ministerio velaba por sus empresas y que acudir al banco (o a cualquier institución central) era peor, o al menos requería mayor esfuerzo para conseguir el resultado deseado que acudir al ministerio. Esta afirmación refleja la creencia de que los ministerios dependían del éxito de sus empresas subordinadas en el cumplimiento del plan.

Truque y reventa.

Consistía en que los *managers* intercambiaban entre sí productos según sus necesidades. Una empresa podía conseguir los ladrillos que le faltasen ofreciendo a cambio tubos que tuviera en exceso. En otras ocasiones se vendían directamente, de forma clandestina, los stocks que habían acumulado como explicábamos más arriba.

De esta forma los contactos con las otras empresas eran de dos tipos: contactos formales con las empresas designadas por el ministerio en el plan y contactos informales para conseguir los materiales que le faltan. En principio, a pesar de estar prohibidos estos contactos directos, los funcionarios del ministerio muchas veces cerraban los ojos, ya que ellos también estaban interesados en que la empresa cumpliera el plan: de ello dependía su propio éxito.

Esta práctica llegó a extenderse mucho más en los años 80, y la actitud de la autoridad se hizo más tolerante con ella. Frente a la condena sin paliativos que hacía Malenkov, el punto de vista de Gorbachev sobre este asunto había cambiado radicalmente. En palabras de Gorbachev:

"Debemos dar a las empresas el derecho de vender, independientemente, la producción en exceso sobre el plan, así como los excedentes de materiales, equipos, etc. Esto debería también ser legalizado con respecto a las ventas a la población. ¿Que sentido tiene destruir o echar a la basura cosas que podrían ser útiles en las viviendas colectivas, en la edificación de casas, garajes o zonas ajardinadas?" (M. Gorbachev, 1986, p. 50).

Esto refleja un cambio en la política económica estatal, al admitir que es imposible que el Centro pueda decidir eficazmente el destino de cada máquina y de cada tonelada de tubos. La búsqueda de caminos para descentralizar las decisiones locales dentro del marco de la planificación central era el significado de la llamada de Gorbachev a la independencia de las empresas.

Autarquía de la empresa.

Uno de los medios que utilizaban los *managers* para proteger su empresa de la incertidumbre en el aprovisionamiento de materiales y sobre todo para poder hacer frente por sí mismos a la reparación de averías —dada la lentitud del servicio centralizado de reparaciones— era intentar auto-abastecerse. Cada empresa intentaba limitar su dependencia de los suministros externos desarrollando al máximo sus capacidades internas. Con este proceso de internalización la empresa buscaba ser lo más autosuficiente posible. Con ello conseguían minimizar los riesgos de dependencia frente a las centrales de suministros. Los ministerios recurran también a esta práctica, creando empresas que no pertenecían a su línea de especialización. Su propósito, como el de sus empresas, era asegurarse la oferta de los recursos necesarios para sus

propias empresas en orden a reducir su dependencia de otros ministerios para cumplir el plan de producción.

La resistencia a la innovación que demostraban los *managers* se explica también dentro de este marco. El proceso tecnológico se introducía muy despacio, ya que la innovación tecnológica podría incorporarse al proceso de producción elementos más sofisticados que dificultarían la capacidad de la empresa de auto-abastecerse. Mientras la primera responsabilidad del *manager* fuera cumplir el plan, la innovación sería considerada como una actividad potencialmente sancionadora.

La autarquía fue amparando en los últimos años. Una de las razones puede ser que, con el desarrollo de la tecnología, se elevaba el riesgo de dependencia, ya que los productos contenían más componentes manufacturados por otras empresas. Por lo tanto, el ministerio y la empresa eran más vulnerables a las deficiencias del sistema centralizado de suministros y se incrementaba la motivación para producir sus propios componentes.

La política estatal, promotora de la integración vertical, favoreció también el crecimiento de la autarquía. De hecho, una motivación para la creación de las asociaciones de producción era que ese tipo de gran organización podía corregir mejor una parte del sistema de suministros, auto-aprovisionándose.

Consecuentemente con el aumento de la búsqueda de la autarquía de la empresa, los *managers* siguieron oponiendo resistencia a la innovación interna desde fuera. Muchas reformas intentaron reducir la resistencia a nuevos productos y procesos, pero el problema persistió.

Arritmia

La producción se hacía más intensiva al final de un periodo dado del plan. La unidad de tiempo fundamental de los programas de producción era el mes. Al principio del mes el trabajo avanzaba lentamente, y se aceleraba en los últimos días del mes para llegar a cumplir con el plan. La causa principal se encontraba en la incapacidad de los planificadores para resolver los problemas de suministro. Otra razón se puede encontrar en el hecho de que la planificación central requiere el uso de periodos discretos de tiempo, como el mes o el año. Las fechas críticas impuestas externamente a una actividad continua (la producción) conllevan la tendencia al esfuerzo suplementario cuando el plazo se acerca.

Muchas empresas producían casi la mitad de su plan mensual durante los últimos diez días del mes, lo que afectaba a la calidad. Esta práctica provocaba además una serie de consecuencias anti-económicas: estados de emergencia, hombres y equipos sujetos a periodos de inactividad ociosa, en los días de la aceleración las máquinas se dañaban, la tasa de desperdicios se incrementaba, las horas extraordinarias aumentaban, etc.

Este ha sido el problema de mayor continuidad (Linz, 1986, p.12). Esta opinión era proclamada desde arriba, ya que Gorbachev decía:

"No es un secreto que a principios de mes muchas empresas permanecen paradas más tiempo que trabajando. En cambio, a fines de mes comienza el trabajo febril, a consecuencia de lo cual empeora la calidad de los artículos. Es preciso desvirtuar esa arragada enfermedad." (M. Gorbachev, 1986, p. 56)

Efectivamente, esta práctica estaba en el origen del problema de la mala calidad de los productos. Problemas que Gorbachev denunciaba en su informe:

"Quiero destacar en especial el problema de la calidad de los productos... Los defectos del diseño, el no atenderse a las prescripciones tecnológicas, el empleo de materiales de baja calidad y el mal acabado nos hacen incurrir en gastos materiales y morales cuantiosos... Para poner fin a esto tenemos que usar todas nuestras presiones administrativas y materiales y todas nuestras leyes" (M. Gorbachev, 1986, p. 59)

"Tonalidad negociada" (vuramlnov'ka)

Este es el término acuñado por Stalin en 1931 en derogación del concepto de igualdad como única política salarial aceptable en una sociedad socialista. Pero el principio de "a cada uno según su trabajo" no caló en el personal de las empresas, y la práctica de elevar artificialmente los salarios de los trabajadores aunque no rindieran suficientemente continuó. Los *managers* pactaban con sus trabajadores un salario garantizado con objeto de "conservar la paz de la familia".

En 1986 Gorbachev seguía denunciando el pago de salarios no ganados, el reparto de primas inmerecidas, el establecimiento de un salario "garantizado" desconectado de la contribución del trabajador a la producción.

"Tembloramiento" (Otkrivniel'stol)

Es la simulación del éxito a través de diversas estrategias. Destacaremos cuatro técnicas:

- 1) **Producir una combinación de productos diferente a la exigida por el Plan.** El Plan definía la producción total y la de cada uno de los productos que fabricaba la empresa, pero la consecución del total de la producción era considerada más importante y acostumbraba ser suficiente para conseguir la prima. Como usualmente resultaba más fácil producir unos productos que otros, se desviaban los recursos para producir aquellos productos que aseguraron el cumplimiento del plan.

La violación de la combinación de productos estaba causada principalmente por la escasez de determinadas materias primas, que hacía que la empresa tuviera que sustituir la producción de unos productos por otros. En algunos casos resultaba que los bienes producidos eran menos provechosos para la empresa que los que originalmente había especificado el plan. Pero de esta forma la empresa simulaba cumplir con el plan aunque produjera una combinación de productos distinta a la planeada.

- 2) **Realizar una producción de baja calidad.** Si los recursos son escasos se puede conseguir que rindan más disminuyendo la calidad del producto. Esta práctica originaba consecuencias encadenadas:

- a las empresas que recibían materias primas o productos intermedios de baja calidad les resultaba prácticamente imposible fabricar buenos productos con esos materiales.
- a su vez, las empresas suministradoras de las anteriores muy probablemente se enfrentaban a la exigencia de cumplir con un plan demasiado elevado en

relación a sus posibilidades, y seguramente contaban también con unos equipos anticuados que no permitían la fabricación de productos de calidad. • de todas formas, el comprador aceptaría seguramente todo tipo de materias primas o productos intermedios. Frente a la situación de escasez, prefería comprarlo e intentar mejorarlo o modificarlo por su cuenta.

Las estratagemas para alcanzar la producción exigida por el plan bajando la calidad del producto eran sencillas. Frente a un índice expresado en unidades físicas, por ejemplo si el índice estaba expresado en toneladas, una empresa de construcción mecánica podía verse incitada a fabricar las máquinas más pesadas de lo que sería deseable. Probablemente esta práctica dañaría la calidad del producto y a la economía en su conjunto.

Si el índice estaba expresado en rublos, lo esencial era ofrecer una producción total de valor global elevado, aunque fuera en detrimento de la calidad o el surtido de productos. Esto estimulaba la tendencia a utilizar las materias primas más caras, cuyo empleo inflaría el valor global de la producción.

3) Falsificar los informes que se entregan al ministerio. Los *managers* a menudo falsificaban la contabilidad de los productos en proceso de fabricación. El valor de estos productos es muy difícil de estimar, por lo que la empresa a veces exageraba este dato en los meses en los que la producción se retrasaba, dando lugar a la presentación de una producción total en la que se adscribía la producción de un período a otro período.

4) Cambiar la asignación de los fondos. Dado que había un límite financiero para cada una de las partidas, la empresa a menudo simulaba cumplir con dichos límites, pero cambiaba la afectación de los fondos a su conveniencia.

Está claro que las violaciones del plan estaban penalizadas. Incumplir el plan tenía serias repercusiones para los *managers*: en principio estaba sancionado con responsabilidad penal -la severidad de las penas era máxima en los tiempos de Stalin, en los que el director de empresa que no llegaba a cumplir el plan podía ser deportado a Siberia-, pasando posteriormente a revestir una naturaleza económica. A veces podía significar retrasar su promoción, o que se le asignasen fondos insuficientes para pagar los salarios (con grave riesgo de que los trabajadores abandonasen la empresa) y, como mínimo, supondría la pérdida de las primas.

Soporte munitivo (Krugovaya poruka)

Si las prácticas descritas podían realizarse con relativa facilidad era gracias al *Krugovaya poruka*: el soporte munitivo, el respaldo munitivo que se ofrecían las empresas, y el clima familiar que se daba entre los distintos grupos, poniéndose todos de acuerdo para evitar que las malas noticias llegasen a los grados superiores, cada uno por su propio interés. Esta complicidad podía involucrar no sólo a los directivos de la empresa, sino también al secretario de la célula del Partido, al presidente del Sindicato e incluso al redactor del periódico local. Granick ilustra este comportamiento con el siguiente ejemplo:

"Si el establecimiento padece escasez de medios financieros y de materiales; de construcción, el director puede aplazar la construcción de viviendas obreras a fin de acelerar la finalización de un nuevo taller de producción. La construcción de este puede parecerle mucho más urgente que la de viviendas,

puesto que el nuevo taller es una condición previa para cumplir plenamente el programa de producción del establecimiento.

Sin embargo, si el director pretende que la demora en construcción de viviendas no llegue a oídos de las autoridades superiores, le es necesaria la colaboración del secretario del Partido en la fábrica. Y como a éste sus superiores le juegan también según los resultados de producción, se inclinará también a la colaboración. También el representante sindical puede mostrar de acuerdo con el director, aunque sólo sea para ocultar sus propias debilidades en la defensa de los intereses de los trabajadores de la fábrica. Y si en ello se consigue englobar al director del periódico local, a fin de evitar que aparezcan indignadas cartas de lectores, tanto mejor. Y si además, el director del organismo administrativo inmediatamente superior se inclina a no oír los rumores que a él llegan, queda entonces cerrado el círculo" (D. Granick, 1966, p. 156)

En la particular competencia a la que el *manager* tenía que enfrentarse, su éxito se basaba principalmente en la red de relaciones personales e informales que hubiese instaurado. De esta característica dependía en gran medida la eficiencia productiva de la empresa. Lo que los rusos llaman *Blat* significa la influencia personal, los contactos indispensables que había de tener el director de la empresa para obtener modificaciones del plan, créditos suplementarios, para conseguir que los pedidos de la empresa fueran atendidos a tiempo, antes que los de otras empresas, y en la cantidad y calidad requerida. El prestigio del director era, pues, un determinante de los logros de la empresa. Y éstos, a su vez, eran determinantes de los logros posteriores, ya que se establecía una dinámica circular: el éxito de la empresa facilitaba los éxitos futuros, así como también los fracasos aceleraban el fracaso posterior de la empresa.

Las relaciones informales entre las empresas podían crear una escala de prioridades divergente de la escala oficial. Pongamos por caso una de las características de la economía soviética que condicionaban al *manager* en su lucha por el éxito: la importancia de la prioridad relativa de la empresa que dirige. Las empresas que pertenecían al sector militar, o a la industria pesada tenían prioridad en la asignación de recursos. Pero no hay que olvidar la importancia de las relaciones informales. Normalmente era la empresa militar el cliente prioritario, pero si el proveedor de la empresa militar necesitaba urgentemente un bien que otra empresa de la que también era proveedor poseía, se podía arreglar una transacción informal en la que la empresa militar quedase relegada al segundo lugar.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MANAGERS SOVIÉTICOS

La descripción que acabamos de realizar indica claramente que la imagen estereotipada del *manager* soviético como un mero ejecutor que no tenía que tomar decisiones reales es básicamente falsa. El sistema "informal" de gestión ilustra cómo los *managers* ejercían un poder discrecional durante la elaboración del plan anual -al informar respecto a la capacidad productiva, al elevar las peticiones de inputs-, así como durante la ejecución del plan -con peticiones de correcciones del plan, falsificación de los resultados, violación de ciertos aspectos del plan, etc.

El drama de este sistema es que el director de empresa, incluso el más preocupado por el interés de la sociedad, se veía obligado a utilizar su ingenio ante la imposibilidad de gestionar racionalmente su empresa de acuerdo a la legalidad.

Formal. Para poder ejercer su función, inevitablemente tenía que violar las leyes en interés del plan.

Esas observaciones nos llevan a un desdibujamiento importante: en un contexto aparentemente tan poco favorable al desarrollo de la iniciativa personal, el *manager* no se limitaba a ejecutar órdenes —como parecería lógico esperar en una economía planificada— sino que en su gestión alcanzaba un considerable grado de autonomía, aunque su iniciativa no estuviese reconocida legalmente.

J. Sapir va más lejos cuando afirma:

"Las empresas del Este no estaban mal gestionadas sino al contrario muy bien gestionadas en función de las restricciones radicalmente diferentes de las que se conocen en las economías occidentales. Toda una organización microeconómica de la empresa se ha desarrollado a partir del aprovisionamiento aleatorio, de la competencia por los inputs y de los mecanismos de regalo. Esta organización determina a la vez el grado de utilización de los factores así como la elección de la técnica de producción, su grado de inmaterialización y la construcción de una cultura tecnológica específica. Esto provoca una viscosidad considerable de los aparatos productivos. Es ahí donde hay que buscar las razones de su falta de reacciones frente a los cambios institucionales introducidos por los nuevos gobiernos; y no en un sabotaje cualquiera de las reformas." (J. Sapir, 1992, p.3)

Las palabras de Sapir apoyan la conclusión que queremos destacar del estudio que acabamos de realizar: no solamente los *managers* realizan una actividad gestora autónoma, sino que además podemos afirmar que las prácticas informales con las que los dirigentes de empresas soviéticas ejercían sus funciones les han dotado de una serie de capacidades que forman parte de las características que un gestor ha de tener para enfrentarse a la gestión de una empresa en economía de mercado. Los *managers* competentes han demostrado su éxito como excelentes organizadores de la producción —por haber sabido asegurarse la producción en condiciones muy desfavorables acumulando reservas, organizando la antarquía de la empresa, hallando la combinación de productos que le permitía cumplir con el plan.— como negociadores (tanto verticalmente con sus superiores —consiguiendo que se les asigne un plan menos exigente, o que se les concedan mayores dotaciones de factores para constituir sus reservas de capacidad de producción—, como horizontalmente con otras empresas —tráque y reventa) y como líderes (son capaces de asegurarse la colaboración de sus trabajadores). Seguramente la estructura vertical de la organización, que facilita el contacto del *manager* con sus subalternos, habrá contribuido también a desarrollar esa capacidad).

Otra característica que se valoró en un gestor que opera en una economía de mercado es la capacidad de tomar decisiones en condiciones de incertidumbre. A este respecto, un Instituto de Gestión de Moscú, el IRMSI (*International Research Institute for Management Sciences*), ha realizado un estudio que consideramos altamente clarificador. Basándose en el trabajo de Goertz Hofstede (1980, 1988), que ofrece un estudio comparativo acerca de los valores de los *managers* ligados al trabajo, y siguiendo su metodología, el equipo de investigación del IRMSI completó el cuadro presentado por Hofstede añadiendo los datos estimados para Rusia.

15

En una escala de 1 a 100, la estimación de las actitudes estudiadas es la siguiente:

	Respeto al poder	Aversión a la incertidumbre	Individualismo	Masculinidad
Alemania	35	65	67	66
EEUU	40	46	91	62
España	57	86	51	42
Francia	68	86	71	43
Japón	34	92	46	95
URSS	85	55	42	64

FUENTE: Geert Hofstede, "The Confucius connection: from cultural roots to economic growth", *Organizational Dynamics*, vol. 16, nº 4, 1988 o IRMSI, "Etude des valeurs liées au travail des cadres russes", 1989

Los cuadros rusos poseen un alto índice de "Respeto hacia el poder" y de "Masculinidad", mientras que el índice de "Individualismo" es bajo, lo cual significa que entre sus valores se encuentra el fuerte respeto por la jerarquía —acorde con el clima de autoritarismo— y el rechazo a compartir su puesto con la mujer, así como que tienen una mentalidad colectivista, resultados que concuerdan con la imagen estereotipada. Sin embargo, el índice de "Aversión a la incertidumbre" es relativamente bajo, lo cual parece sorprendente en unas personas habiéndose a que gran parte de sus actividades están planeadas de antemano. Esta actitud puede explicarse porque, como decíamos antes, el *manager* soviético está acostumbrado a encontrarse a menudo frente a situaciones difíciles en el ejercicio de su función, lo cual seguramente le ha proporcionado un entrenamiento eficaz para enfrentarse al riesgo. De todas formas, es importante constatar aquí que entre sus características no se encuentra la agenda necesaria de seguridad que comúnmente se les atribuye.

Con todo ello no queremos llegar a concluir que las prácticas descritas sean deseables en la nueva empresa que los *managers* deben gestionar. Lo que queremos destacar es que los *managers* poseen en gran medida unas potencialidades como gestores que van mucho más allá de lo que generalmente se les reconocen.

De hecho, las cualidades que acabamos de resaltar y que el *manager* soviético ha adquirido a través de su trabajo en la empresa forman parte del perfil del gestor eficaz que las teorías occidentales más comúnmente aceptadas prescriben. Aunque no exista una "lista" de cualidades única e indiscutible que defina al *manager* ideal, puede servirnos de referencia utilizar al guna de las más frecuentemente citadas. Por ejemplo, Bower enumera las siguientes cualidades (M. Bower, 1978, pp. 43-44)

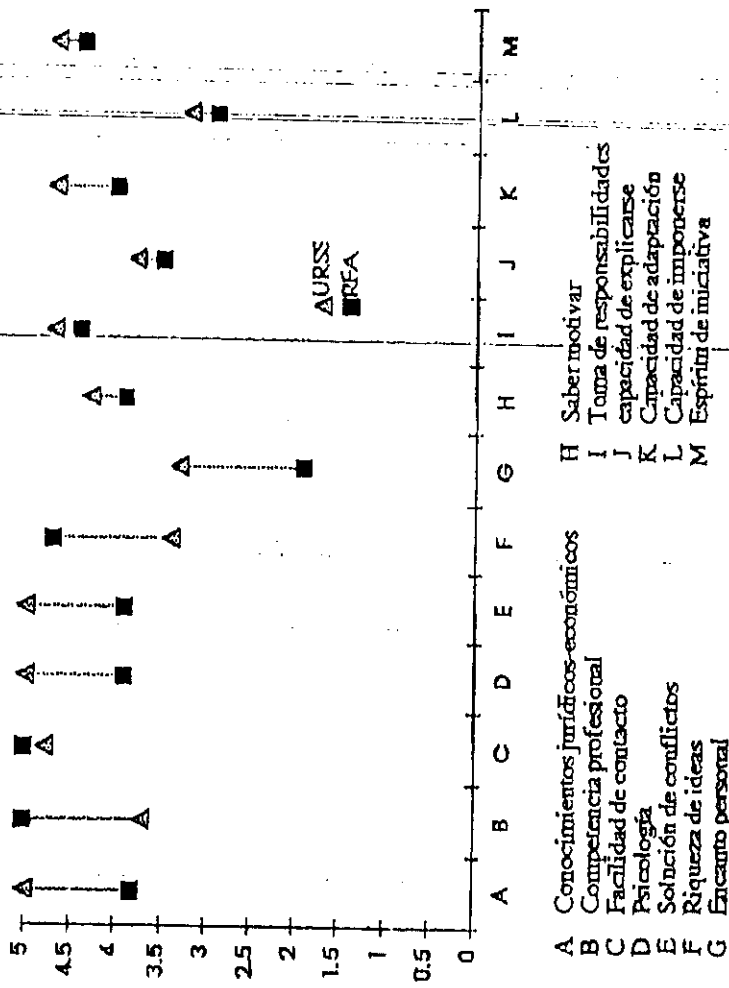
1. Integridad, que permitirá a los empleados otorgarle su confianza
2. Espíritu de iniciativa o facilidad de encontrar ideas nuevas y de tomar riesgos
3. Voluntad de servir a los individuos escuchándoles y ayudándoles a desarrollarse y a progresar
4. Inteligencia asociada a la competencia: capacidad de analizar situaciones complejas y de aprender rápidamente; ser ambidextro
5. Toma de conciencia y participación de lo que pasa, ya sea al interior o al exterior de la empresa; aptitud para evaluar las consecuencias posibles de las decisiones sobre la empresa y los empleados

16

6. Previsión, visión e iniciativa, en lo referente a la evaluación de los resultados por anticipado
7. Espíritu abierto y temeramiento flexible: aceptar las ideas de los demás y saber analizar las situaciones problemáticas
8. Persuasión y empuña, es decir, capacidad de convencer a los empleados de actuar por sí mismos y no porque reciben órdenes

Al menos las seis primeras de estas características se encuentran entre las cualidades del *manager* soviético competente, aunque no con la orientación que les imprime Bower. A tenor de todo lo expuesto hasta ahora podemos afirmar que nuestro *manager* posee espíritu de iniciativa, posee inteligencia y capacidad para percibir los problemas y para ganar la confianza de los empleados. Una cierta divergencia encontramos en lo que respecta a los puntos siete y ocho, al menos parcialmente, ya que entran en conflicto con el autoritarismo que se desprende de la estructura organizativa de la empresa soviética, y del alto valor que presentaba la actitud de "respeto hacia el poder" en el estudio acerca de los valores ligados al trabajo de los *managers* rusos.

Observemos ahora una lista de cualidades confeccionada por autores soviéticos. Se trata de un estudio comparativo realizado en 1988 por el IRIMS. En este estudio se definen una serie de cualidades que se consideran necesarias para ser un buen *manager* y, en función de ellas, se realiza una comparación entre los *managers* de dos países: la URSS y la RFA. Sus resultados podemos representarlos en la figura siguiente:



FUENTE: IRIMS, 1988

Sin querer realmente pronunciarnos acerca de las bases científicas de este estudio —cuya metodología desconocemos— consideramos importante reseñarlo aquí, al tratarse de uno de los primeros estudios de este tipo que hemos podido constatar que se hayan realizado en la Unión Soviética y que, de alguna forma, ya hace sospechar que las características básicas del *manager* soviético son bastante distintas de las que sugiere la mera intuición.

Es importante que, paralelamente a las características positivas de los *managers* soviéticos que hemos destacado, reconozcamos también aquellas características que suponen un obstáculo para su adaptación al nuevo sistema.

Sus defectos cara a ser los gestores de la nueva empresa están ligados en primer lugar a su falta de conocimientos: hay una serie de conceptos y de funciones virtualmente desconocidas para los *managers* bajo la economía de planificación central. Por ejemplo, ignoraban la utilización de criterios financieros en su toma de decisiones. Recordemos que conceptos tan básicos en la economía occidental, como la quiebra, eran conceptos que no entraban a formar parte de su realidad, al igual que otras consideraciones financieras, como las fuentes y costes del capital, el uso del crédito y de los servicios financieros, los resultados financieros, etc.

También el coste de producción jugaba un papel mínimo, y que, de todas formas, era difícil de medir debido a la distorsión provocada por el sistema de precios fijados administrativamente.

Evidentemente, los conceptos de *marketing*, a los que nunca han debido atender, y las cuestiones relacionadas con el funcionamiento del mercado y del sistema financiero son desconocidas para ellos. Igualmente, la gestión estratégica estaba fuera de sus competencias por lo tanto su ignorancia sobre ella es total.

El desconocimiento de todas estas funciones va ligado al entorno en que el *manager* debía actuar. Teniendo en cuenta la situación en la que operaban, sus conocimientos eran funcionales para obtener los objetivos que se proponían. Al cambiar la situación cambian los objetivos y por tanto los medios para alcanzarlos.

En segundo lugar, las características negativas desde la óptica del nuevo orden están ligadas a los valores de la sociedad que determinan una *genind*, una orientación, un concepto del papel del *manager* que difiere del que debe desempeñar en el contexto de la nueva organización económica. A este grupo corresponden el autoritarismo al que hemos hecho mención más arriba, pero más que una enumeración de características corresponde aquí un enfoque más global. A este respecto resultan muy ilustrativas las palabras de uno de los primeros *managers* en realizar un seminario de formación en el extranjero después de la apertura supuesta por la *perestroika* de Gorbachev. El describe así una de las sesiones:

"Recuerdo que empecé a explicar lo que yo hago. Dije que la asociación que dirijo cuenta con 800 personas; que tengo a mi cargo siete instituciones prescolares, un estadio deportivo, dos gimnasios, dos centros recreativos, etc.; que actualmente estoy construyendo un edificio de apartamentos; otro productor, un policlínico y un hospital. Ellos me dijeron: «¿Usted debería ser un alcalde. Esas son las funciones de un alcalde, no de un manager»" (Kamiskin, 1991, p. 972).

Por lo tanto, los defectos de los *managers* están determinados por las estructuras y los valores de la sociedad. No puede plantearse reorientar sus capacidades para adaptadas al nuevo orden sin acometer paralelamente una transformación de las estructuras y los valores de la sociedad.

CONCLUSIÓN

Podemos concluir este trabajo afirmando que si bien los *managers* soviéticos responsables de llevar a la práctica los proyectos de reforma económica, en sus empresas no eran *managers* al estilo occidental, en cambio eran excelentes emprendedores: la capacidad de iniciativa, la creatividad, la capacidad de "antepensadas", la resolución de problemas eran técnicas y características propias de los directores de empresa desde los tiempos de los planes quinquenales. Por lo tanto, sería un error considerarlos como meros ejecutivos que deben ser mentalizados para convertirse en *managers*.

El problema de los *managers* soviéticos para adaptarse al nuevo entorno, no es un problema de competencia —al revés, poseen cualidades excelentes— para desenvolverse en un marco de libre mercado—sino más bien un problema de "reconversión". Se trata de enseñarles a desarrollar sus capacidades de forma distinta, en un marco nuevo. El reto está en reconducir aquellas potencialidades de los

managers soviéticos hacia las cualidades de iniciativa empresarial que se precian hoy en día.

La primera implicación es para todos aquellos que diseñen los planes de formación en gestión para los *managers* soviéticos. La formación no habrá de partir de cero; su primera tarea será desarrollar las potencialidades que ya poseen los *managers* y encanalarlas para que sirvan a los intereses de la nueva empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDRILE V., 1976, *Managerial Power in the Soviet Union*, London: Macmillan.
- BERLINER, Joseph S., 1957, *Factory and manager in the USSR*, Harvard University Press- Cambridge.
- BERLINER Joseph S., 1988, *Soviet Industry from Stalin to Gorbachev - Essays on Management and Innovation*, Edward Elgar Publishing Company Limited, England.
- BIENER, Harold, 1982, *Management sovietique*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- BOWER, M., 1978, *Corporate Leaders for Year 2000*, en NEWMAN, W. (ed.), *Managers for the Year 2000*, Englewood Cliffs (New Jersey): Prentice-Hall.
- CONYNGHAM, William I., 1982, *The modernization of soviet industrial management - socioeconomic development and the search for viability*, Cambridge University Press.
- GORBACHEV, Mijail, 1986, *Informe político del Comité Central del PCUS al XXVII Congreso del Partido*, Agencia de prensa Novosti.
- GRANICK, David, 1966, *El hombre de empresa soviético*, Revista de Occidente, S.A., Madrid. Texto original: The red executive, a study of the organization man in russian industry, Doubleday and Company, New York, 1960.
- HOFSTEDE Geert, 1980, *Culture's Consequences. International Differences in Work-Related Values*, Sage Publications, Beverly Hill, London.
- HOFSTEDE Geert y HARRIS BOND, Michael, 1988, *The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth*, Organizational Dynamics, 16, n.º 4.
- IRMS, 1988, *Etude comparative des caractéristiques des managers (IFA-URSS)*, Informe del International Research Institute for Management Sciences de Moscú.
- IRMS, 1989, *Etude des valeurs liés au travail des cadres russes*, Informe del International Research Institute for Management Sciences de Moscú.
- KANISKIN, N.A., 1991, *The Western Manager and the Soviet Director*, Problems of Economics, vol. 53 n.º 11. Texto original: Nauka editores, 1990; y Ekonomika i organizatsiia promyshlennogo proizvodstva Zapadny i mestezhel i soveskii direktor. Beseda s generalnym direktorom NPO (manchub-proizvodstvennoe ob"edinenie) Sibeletrotvuzhizhazh N.A. Kamiskinym, Novosibirsk, Ekonomika i organizatsiia promyshlennogo proizvodstva, 1990, n.º 5, pp. 16-26.
- KORNAL, Janok, 1980, *Economics of Shortage*, Amsterdam: North-Holland.
- LAVIGNE, Marie, 1983, *Les economies socialistes sovietiques et européennes*, Armand Colin.
- LINZ, Susan J., 1986, *Managerial Autonomy in Soviet Firms*, SIP working paper.
- LINZ, Susan J., 1987a, *Management's response to raubbess in soviet planning: evidence from the Soviet interview Project*, SIP working paper.
- LINZ, Susan J., 1987b, *The treadmill of Soviet Economic Reforms: Management's Perspective*, SIP working paper.

- MARQUÉS RUIZ, Carmen, 1992, *Les relations entre la Communauté Européenne et les nouveaux états indépendants de l'ancienne Union Soviétique*. Revista Econòmica de Catalunya, 19-20
- NOVE, Alec, 1971, *The Soviet Economic System*, Allen and Unwin, London
- NUTTI, Domenico Mario, 1992-93, *How to Contain Economic Inertia in the Transitional Economies*, Transition, 3, n° 11, décembre 1992- enero 1993
- PELIKAN, Pavel, 1992, *La dynamique des systèmes ou comment transformer une économie socialiste en faillite*, working paper, ROSES, Paris
- RICHEI, Xavier, 1991, *Au défi d'entreprendre: privatisation, réorganisation industrielle et stratégies d'entreprise*, économie et humanisme, août-juin 1991
- SAPIR, Jacques, 1992, *De la Thérapie de choc au choc sans thérapie? Réflexions sur un débat*, Lettre de L'IRSES, n° 2, marzo 1992
- SIP, 1989, *working papers del Soviet Interview Project*, University of Illinois

JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Valencia, marzo 1994

EL DESEMPLEO EN LOS PAÍSES DE EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL

M. Teresa Virgili y Benjamín Bastida
Universidad de Barcelona

Grupo de Análisis de la Transición Económica. (G.A.T.E.)

Observadores y analistas coinciden en señalar al desempleo como uno de los problemas más graves que deben afrontar los nuevos dirigentes y las poblaciones de los Países de Europa Central y Oriental (PECO) en su proceso de transición hacia el mercado. Los nuevos dirigentes, como problema social y de política económica que debe ser resuelto de una u otra forma para no hacer insostenible la transición. Las poblaciones afectadas, como sujetos pacientes, demandan naturalmente, mejores perspectivas, las que parecían advenirse en el umbral del cambio.

En términos generales, son varias las causas que se reserian como conducentes a la situación de creciente desempleo:

1) La transición misma es la primera causa genérica. El paso a una economía de mercado, los procesos de privatización, etc. provocan ajustes que no se realizan de modo inmediato. El empleo es víctima natural de este ajuste. Desde esta perspectiva, los defensores de la terapia de choque pretenden acelerar la reforma para acortar el proceso. El resultado final, al acabar la transición, habría de ser la recuperación del empleo (hasta encontrarse con la "tasa natural de paro"), si la iniciativa privada posee la vitalidad que se le atribuye.

2) Descendiendo a un terreno más concreto que el de esta pretendida "causa-marco-conceptual", se relaciona el desempleo con la caída en la producción, como tendremos ocasión de analizar. Esta, a su vez, viene causada por factores internos y factores externos.

Entre los externos, el más claro es la caída de la demanda procedente de la antigua URSS y los otros países del C.A.M.E. La reorientación hacia los mercados occidentales es, de nuevo, un proceso no inmediato y erizado de obstáculos (incluso legales) desde la perspectiva macroeconómica. Desde la perspectiva microeconómica el presente y el futuro inmediato para muchas empresas, las grandes empresas estatales, se parece mucho al colapso.

Entre los factores internos de caída de la producción se encuentran también la necesidad de acomodar la producción a la demanda interna revelada por el incipiente mercado, al dejar de ser éste un "mercado de vendedor" para las empresas productoras. Deja de tener sentido "la producción para el almacén", aparece la competencia de los productos occidentales u orientales (NICs), la exigencia de mínimos standards de calidad...

Otros factores internos de caída de la producción tienen que ver con las condiciones mismas de la producción, modificadas por los programas de liberalización y estabilización: supresión de subvenciones, restricción de créditos, precios de mercado (en determinados casos) para los suministros y las ventas pueden haber conducido a reducciones notables del output.

3) Un tercer grupo de causas del aumento de desempleo no pasará necesaria y directamente por la caída de la producción, sino por su modernización y reestructuración gracias, normalmente, en la mente de los dirigentes, a su privatización. Se produciría desempleo, en primer término, por atracción del "desempleo camuflado de empleo" existente en el viejo sistema (las "reservas de mano de obra" o el "paro en el puesto de trabajo"). También por la introducción de mejoras tecnológicas y organizativas que redundarían en incremento de la productividad y posible expulsión de trabajadores sin efecto compensación en la misma empresa. El tercer elemento generador de desempleo en este grupo de "factores modernizadores" sería la necesidad de clausurar determinadas empresas excesivamente obsoletas en su producto o en sus instalaciones.

Si contrastamos estas propuestas de explicación con el examen de la realidad de los PECCO, el segundo grupo (caídas en la producción) parece acomodarse mejor a lo que aparentemente ocurre. Al tercer grupo (modernización, reestructuración, privatización) no le negamos capacidad explicativa: las escasas experiencias existentes (sobre ventas con transaccionales o venta directa a las mismas de empresas estatales) demuestran que se producen, en la mayoría de los casos, reducciones drásticas de personal. Pero esto ocurre a escala muy pequeña. La reestructuración está todavía por hacer. Hasta cierto punto, lo importante es lo que pueda ocurrir con el empleo si y cuando esta se ponga en marcha masivamente, con privatización o por iniciativa estatal, o combiniándose ambos agentes.

Si queremos ir más allá de estas afirmaciones generales, ciertas pero todavía insuficientes, es preciso dejar constancia de las dificultades a salvar.

Las primeras vienen de la estadística: Los datos disponibles son cifras muy globales y la metodología de colección de los mismos no es todavía homogénea ni entre países ni a lo largo del tiempo en el mismo país (se va perfeccionando, pero esta fase de perfeccionamiento comporta unos costes en el momento de analizar y comparar). Cuando se ofrecen datos más desagregados, las observaciones son fragmentarias o puntuales y obligan a un ejercicio de afirmación de resultados imprecisos o inciertos.

El otro grupo de dificultades procede de la naturaleza del periodo de transición que atraviesan estos países. Tanto si los dirigentes han optado por una terapia de choque como por una vía más gradual de paso al mercado, la circunstancia económica se caracteriza por la existencia simultánea de la hinchazón y de las rigideces, de cambios bruscos y de situaciones estancadas. Sería posible decir, como apuntábamos antes, que es normal que en una situación de transición se produzca desempleo que se eliminará a medida que la transición avance ("desempleo friccional"). Pero inmediatamente se plantean dos preguntas: ¿Y si no avanza? ¿Y si avanza produciendo más desempleo, si la prueba de que avanza es que produce más desempleo ("desempleo estructural")?

Con las consiguientes precauciones puede ser útil, no obstante, formular algunas observaciones a partir de los datos disponibles y proponer interpretaciones y perspectivas acerca de lo que está ocurriendo con el empleo en las citadas economías en transición.

*Conocemos "estudios de casos" para Hungría, Túngstam, Sanofi, etc. y República Checa - Sioda.

El trabajo que presentamos constituye una primera etapa en este proyecto. En este sentido el objetivo no es ofrecer una panorámica completa de la situación del empleo y el paro en los PECCO, sino realizar un esfuerzo metodológico para contrastar con datos estadísticos las apreciaciones difundidas por la literatura especializada acerca del comportamiento del sector estatal y del sector privado en el proceso de transición económica. En unos apartados la contrastación se realiza, mientras que en otros se constata la insuficiencia de los datos disponibles y se apuntan hipótesis de trabajo.

El análisis se divide en los siguientes apartados:

1. Relaciones entre producción y situación del empleo/desempleo
2. Identificación de hijos relevantes al mercado de trabajo
3. Evolución de la Población Activa
4. Creación de empleo por el sector privado.

1. Relaciones entre producción y situación del empleo/desempleo.

La observación de los datos globales (evolución del desempleo total por países) conduce a estas constataciones:

1.1. La evolución de la tasa de desempleo difiere sustancialmente de un país a otro. En los excomos, evolución muy rápida en Polonia, llegando al 15,2% en julio de 1993, es decir, en menos de cinco años; evolución mucho más lenta en la República Checa, con una tasa del 3,5% septiembre de 1993, al cabo de dos años y medio (supuesto que la reforma comenzó en 1991).

1.2. En todos los casos, el ritmo de crecimiento del desempleo total es más lento que el ritmo de descenso de la producción total. Los análisis parciales de la reforma (sobre todo, los occidentales, como "sceptadores" privilegiados) aoran esta observación como característica negativa de la reforma: los dirigentes "no se atreven" a afirmar el cierre o reestructuración de las empresas estatales con la rapidez y radicalidad necesaria.

A partir de la comparación entre países, no es posible establecer una relación entre la magnitud de la caída de la producción y la del crecimiento del desempleo. La producción checa decae tanto o más que la de Hungría mientras que el desempleo crece más lentamente y parece nivelarse a una tasa reducida. La caída de la producción actúa pero hay que añadir otros factores.

1.3.-Apertura de preguntas y reflexiones.

1.3.1. El crecimiento del desempleo, con la excepción de la República checa, tiene caracteres alarmantes. Aunque el ritmo de crecimiento fuerte acontece en 1991 y 1992, durante 1993 el desempleo no ha dejado de crecer, de modo que, contra ciertas apreciaciones, es preciso decir que no parece haber tocado techo (o fondo, depende de la perspectiva).

1.3.2. La observación año a año, para cada país, puede sugerir una cierta correlación entre la fecha del comienzo de la reforma estructural (privatizaciones y descomposición de las empresas del sector estatal) y el crecimiento del desempleo. El hecho de que en la República checa no se produzca este crecimiento, podría atribuirse al relativo retraso en la puesta en marcha de esa reforma estructural. De hecho, en 1990 no se aplicó prácticamente medida alguna de reforma (ni liberalización-estabilización). En 1991, sólo liberalización-estabilización y pequeña privatización. Hasta diciembre de 1992 no se completó el proceso de la primera ola de privatización masiva a través de "vouchers". Los nuevos gestores- Fondos de Inversión que han recibido los "vouchers" de los ciudadanos particulares - a duras penas habrán iniciado procesos de reconversión en 1993. Los analistas occidentales más optimistas presagian un crecimiento del desempleo en la República Checa hasta tasas que síman entre el 7% y el 10% cuando se produzca tal reconversión.

Esa consideración sobre la reconstrucción y privatización da pie para tratar de identificar conceptualmente los flujos relativos al mercado de trabajo y establecer una primera distinción entre el sector estatal y el sector privado.

2. Identificación de flujos relativos al mercado de trabajo.

El desempleo total puede considerarse como el resultado de una serie de flujos que se producen de forma continua. La situación puede "fotografiarse" en un momento dado permitiendo así contabilizar los "embalses" o stocks. Tiene relevancia en el período de transición dividir el conjunto de los empleados en dos subconjuntos - el de los empleados en el sector estatal y el de los empleados en el sector privado - e identificar los correspondientes flujos, ya que pueden ser significativos para el análisis de causas y esbozo de perspectivas de empleo y desempleo.

Los flujos en el mercado de trabajo, de acuerdo a esta propuesta serían los siguientes:

1. Incorporaciones a la población activa que se dirigen a uno de los tres "embalses": a) empleo en el sector estatal (ESE), b) empleo en el sector privado (ESP), o c) desempleo (D)
2. Abandono de la población activa procedentes de uno de los tres embalses citados: a) ESE b) ESP c) D
3. Flujo desde ESE hacia D
4. Flujo desde ESE hacia ESP
5. Flujo desde ESP hacia D
6. Finjo desde ESP hacia ESE
7. Flujo desde D hacia ESE
8. Finjo desde D hacia ESP.

Los dos primeros, como se comprende, constituyen entradas o salidas del mercado de trabajo. Los otros seis son propiamente los flujos internos de dicho mercado.

3. Evolución de la Población Activa

Las estadísticas ofrecen la cifra de población económicamente activa, que sería el resultado neto de los flujos de incorporación y salida. El análisis de la evolución de estas series y su interpretación no es sencillo porque la metodología con la que se define y cuantifica la "población económicamente activa" varía de un país a otro. No hemos podido obtener tampoco las pirámides de población, dato necesario para identificar entradas y salidas por causas de edad.

Reconociendo esta limitación, las series estadísticas indican:

- 1) tendencia al aumento de la población activa en Polonia tanto en números absolutos como en porcentaje respecto a la población total (1990:46,67%; 1993:48%)
- 2) tendencia a la disminución de la población total (70.000 personas menos, 0,6%) y de la población activa en Hungría a lo largo de los tres años. El porcentaje de población activa desciende ligeramente (marzo 1991, primeros datos: 2,76%; febrero 1993: 2,22%). Los datos dan pie a pensar en movimientos migratorios.

3) tendencia al descenso de la población activa en la República Checa (casi 150.000 personas entre octubre 1991 -cifra máxima- y diciembre de 1995 - último dato disponible-) En porcentaje, pasa de 52,01% en junio 1991 a 52,54% en octubre del mismo año y desciende al 50,999% en diciembre 1993. Este descenso puede tener relación con las limitaciones cada vez más estrictas para percibir el subsidio de desempleo: las personas salen del mercado de trabajo ante la falta de oportunidades y la ausencia de ventajas (prestaciones) de la penmanencia. Sólo se incorporan, en su caso, como empleados y no como buscadores de empleo.

4) No hemos encontrado datos de población activa para la República Eslovaca. Es posible construirlos a partir de la cifra absoluta y relativa de desempleo. Procediendo así resulta un porcentaje de población activa muy estable, alrededor del 48%. No descartamos que el cálculo realizado sea el "causante" de la estabilidad citada.

5) En cuanto a Rumania, hemos de manifestar un cierto recelo con respecto a la construcción de las series estadísticas. Las de población total consisten en una estimación de PlanEcon a partir de tendencias vegetativas y emigración (4.500 personas/mes). Desciende en más de 130.000 personas entre enero de 1991 y diciembre de 1993 (los tres últimos años). En las de población activa descartamos irregularidades difíciles de explicar "vía movimientos de mercado" o "aumentos y disminutos" (por ejemplo, entre junio y septiembre de 1993 se produce un aumento "repentino" de 350.000 personas, contra la tendencia descendente que venía desde más de un año atrás; en el primer trimestre de 1992, un aumento de 700.000, de los que "desaparecen" más de 500.000 a lo largo del segundo trimestre y 300.000 más a lo largo de todo el año). Descartando estas situaciones queda una ligera tendencia descendente de la población activa que se sitúa en torno al 48%.

En resumen, tendencia al descenso en el porcentaje de población activa en Hungría y República Checa; tendencia al aumento; en Polonia; estabilidad en Rumania y República Eslovaca.

4. Creación de empleo por el sector privado.

Al tratar de identificar los flujos de empleo y desempleo continuamos en varios países con series temporales más o menos completas sobre el desempleo total, sobre el empleo o la pérdida de empleo en el sector estatal - en algunos, con clara desagregación -, sobre la creación de empleo (o el empleo en un momento dado) en el sector privado. Acerca de la fiabilidad y metodología ya hemos hecho antes los comentarios pertinentes, pero conviene recordarlo para mantener un sano sentido relativizador.

4.1. La hipótesis conyugal: Los analistas formularon una hipótesis que puede parecer plausible en esta primera etapa de transición: se están destruyendo empleos en el sector estatal y se están creando en el sector privado. En una formulación simplista, si los términos de comparación son la fase actual con el periodo anterior a la reforma, la hipótesis es casi tautológica: naturalmente, si antes sólo o casi exclusivamente estatales o fomentan nuevas empresas privatizar actividades anteriormente estatales y aparecerán en el sector privado. Si, en cambio, lo que se quiere poner de manifiesto es el proceso de reestructuración del sector estatal, la "afiración" del paro en el puesto de trabajo, por una parte y, por otra, la vitalidad del sector privado emergente, la hipótesis tiene algo de desideratum.

4.2. Contraste en Polonia. El sector estatal: Polonia es el país para el que contamos con las series de estimaciones más completas. De hecho las estimaciones ofrecen la cifra de empleo en el sector estatal de modo que suponíamos, a partir de una estimación inicial para el año 1989, los resultados anuales de los flujos de salida menos los flujos de entrada. Puede hacerse la suposición de que los flujos de entrada son insignificantes, dada la tendencia a reducción del sector.

Según estas estimaciones habían salido del sector estatal, hasta finales de 1992, más de 3.575.000 empleados, un 30% de los que había en 1989 (Aventuramos un 32% hasta finales de 1993, por extrapolación del ritmo). El proceso es muy fuerte, incluso se acelera en los primeros años y se suaviza después. Lo más alarmante desde el punto de vista del paro son dos circunstancias: 1) esa salida del sector estatal no parece obedecer simplemente a cambios de titularidad o privatización de las empresas: no es flujo directo desde el sector estatal hacia el sector privado "en la misma empresa" y 2) se produce antes de que se haya procedido a una reestructuración radical del sector público: tal reestructuración puede provocar nuevos y notables incrementos de desempleo.

c) Abandono de la población activa "por desimino" supuesto que no reporta ninguna utilidad "estar registrado como parado" después de un empleo precario.

Este subflujo de salida procede, por tanto, de la desaparición de un empleo en el sector privado y es responsable, en nuestra opinión, de las variaciones a la baja de los stocks mensuales de población activa.

En resumen: Hemos supuesto la mínima importancia o la estabilidad de determinados flujos de entrada y salida de la población activa. Ello hace que no podamos explicar las variaciones significativas de los stocks de población activa (sobre todo, cuando cambian de sentido). En cambio hemos supuesto la inestabilidad e importancia de otros flujos, concretamente desde fuera del mercado hacia el empleo en el sector privado y desde el empleo en el sector privado hacia fuera de la población activa. Estos flujos inestables explicarían la irregularidad observada en las series de registros de stocks de población activa. Por tanto, desde esa irregularidad, intentaremos identificar la magnitud de los referidos flujos.

4.5. Análisis de las variaciones en la P-Activa como signo del comportamiento del sector privado

4.5.1. Polonia 1990.

Según las hipótesis establecidas se registra una creación de empleo por el sector privado de 460.000 puestos de trabajo y una destrucción de 285.000 a lo largo del año. La cifra nera indica, por tanto, la creación de 175.000 puestos de trabajo por parte del sector privado. Sin embargo, el aumento efectivo de puestos de trabajo en el sector privado, como diferencia entre los reconocidos en diciembre de 1990 y diciembre de 1989 es sólo de 73.700. ¿Cómo justificar esta aparente incoherencia? ¿Qué se ha hecho de los más de 100.000 puestos restantes?

Una relación sencilla ayudará a entender este punto:

$[ESP_t] - [ESP_{t-1}] = \text{Entradas a ESP desde fuera de PA} + \text{Entradas a ESP desde ESE} + \text{Entradas a ESP desde D} - \text{Salidas de ESP hacia fuera de PA} - \text{Salidas de ESP hacia ESE} - \text{Salidas de ESP hacia D. (1)}$

4.3. La siguiente observación se refiere al sector privado. ¿Han aparecido empleos suficientes en este sector? ¿Qué carácter han tenido estos empleos?

Según la mayor parte de los analistas, éste se ha mostrado particularmente activo en Polonia, han aparecido multitud de iniciativas y actividades privadas, capaces de crear empleo en múltiples formas... Las cifras de desempleo, sin embargo no han dejado de crecer. Algunos analistas, más cautos, han señalado la precariedad de estos empleos creados por el sector privado y la notable "mortalidad" de estas iniciativas (sobre todo en el sector de comercio y servicios nuevos).

Las series estadísticas sobre la población activa en Polonia, con datos mensuales y variaciones significativas de signo positivo y negativo permiten sugerir alguna hipótesis sobre el citado comportamiento del sector privado.

4.4. Supuestos de análisis: En una primera aproximación a las series estadísticas citadas vamos a establecer unos supuestos aceptables:

1. Las variaciones mensuales en las cifras de población activa (stocks) son el resultado neto de flujos de entrada y flujos de salida del "mercado de trabajo".
2. Los flujos de entrada, en su mayor parte, se dirigen a empleo en el sector privado. Se supone que el sector estatal no contrata, sino más bien al contrario. Podría estimarse un cierto flujo de entrada, poco importante, dirigido directamente al "desempleo"; registrarse para ser llamado por los empresarios privados (desempleo friccional de incorporación). Este caso ha de acabar siendo efectivamente reclamado por el sector privado o puede suponerse que mantiene una cierta estabilidad en los subflujos de entrada y salida y por tanto en el stock.

El esquema podría ser el siguiente:

Flujo entrada a Población Activa: Empleo en Sector Privado
- Desempleo friccional incorporación
- Empleo S. Privado
- Stock estable desempleo
- Salida de P-Activa

3. Los flujos de salida de la Población Activa proceden de:

- jubilaciones, anticipadas o no: Puede suponerse una cierta estabilidad en su distribución a lo largo del periodo.
- flujos migratorios de empleados o desempleados: Es un dato que podría encontrarse, pero hacemos de nuevo un supuesto acerca de su relativa poca importancia y de la estabilidad en su distribución a lo largo del tiempo.

Por otra parte, por lo establecido hasta ahora, los elementos significativos para explicar las variaciones en el stock de población activa :

$[PA_t] - [PA_{t-1}] =$ Entradas desde fuera del mercado hacia ESP - Salidas de ESP hacia fuera de PA

De los stocks de empleo en el Sector privado [ESP] poseemos datos anuales. De los de Población Activa [PA] mensuales. Para dar idea del flujo y comportamiento del mercado vale la pena acumular variaciones de entrada y salida y no simplemente el neto de final de año.

SUSTITUYENDO EN (1) los datos de 1990:

$73.700 = 460.000 + ESP$ desde ESE + ESP desde D
 - 285.000 - ESP hacia ESE - ESP hacia D

De estos términos, el flujo desde el S. Privado hacia el S. Estatal (ESP hacia ESE) es probablemente poco significativo, por la situación de declive de este último.

Esta relación puede interpretarse de la forma siguiente: Gracias a la iniciativa privada se ha llegado a crear al menos 460.000 puestos de trabajo a los que han acudido personas que estaban fuera del mercado de trabajo. Además se habrá creado un número indeterminado de empleos que habrían sido cubiertos por personas que estaban ya en el mercado (en el Sector Estatal o en el Desempleo). Pero de todos ellos sólo 73.200 empleos nuevos han llegado a fin de año. Los fracasados han abandonado la población activa en número de 285.000 y el resto (una cifra equivalente a la suma de 101.500 más la cifra representativa de los provenientes del Sector Estatal y el Desempleo -no las mismas personas necesariamente, pero sí su número-) han engrosado las cifras de desempleo.

Debe entenderse que los empleos creados-destruidos son "ocasiones de empleo" precario. Incluso cubren la discontinuidad en la ocupación de un mismo "puesto", es decir, entradas y salidas del mercado intermitentes por parte de las mismas personas. Pero la medición de este hecho es difícil y variaría sólo parcialmente los comentarios realizados.

4.5.2. Polonia 1991

Realizando el análisis de las series mensuales con una metodología similar a la utilizada para el año anterior, los resultados a los que se llega son los siguientes: La creación de empleo por el sector privado con capacidad de atraer a personas potencialmente activas pero que estaban fuera del mismo asciende a 842.000 puestos de trabajo y la desaparición es de 449.000. La variación neta de empleos en el sector privado es, a fin de año, de 739.500 nuevos empleos.

SUSTITUYENDO EN (1) estos datos de 1991:

$739.500 = 842.000 + ESP$ desde ESE +ESP desde D
 - 449.000 - ESP hacia ESE -ESP hacia D

El comportamiento del sector privado, aun habiendo ido acompañado de una "mortalidad" elevada, ha sido mucho más positivo que en el año anterior. En términos neto, en vez de engrosar con sus expulsivos las cifras de desempleo, ha logrado absorber parte del desempleo: 346.500 personas. Procedentes posiblemente de reducciones de personal en el sector estatal o del desempleo que el mismo sector privado había generado el año anterior o a lo largo de éste.

4.5.3. Polonia 1992

La creación de puestos de trabajo por la iniciativa privada con atracción de personas de fuera del mercado es de 624.000 empleos. La desaparición en los mismos términos, por su parte, se eleva a 441.000. El dato de empleo en el sector privado en diciembre indica un aumento neto de empleo en dicho sector respecto a diciembre de 1991 de 541.100 empleos.

SUSTITUYENDO como anteriormente en (1), con los datos de 1992:

$541.100 = 624.000 + ESP$ desde ESE + ESP desde D
 - 441.000 - ESP hacia ESE - ESP hacia D

El comportamiento del sector privado ha sido semejante al del año anterior: positivo desde el punto de vista del empleo, pero con menor fuerza. Se han creado menos empleos netos en el sector privado (casi un 30% menos) a lo largo del año y la "repulsión" hacia fuera del mercado ha sido proporcionalmente mayor (70% frente al 50%). La combinación de estas tendencias da como resultado que haya seguido habiendo una reabsorción dentro del mercado de trabajo, desde el sector estatal o desde el desempleo, similar a la del año anterior: 358.000 empleos.

4.6. Conclusiones generales del análisis

Podrían resumirse en los siguientes puntos:

1. La iniciativa privada aparece como un elemento activo desde el punto de vista del empleo.
2. Los empleos generados, sin embargo, tienen un carácter muy precario. Puede ser debido a varias causas: Empleos de temporada, mortalidad del pequeño negocio, combinación con el trabajo negro...
3. Se constata entre 1991 y 1992 una pérdida de dinamismo de la iniciativa privada en términos de creación de empleo y en términos de su consolidación: menos empleos nuevos que en el año anterior y más precarios. Es posible que las "oportunidades" aprovechadas en el 1991 se vayan agotando al año siguiente.
4. Parece ilusorio confiar en estos procesos de la iniciativa privada para recuperar una situación de empleo aceptable. Con unas cifras de desempleo que en diciembre de 1992 superaban ya los dos millones y medio de personas, la reabsorción hacia el sector privado es, por ahora, manifiestamente insuficiente. Si, además, como hemos comentado en el punto anterior, el ritmo de creación se debilita, es preciso postular una política de empleo más activa.
5. Posiblemente nuestra observación estadística se refiere principalmente al movimiento del empleo privado en la pequeña y mediana empresa, al pequeño negocio de nueva creación. No tenemos datos para constatar flujos de desaparición de empleo estatal y crecimiento del empleo privado por privatización (cambio de titularidad). Sería importante obtenerlos para observar el resultado neto del proceso.

4.7. Posibilidad de extensión del análisis a los otros países del área

No nos atrevemos a extender este ejercicio de observación estadística por dos razones: 1) No tenemos constancia de que la recolección de datos sobre población activa se realice con una metodología homogénea. Los registros mensuales muestran las características que hemos comentado al principio de este trabajo. Excepto en el caso de Rumanía, absolutamente atípico, muestran una regularidad mayor que en Polonia. 2) Sobre todo, no contamos con series de datos suficientemente largas sobre la evolución del empleo en el sector estatal y en el sector privado.

4.7. Una hipótesis para seguir analizando

Aventurando una hipótesis de trabajo, que debería ser cuidadosamente comprobada, podría apuntarse a la diferencia en las formas y ritmo de aplicación de la reforma entre los diversos países. Polonia suele presentarse como el leader de la liberalización a ultranza y de la shock therapy desde el principio. Hungría, por el contrario, se presenta como prototipo del gradualismo y de la privatización espontánea, es decir, manipulada por managers y burocratas del Estado (con menor presencia del "privado puro"). La República Checa -sus dirigentes- preparan o debaten la reforma durante todo 1990. Cuando la lanzan a partir de enero de 1991, en lo que se refiere a la "estabilización" es una terapia de choque muy controlada desde arriba (¿nada liberal en los métodos?) En lo que se refiere a la privatización, la preparación y el control parecen aún mayores: sistema de subastas para la pequeña, vouchers y Fondos de Inversión para la grande. Sería cuestión de comprobar la incidencia de estas diferentes "formas de reformar" sobre la situación del empleo.

15

APENDICE ESTADISTICO (Fuentes: PlanEcon Report y elaboración propia)

Polonia

	Producción industrial 1989 = 100	Desempleo registrado	Tasa de desempleo
1990 - Enero	80,7	55.800	0,3
1990 - Junio	75,7	568.200	3,2
1991 - Enero	73,6	1.195.700	6,8
1991 - Junio	62,8	1.574.100	8,6
1992 - Enero	62,8	2.211.800	12,1
1992 - Junio	65,4	2.296.700	12,6
1993 - Enero	68,7	2.584.000	14,2
1993 - Junio	73,6	2.701.800	14,7

Hungría

	Producción industrial 1989 = 100	Desempleo Registrado	%
1990 - Enero	95,5	56.599	1,0
1990 - Junio	89,5	41.754	0,8
1991 - Enero	84,4	136.497	2,5
1991 - Junio	71,7	185.554	3,4
1992 - Enero	63,2	442.532	8,2
1992 - Junio	64,7	546.676	10,1
1993 - Enero		693.983	12,9

16

República Checa

	Producción industrial 1989 = 100	Desempleo registrado	%
1990 - Enero	95,9	5.865	0,1
1990 - Junio	98,6	6.809	0,1
1991 - Enero	92,9	58.895	1,1
1991 - Junio	69,6	139.351	2,6
1992 - Enero	55,5	231.201	4,4
1992 - Junio	62,5	141.718	2,7
1993 - Enero	50,1	158.113	3,0
1993 - Junio	57,9	138.581	2,65

República Eslovaca

	Producción industrial 1990 = 100	Desempleo Registrado	%
1991 - Enero	97,9	60.583	2,4
1991 - Junio	74,7	161.416	6,3
1992 - Enero	65,5	319.384	12,7
1992 - Junio	70,7	282.307	11,3
1993 - Enero	55,4	286.286	11,2
1993 - Junio	70,1	318.082	12,5

Población activa (Miles de personas)

	Polonia	Hungría	Rep. Checa	Rep. Eslovaca	Rumanía
Dic. 89	n.a.	n.a.	n.a.	1.500	n.a.
Dic. 90	17.875	n.a.	5.354	2.524	n.a.
Dic. 91	18.268	5.415	5.369	2.515	11.248
Dic. 92	18.451	5.390	5.245	2.555	11.137
Julio 93	18.499	5.382 *	5.270	2.555	11.143+
Pobl. Total 1989	38.055	10.372	10.562	5.288	25.190
Pobl. Total 1993	38.480	10.306	10.555	5.328	25.065

* febrero 93;
+ septiembre 93.

Variaciones Población Activa y Empleo sector privado. Polonia 1990.
(Miles de personas)

	Población Activa	Variaciones	Empleo Sect. Privado
12-1989	17.700 est.		1989
01-1990	n.a.		1990
02-90	n.a.		creación neta
03-90	17.773	+ 73	
04-90	n.a.		
05-90	17.728	- 45	
06-90	17.756		
07-90	17.931	+ 203	
08-90	17.833		
09-90	17.815		
10-90	17.691	- 240	
11-90	17.854.		
12-90	17.875	+ 184	
	creación	+ 460	
	expulsión	- 285	

Variaciones Población Activa y Empleo sector privado. Polonia 1991
(Miles de personas)

	P Activa	Variaciones	Empleo Sect. Privado	
12-1990	17.875		1990	5.547,7
01-1991	n.a.		1991	6.287,2
02-91	17.984		creación neta	739,5
03-91	18.111			
04-91	18.268	+ 393		
05-91	18.158	- 110		
06-91	18.303	+ 145		
07-91	18.228	- 75		
08-91	18.356			
09-91	18.420	+ 192		
10-91	18.382	- 38		
11-91	18.494	+ 112		
12-91	18.268	- 226		
	creación	+ 842		
	expulsión	- 449		

19

Variaciones Población Activa y Empleo sector privado. Polonia 1992.
(Miles de Personas)

	Población Activa	Variaciones	Empleo Sect. Privado	
12-1991	18.268		1991	6.287,2
01-1992	18.279	+ 11	1992	6.828,3
02-92	18.110	- 169	creación neta	541,1
03-92	18.317	+ 207		
04-92	18.184	- 133		
05-92	18.119	- 65		
06-92	18.228	+ 109		
07-92	18.390	+ 162		
08-92	18.337	- 53		
09-92	18.371	+ 34		
10-92	18.350	- 21		
11-92	18.445	+ 95		
12-92	18.451	+ 6		
	creación	+ 624		
	expulsión	- 441		

20

Variaciones Población Activa y Empleo sector privado. Polonia 1992

	Población Activa	Variaciones	Empleo Sect. Privado	
12-1991	18.268		1991	6.287,2
01-1992	18.279	+ 11	1992	6.828,3
02-92	18.110	- 169	creación	541,1
03-92	18.317	+ 207		
04-92	18.184	- 133		
05-92	18.119	- 65		
06-92	18.228	+ 109		
07-92	18.390	+ 162		
08-92	18.337	- 53		
09-92	18.371	+ 34		
10-92	18.350	- 21		
11-92	18.445	+ 95		
12-92	18.451	+ 6		
	creación	+ 624		
	expulsión	- 441		

IV JORNADAS DE ECONOMIA
CRITICA

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

AUTOR: Ramón Fernández Durán.
TÍTULO: El desorden se dispara.

AREA: ECONOMIA MUNDIAL

"Esta mañana he visto a una niña que ponía una 9 mm semiautomática en su cartera: para protegerse, decía. Ha bastado una generación para que la vida se convierta en algo peor que una selva (...). El 30% de los muchachos posee por lo menos un arma de fuego"

"Estados Unidos, tienen quince años ... y matan", Ingrid Calder

"La primera obligación de cualquier gobierno es intentar que sus ciudadanos se sientan protegidos y, lamentablemente, en la actualidad muchos norteamericanos no se sienten seguros (...). El plan es duro pero es justo, pondrá a la policía en la calle y a los criminales en la cárcel (...). Las armas de asalto, que fueron creadas para los combates militares, han convertido nuestras calles en campo de batalla (...). Cuando nuestros hijos deben de pasar un detector de metales para entrar en clase, o vivir preocupados porque un tiroo puede acabar con sus vidas mientras están jugando en la piscina, cuando los padres permanecen encerrados en sus apartamentos protegidos con candados: cuando no podemos pasear por la calle sin miedo, significa que hemos perdido uno de los elementos esenciales de la civilización"

Bill Clinton, EL PAIS 12 de agosto de 1993

Las citas que encabezan este epílogo son enormemente ilustrativas de cómo el desorden se va apoderando, poco a poco, de las metrópolis de la principal potencia del planeta. De hecho, la inseguridad que desde hace años se extiende por las grandes áreas urbanas estadounidenses fue uno de los caballos de batalla, junto con la lucha contra la recesión, de las últimas elecciones presidenciales. La "gran esperanza" que fue el nombramiento de Bill Clinton para ocupar la Casa Blanca, no ha sabido ofrecer sino mucho más de lo mismo para hacer frente a la progresión de la ingobernabilidad social. El presidente de EEUU anunciaba, en el discurso citado, la ampliación del sistema judicial y penitenciario y la contratación de hasta 100.000 nuevos agentes de policía, para intentar atajar una criminalidad que se ha cobrado casi 100.000 víctimas en los últimos cuatro años. También se proclamaba la extensión de la pena de muerte a cincuenta nuevas modalidades de delito, agilizándose paulatinamente los procedimientos de aplicación de la pena capital.

"Esta ponencia se ha contextualizado a partir del Epílogo del libro titulado: "La Explosión del Desorden. La Metrópolis como Espacio de la Crisis Global", que publicó en 1993 el autor en la Editorial Fundamentos. Una versión resumida del mismo salió publicada en la revista "Economía y Sociedad" número 9, bajo el título "El Boomerao de la Desorden".

A finales de 1993, la alcaldesa de Washington solicitaba al presidente de EEUU que desplegasen las tropas de la Guardia Nacional en la capital de la primera superpotencia del planeta, ante la incapacidad de poder hacer frente a la creciente criminalidad de la ciudad a orillas del Potomac exclusivamente con las tropas policiales de que disponía. En este orden de cosas las alcaldías de Nueva York, Chicago y Los Angeles han caído en los últimos meses en manos republicanas, que con un discurso basado en la Ley y el Orden se han logrado imponer a los "blandos" demócratas. Asimismo, a primeros de año ha empezado a funcionar en Times Square, Nueva York, el llamado "reloj de la muerte", que refleja inexorablemente la progresión del crimen en EEUU, contabilizando las muertes violentas que se producen ya a un ritmo de una cada catorce minutos. Todo ello ha hecho que Clinton se vea obligado a profundizar, aun más, en el mensaje esbozado el pasado verano y a endurecer dicho, para no suscitarse el voto de la población normalizada, es decir de aquella que todavía acude a las urnas a votar.

En definitiva, en lugar de ir a la raíz de los problemas, se aboga por seguir ahondando en el círculo infernal, sin salida, de más aparato penal, más cárceles, más policías y más ejecuciones. Al tiempo que se reduce empleo en el resto de la Administración para hacer frente al creciente gasto público que implica esta política represiva.

Se mantiene la apuesta por un "crecimiento sin empleo", especulativo, progresivamente ineficiente y destructor del planeta.

En el Informe sobre Desarrollo Humano editado por Naciones Unidas en 1993, se dice textualmente: "Desde 1975 el crecimiento del empleo ha estado siempre a la zaga del crecimiento económico, y es probable que esa disparidad siga acentuándose durante el decenio de 1990 (...), estamos asistiendo a un fenómeno nuevo e inquietante, el crecimiento sin empleo" (...). Esto ocurre tanto en los países industrializados como en los países en vías de desarrollo" (PNUD, 1993) (el subrayado es nuestro). Es decir, ni el crecimiento económico que se busca desesperadamente por los principales centros de poder económico vía firma de los nuevos acuerdos del GATT -la llamada Ronda Uruguay-, que conllevará una más profunda liberalización de los mercados mundiales, en beneficio de las empresas transnacionales; ni la ampliación de los distintos mercados regionales planetarios, que

Los nuevos acuerdos del GATT incluyen también una mayor protección para la propiedad intelectual (el apartado TRIPS), lo cual beneficia claramente a los países del "Norte", hecho que provocará un intenso flujo monetario de la Periferia al Centro, siendo un ejemplo paradigmático la industria de biotecnología, que robora la diversidad genética del "Sur", donde se conserva la riqueza de especies en los santuarios que quedan intactos, o en los cultivos tradicionales, para posteriormente revenderlos a la Periferia a través de patentes o del control de la producción de semillas.

Tratado de Libre Comercio (TLC) entre EEUU, Canadá y México; Mercado Único, Unión Económica y Monetaria -definida en la estructura y Espacio Económico Europeo -CE + EFTA-, más la ampliación de los mercados europeos, con distinta intensidad, hacia el Este; espacio económico del área del Pacífico con Japón como centro; englobando a los "Cuatro Tigres" -Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong- más los países miembros de la ASEAN y Australia y Nueva Zelanda; además de intentos similares, de carácter subalterno, en diferentes áreas de la Periferia.

chocan con múltiples resistencias de las fuerzas locales ante los efectos devastadores de la apertura de sus mercados a los poderes económicos supranacionales; garantizará en un futuro el mantenimiento en términos globales del empleo actual.

Además, este crecimiento provoca una importantísima deslocalización de empleo asalariado del "Norte" hacia la Periferia, así como la creciente precarización del mismo y la desaparición del empleo autónomo y la pequeña actividad económica en el Centro, que sucumben ante la producción y distribución a gran escala, destruyéndose en este proceso empleo neto. La OCDE (EL PAIS, 1993 a) ha manifestado que el paro se ha convertido ya en el principal problema de las economías occidentales, pudiendo alcanzar a finales del 93 los 36 millones de desempleados en sus 24 países miembros; el máximo histórico anterior fue en 1983 con 30 millones de parados. Una cifra récord. En este ámbito destaca el caso de la Europa comunitaria, donde se va a pasar en 30 años de 3 a 20 millones de parados -cifra prevista para finales del 93-; registrarán los porcentajes más altos de desempleo, superior al 11% de su población activa (siendo el 8,5% en el conjunto de la OCDE, el 7% en EEU y el 2,5% en Japón); cabe recordar que la CE tenía sólo un 3% de paro a mediados de los 70. Y se prevé que continúe la fuerte destrucción de empleo en el viejo continente alcanzando los 24 millones de parados en 1994.

El FMI (EL PAIS, 1993 b) achaca a los elevados gastos sociales y a la mayor rigidez laboral, que implica en el caso europeo el mantenimiento del Estado del Bienestar, la profundidad de la recesión que atraviesa este área económica -que en 1993 ha tenido un crecimiento negativo- y, por consiguiente, la mayor tasa relativa de paro e inflación en comparación con EEU y Japón. Esto provoca mayores déficits y deudas públicas, lo que obliga a mantener elevados tipos de interés para financiar los (del 8% en los cuatro principales países comunitarios, frente al 3% en EEU y al 3,3% en Japón, en el primer semestre del 93) (EL PAIS, 1993 a). No en vano la revista *Business Week* afirmaba recientemente que "Europa debe luchar con firmeza contra los salarios e impuestos excesivamente altos, las jornadas de trabajo reducidas, la inmovilidad laboral y los lujosos programas sociales" (Chomsky, 1993). En esta línea, Helmut Kohl ha pedido a los alemanes que trabajen más horas y retrasen la jubilación, manifestando que "el sábado tiene que volver a ser lo que fue" (EL PAIS, 1993 c), es decir, un día laborable.

Por otro lado, en la Periferia en su conjunto, los puestos de trabajo que se desarrollan como consecuencia de los procesos de deslocalización no alcanzan, ni con mucho, salvo en regiones específicas, a contrarrestar la destrucción de empleo -en muchos casos, no asalariado- que supone la desaparición de las economías locales, donde predomina la pequeña actividad productiva, intensiva en factor trabajo. Lo cual es especialmente grave en áreas del planeta donde el crecimiento de la población activa es exponencial, como resultado de la dinámica de los procesos demográficos. Estos datos deberían ser incontestables para denunciar la enorme falacia que se oculta tras el dogma del libre comercio mundial y la necesidad de una aún mayor

Indudablemente, el término empleo, tal y como se utiliza en los informes de los organismos internacionales, es un concepto ambiguo y enmascarador que engloba realidades enormemente diferentes (empleo asalariado, pequeña propiedad...), pero su utilización aquí sirve de cara a las tendencias que se pretenden señalar.

En la Europa comunitaria se ha producido una clara caída de los tipos de interés en los últimos meses, si bien las tasas europeas se sitúan todavía varios puntos por encima de las de EEU y Japón.

globalización de los mercados, que sólo beneficia al capital transnacional. Aunque el comercio internacional ha aumentado diez veces desde la Segunda Guerra Mundial, la pobreza extrema en la mayoría del Tercer Mundo no parece sugerir que en éste se hayan conseguido grandes beneficios gracias al aumento del comercio" (Hopke, 1993). Igualmente, la expansión del comercio mundial que consagra el GATT, que beneficia sólo a una reducida minoría de sus poblaciones y que induce un crecimiento en la Periferia orientado hacia la exportación, sólo es posible si los mercados en el Centro continúan expandiéndose, es decir, si se mantiene e incentiva el sobreconsumo (Dawkins, 1993).

En este modelo económico, que se impone a sangre y fuego, resalta su creciente componente especulativa, favorecida por la libre circulación de capitales que permite comprar sin pagar y vender sin tener, propiciando la creciente separación de la economía financiera en relación con la economía real y el acelerado traspase de enormes sumas de riqueza de unas áreas a otras del planeta. Llama la atención cómo una sola persona, el conocido especulador de la Bolsa de Nueva York, George Soros, consiguió acumular en pocos días más de 100.000 millones de pesetas especulando contra la libra esterlina en septiembre del 92, obligando al Reino Unido, en una acción conjunta con otros especuladores, a desvincularse del SME. El hecho de que el billón de dólares que diariamente circula entre los principales centros financieros mundiales supere en más de dos veces las reservas de los bancos centrales de los países de la OCDE, hace que ningún Estado, por sí sólo, o incluso con la ayuda concertada de otros, si es que ésta se da, pueda luchar contra los especuladores mundiales -que no son otros que los principales centros de poder económico, que operan con fabulosas sumas de capital provenientes de depósitos bancarios, fondos de pensiones, fondos de inversión...- cuando éstos deciden atacar su divisa. En estas ocasiones, en cuestión de horas, o de días, se trastocan bruscamente las relaciones de intercambio y el poder adquisitivo de poblaciones enteras. Además, la liberalización del movimiento de capitales hace enormemente difícil la lucha contra el blanqueo de dinero proveniente del narcotráfico, que maneja ingentes cantidades de capital. Y provoca la "dolarización" de las economías, especialmente en la Periferia, pues las monedas locales dejan progresivamente de tener "valor" de cambio, lo cual agudiza las diferencias sociales de acuerdo con la facilidad que los diferentes sectores de la población tienen para acceder a las divisas fuertes.

En la actualidad, EEUU se enfrenta al dilema de tener que elevar sus tasas de interés para controlar sus niveles de inflación y captar capitales mundiales con el fin de compensar y financiar sus desequilibrios básicos (déficit comercial y endeudamiento público), y esto puede jugar la incipiente recuperación económica norteamericana, que es una de las grandes esperanzas para que empiece otra vez el relanzamiento de la economía mundial. Aparte de que la subida de las tasas de interés en EEUU, arrastraría a las del resto del mundo suponiendo una pesada losa para la reactivación del crecimiento global. Esta es una de las principales razones por las que la economía norteamericana necesita romper el nudo gordiano de su déficit comercial con Japón (60.000 millones de dólares en 1993), país que le abastece de capital, forzando la apertura del mercado nipón con el fin de corregir su desequilibrio de intercambios mercantiles con el gigante asiático y con el objetivo adicional de que

sea la demanda externa (en este caso aquella proveniente del país del sol naciente), la que tire de su aparato productivo; pues al elevar las tasas de interés, su demanda interna se retrasará sin remisión. En suma, la cuadratura del círculo. La agarra, en esta ocasión EEUU, que derrocha más de lo que ahorra, necesita de la hormiga, japon, que ahorra más de lo que consume. Pero el intento de simbiosis entre dos especies tan distintas -que por otro lado actúan como depredadores a escala planeta- na y en relación con sus propios ecosistemas y sociedades-, genera desequilibrios que no se pueden mantener por mucho tiempo y contradicciones para encontrar un nuevo esquema que tire del crecimiento económico mundial, única vía para que el modelo en su conjunto no colapse.

En definitiva, parece que se confirma el que no existe ningún área del "Norte" que pueda ejercer de locomotora para tirar del crecimiento mundial, porque cada ámbito concreto está haciendo frente a la lucha contra sus propios desequilibrios (altos déficits y deudas públicas, inflación...). Y que ni tan siquiera la creciente globalización de los mercados que se pretende, va a permitir garantizar un crecimiento tal que sea capaz de generar empleo mundial neto. Como se ha apuntado, sólo el objetivo de mantener el actual empleo mundial implica, dentro del presente modelo económico, la necesidad de recurrir a tasas progresivamente más altas de crecimiento.

Esto demuestra la creciente ineficiencia del aparato productivo planetario, y en especial de la producción a gran escala mundial, que se mantiene a costa de consumir cantidades de energía en constante aumento, debido a los condicionantes que se derivan de la globalización de los mercados. Quizás se intente impulsar una elevada tasa de crecimiento, con el fin de acelerar los procesos de acumulación y al mismo tiempo disminuir las tensiones sociales en el Centro, provocando una brusca bajada del precio de la energía, tal y como se hizo en los 80. Lo cual permitiría, en cierta medida, que todo el "Norte" actuase de locomotora de la economía mundial. Pero lo único que se conseguiría sería un breve balón de oxígeno que a medio plazo agudizaría aun más los desequilibrios de todo tipo; y que a corto plazo incentivaría una menor eficiencia energética, una más reducida dedicación de recursos a potenciar las energías renovables y un agravamiento de los problemas ambientales que genera el actual modelo de crecimiento. Esta es la vía que se busca estudiando el levantamiento del embargo que pesa sobre el crudo de Irak, o acelerando la producción del petróleo ruso, con el fin de inundar el mercado mundial y hacer que colapsen los precios de este combustible. Lo cual, quizás, facilitaría que el precio del barril de crudo se situase por debajo de los diez dólares, possibilitando un empuje decisivo a los procesos de modernización-concentración; pues, entre otras cosas, la global-

ización -enormemente llamada concentración- de las sociedades; crecientes necesidades de transporte motorizado por la cada día mayor distancia existente entre el productor y el consumidor; dificultad de reutilización y reciclaje de los productos, con el consiguiente despilamo; sobreenfajado y mayor intensidad energética que conlleva la producción en gran escala, intensidad en capital pero poca generadora de empleo; incremento exponencial del coste de la "eliminación" de la cada día mayor cantidad de residuos que engendra el modo productivo; aumento progresivo del coste de la gestión y control de la ingobernabilidad social...

Los créditos que aprobó el G-7 a la Federación Rusa en su reunión de Toledo, en el verano del 93, estaban destinados a la mejora de las actuales extracciones de crudo, a la puesta en explotación de nuevos yacimientos y a la dinamización del proceso privatizador.

En la actualidad está por debajo de los 15\$ el barril; es decir, lejos de los 21\$ que pretende la OPEP, debido a la elevada capacidad de producción existente tras la Guerra del Golfo.

11 Segmentos de los procesos productivos considerados estadísticamente, o consumidores unitarios de los distintos modos de transporte por pasadizo o Tindam.

d) "La valoración del desastre del Medio Oeste de EEUU se ha citado en 1,5 billones de pesetas (EL PAIS, 1993). En el informe sobre la "Situación del Mundo en 1993", del WWI (Brown, 1993), se señala, entre otras amenazas: que a principios de la década de los 90 se perdían 17 millones de Has de bosque tropical al año, cuando esa cifra era de 11 millones de Has en el año 1984; que tres cuartas partes de las 9000 especies de aves existentes están en peligro de extinción; que los desiertos continúan su expansión incontenible y que la degradación del suelo cuesta, en concepto de pérdida de productividad, una cantidad igual al valor en términos monetarios de la cosecha cerealista de EEUU; así como que un tercio de la superficie agrícola mundial está amenazada de erosión.

lar el proceso de cambio climático. Por otra parte, los nuevos acuerdos del GATT primero, y reducir, después, las emisiones de CO₂ a la atmósfera para intentar controlar el proceso de cambio climático, que plantea que es preciso estabilizar, Intergubernamental para el Cambio Climático, que plantea que es preciso estabilizar, fósiles, lo cual choca frontalmente con las recomendaciones del Panel para el 2030. Consumo que estará basado principalmente en los combustibles por separado", pronostica una más que duplicación del consumo energético mundial para el 2030. Consumo que estará basado principalmente en los combustibles de la creciente eficiencia energética de los distintos elementos del modelo tomados Esto contrasta con las previsiones del Banco Mundial (WB, 1992) que, a pesar de EEUU", inundaciones en Venezuela y Bangladesh... de desbordamiento del Mississippi y anegación de amplias extensiones del Medio Oeste hasta extremos difícilmente imaginables el impacto de estas catástrofes naturales - que la concentración de precipitaciones y la proliferación de huracanes incrementa y sociales. Las sequías se están apoderando de amplias zonas del mundo, al tiempo una forma más contundente suscitando graves alteraciones ecológicas, económicas a consumir crecientes cantidades de energía, parece que se manifiestan cada día de ro, inducido principalmente por la tendencia imparable del actual modelo económico - el cambio climático en marcha, consecuencia del agravamiento del efecto invernadero actual modelo productivo no hacen sino acrecentarse. Y los daños ocasionados por De hecho, los impactos ambientales que implica el despliegue planetario del interrupción, es un loco o un economista" (Douttwaite, 1992). Kenneth Boulding: "el que crea que el crecimiento exponencial puede continuar sin raciones ambientales que se generarán (Norgaard, 1992). Como decía trópicamente 80% de la biomasa del planeta, si es que ello es factible como resultado de las alteraciones ambientales, especialmente una minoría dentro de ella, estaría desapareciendo el en sólo 20 años, y sin que se hubiese generado empleo neto, una sola especie, la mentos, combustibles, textiles, materiales de construcción... Lo cual significaría que dicho vampiriza, más de un 40% de la biomasa del planeta transformándola en actuales cifras del PIB mundial, y ya hoy en día la economía humana utiliza, o mejor indefinido. Un crecimiento del 3,5% anual durante 20 años significa duplicar las ac- ven a manifestarse de forma meridiana para los límites naturales al crecimiento ventajas derivadas de un menor precio de los *inputs* energéticos. Pero aquí se vuel- raba empleo neto. Y esto duraría hasta que el sistema productivo internalizase las que era la cifra que hasta ahora se manejaba como límite a partir del cual se gene- De esta forma, a lo mejor, se pueda crecer en el "Norte" por encima del 3,5%. Mundo provoca.

zación de los mercados exige pedíleo barato, para que el precio de este recurso no sea un freno a la imparable expansión de la movilidad motorizada que la Economía

Los desequilibrios sociopolíticos que ocasiona el presente modelo económico se agravan conforme se van agudizando los procesos de concentración de la riqueza y el incremento paralelo de la depauperación, tanto a escala planetaria, pues la riqueza se concentra de forma progresiva en el "Norte", como dentro de los propios países de Centro.

La expansión de la ingobernabilidad en la Periferia amenaza a las fortalezas recientemente fragiles del "Norte"

Haciendo una comparación con el funcionamiento de un bosque en su estado natural se podría afirmar que éste no crece globalmente pero se desarrolla, pues "existe un cierto equilibrio entre el crecimiento y la muerte entre los árboles. El bosque es un ejemplo excelente de un sistema sostenible. Aunque no existe crecimiento en su conjunto, se da una vida abundante que se despliega de forma dinámica, y que está basada en un recíjaje total de materiales en circuitos cerrados potenciados por el sol como fuente de energía renovable" (Norgaard, 1992).

Esto contrasta con otros modelos productivos que han existido a lo largo de la historia que no necesitaban crecer para mantener el empleo y que, por consiguiente, tuvieron un menor impacto sobre el medio, logrando un cierto equilibrio con el mismo. O con determinadas formas productivas que aun perduran, al margen del mercado mundial, que operan de una forma similar.

Así pues, el crecimiento no resuelve los problemas de pobreza y desempleo, incrementa los problemas ecológicos y la desigualdad económica y social. Como afirma el informe Meadows (1992): "El mundo humano ha sobrepasado sus límites. No se puede poner fin a la pobreza por el desarrollo humano indefinido; debe hacerse frente mientras la economía material humana se contrae".

Resumiendo, el presente modelo de acumulación necesita crecer a un ritmo exponencial para tan siquiera mantener el empleo global, generando importantisimos desequilibrios en cuanto a su distribución mundial, agudos deterioros de las condiciones de trabajo, profundas desigualdades sociales y enormes alteraciones ambientales, en especial por el cada día mayor consumo que ello supone de recursos energéticos no renovables. "Con las fuentes de energía no renovable, la gente llegó a convencerse cada vez más de que ya no dependía de la naturaleza, y de que podía reordenar el mundo según sus deseos. Ya no tentamos que preocuparnos por las ideas de disipación, decadencia y desorden. Podamos controlar el tiempo, crear energía y garantizar el progreso material (...). El tiempo perdió su relación con el despliegue natural de las cosas y pasó a ser una medida de la rapidez con que podía mos aprovechar la energía solar acumulada que yacía en las minas de carbón y en las bolsas de petróleo y gas natural" (Rifkin, 1989).

agudizarán los problemas ambientales planetarios, no sólo porque profundizan la dinámica destructiva del actual modelo, sino porque se puede obligar a un país a eliminar cualquier regulación ambiental que sea una traba para la expansión del libre comercio mundial.

La magnitud de los procesos de descomposición y empobrecimiento de gran

12 No hace mucho salió a la prensa una noticia proveniente de la Federación Rusa verdaderamente espeluznante, un grupo de marginados había matado a una mujer para posteriormente cometerla.

13 En la RFA, además, se está imputando la creación de somatenes armados por el Estado, entre la población civil que habita en las cercanías de la frontera Este, para que ella misma participe también en las tareas de reclutamiento a este alud humano. En la actualidad hay 400.000 inmigrantes potenciales en campos de refugiados (G.A.B., 1993).

Se intensifica, pues, la creación de la Europa fortaleza, endureciéndose las políticas de inmigración - conviene recordar las aprobadas el año pasado en Francia

cia rompe el saco". De esta forma puede hacerse realidad el dicho de que "la avant-garde de desheredados". De esta forma puede hacerse realidad el dicho de que "la avant-garde de desheredados", que intentará ser traspasado por una avalancha imparale a levantar - de hecho está ocurriendo ya - un telón policiaco y militar, esta vez desde verá como se desestabiliza todo su flanco Este. En esta situación, se verán obligados a manejar en las manos a los principales países de Centro, convirtiéndose en un *boom* - *crash* de incalculables consecuencias. En especial para la Europa comunitaria que cabo en este territorio el FMI y el BM, como brazos ejecutores del G-7, puede esta - Esta bomba de relojería, que se activa día a día con las políticas que llevan a del Este" (Astorkia, 1993).

grasas ha sido rapidísimo, una vez instalada la economía de mercado en los países del negocio del mercado negro (...) a formas de delincuencia organizada más pelli-nada tiene que envidiar a la de las grandes ciudades norteamericanas (...). El salto justes internos del proceso de transición y hoy la inseguridad en la urbe moscovita tencia, Moscú, la criminalidad ha crecido espectacularmente al abrigo de los desa-palmente de las metrópolis. "En la capital de la que fue otrora la segunda superpo-En dicho ámbito geográfico, también, la ingobernabilidad se apodera princi-desintegración social", convirtiendo este espacio en absolutamente ingobernable y tributa a incrementar aún más el panorama actual de criminalidad incontralada y guridad, pueden hacer que estalle una situación de caos generalizado, que con-del mismo signo, así como las divisiones y tensiones internas en sus fuerzas de se-radigmático. Si bien la proliferación de mafias, conectadas con redes internacionales seno. El apoyo de Occidente a Yeltsin el año pasado en su Golpe de Estado fue pa-haga frente sin ningún tipo de trabas ni recelos a los conflictos que estallen en su Zhironovskis de turno - la desnudearización total de sus fuerzas militares) para que (una vez que ésta ha aceptado - en principio, y a la espera con lo que ocurra con los Economía Mundo, han dejado hasta ahora las manos libres a la Federación Rusa nefitarios de los procesos de privatización y vinculación más que subordinada a la En esta extensísima área del planeta los poderes occidentales, principales be-poco tiempo por hombres que no producen nada".

(1993), de que "rara vez en el mundo se han amasado fortunas semejantes en tan con la llamada Economía Mundo. Esto no es sino el resultado, como afirma Karol increíble, el imparale deterioro del "Este", en su intento-imposición de articulación ya de por sí enormemente degradada del "Sur", se ha sumado, con una rapidez-gración de vastas extensiones que albergan a importantes poblaciones. A la situa-especial relieve en el "Sur" y en el "Este", donde se asiste a la imposición y desinte- parte de las sociedades de la Periferia hace que la conflictividad social adquiere un

Y Alemania", como forma, igualmente, de contener la marea de inmigrantes de la Periferia Sur y Este; que los propios países de Centro han activado al destruir las economías locales de estos espacios perimetrales. Por otro lado, el agravamiento de las condiciones de permanencia -ausencia de derechos de todo tipo, incapacidad de traer a sus familias...- y trabajo de la población migrante ya existente, o a la que con cuantías se permite el acceso, está creando situaciones de gran tensión en los espacios metropolitanos, donde principalmente habitan las poblaciones no autóctonas. De igual modo, al concentrarse en estos grandes núcleos urbanos los principales sectores afectados por la reestructuración postfordista y la crisis, se crea el caldo de cultivo para el desarrollo de fuertes sentimientos racistas y xenofobos, echando más leña al fuego en una situación ya de por sí explosiva.

Por otro lado, en el llamado hasta ahora "Sur", o "Tercer Mundo", el desorden y la ingobernabilidad se expanden a una velocidad maldita, haciendo saltar por los aires aquel intento de Bush de crear un "Nuevo Orden Mundial". Esto hace que las Naciones Unidas tengan que multiplicar sus operaciones "pacificadoras" y "humanitarias", en las que se hace cada día queda más claro el papel que desempeñan como policía mundial de los intereses occidentales. Lo cual comporta tanto el progresivo desmascaramiento del carácter pretendidamente neutral de este organismo internacional y, por consiguiente, el desprestigio del mismo", como el incremento imparable de necesidad de "cascos azules" y del coste de unas actuaciones que se empañarían sin salida, precipitando el colapso financiero de esta institución. Una institución, por otro lado, aquejada por fuertes problemas de corrupción, derroche, burocracia desbocada... lo que incide, adicionalmente, en su cada día mayor deserción.

En la Periferia Sur el incremento exponencial de los desplazados por conflictos bélicos, colapsos de sus economías y desastres ambientales, incide adicionalmente en este panorama desolador. El último informe del ACNUR resalta que en sólo doce años, de 1980 a 1992, el número de refugiados y desplazados por estos fenómenos se ha multiplicado casi por diez, de 2,5 millones de personas a 24 millones (EL PAÍS, 1993 e).

China, por otro lado, a pesar de sus espectaculares índices de crecimiento, tras su cada día mayor apertura a la Economía Mundial, se debate entre la corrupción generalizada de las instituciones -uno de los lemas oficiales es: "enriquecerse es un deber patriótico"-, la inflación desbocada y las crecientes tensiones campo-ciudad. Pues es en las grandes áreas urbanas donde se produce la transformación vertiginosa hacia el "libre mercado", agudizándose los desequilibrios con las zonas rurales.

"Agitación de los procedimientos de expulsión para los inmigrantes ilegales, y de los legales que amenazan el orden público."

"La actuación "humanitaria" en Somalia ha supuesto el punto de inflexión decisivo en la imagen de la ONU, seriamente dañada ya en la Periferia, en especial en el mundo árabe, tras la Guerra del Golfo. Las fuerzas de intervención han actuado de forma claramente ofensiva y como un apéndice de los intereses de EEUU, manifestándose de manera brutal en varias ocasiones, lo que ha echado por la borda, aún para la propia población de los países de Centro, la imagen caritativa que se había pretendido dar con el desembarco de marines norteamericanos al principio de la operación, que fue retransmitido con profusión por los mass media. Los intereses geopolíticos occidentales en el cuerno de África, como ruta de acceso vital a Oriente Medio, y la posibilidad de encontrar petróleo en su plataforma continental, se han desvelado en toda su crudeza como los verdaderos motivos de la intervención bajo el paraguas de la ONU."

donde todavía habita la inmensa mayoría de su población. Lo cual acelerará, al mismo tiempo, gigantesco flujo humano hacia sus metrópolis, hecho que redundará en una agudización de los conflictos en dichos territorios.

Mientras tanto, en el "Norte", el muro de contención que significaban la construcción mayor o menor, según los casos, del Estado del Bienestar, la elevada capacidad de consumo y las políticas de consenso social, se está viendo abajo a pasos agigantados. Esta situación se ve activada por:

- La necesidad imperiosa de reducir drásticamente los gastos sociales, pues ya se habla sin tapujos de desmontar el Estado del Bienestar; especialmente en la Europa comunitaria, donde adquirió su configuración más acabada, ante la imposibilidad de mantener los crecientes gastos públicos que ello comporta". El fin que se persigue es poder competir en igualdad de condiciones con los otros dos grandes bloques económicos en el libre mercado mundial e intentar relanzar el crecimiento.

- La caída de la demanda que supone la liberalización y desregulación del mercado de trabajo con el fin de propiciar la reactivación; la OCDE plantea con toda crudeza la implantación del despido libre, la reducción de los salarios en el "Norte" y la eliminación de la figura del "salario mínimo" (EL PAIS, 1993 f). El Plan Delors que se aprobó por la Unión Europea en Bruselas en Diciembre de 1993, camina para-

mente en esta dirección.

- Y la ruptura del pacto social que supone todo ello, así como la creciente quiebra de las instituciones que lo instrumentaban: corrupción y desprestigio de la participación, al tiempo que los partidos políticos se convierten en verdaderos dinosaurios, es decir en monstruosas máquinas orientadas exclusivamente a la lucha por ocupar el poder estatal, incapaces de reaccionar ante las exigencias sociales; y burocratización y corrupción de los sindicatos, que les imposibilita actuar en defensa de los intereses de los trabajadores, en un momento de asalto brutal a sus derechos y conquistas. En paralelo, se asiste a un ataque premeditado y sistemático contra las estructuras sindicales, pues, en el postfordismo, una vez desactivada la capacidad de antagonismo de la clase trabajadora, estos organismos se convierten en una remora para los planes del capital.

Las consecuencias de esta quiebra serán claramente visibles a muy corto plazo, como ya sucede en EEUU¹¹, tal y como se avanzaba al principio de este epílogo. El precio que las sociedades occidentales tendrán que pagar por desmontar sus mecanismos de normalización, protección e integración social se hará patente antes de lo que muchos se imaginan, pues el recorte del gasto público en el campo social reaparecerá, con toda seguridad rápidamente, en los capítulos de gastos estatales en materia de seguridad, ante la necesidad de hacer frente a la creciente ingobernabilidad de lo social, en particular en las metrópolis.

De esta forma, Europa occidental se verá azotada por los comportamientos desordenados derivados de la desintegración social en sus metrópolis. En un infor-

¹¹ Países como Francia, Reino Unido, República Federal Alemana, Italia... están llevando a cabo recortes drásticos de los programas sociales.

¹² EEUU tiene el doble número de presos que la Europa comunitaria, a pesar de poseer una población un 20% menor.

me elaborado por la Asamblea Nacional Francesa sobre la violencia de los jóvenes en las periferias metropolitanas, se señala que "habríamos entrado en una fase de descomposición social con se cortejo de violencias urbanas comparables a aquellas de los guettos del continente norteamericano" (CAFCS, 1992). En el Reino Unido, Major, junto a su política del "Back to Basics", que se ha visto totalmente desacreditada por los reiterados "escándalos" sexuales de miembros de su Administración, no le queda más remedio que centrarse en la "Ley y el Orden" para agrupar a la mayoría silenciosa en torno al Estado. El Plan Howard, aprobado a finales de 1993, que dota de más poderes a la policía, establece juicios más expeditivos y contempla la construcción de más cárceles, es la única vía que encuentra el poder político para atajar la creciente criminalidad en los espacios metropolitanos y legiti- marse. En la RFA el Estado se ha visto obligado a intervenir contra los alborotadores neofascistas, cuya actuación había sido en un primer momento tolerada -si no incenti- vada- para restringir las leyes de inmigración, ante el peligro que suponía para el propio Estado democrático la imparabla expansión de sus comportamientos.

El desprecio que el monetarismo y las políticas económicas impulsadas por el G-7 y las instituciones creadas en Bretton Woods -FMI, BM y GATT- han mantenido hacia la componente social, principalmente una vez que había desaparecido la con- frontación Oeste-Este y se había desactivado la capacidad de resistencia y antago- nismo de la clase trabajadora en el "Norte", acabará convirtiéndose en su propia tumba, pues no se podrá crecer, acumular ni distribuir de la riqueza expropiada en un mundo ingobernable. Los ataques al turismo en la Periferia -y hasta en EEUU- son sólo un síntoma.

No habrá, a medio plazo, fuerzas políticas y militares capaces de mantener a raya, en la Periferia primero, y en el Centro después, los comportamientos desorde- nados de un mundo en creciente descomposición. De hecho, la expansión de la cri- minalidad organizada en el plano mundial, es un reflejo incuestionable del progresi- vo colapso de las actuales estructuras de dominación. Por consiguiente, serán pro- bablemente los límites sociopolíticos, dinamizados sin duda por los desequilibrios económicos y ambientales, los que abran la zanja, quizás definitiva, al libre desplie- gue del modelo a escala planetaria.

El proyecto modernizador había impulsado la convicción de que el ser huma- no, a través de la posesión de dinero, podía prescindir de las redes de solidaridad que caracterizan a cualquier comunidad social. El mensaje transmitido se basaba en que la propiedad de una tarjeta de crédito, con el suficiente respaldo bancario, era capaz de garantizar el acceso a cualquier tipo de servicio, y que ya no eran necesari- nos los lazos de cohesión de los tejidos sociales, pues éstos constituirían un estorbo para su proyecto. Pero cuando se empieza a venir abajo la economía basada en la veneración del papel moneda y demás activos financieros, se observará, en todo su dramatismo, que los individuos no pueden sobrevivir solos, por sí mismos, en un uni- verso donde sólo imperan los valores de cambio.

El proyecto modernizador se sustenta progresivamente en el vado con la ayuda de los *mass media*

Baudrillard (1993), en un libro suyo de reciente aparición, "La ilusión del fin", recoge una cita de Elias Canetti en la que se señala que "la totalidad del género humano de repente se habría salido de la realidad". Pero sería indudablemente mejor afirmar, al igual que hace el filósofo francés, que es el actual modelo económico, político y social el que se mueve progresivamente despegado de la realidad -al igual que la economía financiera se separa día a día de la economía real-, manteniendo en la nada, pero fabricando una "realidad virtual", a través de los *mass media*, que toda vía le permite presentarse a los ojos de la llamada "opinión pública" como si fuera un proyecto con futuro.

Sin embargo, como afirma Baudrillard, el modelo ha salido (ya) de la esfera referencial de lo real y de la historia, aunque formalmente no lo parezca, sobretodo si se hace caso de las imágenes que difunde la "realidad" médica o electrónica. En dicha "realidad" ocurren tantas cosas que es como si ya no pasase nada -Baudrillard define esta situación como "la huelga de los acontecimientos"-: "Es como si los acontecimientos se transmitieran la consigna de huelga. Uno tras otro desertan de su tiempo transformándolo en una actualidad vacía, en la que ya sólo tiene lugar el psicodrama visual de la información (...). El hecho de que ya no sea el acontecimiento el que genera la información, sino lo contrario, tiene unas consecuencias incalculables (...). Cuando la información se convierte en el espacio estratégico del acontecimiento (...) el objeto real queda aniquilado por la información" (Baudrillard, 1993).

"En el espacio médico, la tasa de información es máxima, pero el índice de resonancia es inexistente. Antaño, los hechos y los actos tenían una resonancia real en un espacio limitado, el de una proximidad (...). La promiscuidad universal de las imágenes acentúa nuestro exilio y nos encierra en nuestra indiferencia (...). La televisión nos inculca la indiferencia, la distancia (...) anestesia la imaginación (...). El olvido está inscrito en el acontecimiento mismo a través de la profusión de la información y los detalles (...). La difusión mundial de los acontecimientos corresponde a su intensidad más débil y a su obsolescencia más rápida. La universalización de los hechos, de los datos, de los conocimientos, de la información, es una condición previa a su desaparición" (Baudrillard, 1993).

De esta forma, la manipulación de los acontecimientos a través de la información, permite simular que el modelo funciona. Pero en realidad, lo que ocurre es que "las cosas van cada vez más deprisa a medida que se acercan a su vencimiento, del mismo modo que el agua acelera misteriosamente su flujo en las inmediaciones de la cascada". Si bien esta aceleración de los acontecimientos, al pasar por el prisma distorsionador y anestesiador de la realidad médica, pierde su poder como revulsivo. Así, "de los acontecimientos nuevos, cabe decir que van excavando ante ellos el vado en que se precipitan. Parece como si sólo tuvieran prisa por hacerse olvidar (...). La ironía radical de nuestra historia es que las cosas no suceden ya en la realidad, (pues) hemos entrado ya en la época interactiva y sideral del vado" (Baudrillard, 1993).

En paralelo, con el fin de desactivar al máximo la capacidad de antagonismo,

"todo lo que ha sucedido en este siglo en términos de progreso, de liberación, de revolución, de violencia, está a punto de ser revisado en el buen sentido (...). El poder quiere escribir al revés todo el siglo XX para sepultar definitivamente la memoria colectiva". Al tiempo que con la ayuda de la realidad médica "Todos los acontecimientos se enterran con la prudencia del año 2000, (pues se) offatea ya el temor del año 2000" (Baudrillard, 1993).

En este proceso, de desmontaje del antagonismo y de producción heterodóma de subjetividad, el mensaje televisivo no sólo (des)informa, sino que va moldeando formas de pensar, exaltando instituciones y valores, incentivando la atomización social e idealizando formas de vida, de consumo y de ocio, que son funcionales con los intereses económicos dominantes. La superficialidad y el sensacionalismo se convierten en norma, y la producción y profusión de ruido e imagen, se transforman en una necesidad creciente para satisfacer los "deseos" de la franja más amplia de las sociedades del "Norte", aquella que coincide con la población normalizada, con el fin de cubrir el vacío interior en ascenso que el secuestro de la capacidad de pensar les provoca. Lo cual conduce a una aun mayor degradación del mensaje mediático, pues las exigencias de la industria de la publicidad hace que se impongan la mediocridad máxima *-reality shows, concursos denigrantes y humillantes...*, pues son estos programas basura los que logran captar la mayor cuota de audiencia.

La "realidad" médica, convertida en el centro simbólico de nuestras sociedades, genera la "cultura del videoclip", en la que las imágenes se concatenan sin ninguna estructura narrativa, donde los planos se suceden a velocidad de vértigo y en la que, de forma adicional, se imposibilita la capacidad de pensar, con la consiguiente atrofia del intelecto, al no tener el discurso una estructura sosegada y racional. Esto dificulta la comprensión de los fenómenos que suceden. La televisión ha forterado totalmente el concepto de información y su entendimiento, y al hacerlo ha forzado a los otros medios a aceptar como correcta su definición de información. Y en esta vorágine de sobreinformación y desinformación los sujetos quedan atontados, embriagados y paralizados, incapaces de reaccionar ante el previsible colapso del modelo, que la "realidad" médica oculta. Sujetos que están siendo ya adoctrinados desde pequeños por esta cómoda "nñera electrónica" que es la televisión.

Sobre ello incide el hecho de que el discurso dominante, reforzado y amplificado por los *mass media*, actúa como una gigantesca "Espiral del Silencio" (Noelle-Neumann, 1981), que fagocita y margina progresivamente a las voces críticas minoritarias, al relegarlas a la periferia de lo social y acallarlas a través del ruido electrónico. De esta forma, la "realidad" médica opera como una verdadera industria de las conciencias, jugando un papel clave en el nuevo arte de gobernar, al modificar abruptamente los mapas cognitivos de la realidad. Lo cual estructura y configura unas identidades potencialmente sumisas pero sumamente vulnerables e imprevisibles en cuanto a los comportamientos cotidianos. La teleedición de nuestras sociedades no sólo provoca depresión larvada, pereza y abulia, sino que la inmadurez, asociabilidad, frustración y violencia que su mensaje difunde es germen de todo tipo de comportamientos patológicos.

Parte de esta patologización de los comportamientos es buscada, o mejor dicho instrumentada, por el poder como nueva forma de reagrupar a la parte normal-

zada de lo social en torno suyo. A ello se hacía referencia anteriormente con los mensajes basados en la "Ley y el Orden" que se propagan desde la "realidad" mediática para conseguir aglutinar los comportamientos de los sectores sociales intermedios de la sociedad en relación con las estrategias del poder. Bajo este prisma cabría entender la remitologización del modelo masculino que se propone desde los años (Munoz, 1993), que había impulsado el movimiento feminista los últimos años (Munoz, 1993), y de poner coto a la progresión de las ideologías pacifistas que habían ganado espacio en los ochenta, en un momento en que el modelo necesita operar violentamente para intentar controlar el progresivo desorden que su propia despiegadura comporta.

Es esta la lectura que cabría efectuar del "Vuelve el Hombre" o del "Vuelve el Héroe", que se inicia con el modelo Rambo a mediados de los ochenta, y que continúa más tarde con los Rocky, Terminator, Robocop, Schwarzenegger..., como forma de moldear un nuevo estereotipo masculino que sirva como modelo simbólico de referencia. Eso por nombrar sólo los productos de "calidad", y no las mercancías nau-seabundas de serie B que inundan los horarios televisivos, en donde el único mensaje que se difunde es la violencia patológica. La profusión de violencia mediática busca insensibilizar a los sujetos ante la violencia real. El último producto de las series de "calidad", Demolition Man, de Silvester Stallone, es paradigmático en este sentido. En él se expresa de una forma meridiana la idea de la "calidad" del siglo XX no habrá espacio para que convivan al mismo tiempo el "crimen" y el "orden", personificado por el Estado y sus fuerzas de seguridad. O triunfa uno, o se impone el otro. Es ya una cuestión de vida o muerte. Y en esta batalla épica, las fuerzas del orden pueden desarrollar toda la violencia que consideren necesaria, sin ningún tipo de limitaciones ni cortapisas legales, para triunfar sobre el Mal -por cierto, que la personificación del Mal, en los carteles anunciadores de la película, la encarna un negro. En este sentido, las declaraciones de Silvester Stallone sobre su papel en dicha cinta cinematográfica son muy ilustrativas: "¡Aplicaría la pena de muerte yo mismo! Y no dudaría ni un segundo. Llevo una pistola en el coche. Y si alguien se acerca de- masiado le mato" (El PAÍS, 1994).

A nadie se le escapa que se está intentando imponer un nuevo modelo neo-patriarcal, pues es preciso reajustar otra vez el papel de los géneros poniendo en su sitio el rol de cada uno para los nuevos escenarios de crisis que se avecinan (Munoz, 1993). De una forma sutil, en unos casos, y abiertamente manipuladora, en otros, los centros hegemónicos actúan a través de los *mass media* para redefinir las relaciones de género. Se difunde la psicopatologización de éstas, introduciendo la violencia y la componente sadomasoquista extrema como elemento de las mismas. "Instinto Básico" es un buen exponente de ello. La violencia gratuita y patológica se incorpora como aditivo principal en las relaciones interpersonales en general, y afectivo-sexuales en particular, dentro del mensaje que propaga el discurso mediático. Son la fuerza, la agresión, la ley de la selva, y no el intelecto, la reflexión y la solidaridad, los valores que se priman por la "realidad" mediática. Ocultando la complejidad de los procesos y resaltando la simpleza de que la violencia institucional, que se debe apoyar sin pestañear, será la encargada de controlar el clima de violencia y de- sorden generalizado.

Es todo un mensaje predeterminado el que se nos impone para preparar ante los futuros escenarios, de la forma en que el poder estima más conveniente para hacerles frente conservando la cohesión social en base al miedo colectivo. Pero este intento de controlar el desorden creciente que genera el despliegue del modelo a través de un orden coercitivo es un intento vano. Las fugas que provocan la dinámica del modelo productivo hacen tiempo que han escapado al poder de control de la brutal maquinaria represiva que se ha impulsado y que incentiva de forma desesperada el poder. Su capacidad de Simulación y de Espectáculo, a pesar de la potencia de los *mass media*, se diluyen como un azúcarillo en un café, y ya sólo va quedando la potencialidad de generar miedo colectivo para agudizar temerosamente bajo sus estructuras a la población integrada. Población que disminuye por momentos como consecuencia de la propia dinámica del modelo.

Es de esperar, que esta manifestación cada día más patente de la verdadera realidad, logre despertar la falsedad, hasta ahora sin réplica (Debord, 1990; López Sánchez, 1993), de la "realidad" mediática. Y que en este proceso de desmascaramiento, los diferentes sujetos sociales puedan ir recuperando su capacidad autónoma de pensar, para poder reconstruir su futuro sobre las cenizas que deja a su paso la expansión del proyecto modernizador. Lo cual posibilitaría, quizás -si no sucumbimos ante la vorágine- y dentro de la enorme dificultad que ello comporta, transformar la creciente ingobernabilidad en un nuevo antagonismo¹⁸.

Ramón Fernández Durán

Madrid, febrero, 1994.

BIBLIOGRAFIA

- ASTORKIA, José María: "De los Deseos y los Miedos". En *Ecología y Sociedad* nº 9. Madrid, Diciembre, 1993.
- BAUDRILLARD, Jean: "La Ilusión del Fin". Ed. Anagrama, Barcelona, 1993.
- BROWN, Lester: "El inicio de una Nueva Era". En "La Situación del Mundo, 1993". Ed. Apóstrofe-FUJEDA, Madrid, 1993.
- CALBENDER, Ingrid: "Estados Unidos, tienen 15 años... y más". En *Cuatro Semanas*, nº 8. Septiembre, 1993.
- C.A.C.F.S.-Commission des Affaires Culturelles, Familiales et Sociales: "La Violence des Jeunes dans les Banlieues". Assemblée Nationale Française. Rapport nº 2832. Paris, 1992.
- CHOMSKY, Noam: "Los Años del Universo". En *EL PAIS*, 28-4-1993.
- DAMONIS, Kristin: "NAFTA. The New Rules of Corporate Conquest". OpenMagazine Series. New Jersey, 1993.
- DEBORD, G.: "Comentarios sobre la Sociedad del Espectáculo". Ed. Anagrama, Barcelona, 1990.
- ¹⁸ Ver última parte del libro del autor: "La Explosión del Desorden. La Metrópoli como Espacio de la Crisis Global". Ed. Fundamentos, Madrid, 1993.

- DOUHWAJTE, Richard: "The Growth Illusion", Council Oak Books, Tulsa, Oklahoma, 1992.
- EL PAS (1993 a). En EL PAS, Economía, 2-7-1993.
- EL PAS (1993 b). En EL PAS, Economía, 27-4-1993.
- EL PAS (1993 c). En EL PAS, Economía, 4-9-1993.
- EL PAS (1993 d). En EL PAS, Internacional, 8-8-1993.
- EL PAS (1993 e). En EL PAS, Sociedad, 11-11-1993.
- EL PAS (1993 f). En EL PAS, Economía, 4-6-1993.
- EL PAS (1994). En EL PAS, Domicil, 30-1-1994.
- G.A.B. Grupos Autónomos de Berlín: "Trabajo Temporal e Ingal y Cierre de Fronteras", Berlín, 1993.
- KAROL, K.S.: "Rusia hacia el Tercer Mundo", En EL PAS, 10-6-1993.
- LOPEZ SANCHEZ, Pere: "Todes, mayoría y minorías en la Barcelona Olímpica. Apuntes para el Gobierno de lo Social en la Ciudad-Empresa", En Economía y Sociedad, nº 9, Madrid, diciembre, 1993.
- MEADOWS, Donella et al: "Más Allá de los Límites del Crecimiento", Ed. EL PAS-Aguilar, Madrid, 1992.
- MUNOZ, Blanca: "Medios de Comunicación y Género", Jornadas sobre Espacio y Género, Universidad Carlos III, Madrid, Galdá, 1993.
- NOELLE-NEUMANN, Elisabeth: "The Spiral of Silence", University of Chicago Press, Chicago, 1981.
- NORGAARD, Jørgen: "Los Límites al Crecimiento en Europa", En "Masstschk, la Palémica de Europa", Ed. Yosa, Madrid, 1992.
- PNLD - Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo: "Informe sobre el Desarrollo Humano, 1993", CIDEAL - Centro de Comunicación, Investigación y Documentación entre Europa, España y América Latina - Madrid, 1993.
- RIFKIN, Jeremy (1989): "Entropía, hacia el Mundo Invertido", Ed. Urano, Barcelona, 1990.
- ROPER, Inger: "Comercio, Desarrollo y Sostenibilidad: Una Evaluación Crítica del Libro Comercio Mundial", En Ecología y Política nº 5, 1993.
- W.B. World Bank: "World Development Report, 1992: Development and the Environment", Oxford University Press, Oxford, 1992.

IV JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

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

AUTOR: Xabier Arizabalo Montoro.
TITULO: Patrones de acumulación y distribución en los planes del fondo monetario internacional: el caso chileno.

AREA: ECONOMIA MUNDIAL

INDICE

I	Introducción	1
II	Del modelo neoliberal de la dictadura (1973/90) al modelo neoliberal de la transición (1990/94)	4
III	Significado histórico de la lógica neoliberal: patrones de acumulación y distribución	14
IV	Perspectivas: el debate sobre la viabilidad estructural del modelo FMI	20
V	Conclusiones	26
	Referencias bibliográficas	30

El estallido de la crisis capitalista en los primeros años de la década de los sesenta supone la quiebra del modelo de acumulación vigente desde el final de la Segunda Guerra mundial que se había asentado sobre unas bases tremendamente inestables (a pesar del importante entramado institucional creado en Bretton Woods en 1944)¹. A partir de entonces, el principal objetivo de estas instituciones, reguladoras de la economía mundial (y particularmente del Fondo Monetario Internacional -FMI- por su papel protagónico), fue la búsqueda de instrumentos que permitieran la recuperación de la senda de crecimiento de las dos décadas y media anteriores. El elemento clave radicaba en generar espacios para la valorización del capital, desde una perspectiva mundial, destacando el correspondiente al ámbito financiero-especulativo.

A pesar de reiteradas declaraciones que, en distintos momentos, planteaban la salida de la crisis, en los últimos veinte años no se ha encontrado una línea de crecimiento que gozara de una mínima estabilidad y continuidad en el tiempo. A partir de esta constatación, la orientación de la política del FMI ha ido decañtándose marcadamente por lo que se ha dado en llamar el modelo neoliberal por la adscripción -ciertamente que contradictorias- incluidas -al ideario teórico de esta escuela.

La traducción de este proceso en las formaciones sociales capitalistas subdesarrolladas se plasma en dos grandes etapas. En la primera, que corresponde "grosso modo" a la década de los setenta -se suele tomar como punto de inflexión la declaración de insolvencia mexicana de agosto de 1982-, se da un fuerte proceso de endeudamiento externo vinculado a la gran liquidez existente en los mercados financieros internacionales que necesita ser puesta en circulación. Es el feroz proceso

¹ Como acertadamente señala GILL, "si el desarrollo de la economía mundial constituye un progreso histórico incontestable para la humanidad, este desarrollo (bajo el régimen de la propiedad privada de los medios de producción y sometido a la ley de la ganancia) esta bloqueado en su verdadera finalidad por la acentuación de las tensiones nacionales e internacionales, por la persistencia de la crisis crónica, económica, política y social del sistema. Este es el hecho de todo el siglo XX, período del imperialismo, período de las guerras y de las revoluciones. Si el período de unos 25 años que ha seguido a la Segunda Guerra mundial ha podido dejar creer que el capitalismo mundial había encontrado los medios de darse una nueva estabilidad, de desembarazarse de las crisis y de asegurarse un crecimiento sostenido, el resurgimiento, desde el fin de los años sesenta, de los problemas que se pretendían tener definitivamente superados, su agravamiento total en el curso de los años setenta y la convicción creciente de su irresolubilidad que se desprende al principio de los años 80, demostraron, contra toda pretensión contraria, la persistencia de esta crisis crónica de todo el régimen entero. Sólo las condiciones excepcionales de la posguerra (destrucción de masas enormes de fuerzas productivas, sobreexplotación de la fuerza de trabajo, pillaje de los países subdesarrollados...) y los medios artificiales (expansión del crédito y del endeudamiento, relanzamiento de los gastos militares...) han permitido dejar creer que era cosa de paso"; GILL (1983; pag. 8). La traducción es nuestra -XAM-.

4 No en vano, en Chile estudiaron los principales teóricos neoliberales (Friedman, Harberger, Von Hayek) asesorando a la dictadura. Por cierto que un tema importante es la vinculación de estos "asespitos científicos" con el oprobioso régimen de la dictadura chilena. Ellos fundamentan su pretendida inocencia en su asepsia, lo cual resulta paralelo al caso de quien, tras empujar a una persona al vacío desde la altura de un décimo piso, intenta culpabilizar a la ley de la gravedad de la muerte de la persona empujada. Igual responsabilidad por su connivencia con el régimen dictatorial es achacable a las empresas transnacionales y a otros sectores que aprovechan para su beneficio la situación de indefensión de los trabajadores, etcétera, creada por dicho régimen. Como apunta Baran, "en general, bien puede decirse que para la apreciación del papel desempeñado por un grupo o por un individuo en el proceso histórico, las motivaciones subjetivas (conscientes o inconscientes) son mucho menos importantes que su actuación objetiva. En caso de duda, siempre es útil preguntarse en todas estas cuestiones: ¿cuí bono?, Baran, Paul; La economía política del crecimiento, FCE, México, 1975, pág. 53; tomado de VALENZUELA (1991, pág. 19). El uso de la cursiva es del autor]. Una cita más extraída de la misma referencia, en este caso de PREBISCH; Monetarismo, aperturismo y crisis ideológica, Revista de la CEPAL, número 17, agosto, pág. 150), abordea de nuevo este asunto, poniendo de manifiesto, una vez más, la vinculación de los teóricos neoliberales con la dictadura. Afirma el economista argentino que "no cabe duda (...) que ciertos economistas neoclásicos reciben con beneplácito la intervención del poder militar a fin de dominar el poder sindical y político de la fuerza de trabajo y

5 Para el caso chileno, un autor, Vuskovic, ha estimado que "los que tuvieron empleo sufrieron disminuciones de sus remuneraciones reales respecto a las remuneraciones promedio de 1970 (para no llevar a la comparación a las todavía más altas de 1971-1972) que acumuladas a lo largo del período 1974-1989 equivaldrían a unos 40.000 millones de dólares actuales. Y los puestos de trabajo perdidos respecto de los que se habría tenido de mantenerse la tendencia del empleo del lapso 1960-1973, valorados según el salario promedio de 1970, representarían una pérdida adicional equivalente a unos 25 mil millones de dólares; una 'deuda social' que casi cuadruplica el total de la deuda externa acumulada por la dictadura"; VUSKOVIC (1991; págs. 15 y 16).

6 Resulta evidente que la deuda externa no es el único problema de estos países y que incluso un intangible -salvo en la reflexión real, de la deuda en estos años es crucial en tanto expresa y sintetiza de forma clara la lógica de inserción en la economía mundial de estos países, traducida en la existencia de una sobreexplotación que genera una sobrepulsiva la cual es transferida al exterior.

Para ello, la reflexión más general vamos a referirla a un caso específico: el chileno. Antes de continuar, aclararemos las razones que ameritan su estudio. En el caso chileno se dan tres elementos importantes. En primer lugar, su carácter -hasta cierto punto- de precursor. En efecto, la decantación por este tipo de políticas se da ya desde los primeros años de la dictadura que asoló Chile, es decir, antes de la extensión por prácticamente todos los países de la región y del mundo y antes del estallido de la crisis de la deuda. Pero su carácter de precursor no obedece únicamente a razones temporales. En efecto, en este caso la implantación presenta una dimensión estructural que excede en mucho la mera aplicación de políticas parciales y de corto plazo. En segundo lugar, su fidelidad a las recomendaciones de los teóricos neoliberales -de nuevo contradicciones incluidas- que le confieren el dudoso mérito de ser uno de los más ortodoxos⁴. Finalmente, su proceder

fin dedicamos el presente trabajo. Para ello, la reflexión más general vamos a referirla a un caso específico: el chileno. Antes de continuar, aclararemos las razones que ameritan su estudio. En el caso chileno se dan tres elementos importantes. En primer lugar, su carácter -hasta cierto punto- de precursor. En efecto, la decantación por este tipo de políticas se da ya desde los primeros años de la dictadura que asoló Chile, es decir, antes de la extensión por prácticamente todos los países de la región y del mundo y antes del estallido de la crisis de la deuda. Pero su carácter de precursor no obedece únicamente a razones temporales. En efecto, en este caso la implantación presenta una dimensión estructural que excede en mucho la mera aplicación de políticas parciales y de corto plazo. En segundo lugar, su fidelidad a las recomendaciones de los teóricos neoliberales -de nuevo contradicciones incluidas- que le confieren el dudoso mérito de ser uno de los más ortodoxos⁴. Finalmente, su proceder

pretendidamente exitoso o "milagroso" lo que hace que sea recurrentemente citado como ejemplo a imitar. Incluso habría un cuarto elemento importante de reseñar que refuerza los anteriores: el mantenimiento de esta orientación de política por dos décadas, y no sólo por la dictadura sino también por parte del gobierno actual.

corregir su violación de las leyes del mercado".

II DEL MODELO NEOLIBERAL DE LA DICTADURA (1973/90) AL MODELO
NEOLIBERAL DE LA TRANSICIÓN (1990/94)

Por razones de espacio, no vamos a abordar aquí los factores explicativos del origen de la dictadura y de la orientación neoliberal, de la conceptualización como tal de la opción económica adoptada, ni siquiera de la modalidad específica que toma su aplicación. No obstante sí destacaremos que la aplicación del modelo, en consonancia con la "maldad" intrínseca que le corresponde a la intervención económica estatal en el diagnóstico neoliberal, se da en tres áreas: i) apertura comercial y financiera al exterior; ii) desregulación selectiva de los mercados, y iii) reformulación del rol del Estado y privatización de empresas públicas. Sin embargo, si bien es cuestionable la ortodoxia en el punto i) y también en la segunda parte del iii), en cuanto al resto hay numerosos ejemplos de abierta desviación de la ortodoxia cuando los objetivos estructurales o el inmediato interés de clase así lo recomiendan⁵.

En otros estudios hemos discutido sus resultados⁶. Las conclusiones a las que llegábamos plantean que no se había producido ningún "milagro" económico y que, de hecho, lo que sí había tenido lugar era una agudización en la condición de subdesarrollada de la formación social chilena.

En efecto, a pesar de su difusión, la idea de "milagro" es fácilmente rebatible puesto que en ninguno de los tres rubros (crecimiento, estabilidad y auge exportador) que los acólitos del modelo presentaban como de desempeño "milagroso" se verifica este como tal. Sin entrar a discutirlo en detalle solamente comentaremos lo siguiente: i) cuantitativamente, el crecimiento del producto no es ni elevado ni estable y, cualitativamente, genera una profunda reestructuración que se plasma en una marcada orientación hacia lo financiero-especulativo y en un nuevo impulso a la dimensión primario-exportadora en detrimento del sector industrial; ii) si bien es cierto que la inflación se reduce a unos niveles de mayor manejo, no lo es menos que

⁵ Como señala De Vylder, "las desviaciones del camino doctrinario han sido el resultado de las deficiencias del propio modelo, y de las contradicciones de clase que el mismo modelo ha creado o acentuado; por eso, encuentro que es legítimo hablar de un modelo fracasado, y no de un modelo que nunca fue aplicado"; DE VYLDER (1989; pág. 58).

⁶ Véanse ARRIABALLO (1993a y 1993b).

⁸ Conviene aclarar que no es significativo el indicador que muestra un aumento en la participación de productos industriales en el total de exportaciones puesto que responde al incremento en lo que se considera como industria pesquera, forestal y hortofrutícola. Estas producciones, si las medimos en términos de incorporación de progreso técnico o de valor agregado, resultan ser poco catalogables como secundarias y mucho más susceptibles de ser consideradas primarias.

⁷ Se identifica, falsamente, el control de la inflación con la estabilidad de los mercados. Sin embargo, aquel supone -más allá del coste que implique- únicamente la estabilidad de la variable precio en el mercado de bienes y servicios, mas no en el resto de los mercados (por ejemplo, en el de trabajo) donde precisamente se da una enorme inestabilidad durante el periodo (tasas de desempleo que triplican las históricas y tasas salariales que suponen una caída promedio durante todo el periodo de prácticamente un 20%).

éstos son similares a los históricos y que dicha reducción se produce con un fuerte impacto sobre la producción y sobre la distribución del ingreso (además, existen problemas serios en cuanto a la fiabilidad de las estadísticas)⁷, y iii) el auge exportador no se da en abstracto, sino vinculado a un proceso de transferencia de recursos al exterior en concepto de pago de deuda, previamente utilizada, en gran medida, en una fuerte expansión de las importaciones -con una elevada participación de las de carácter suntuario-. Por todo ello, en rigor lo correcto es hablar de apertura comercial o extraversión (por cierto que funcional al fuerte proceso transnacionalizador que se produce en este periodo⁸).

Dado que es insostenible la hipótesis del llamado "milagro", ¿qué es lo que efectivamente ocurrió? Dicho de forma muy sintética, un proceso de reestructuración capitalista con distintas fases de crisis y expansión, cuyos resultados se resumen en la secuencia que vincula transnacionalización (en una modalidad específica) y subdesarrollo entendido como la funcionalidad que representa para la reproducción económica el hecho de que una parte importante -mayoritaria- de la población tenga un nivel de ingreso que le lleva a unas muy precarias condiciones materiales de vida. Punto éste existente sobre la base de la interrelación de tres elementos que entendemos permiten una fructífera aproximación al propio concepto de subdesarrollo: i) concentración y centralización del capital y su corolario: oligopolización (y oligopsonización) de los mercados, así como -y vinculado a lo anterior- una profunda desarticulación intersectorial; ii) dependencia externa traducida en una elevada vulnerabilidad y subordinación al exterior, y iii) agudización en la concentración del ingreso. Y estos tres elementos -como se constata empíricamente- se han agudizado en enorme medida en Chile durante estos años. Ello sustenta la afirmación de que, más allá del despliegue propagandístico en pro de la hipótesis "milagro", la chilena sea una formación social más subdesarrollada al final de la dictadura que lo que lo era anteriormente.

Uno de los aspectos más importantes de lo que estamos comentando es el hecho de que lo operado en Chile resulta absolutamente funcional y acorde a las necesidades históricas del capitalismo en la fase específica de su evolución histórica en que tiene lugar⁹.

Como es conocido, desde el punto de vista político-institucional, la transición en Chile se ha enmarcado en el contexto legal de la Constitución (o, para mejor decir, Carta otorgada) pinochetista de 1980. Así, la "salida pactada" en la que parte importante del entramado de la dictadura permanece "atado-y-bien-atado" ha dado lugar a una "democracia vigilada" con importantes limitaciones¹⁰. En consonancia con ello, en el plano económico se ha mantenido esencialmente inalterado el modelo neoliberal del período anterior. Sin embargo, el modelo neoliberal de la Concertación de Partidos por la Democracia (1990/94) no es idéntico al modelo, también neoliberal, de la dictadura (el cual también tiene distintas concreciones a lo largo de todo su período de implantación). Especialmente en relación a un punto: el de la consideración de las carencias sociales como un asunto a abordar. Y justamente es este punto el que confirma su carácter neoliberal¹¹.

Efectivamente, la Concertación, atendiendo a la necesidad de poder disponer de una cuota de legitimidad entre los sectores populares, considera el impacto social de la política económica aplicada durante la dictadura y lo crítica. Sin embargo, la fórmula que plantea para su tratamiento es típicamente neoliberal. Así, no plantea transformaciones estructurales en términos de política industrial o tecnológica, de reforma del sistema financiero interno, de redefinición de la inserción exterior, de

⁹ Lo que a su vez permite la comprensión del significado histórico de la dictadura en cuanto fascista, como expresión, la más degenerada pero expresión al fin, del capitalismo. Es decir, como instrumento de este -como "apagafuegos" - en una coyuntura difícil tanto a escala mundial como nacional. Piénsese en los muchos paralelismos existentes con los casos argentino y uruguayo, especialmente en cuanto a su "sentido histórico".

¹⁰ El gobierno plantea la discusión dentro de lo que el mismo denomina "los límites de lo posible", jugando con el término "posible" como lo hace con otros tales como la "unanimitad", lo "responsable", lo "científico" y lo "moderno". Ello constituye una argucia literaria que pretende negar la posibilidad de discutir otras propuestas, situándolas, por exclusión, en el terreno de lo "imposible", etcétera. Sin embargo, las limitaciones a las que aludimos son de tal calibre como la que hace que 9 de los 47 senadores no sean electos sino designados por el dictador, o que éste siga siendo el jefe de las Fuerzas Armadas manteniéndose también el grueso del entramado del régimen dictatorial o que durante todo el período hayan seguido existiendo presos políticos.

Para abundar en este punto puede verse un trabajo nuestro: ARRIZABALO, Xabier. La transición en Chile: ¿hacia qué democracia?, América Latina, Hoy, número 3, SEPLA, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, UCM, Madrid, abril 1992. En él, rebatimos las posiciones sostenidas en un artículo publicado anteriormente en la misma revista que responden fielmente a los planteamientos de la Concertación (HMDALCO, Paulo; Perfil y evolución del sistema de partidos en Chile, América Latina, Hoy, número 2, SEPLA, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, UCM, Madrid, noviembre 1991).

¹¹ Carácter neoliberal que reconoce incluso uno de los asesores del hasta hace poco ministro de Economía, Ominami. Se trata de Díaz quien afirma que "el gobierno de Aylwin (...) ha optado por el pragmatismo en política económica, siguiendo una política económica basada en principios neoliberales", DIAZ (1991, pág. 49).

Al respecto, resulta tremendamente significativa la afirmación del ministro de Hacienda del gobierno de la Concertación, Foxley, quien - ya en el año 1990- dice que "yo no tengo ningún problema ni ningún problema en reconocer que una parte de esas tareas [en la política económica de la dictadura] fue necesaria para lo que estamos haciendo hoy día", tomado de una entrevista publicada en el diario "El País", suplemento "Negocios", 24/3/91, pág. 9. Foxley obvia la interrelación, complementaria y coherencia interna de las distintas "tareas" del modelo económico de la dictadura. Y le añadimos otra referencia más, también de un investigador de CIEPLAN, Flauto, quien en el año 1987 planteaba como "la autoridad económica estimaba necesario internacionalizar al máximo la economía chilena, a fin de obstaculizar -por la vía concreta de los intereses externos- una posterior revisión del modelo de libre mercado". Ciertamente, si no fuera porque falta su internacionalización responde también -y fundamentalmente- a otros intereses, se podría argumentar que no habría hecho falta su implantación puesto que la Democracia Cristiana y el Partido Socialista ya se encargan de que no se dé esa revisión. En todo caso, es importante destacar el papel de la internacionalización como elemento que coadyuva a asegurar el mantenimiento del modelo en el tiempo.

12 Pero las limitaciones de la modalidad de transición propuesta son implacables. Así, cuando se plantean posibles mecanismos para dar contenido a esos "guinos", la propia lógica de la transición en su doble vertiente económico-social y político-institucional lleva a contradicciones difícilmente salvables. Es el caso, por ejemplo, de las medidas reformas en el ámbito laboral y tributario sugeridas por la Concertación cuya aprobación, en el juego del consenso con la propia derecha pinochetista andada en los artificios legales antidemocráticos aludidos anteriormente, resulta tremendamente compleja, lo que acaba deviniendo en reformas efectivas aún más tímidas que las ya pacatas propuestas, por lo que, finalmente, se quedan en el terreno de lo puramente testimonial.

13 Una anécdota harto significativa viene detallada en CEDAL: Situación Latinoamericana, número 4, Madrid, agosto 1991, pág. 82. La reproducción textualmente. Dice así: "(...) resaltó una conferencia internacional, organizada por dos connotados ex ministros del gobierno militar, uno de los cuales fue el candidato presidencial derrotado Hernán Büchi. Esta Conferencia, denominada "Chile puede más", anticipaba una intencionalidad más política que académica. La participación estelar del "maestro" de varias generaciones de economistas chilenos en la Universidad de Chicago, profesor Arnold Harberger, le daba especial relevancia al evento. Pero, el profesor Harberger sorprendió tanto a la audiencia como a sus anfitriones panelistas al clausurar la conferencia afirmando que la economía chilena era la "mejor del mundo", siendo la que menores distorsiones permanentes presenta". Ciertamente, este pretendido piropeo no alcanza tal carácter si consideramos de donde viene. O mejor todavía, si analizamos su afirmación respecto de la ausencia de distorsiones. La pregunta es obvia: la existencia de algo más de cinco millones de pobres en una población de poco más de trece, ¿no es una distorsión? En todo caso, a los responsables de la Concertación les corresponde decir si tal pretendido piropeo les halaga o les preocupa, si bien todo indica que hay más de lo primero que de lo segundo.

El continuismo con el modelo neoliberal de la dictadura por parte del gobierno de la Concertación pone de manifiesto su orientación estructural en términos de clase.

planteando que lo que viene a continuación no es tan negatvo¹⁴.
 extraordinariamente distorsionada de los años previos a la crisis que estalla en 1982, parte de los teóricos de la Concertación. Para ello se aprovechan de la dinámica económica de la dictadura -sobre la base de la existencia de sus distintas fases- por En este contexto hay que entender el cambio de interpretación de la política

tiempo¹³.
 Es decir, el modelo económico del gobierno de la transición respeta escrupulosamente la lógica del periodo anterior manteniendo sus líneas centrales con pequeños "guinos" sociales orientados a permitir la reproducción del modelo en el neoliberal¹².

compensación a las víctimas del sistema concentrador y excluyente. Por eso es modificando sus causas explicativas sino que se contenta con una forma de productivo. Dicho de otro modo, no busca una redistribución del ingreso políticas de gasto fiscal social que actúan "ex post", esto es, al margen del proceso contrario, deja intocables estos planes y plantea su actuación en este tema a través de alteración de las bases en las que reposa la competitividad chilena actual, etcétera. Al

¹⁷ Ciertamente, también hay otros indicadores que, por sí mismos, comienzan la desmitificación del "éxito". Por ejemplo, los que muestran como el sector de la producción transable (7,9%) siga creciendo menos que el de la no transable (11,9%) mientras las exportaciones mantienen su alta tasa de crecimiento (12,3%), o, el de que entre los transables, el sector de mayor crecimiento sea el pesquero (en el cual las condiciones de trabajo son comparativamente muy precarias y el impacto medioambiental brutal).

¹⁶ A la fecha de elaboración de este trabajo - febrero de 1994 -, no disponemos de datos oficiales definitivos para el año 1993. En todo caso, utilizar para la argumentación los correspondientes a 1992 - que, en términos convencionales, resultó ser altamente positivo - se adecua perfectamente a nuestro interés en hacer la crítica del modelo incluso cuando éste se desenvuelve en una fase expansiva.

Por otra parte, aclaramos que todos los datos utilizados en el texto, salvo indicación expresa en sentido contrario, proceden del Banco Central o del INE. Este punto es muy interesante y sería deseable profundizar en él. Ello queda, ojala, para otra ocasión.

a cabo en CEPAL, su efecto multiplicador sobre la actividad económica es mucho menor que el de los sectores destinados al consumo interno. Respecto al papel de las exportaciones en el crecimiento es oportuno comentar que -según algunos avances de estudios que se llevan a subdesarrollada y dependiente. En este punto aparece de nuevo la esencia de la lógica neoliberal en cuanto a la idea de automatismo que sugiere que al control de precios le sigue el crecimiento económico y a éste una más justa redistribución del ingreso. Como se aprecia, no se consideran la fragilidad de esta secuencia en sus distintos eslabones, especialmente atendiendo al hecho de la conformación de la formación social chilena como

El año 1992 es particularmente significativo a este respecto¹⁶. En efecto, el crecimiento del producto ha sido de un 10,4% y la inflación, medida por el incremento del índice de precios al consumo, se ha reducido en relación a años anteriores para situarse en un 12,7%¹⁷. Y el crecimiento también lleva aparejadas algunas mejoras en el ámbito de lo social tales como una tasa de desempleo del 4,9%, un incremento de los salarios reales de un 4,5%, o, una reducción en la magnitud de la pobreza. Todo esto es típico de las fases de expansión, máxime cuando, y este es

El mantenimiento de las líneas maestras de política económica, unido a otros factores de la lógica de acumulación vigente, permite a la economía chilena continuar en la fase de expansión que se había iniciado en el año 1986/87. Con todas sus implicaciones. En ese marco, el gobierno de la Concertación se muestra exultante por el desempeño económico, haciendo especial hincapié en la ruptura del pretendido monopolio de la dictadura en cuanto a la consecución de logros en algunos indicadores y particularmente en relación a la tasa de inflación.

¹⁵ población". El mantenimiento de las condiciones materiales de vida de la mayoría de la y, en general, a la mejora de las condiciones materiales de vida de la mayoría de la progresivo del ingreso que coadyuva a la reducción de las profundas desigualdades lugar y con los impactos (que generan) sobre el de redistribución en sentido fundamentalmente a través de las exportaciones (en la forma específica en que tienen objetivo de estabilidad de precios y de crecimiento de la producción, La concreción que toma dicho automatismo se plasma en la prioridad otorgada al

19 Y recuérdese lo que ocurrió tras el período 1976/81 en que el déficit recurrente se financiaba con los recursos provenientes del endeudamiento externo.

El segundo comentario lo tomamos de un texto de CEPAL cuando, al referirse al cambio de tendencia, en el que se plantea que "no obstante, destaca el hecho de que el establecimiento de un proceso de crecimiento económico, incluso de gran dinamismo como en el caso de Chile, ha ido acompañado hasta 1990 de una disminución mucho más lenta de los índices de pobreza en comparación con el aumento observado durante los períodos recesivos. Así, los nuevos antecedentes disponibles tienden a confirmar la "asimetría" en la evolución de la pobreza que ya se había destacado en trabajos anteriores de la CEPAL, en el sentido de que el crecimiento económico en la región, por lo general, ha ido acompañado de mejoras más bien modestas de los índices de pobreza, mientras que los retrocesos en los períodos recesivos, o de estancamiento económico han sido significativamente mayores. A ello ha contribuido la forma en que han participado en las variaciones del ingreso los sectores ubicados en diferentes posiciones en la pirámide distributiva", CEPAL: El perfil de la pobreza en América Latina a comienzos de los años 90, Notas sobre la Economía y el Desarrollo, número 536, Santiago, noviembre 1992, págs. 2 y 3).

18 De hecho, durante la dictadura los salarios reales crecieron la mayoría de los años (1976, 77, 78, 79, 80, 81, 84, 86, 87, 88 y 89) lo cual no impidió que en promedio permanecieran en un nivel 18,2% inferior al del año 1970 y que ni un sólo año alcanzaran su nivel. Esto se explica porque sólo el primer año -1974- ya se encontraban en un nivel 35,9% inferior al correspondiente al año de referencia (y el segundo, un 38%) y cuando consiguieron crecer hasta representar en 1981 solamente un 3,6% menos que el correspondiente a dicho año 1970, volvieron a iniciar la caída para suponer niveles inferiores en un 14,2% dos años después y en un 17,8% cuatro más tarde. Respecto a la reducción de la magnitud de la pobreza corresponde hacer dos comentarios. El primero lo hacemos con palabras de DIAZ (1991, págs. 51 y 52) quien afirma que "paradójicamente, la disminución del grado de pobreza viene acompañada por un aumento del grado de explotación. La extensión de la jornada de trabajo y la intensidad del trabajo están creciendo a la par de los incrementos de productividad. Lo anterior quiere decir que la disminución del grado de pobreza extrema no significa que disminuirá la concentración relativa de ingresos en las capas ricas de la sociedad chilena. En otras palabras, disminución del grado de pobreza no quiere decir mayor equidad social, por el contrario, puede ser acompañada por un aumento en la inequidad social (...) La disminución del grado de pobreza extrema es un proceso engañoso, parcial y precario. Parcial, porque los incrementos de ingreso son insuficientes, están lejos de satisfacer las necesidades básicas. Engañoso, porque su lógica es permitir aumentos menores del consumo básico a costa de un incremento del uso predatorio de la fuerza de trabajo y de la naturaleza. Para obtener incrementos del ingreso, las familias pobres tienen que elevar considerablemente su desgaste físico y mental, con ello, mejoran ciertos aspectos de su vida, a la par que otros se deterioran. Recario, porque la inflación siempre está deteriorando los ingresos fijos (salarios) y también porque para una inmensa mayoría de los trabajadores, las condiciones de empleo y trabajo son inestables, es decir, no existe estabilidad laboral ni seguro de desempleo". [La utilización de la negrita es del autor].

"La señal de largo plazo del gobierno ha sido bastante clara. La apertura externa es para las actuales autoridades mucho más que un hecho consumado heredado, es un camino que se ha escogido y del

de la existente previamente sino, más allá, profundizándola. Como expresa CIEPLAN, apertura sigue siendo su instrumento principal, no sólo en cuanto al mantenimiento se vincula con la transnacionalización de la economía chilena. Para la cual, la política en la lógica a la que obedecen. Esta lógica se materializa especialmente en todo lo que Esto hace relación, fundamentalmente, a la necesidad de relativizarlos con base lugar.

Sin duda es cierto que esos logros son reales y positivos ... en el mismo sentido en que lo eran durante algunas fases de la dictadura. Con esto queremos recalcar la necesidad de valorarlos en su justa medida y en el contexto general en que tienen

se va a consolidar posteriormente: el déficit comercial¹⁹.
 las importaciones que se incrementan en un 22,2%, dando lugar a una tendencia que el bajo nivel de partida y cual es su composición. El otro, el también elevado alza de incremento de la formación bruta de capital fijo (20,2%), si bien hay que considerar Hay dos datos más que son especialmente destacables. Uno, el fuerte un asunto crucial, el punto de partida era de extrema precariedad¹⁸.

20 cual no parece dispuesto a echar pie atrás.

Muestra de ello es el hecho de que la participación de la demanda externa en la total aumenta considerablemente durante la transición, de modo que la participación de las exportaciones en el PIB se eleva desde un 29,4% en 1989 a un 33% en 1992. A pesar de que la participación de los bienes transables reduce su participación en el total a unos niveles de 37,6% y 36,5% respectivamente (por ello, la proporción de las exportaciones respecto de la producción transable aumenta mucho más). Respecto a la dimensión de la inversión extranjera, citamos a Díaz quien plantea que

*"la mitad de las inversiones realizadas es de capitales extranjeros, con lo cual se está determinando la estructura de producción y propiedad para los próximos cinco años"*²¹.

Piénsese además que la mayor parte de esa inversión ha llegado al hilo de los procesos de privatización y conversión de deuda externa que suponen un fuerte impulso al proceso de desnacionalización de la base productiva²². El proceso transnacionalizador alcanza tal magnitud que la vulnerabilidad asociada a la inserción exterior se agudiza tremendamente, pues el crecimiento de la economía chilena depende en gran medida de las exportaciones y de la inversión extranjera.

²⁰ CEPAL. *Situación Latinoamericana*, número 4, Madrid, agosto 1991, pag. 85. El responsable del área de economía chilena en estos informes es CIEPLAN. Este centro de investigación está vinculado al gobierno de la Concertación, fundamentalmente al sector demócrata. Esto se contrasta, por ejemplo, con la presencia de varios de sus miembros en los principales cargos de responsabilidad económica. Se pueden mencionar como casos más relevantes los de Foxley como ministro de Hacienda o Cortázar como ministro de Trabajo. Sea dicho esto para mostrar la representatividad de sus juicios y, concretamente, la del citado en el texto.

En relación al mantenimiento y profundización de la orientación aperturista como eje, es oportuno señalar que la Concertación se plantea insistir en la reducción arancelaria unilateral hasta que el arancel promedio se sitúe en un 7 u 8%.

Por otra parte, es importante hacer notar que, de la misma manera que Chile abandonó en 1976 el Pacto Andino por la colisión de su política de tratamiento a la inversión extranjera y también, aunque no formalmente, por la comercial-fundamentalmente arancelaria-, excluyendo su pertenencia a la Asociación Latinoamericana de Desarrollo Industrial (ALADI). Chile es uno de los pocos países latinoamericanos -junto a Cuba (aunque por razones distintas) y Panamá, "atípicos" en el contexto latinoamericano- que no se incluye en ningún proyecto de integración subregional; concretamente, ni en Mercosur ni en el propio Pacto Andino. Ello sigue estando estrechamente ligado a la apertura chilena (así como a otros factores entre los cuales se encuentran los de orden político).

²¹ DIAZ (1991, pag. 18).

²² Tras el estallido de la crisis de la deuda, algunos de los grupos más reaccionarios en EEUU plantearon la posibilidad de que el Estado mexicano pagase su deuda con bancos estadounidenses mediante la cesión de la región californiana perteneciente a México. En general, esta propuesta fue considerada como una auténtica aberración. Sin entrar en comparaciones, parece sin embargo que casi nadie se escandaliza del significado último de la aplicación de políticas de conversión de deuda que no suponen la entrega de parte del territorio nacional, pero sí la de algo también importante como es parte de la base productiva del país -obviamente la más dinámica-.

Así, nos encontramos con que si bien se consiguen considerables cotas de crecimiento económico y de reducción de la inflación, ciertamente importantes, no lo es menos que la lógica en la que se dan hace que la injusta distribución del ingreso no se vea alterada²³.

En efecto, en los dos primeros años de transición para los que disponemos de información estadística -esto es, entre 1990 y 1992-, si bien es cierto que los salarios reales crecen (4,7% promedio anual), no lo es menos que su crecimiento es más reducido que el de la productividad media (5,8%). Por ello, la participación de las remuneraciones salariales en el producto se reduce (-1,1%), de manera que la renta no tiende a repartirse de forma más justa sino que, al contrario, la modalidad de distribución de la renta se mantiene y agudiza. Es decir, en la fase expansiva en que se encuentra la economía chilena, el muy injusto patrón distributivo consolidado durante la dictadura apenas si se altera y la mínima variación producida es de carácter regresivo. Dicho con otras palabras, el hecho de que los salarios reales crezcan menos que la productividad significa, sencillamente, que es el propio trabajo quien se financia -de sobra- los incrementos que percibe en su remuneración real, elevándose por tanto la tasa de plusvalía o de explotación de los trabajadores chilenos en consonancia con la orientación política del gobierno actual.

Además, hay que considerar el bajo nivel de partida. Así, a fines de 1991 los salarios reales aún no habían alcanzado el nivel de 1970, siendo todavía un 3,1% menores²⁴. También se observa una gran dispersión salarial, con tendencia creciente. Y también hay que considerar las cuestiones no vinculadas directamente al salario como son las condiciones de organización del trabajo al interior de las empresas, la jornada de trabajo y la intensidad del trabajo, las modalidades de contratación y la estabilidad en el empleo, la cobertura social del empleo (seguro de desempleo, etcétera), las contraprestaciones no salariales, las condiciones de higiene y seguridad en el trabajo, etcétera. Todas ellas colaboran a explicar el elevado grado de sobreexplotación de la fuerza de trabajo que es el principal fundamento de la fase de

²³ Sobre este tema, Agacino muestra como se plasma este "patrón de crecimiento con efectos regresivos en la distribución" en el sector industrial, de manera que "la característica del ajuste y la recuperación industrial, entre los años 1984-1989, es que la estructura de costos (y distribución) del VBP tiende a mejorar o mantener el peso relativo del excedente y a disminuir la participación de las remuneraciones", AGACINO, (1993, pág. 51). [El uso de la cursiva es del autor].

²⁴ Dato del PET, elaborado con base en cifras del INE.

²⁷ La competitividad espuria es aquella que se basa en mano de obra barata y/o recursos naturales abundantes en contraste con la "auténtica" que se fundamenta en la incorporación de progreso técnico al proceso productivo. Véase CEPAL, Transformación productiva con equidad, Santiago, 1990, pág. 80. El significado de esto es muy importante porque nos ofrece el elemento clave para entender muchas cuestiones. Y entre ellas, la explicación del atractivo que ejerce Chile para los capitales internacionales, justamente por esa suerte de "dumping" social y medioambiental.

²⁶ Lógica de reestructuración capitalista cuyo origen es anterior a estos años. En algunos aspectos, anterior incluso al propio período de la dictadura presentando puntos de enlace con algunas de las principales líneas de política aplicadas durante el período de gobierno de la Democracia Cristiana entre 1964 y 1970, particularmente desde el año 1967.

²⁵ Véase la última parte de la nota 18.

En todo caso, es importante anotar que los datos de los que hablamos son coyunturales o de corto plazo y están insertos en una fase de expansión por lo que no es sorprendente que se logren buenos indicadores en cuanto a empleo, remuneraciones reales o reducción de la magnitud de la pobreza. Pero la clave radica en la forma concreta en que se logra y en su carácter marcadamente procíclico²⁵. Es decir, el análisis de estos resultados debe ser realizado atendiendo a la continuidad que suponen respecto a los correspondientes al período anterior. Más específicamente, a lo ocurrido durante la última fase de éste, entre los años 1986/87 y 1989/90, en cuya lógica de reestructuración capitalista se inserta²⁶. Sobre este punto volveremos posteriormente al abordar las perspectivas.

Todo esto se resume en el principal factor explicativo de la indudable existencia de una fase de expansión: el tremendo espacio o margen generado por la dictadura para hacer posible el mantenimiento de un determinado tipo de crecimiento por algunos años más. Margen basado en una especie de "dumping" social y medioambiental. En esta modalidad de acumulación, la orientación al exterior juega el papel central de tal modo que la ausencia de restricciones al funcionamiento del "libre mercado" -es decir, del oligopolio- implantada a lo largo de la dictadura y mantenida durante la transición fundamentan los dos elementos claves de la ventaja comparativa de Chile en el mercado mundial: i) la aguda situación de sobreexplotación del trabajo, y ii) la salvaje depredación de los recursos naturales. Es decir, un perfecto ejemplo de lo que Fajnzylber conceptualiza con acierto como "competitividad espuria"²⁷. De manera que son justamente el marco institucional y las transformaciones estructurales generadas previamente -tendientes a promover este tipo de competitividad- los que hacen posible el mantenimiento de altas tasas de crecimiento. Que, insistimos, tienen como punto de partida una expansión actual.

situación de profundo deterioro económico y social que permite el logro de los

indicadores reseñados²⁸.

Finalmente, el mejor ejemplo de la orientación neoliberal de la Concertación con todas sus implicaciones nos lo ofrece la constatación -al menos hasta 1992- de la paradoja de mantener una situación de superávit comercial y fiscal en un contexto de enormes necesidades sociales, para no desbaratar los equilibrios macroeconómicos -básicamente inflación- y el atractivo exterior. Por eso, el éxito en términos convencionales y las precarias condiciones de vida de la población no son sino las dos caras de la misma moneda²⁹. En este punto se muestra con claridad la prioridad absoluta concedida a los objetivos de estabilidad y de crecimiento exportador en la modalidad reseñada frente al de redistribución progresiva del ingreso y, con ello, la profundización en la condición de subdesarrollada de la formación social chilena. Sobre esto profundizaremos más en el apartado siguiente.

²⁸ Dicho de otro modo, no vale con considerar las tasas de crecimiento sino que hay que tomar en cuenta los niveles "absolutos" en que se hallan los indicadores.

²⁹ Respecto al éxito de la aplicación del modelo, cabe decir que depende de lo que se sitúe como objetivo. Por ello, respecto de lo que se declaró como meta de la aplicación del modelo no se puede hablar de éxito cuando, por ejemplo, los técnicos neoliberales planteaban como "objetivos principales" los de "asegurar una tasa de crecimiento alta y estable", "erradicar la extrema pobreza y lograr pleno empleo a través de actividades altamente productivas", y, "lograr la estabilidad de los precios y de la política económica"; HACHETTE, Dominique y LUDERS, Rolf; *La privatización en Chile*, CINDE, Santiago, 1992, págs. 27 y 30.

Fero en relación a los objetivos reales el asunto es distinto. Un buen ejemplo lo muestra el hecho de que la pobreza se haya más que doblado durante el período. ¿Es ello un indicador del fracaso del modelo? Sin duda que sí desde la perspectiva de la mayoría de la población, mas no desde los objetivos últimos de los responsables de la aplicación del modelo. De la forma que señala Valenzuela, "como programas antiinflacionarios y de estabilización, los del FMI poseen una eficacia más que dudosa. De hecho, no constituyen sino un taparabos que racionaliza la generación de procesos recesivos. Con ellos, se busca debilitar la fuerza económica y política de la clase obrera, de la burguesía industrial nacional y de vastas capas de la pequeña y mediana burguesía. Su eficacia real habría que juzgarla en términos de sus objetivos más bien implícitos: centralización de capitales, elevación de la tasa de plusvalía, reestructuración del aparato económico estatal, succión de excedentes por el capital transnacional, etcétera. En síntesis, por su capacidad para impulsar el reordenamiento estructural exigido por el patrón neoliberal"; VALENZUELA (1991, pág. 154). [El uso de la negrita es nuestro -XAM-]. En todo caso, la evaluación de su desempeño debe considerar también su sustentabilidad más allá del corto plazo, lo que será discutido en la cuarta sección del trabajo.

A continuación nos interesa analizar la lógica que subyace a las transformaciones operadas así como su significado. Veámoslo.

Comenzaremos señalando lo que ya ha sido apuntado. Tanto el origen de la dictadura como el de su opción económica se enraizan en el contexto histórico de la crisis estructural del modo de producción capitalista que se desencadena en el cambio de la década de los sesenta a la de los setenta (y en la propia crisis chilena). En este marco tiene lugar no sólo el origen del modelo sino todo su desarrollo, dado que la crisis no se resuelve sino que tiende a reproducirse -más allá de los distintos procesos materializados en el corto plazo-. Y es justamente en este contexto en el que hay que integrar la lógica de las políticas aplicadas para comprender su sentido.

En efecto, estas políticas económicas -obviamente no sólo en Chile- responden a la búsqueda del capital en el sentido de dotarse de mecanismos que le permitan la reversión de la caída de la tasa de ganancia que está en el centro de la crisis. En esta lógica surge el recurso a la teoría neoliberal como excusa que permite la implantación de unos planes cuyo eje es la transformación en el instrumento que había sido central en el mantenimiento de la tasa de ganancia durante el cuarto de siglo que sigue a la Segunda Guerra Mundial. Así, el mecanismo inflacionario paradigmático de esta época se ve sustituido por lo que había sido tradicional bastante tiempo atrás: la destrucción de fuerzas productivas plasmada en desempleo masivo es decir, en la conformación de volúmenes "ejércitos industriales de reserva" que permitan una reducción en las remuneraciones reales -en general, un aumento en la tasa de plusvalía- y, por ende, una recuperación de la tasa de ganancia. De esta manera, para el capital transnacional se generan espacios donde pueda lograr su propia valorización aunque no exenta de problemas y limitaciones, vinculados, de forma especial, a la realización.

El significado del modelo neoliberal es descrito certteramente por Valenzuela:

"visto desde el ángulo de la asignación de los recursos, le otorga primacía al principio de la regulación oligopólica. Como al mismo tiempo predica un aperturismo económico indiscriminado,

³¹ Y de aquí surge el interrogante acerca de si es el modelo económico neoliberal aplicado en Chile un ejemplo a imitar. Y la respuesta a ella no puede ser otra que ... depende. Depende de para quién. En efecto, considerando la marcada orientación clasista de la política aplicada, la respuesta a dicha pregunta debe atender al impacto desigual generado para los distintos grupos sociales. Por todo ello, sin duda sí es un ejemplo a imitar desde la perspectiva de las empresas transnacionales - y especialmente las financieras y bancarias - o del 10% más rico de la población cuya participación en el ingreso se eleva aun más o para los sectores económicos financieros -especialmente en gran medida- y primario-exportadores.

³⁰ VALENZUELA (1991; págs. 153 y 154).

Y es precisamente en el contexto de esta lógica en el que Chile se sitúa como aventajado alumno del FMI³¹.

*inestabilidad en el curso de la reproducción*³⁰.

La configuración económica estructural que precipita el idarrio neoliberal, da lugar a consecuencias de largo plazo o tendenciales: i) menores ritmos de crecimiento; ii) mayor *excedente*. De aquí, el parasitismo esencial del modelo.

improductivos, los mecanismos que se privilegian para suavizar los problemas de realización del lugar como palancas resolutivas. De hecho, son la expansión del consumo sueltuario y otros gastos características del modelo, ni el gasto (o déficit) estatal ni un eventual superávit externo, pueden productiva dan lugar a la emergencia de agudos y recurrentes problemas de realización. Por las

La alta tasa y masa de plusvalía combinada con los bajos niveles de la acumulación largo período de maduración.

deseñó a la acumulación productiva en general y, en particular, a la más pesada y de más la masa de plusvalía, absoluta y relativa, que fluye al exterior. Como consecuencia de lo anotado, plusvalía que se traduce en intereses; ii) especialmente por la vía de los intereses, crecimiento de Apuntando a lo básico, tendramos: i) retracción del beneficio empresarial y mayor peso de la provoca una modificación sustancial en las modalidades de reparto de la plusvalía social. El esquema no se limita a una drástica elevación de la tasa de plusvalía. Al mismo tiempo exportación, primarios y semimanufactureros.

de desarrollo preferente, amén de los financieros e improductivos, deben recalcarse los sectores de financiera en cuyo seno se privilegian los espacios circulatorios. En cuanto a las ramas o sectores transnacional y una delgada capa de capitalistas nacionales. Estos funcionan como una oligarquía En cuanto a los agentes o grupos sociales impulsores, el modelo se asienta en el capital extraeconómico.

privilegian son la dilatación del ejército de reserva industrial y la coacción directa o congelar o controlar la expansión de los salarios reales y, para tales efectos, los mecanismos que se ello, se apoya fundamentalmente en la elevación de la tasa de plusvalía. Para lograrlo, se busca modalidad específica e históricamente determinada, de reconstrucción de la tasa de ganancia. Para En cuanto a su contenido más preciso, en primer lugar se podría caracterizar como una tenemos que de hecho privilegia la regulación monopólica transnacional.

En efecto, hemos dicho que en la economía chilena se ha producido una reestructuración capitalista. ¿En qué consiste? Fundamentalmente, en la sustitución de una modalidad de acumulación "hacia adentro" por una modalidad "hacia afuera": La tan famosa keynesiana/estructuralista "industrialización por sustitución de importaciones"-ISI- por la neoliberal primario-exportadora, desindustrializadora y financiero-especulativa.

El significado de esta sustitución se traduce en lo siguiente: como quiera que la economía chilena está plenamente abierta al exterior, la tasa de ganancia no se puede mantener por el recurso al aumento de los precios ya que se perdería la capacidad de competir internacionalmente. Entonces, el único recurso que queda es mantener en niveles muy bajos los salarios fomentando asimismo todos los mecanismos de incremento de la plusvalía (sintetizados, básicamente, en una elevadísima precariedad en el empleo: jornada e intensidad laboral, reducción de beneficios sociales y contraprestaciones no salariales, etcétera).

Esta es la esencia del modelo neoliberal: su radical apertura al exterior obedece a la necesidad de constituirse en espacio susceptible de valorización del capital transnacional para lo cual como no se pueden elevar los precios, es requisito imprescindible la depresión de los salarios. Por esto es por lo que la lucha contra la inflación se consolida como objetivo prioritario de la política económica.

Y por eso se da una suerte de inevitabilidad en cuanto al mantenimiento del injusto patrón distributivo, lo que impide cualquier alteración progresiva en el dado que afectaría negativamente al fundamento de la competitividad chilena.

Así, el gobierno de la Concertación sigue privilegiando lo que hemos venido caracterizando como una regulación transnacional basada en la "liberalización" selectiva de los mercados, la privatización y reorientación de la intervención del Estado y la apertura al exterior como principios rectores de su política económica, generadores de las consecuencias que también hemos señalado. De manera que, insistimos, la lógica de "competitividad espuria" hace inviable un proceso de redistribución progresiva de la renta.

Es destacable asimismo el hecho de que en Chile la política de la dictadura ha

permítido -hasta el momento- superar la necesidad de un elevado desempleo masivo

pues el papel de "ejército industrial de reserva" lo desempeñan con acierto el subempleo y el empleo precario y el extraordinario margen generado en ese período. De manera que ellos hacen viable el mantenimiento en niveles suficientemente reducidos de los salarios o, más precisamente, en niveles suficientemente elevados la tasa de plusvalía o de explotación. Niveles "suficientes" como para mantener la tasa de ganancia y, por tanto, seguir generando espacio para la valorización del capital.

Por eso es tan importante situar justamente en este plano la discusión sobre la adopción de una u otra teoría y más concretamente sobre las diferencias entre la escuela keynesiana y la neoliberal (o, por mejor decir, entre todos los enfoques que se reclaman, en mayor o menor medida, de una u otra). En tanto que ambas no son sino instrumentos prácticos e ideológicos de que se dota el sistema capitalista como tal para su reproducción en el tiempo -es decir, para generar espacios para la valorización del capital-. De modo que la decantación por uno u otro obedece finalmente al grado de funcionalidad a tal fin (para minimizar el número de contradicciones de la política efectivamente aplicada con la teoría que, en principio, la inspira)³². Por tanto, bajo nuestro punto de vista, la verdadera discusión -o dilema- debe centrarse en torno al propio modo de producción capitalista³³.

Como resumen de este apartado queremos señalar que la lógica de actuación en el plano económico que guía al gobierno de la Concertación que es, en lo sustancial, de continuidad con la que operó durante el período de la dictadura, se inserta dentro del contexto de la crisis capitalista y del paradigma neoliberal en el sentido recién expuesto. Y es en ese contexto en el que puede entenderse finalmente

³² Por eso es crucial entender que "la ideología del FMI recubre un proyecto político específico y este busca un determinado reordenamiento económico estructural *adecuado o coherente* con tal proyecto y los intereses que lo sustentan. Es en este contexto (y no en el puro plano técnico) que debe evaluarse la eventual funcionalidad o racionalidad social de la ideología FMI". En efecto, "al clausurarse la fase de auge de la onda larga de posguerra y agotarse el patrón de acumulación que se le asocia, la operación del mecanismo keynesiano encuentra dificultades mayores (...) al promediar los setenta, ya queda claro que el problema no se reduce a una pura reconstrucción cíclica. Se requiere de un cambio estructural, es decir, pasar a un nuevo patrón de acumulación. En estas circunstancias, de exigencias obviamente mayores, el sistema vuelve su mirada al pasado y se vuelve a apoyar en el mecanismo clásico del ejército de reserva industrial. La denominada 'presidencia estatal' y el resurgimiento monetarista, en fin de cuentas, no son sino racionalizaciones para justificar tales azares"; VALENZUELA (1991; págs 15 y 35). [El uso de las cursivas es del autor].

En el caso chileno, esto se traduce en el hecho de que ninguno de los modelos económicos aplicados históricamente ha permitido el mejoramiento de forma sostenida de las condiciones materiales de vida de la mayoría de la población, rompiendo con la tradicional injusta distribución del ingreso. Básicamente porque, conviene repetirlo una vez más, ella es funcional a la reproducción del sistema en el tiempo.

³³ Especialmente en la medida en que su caos acerca distintas situaciones cada vez más a formulaciones del tipo "socialismo o barbarie".

³⁴ Como lo plantea Petras al afirmar que "en la lógica del proceso chileno podríamos identificar 5 etapas: La primera etapa de este modelo actual es la ruptura con el pasado, la violencia, la acumulación primitiva, el uso de la política para apropiarse de los recursos económicos, la propiedad, el patrimonio y transferir. La tercera, es la generación de un excedente de mano de obra y la explotación absoluta y a partir de eso altas tasas de acumulación con desocupación. Últimamente, a partir de eso la reinversión de capitales en el nuevo contexto y la expansión y la explotación pero todo ubicado en cada etapa funcionando en relación con las condiciones generadas atrás. Entonces la reinversión ahora no es igual que antes porque ocurre en un nuevo contexto de desarticulación de mano de obra condicionado por lo anterior. Entonces, los efectos de la nueva expansión van a ser diferentes por los condicionamientos anteriores. No van a ser difundidos en una forma amplia, el nuevo excedente va a ser determinado por las nuevas condiciones. La última etapa, la actual va a ser la forma de institucionalizar, normalizar y legitimizar este nuevo orden económico social con el nuevo orden político electoral, parlamentario que está inserto en este contexto, legitimizando y desmovilizando las fuerzas que están detenidas por esta situación. Entonces el nuevo orden político electoral, llamado democrático, sirve como forma de fortalecer el nuevo orden económico y las condiciones asociadas con este proceso". PETRAS (1992; pág. 3).

el alcance y significado histórico tanto de la dictadura como de la transición.³⁴ Especialmente, en lo que guarda relación con el agravamiento del subdesarrollo chileno. Así, nos encontramos con que el caso chileno es un ejemplo para el FMI porque se adecua perfectamente a los requerimientos del capital en el actual contexto económico mundial de crisis. En efecto, sus recomendaciones (o imposiciones) de política que plantean la sustitución del modelo desarrollista en crisis por la modalidad neoliberal han sido aplicadas estrictamente en Chile. En esta modalidad, la política económica se orienta a facilitar las condiciones para la recuperación de la tasa de ganancia a través de los siguientes instrumentos -mutua y estrechísimamente interrelacionados-: i) la política de privatizaciones (es decir, una fuerte transferencia de activos y recursos hacia el capital, mayormente transnacional); ii) la desregulación (o regulación, según interés) de los distintos mercados, tanto internos como los relacionados con el exterior (orientada a garantizar la reproducción económica); iii) el impulso a los espacios financieros (en gran medida desligados de actividad productiva alguna, esto es, puramente especulativos); iv) la potenciación de todos los mecanismos que hagan posible el incremento de la plusvalía tanto absoluta como relativa, y v) el fomento de la transnacionalización de la economía nacional tanto en el plano comercial como en el financiero y otros. El impacto de estas políticas sobre el trabajo y, en general, sobre las condiciones de vida de los sectores populares es, como se sabe, brutal. A escala mundial esto se traduce en la agudización de la polarización entre países y, especialmente, al interior de estos entre las clases. La expresión que toma este "nuevo" orden/desorden en las formaciones sociales capitalistas subdesarrolladas se plasma en el plano comercial -búsqueda de competitividad sobre la base de una sobreexplotación de la fuerza de trabajo y de los

recursos naturales-, en el plano financiero -endudamiento y transferencia de recursos al exterior-, y el plano directamente productivo -privatizaciones asociadas a los procesos de conversión de deuda-. Y el corolario de la interrelación de todo esto es el empeoramiento de las condiciones de vida de la mayoría de la población mundial. Comoquiera que Chile ha sido disciplinado en estos ámbitos, se sitúa en una posición "privilegiada", mas con todas las implicaciones reseñadas. Estos temas, en relación a sus perspectivas de futuro son abordados en el siguiente epígrafe.

A lo largo del trabajo hemos hablado recurrentemente de que la economía chilena se encuentra en una fase de expansión. La pregunta que surge inmediatamente es la siguiente: ¿es sustentable en el tiempo, más allá del corto plazo, esa expansión? O, por contra, ¿este modelo de acumulación presenta contradicciones que le hacen inviable estructuralmente? En este epígrafe intentaremos responder a estas cuestiones.

Analizar las perspectivas de un modelo de acumulación en relación a su viabilidad no puede hacerse desde una sola perspectiva. Efectivamente, dicha viabilidad debe estudiarse considerando tanto los distintos ámbitos como, y especialmente, su interrelación.

Así, el primer punto de vista que adoptaremos es el que aborda las implicaciones de la transnacionalización de la economía chilena en relación a la sustentabilidad en el futuro de la expansión actual.

La profunda apertura económica chilena como elemento privilegiado para la consolidación del predominio y hegemonía de la regulación transnacional, ha agudizado el nivel de dependencia exterior de la reproducción económica en Chile. Dicha dependencia se materializa en distintos planos y su traducción inmediata es la vulnerabilidad.

En efecto, la inserción de Chile en la economía mundial está caracterizada por la vulnerabilidad. Y esta se da en distintos planos.

De un lado, en el plano comercial, como ya ha sido mostrado, el auge exportador chileno se basa en un tipo de productos típicamente primarios -al margen de su catalogación en las estadísticas oficiales- en cuanto a la ausencia de incorporación de progreso técnico en su proceso de producción y, vinculado a esto, su escaso valor agregado³⁵. Es el caso de los tan citados sectores "estrella", a saber, el hortofrutícola, el maderero-forestal y el pesquero, además del tradicional -que ha

³⁵ Además, ello implica un cierto círculo vicioso por cuanto "si la tendencia temprana o tardía a la recuperación de la actividad se funda en el uso de fuerza de trabajo barata (...) el tipo de estructura productiva que tiende a conformarse se caracterizará por un virtual estancamiento tecnológico"; AGACINO (1993, pág. 46). Y con ello, resulta difícil visualizar un escenario a futuro en el que se logre efectivamente la "segunda fase" exportadora, es decir, la basada crecientemente en la incorporación de progreso técnico. Véase también AGACINO, RIVAS y ROMÁN (1992).

⁴¹ Respecto de la aportación que pudiera ejercer la tecnología para superar esa incompatibilidad coincidimos con Agacino en que "por más que el crecimiento con equidad requiera de innovación tecnológica, es principalmente un desafío social y no un desafío técnico, puesto que si contienen los salarios ha sido producto de un acuerdo social", también puede serlo la reducción de la tasa de ganancia"; AGACINO (1993, pág. 63). No obstante, pensamos que ello no es posible en el actual contexto institucional.

⁴⁰ También existe un plano en el que se plantean dudas respecto a la sustentabilidad del modelo que es el medioambiental. Al respecto véase GÓMEZ-LOBO, Andrés; *Es sustentable el desarrollo pesquero en Chile?*, *Ambiente y Desarrollo*, vol. VII, n° 1, Santiago, abril 1991. Es un estudio de ámbito sectorial pero parte importante de sus contenidos son extrapolables a otros campos. También puede verse PADILLA, Cesar; *A Chile lo están haciendo astillas*, *Punto Final*, n° 266, págs. 4 y 5, Santiago, 8-21/6/1992.

³⁹ Martín y Rozas apuntan el dato de que "las utilidades que anualmente están repatriando los consorcios transnacionales alcanzan en la actualidad a US\$ 270 millones. A partir de 1991, dicho monto se elevará a más de mil millones de dólares anuales al entrar en vigencia las disposiciones del Capítulo XIX del Compendio de Normas de Cambio Internacional relativas a la remesa de utilidades"; ROZAS y MARTÍN (1989, pág. 285).

El segundo gran punto de vista desde el que estudiar la viabilidad a futuro del modelo es el que relaciona el análisis económico con el político y social⁴⁰. La clave nos la ofrece el hecho ya apuntado que muestra la imposibilidad de hacer compatible lo siguiente: i) un desempeño exitoso en el ámbito de esta modalidad de acumulación en cuanto al crecimiento y al control de precios, y ii) una modificación en sentido progresivo de la distribución del ingreso. Incompatibilidad derivada del hecho de que la muy injusta distribución del ingreso existente es una condición necesaria para el éxito de esa modalidad⁴¹.

Hasta el momento la agudización operada en la estructural polarización socioeconómica no ha encontrado traslación al plano político, al menos en una El segundo gran punto de vista desde el que estudiar la viabilidad a futuro del modelo es el que relaciona el análisis económico con el político y social⁴⁰. La clave nos la ofrece el hecho ya apuntado que muestra la imposibilidad de hacer compatible lo siguiente: i) un desempeño exitoso en el ámbito de esta modalidad de acumulación en cuanto al crecimiento y al control de precios, y ii) una modificación en sentido progresivo de la distribución del ingreso. Incompatibilidad derivada del hecho de que la muy injusta distribución del ingreso existente es una condición necesaria para el éxito de esa modalidad⁴¹.

Por lo tanto, la transnacionalización de la economía chilena, en la modalidad específica en que se materializa, explica la profunda dependencia, respecto a lo que ocurre a escala mundial, en que se encuentra la posibilidad de desempeño exitoso -en términos convencionales- de la economía chilena. Especialmente, a partir de que vaya difuminándose la fase de expansión actual que está vinculada, fundamentalmente, a los grandes espacios de crecimiento potencial generados por la dictadura sobre la base del incremento de la explotación del trabajo y de la depredación de los recursos naturales. Expansión que también tenderá a agotarse por la competencia de otros países y por eventuales episodios recesivos en los países importadores de productos chilenos, entre otros factores.

Este proceso es la transferencia de utilidades netas al exterior. Presumiblemente, esta transferencia tenderá a incrementarse por la fuerte presencia de empresas transnacionales que realizan su actividad en unas condiciones netamente favorables al hilo de los procesos de conversión de deuda³⁹.

magnitud que permita hablar de presencia relevante. Es importante hacer notar que no nos referimos a alguna propuesta de transformaciones de carácter radical y urgente -que también: recuérdese, por ejemplo, la dimensión de la pobreza- sino de, al menos, indicios de cuestionamiento global de lo que significa la esencia, "perversa", del modelo económico implantado".⁴² Lo que ocurra en este ámbito es fundamental para poder abordar las perspectivas de futuro y la viabilidad de la reproducción en el tiempo del modelo vigente.

En este contexto debe insertarse el estudio de las perspectivas a futuro y la viabilidad de la reproducción en el tiempo del modelo neoliberal vigente hoy día para el largo plazo, que es donde se define dicha viabilidad para el caso de un proyecto de carácter estructural como el que nos ocupa.

En efecto, en el corto plazo es dable pensar que la expansión pueda mantenerse algún tiempo más. Con algunas mejoras puntuales -o sin ellas- que, no obstante, no afectarán sustancialmente a lo que constituyen los grandes problemas del país pues el predominio de los mecanismos de mercado, de carácter oligopólico, al sostenimiento del cual se orienta la intervención del Estado, lo imposibilita de raíz.⁴³ Sin embargo, ampliando el horizonte temporal para el largo plazo, resulta obvia la constatación de que en Chile subyacen una serie de contradicciones esenciales tales como, por ejemplo, la que guarda relación con las graves dificultades para la realización del excedente⁴⁴. Es importante hacer notar que este problema no

⁴² No obstante, si existen algunas iniciativas que, aunque en estado muy embrionario, aportan elementos a este respecto -por ejemplo y de forma muy destacada, su orientación internacionalista-. Es el caso, por ejemplo, de los Encuentros Latinoamericanos de Trabajadores en Defensa de las Empresas Estatales y los Servicios Públicos (ELASPE's) contra las privatizaciones y los planes del FMI. Recientemente - noviembre de 1993- se celebró en Bolivia el Tercer Encuentro.

⁴³ Pues "los mercados son 'ciegos' en lo social y 'miopes' en el largo plazo"; Díaz (1991; pág. 54). Matizaremos que respecto a su "ceguera", como dice el refrán, "no hay peor ciego que el que no quiere ver" y en cuanto a su "miopía" para el largo plazo, se trata de una "miopía" inevitable por la propia lógica de funcionamiento capitalista, de manera que "tememos que la fetichización del mercado no es sino el velo ideológico con que se recubre la toma de partido en favor de los oligopolios"; VALENZUELA (1991; pág. 22).

⁴⁴ Al respecto, véase VALENZUELA (1990; apartados IX -"Perspectivas"- y X -"Sobre la viabilidad"- del capítulo III -"El nuevo patrón de acumulación y sus precondiciones. El caso chileno"-).

Por otra parte, incluso desde la lógica del modelo todavía existen asuntos de gran envergadura pendientes en la reestructuración operada. Así, Díaz plantea que "hay varias reestructuraciones pendientes. Primero, una reconversión energética en los próximos años que afectará profundamente al sector transporte, consumidor intensivo de energía y del petróleo. Segundo, una reconversión de la infraestructura de caminos y puertos, dado que ésta es completamente insuficiente para responder a los crecientes requerimientos del comercio exterior. Tercero, una reconversión hacia un desarrollo menos depredatorio de la naturaleza, más autosostenible. Cuarto, un reajuste de la estructura y funcionamiento de las grandes metrópolis, afectadas cada vez más por la contaminación ambiental, el hacinamiento de calles, la ausencia de esparcimiento y de medio ambiente para una vida ciudadana digna. Quinto, un acelerado desarrollo en la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la formación de recursos humanos en una dirección técnica y científica de alto nivel. Sexto, una nueva política industrial y tecnológica que haga avanzar al país hacia un modelo secundario exportador. Séptimo, un nuevo estilo de desarrollo más basado en la inversión y el capital que en la naturaleza y el trabajador. Esto implica trabajo digno, equidad social, estabilidad en el empleo, dignidad y seguridad en el trabajo"; Díaz (1991; pág. 54). [El uso de la negrita es del autor]. La pregunta obvia al respecto es si acaso todo ello es posible -o al menos una parte importante de ello- en una sociedad capitalista subdesarrollada tal como ha venido siendo caracterizada la chilena, en el marco histórico de la crisis capitalista no resuelta.

Ciertamente, Díaz hace honor a su calidad de asesor del hasta hace poco ministro de Economía, Ominami, cuando plantea estos temas como susceptibles de ser abordados en el contexto institucional actual, abandonando o matizando las políticas neoliberales por una mayor intervención del Estado. Aclaremos que si hemos incluido la cita completa es porque entendemos que constituye una enumeración o descripción de temas útil para nuestra exposición pero no por concordar con el autor respecto a su interpretación y conclusión.

Por otra parte, a pesar de su carácter, hasta cierto punto, de precursor, no es sólo que el caso chileno no sea una peculiaridad en este sentido, sino que la realidad mundial muestra multitud de casos en los que se dan procesos muy similares (el ejemplo más claro probablemente lo sea el de la política de privatizaciones con todas sus implicaciones económicas y sociales). Por ello, plantear una perspectiva mundial de diagnóstico y actuación, tanto desde la economía como desde la política, resulta

torno a un proyecto no capitalista. fuerzas cuantitativa y cualitativamente superior a las existentes históricamente, en en general, contrarias a la articulación masiva en un proyecto de acumulación de parte, las orientaciones de distintas dirigencias partidarias, sindicales y organizativas instituciones del Estado y del sistema así como su recurso al ideologismo y, por otra distintos planos entre los cuales destacan la fuerte agresión recibida desde las independientes, de trabajadores y populares. La explicación de esto se encuentra en todavía pervive una situación de retroceso y deterioro de las organizaciones cuestionador de la situación actual que disponga de una presencia relevante. Además, embargo, es indudable que hoy día no existe en Chile un referente político propia conformación de clase-, la tarea le queda, lógicamente, al pueblo chileno. Sin Como el gobierno de la Concertación no denuncia el modelo -de acuerdo a su trasladable el mismo esquema.

la prospectiva descrita se inserta en lo que ocurre a escala mundial a donde es temporal más amplia y, a partir de ello, más consistente. Siempre considerando que allá de planteamientos meramente coyunturales, se dote una perspectiva espacial y propuesta política transformadora. Articulación que, canalizando el descontento más modalidad y alcance dependen directamente de la capacidad articuladora de una de la población, puede hacerlas desembocar en alguna forma de explosión social cuya términos de su expresión en un empeoramiento de las condiciones materiales de vida Por ello, en un plazo más lejano, el agravamiento de sus contradicciones, en

agravarse considerablemente. sólo no se atenúa al abordarlo desde una visión mundial sino que, al contrario, puede

una cuestión de mínimos.

Así, nos encontramos en un momento histórico en el que, de una parte, las condiciones objetivas para el debilitamiento del capitalismo hasta su derrumbe son "mejorables"⁴⁵. Mas ellas son solamente condiciones necesarias pero no suficientes. Las que las tornarían en suficientes serían las subjetivas, traducidas en su estructuración organizativa. Y ahí las perspectivas de corto plazo no son buenas, si bien ello no es así necesariamente para el largo.

Concluimos apuntando que el interrogante planteado es, paratraseando a Petras, si

*"la creciente masa de marginados (...) harán un mundo nuevo según Marx o según Hobbes"*⁴⁶.

En este sentido expresamos nuestra esperanza y convicción en la posibilidad de un mundo futuro basado no en la explotación y en la competencia sino en la cooperación y la solidaridad, para resolver adecuadamente dicho interrogante.

⁴⁵ Incluyendo, lógicamente, el derrumbe de los regímenes estalinistas en la ya ex-Unión Soviética y otros países del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), lo que, además de poner de relieve la perversión que en sí mismos constituyeron, supone una aclaración del panorama y de las perspectivas para los sectores populares de poder conseguir el logro de llegar a regir su propio destino. Además, la propia crisis del estalinismo ayuda a observar y comprender la crisis capitalista por cuanto que las propuestas y la política efectiva que se aplica en aquellos países no es ni siquiera tendente a buscar una inserción más o menos precaria e independiente en la economía mundial sino que, en consonancia con la propia fase crítica en el desarrollo capitalista, se orienta a la pura destrucción de fuerzas productivas a través del desmantelamiento de sectores productivos completos, que es en lo que se traducen los procesos de privatización en la forma en que, de hecho, están teniendo lugar.

Por otra parte, se da una situación inédita en cuanto a la aplicación de políticas considerablemente similares en prácticamente todos los países del mundo, sobre la base de la hegemonía absoluta del FMI que impone su aplicación.

⁴⁶ PETRAS, James; *Ausencia de futuro*, El País ("Temas de Nuestra Época", 14/3/1991, pág. 3).

1. El estallido de la crisis en el inicio de la década de los setenta lleva a las instituciones reguladoras de la economía mundial (fundamentalmente FMI) a la búsqueda de políticas que generen espacios de valorización del capital para hacer posible la recuperación de la tasa de ganancia.

2. En las formaciones sociales capitalistas subdesarrolladas esto se plasma en dos etapas. En la primera -años setenta-, se da un fuerte proceso de endeudamiento externo vinculado a la gran liquidez internacional, que después -años ochenta- da lugar a la llamada "crisis de la deuda". Esta segunda etapa se sintetiza en la secuencia deuda externa-políticas FMI de ajuste-deuda social.

3. El origen de la dictadura y las políticas neoliberales en Chile se enraizan en el marco de la crisis tanto mundial como nacional (con anterioridad al estallido de la crisis de la deuda). A pesar de la idea profusamente "vendida" por la propaganda oficial, lo ocurrido en la economía chilena durante ese período no fue un "milagro" sino, dicho de forma muy sintética, un proceso de reestructuración capitalista con distintas fases de crisis y expansión, cuyos resultados se resumen en la secuencia que vincula transnacionalización (en una modalidad específica) y subdesarrollo. Secuencia acorde y funcional a las necesidades históricas del capitalismo en la fase específica de su evolución histórica en que tiene lugar, es decir, en la de crisis estructural.

3. La opción económica del gobierno de la Concertación es el mantenimiento del modelo neoliberal de la dictadura lo que pone de manifiesto su orientación estructural en términos de clase. La concreción que toma la política continuista es la prioridad otorgada al objetivo de estabilidad de precios y de crecimiento de la producción sobre el de redistribución en sentido progresivo del ingreso. En la fase más reciente ha hecho posible un proceso de expansión con importantes implicaciones económicas, sociales y medioambientales.

4. En ese marco, el gobierno de la Concertación se muestra exultante por el exitoso desempeño económico (en términos convencionales). Sin embargo, si bien se consiguen considerables cotas de crecimiento económico y de reducción de la inflación, ciertamente importantes, no lo es menos que la lógica en la que se dan hace que la injusta distribución del ingreso no se vea alterada. Es decir, en la fase

expansiva en que se encuentra la economía chilena, el muy injusto patrón distributivo consolidado durante la dictadura apenas si se altera y la mínima variación producida es de carácter regresivo, puesto que es el propio trabajo quien se financia, de sobra, los incrementos que percibe en su remuneración real.

6. Esto se debe a la lógica del modelo derivada de su vocación transnacionalizadora que alcanza tal magnitud que agudiza enormemente la vulnerabilidad de la economía chilena (por tanto el crecimiento depende en gran medida de las exportaciones y de la inversión extranjera). Esta modalidad de acumulación se fundamenta en un tipo de competitividad típicamente espuria pues su ventaja comparativa en el mercado mundial se basa en dos elementos claves: i) la aguda situación de sobreexplotación del trabajo, y ii) la salvaje depredación de los recursos naturales.

7. Todo esto se resume en el principal factor explicativo de la indudable existencia de una fase de expansión: el tremendo espacio o margen generado por la dictadura para hacer posible el mantenimiento de un determinado tipo de crecimiento por algunos años más. Margen basado en una especie de "dumping" social y las precarias condiciones de vida de la población no son sino las dos caras de la misma moneda. Y esto se traduce en una profundización en la condición de subdesarrollada de la formación social chilena.

8. Para comprender la lógica y el significado de las políticas aplicadas hay que insertar su análisis en el contexto histórico de crisis en que tienen lugar. En efecto, responden a la búsqueda del capital en el sentido de dotarse de mecanismos que le permitan la reversión de la caída de la tasa de ganancia que está en el centro de la crisis. Por ello surge el recurso a la teoría neoliberal como excusa que permite la implantación de unos planes cuyo eje es la transformación en el instrumento central para el mantenimiento de la tasa de ganancia. Así, el mecanismo inflacionario deja de ser válido en un contexto de apertura externa -pues reduciría la competitividad-, viéndose sustituido por la reducción en las remuneraciones reales que genera espacios para la valorización del capital -no exenta, en todo caso, de problemas y limitaciones, vinculados, de forma especial, a la realización-. Y es precisamente en este marco en el que Chile se sitúa como aventajado alumno del FMI.

12. Las perspectivas del modelo sugieren dudas en cuanto a su viabilidad más allá del corto plazo. Esas dudas se concretan en relación a la viabilidad económica y a la viabilidad política y social. Respecto a la primera, la profunda apertura económica chilena como elemento privilegiado para la consolidación del predominio y hegemonía de la regulación transnacional, ha agudizado el nivel de dependencia exterior cuya traducción directa es la vulnerabilidad -especialmente, en cuanto a la realización-. Asimismo, en términos medioambientales también surgen dudas de la viabilidad del mantenimiento del actual modelo expansivo. En cuanto a la segunda,

dictadura como de la transición.

entenderse correctamente la esencia, el alcance y significado histórico tanto de la propio modo de producción capitalista. Y es en relación a esta cuestión donde puede nuestro punto de vista, la verdadera discusión -o dilema- debe centrarse en torno al uno u otro obedece finalmente al grado de funcionalidad a tal fin. Por tanto, bajo generar espacios para la valorización del capital-. De modo que la decantación por que se dota el sistema capitalista para su reproducción en el tiempo -es decir, para y la neoliberal, dado que ambas no son sino instrumentos prácticos e ideológicos de u otra teoría y más concretamente sobre las diferencias entre la escuela keynesiana 11. En este plano es donde debe situarse la discusión sobre la adopción de una países y, especialmente, al interior de estos entre las clases.

10. Por esto es por lo que el caso chileno es un ejemplo para el FMI, al adecuarse perfectamente a los requerimientos del capital en el actual contexto económico mundial de crisis. El impacto de estas políticas sobre el trabajo y, en general, sobre las condiciones de vida de los sectores populares es, como se sabe, brutal. A escala mundial esto se traduce en la agudización de la polarización entre

negativamente al principal fundamento de la competitividad chilena. distributivo, que impide cualquier alteración progresiva en él en tanto que afectaría se da una suerte de inevitabilidad en cuanto al mantenimiento del injusto patrón inflación se consolida como objetivo prioritario de la política económica y por esto imprescindible la depresión de los salarios. Por esto es por lo que la lucha contra la capital transnacional para lo cual, como no se pueden elevar los precios, es requisito obedece a la necesidad de constituirse en espacio susceptible de valorización del 9. Esta es la esencia del modelo neoliberal: su radical apertura al exterior

la fuente de problemas que supone la incompatibilidad efectiva existente entre: i) el desempeño exitoso de esta modalidad en crecimiento y control de la inflación, y ii) la modificación progresiva de la distribución del ingreso. Incompatibilidad derivada de que la actual injusta distribución es una condición necesaria para aquel éxito.

13. A pesar de su carácter, hasta cierto punto, de precursor, no es sólo que el caso chileno no sea una peculiaridad en este sentido, sino que la realidad mundial muestra multitud de casos en los que se dan procesos muy similares. Por ello, plantear una perspectiva mundial de diagnóstico y actuación, tanto desde la economía como desde la política, resulta una cuestión de mínimos.