

di ciascuna parte sono definiti nel sacro ed i rapporti regolati e perpetuati mediante precisi rituali; ogni gesto, sia individuale che sociale, si carica manifestamente di significato simbolico in quanto può incidere, in termini di rafforzamento o di indebolimento, su questo rapporto vissuto come essenziale; ed ogni cosa è di conseguenza destinata a portare permanentemente il suo carattere simbolico nei rapporti che si instaurano tra gli uomini e tra questi e gli spiriti. Ciò che si usa, si consuma, si sacrifica, si scambia non è pertanto l'oggetto in sè, ma lo hau, la sua essenza di dono suscitatrice di reciprocità: "Tutto va e viene, come se ci fosse scambio costante di una sostanza spirituale comprendente cose e uomini" (Mauss [2], p. 175). E la società, che è a conoscenza della comune origine dei doni e del pericolo che la sovrasta, non può permettere che ne sia fatto un uso che misconosca questo loro carattere: il dono ricevuto va contraccambiato in quanto lo hau appartiene all'originario donatore (Sahlins [1], pp. 168 e segg.). Non è pensabile pertanto, che un dono, o ciò che si riceve in contraccambio, possa costituire occasione di arricchimento personale o familiare a scapito di altri membri della comunità. All'interno di un quadro siffatto, la pratica mercantile, che presuppone l'opposizione dei contraenti, la concorrenza e la soluzione immediata, a scambio avvenuto, di ogni reciproca obbligazione, non ha senso e, se vi appare, assume il significato di una trasgressione: ciò che costituisce la funzione dello scambio nelle società primitive - l'instaurazione di obblighi di riconoscenza - non può infatti essere

trasformato nel suo contrario, pena l'insulto e il dissolvimento dell'intero universo simbolico. Ciò non toglie che ogni passaggio di beni da una mano all'altra non sia un atto di scambio, in quanto presuppone, seppur implicitamente, la reciprocità: così la raccolta e la caccia obbligano al sacrificio, questo obbliga gli dèi alla prosecuzione del dono, il dono tra gli uomini obbliga al contraccambio (anche quando non sia esplicitamente previsto, come nel caso del "puro dono"). Ci chiediamo allora: trovandoci in presenza di un sistema di scambio generalizzato, nel senso appena detto che ogni passaggio di beni è vissuto come il termine di una transazione a contropartita indefinita, è possibile parlare di una teoria del valore? E in caso affermativo, si tratta di una teoria del valore ben formata?

La non-esistenza o l'indeterminatezza di un confine tra il naturale ed il sovranaturale, l'intercomunicabilità e la compenetrazione tra il mondo degli uomini e quello degli spiriti, l'inclusione, in una parola, di quest'ultimi nel circuito degli scambi, definiscono, abbiamo visto, la causa del valore: "Essendo gli scambi simbolici, il valore dei beni si fonda sul loro potere di procurare delle forze; e questo potere è al contempo simbolico ed efficace, reale, sicchè gli scambi coi morti costituiscono, anch'essi, un circuito 'economico' che opera realmente sulla capacità di produrre della comunità" (Gil, p. 40; sottolineatura nostra). Dominio e causa del valore sono dunque due termini che qui si definiscono reciprocamente. Ciò che invece in questo contesto non sembra possa essere precisato è una legge mediante

la quale sia univocamente determinabile il contenuto di valore di ciascun bene: quanto "hau" vi sia in un bene dipende infatti dalle circostanze, dalla natura dei soggetti e dei rapporti che di volta in volta intercorrono o si intendono instaurare tra essi. Marshall Sahlins distingue in proposito tra diverse sfere di reciprocità e, quindi, tra differenti contenuti di valore-dono dello stesso bene a seconda che sia scambiato in ciascuna delle diverse sfere: "La reciprocità è un'intera classe di scambi, un continuum di forme [...]. A' un estremo dello spettro abbiamo l'assistenza liberamente prestata, la moneta spicciola quotidiana della parentela, dell'amicizia, dei rapporti di vicinato, il "puro dono" [...]. All'altro polo, la presa di possesso motivata da personale interesse, l'appropriazione mediante raggiro o forza contraccambiata soltanto da un pari e opposto sforzo secondo il principio della lex talionis, 'reciprocità negativa', secondo l'espressione di Gouldner" (Sahlins [1], pp. 194-195). Ciò significa che la "quantità di dono" contenuta in un bene varia a seconda di chi sia il destinatario: così uno stesso oggetto può aver un alto e positivo valore simbolico negli scambi tra membri della stessa famiglia o dello stesso clan e, quindi, obbligare ad un'alta contropartita, e averne poco o nullo nello scambio interclanico o tribale, o viceversa; il che fa concludere che "i differenti valori assegnati alle cose dipendono specificatamente dai limiti imposti al loro interscambio, dall'inconvertibilità dei beni in sfere differenti" (p. 272). Ma, possiamo chiederci: all'interno di una stessa sfera di reciprocità, i valori sono univocamente

definibili? Sahlins rileva che "in numerose società, si sono scoperte 'sfere di scambio' che per differenti categorie di beni prevedono un differente rango in una gerarchia etica di virtù" (p. 273), il che significa che i beni (o le categorie di beni) sono ordinabili quanto al loro contenuto di valore secondo una legge-rango; questa caratteristica potrebbe essere motivo sufficiente per definire, mediante le curve di indifferenza, una legge del valore, ma, per parte nostra, riteniamo che il problema della determinazione del contenuto di valore dei beni, in questo tipo di società, sia di per sé irrisolvibile per due motivi: il primo, fondamentale, è che all'origine, quale causa prima del valore, si colloca un'entità trascendente - gli antenati, gli spiriti, gli dei - le motivazioni del cui comportamento (leggi: le cui curve di indifferenza) sono per principio inconoscibili e indefinibili dai viventi ("la foresta si addormenta"; "gli dei sono capricciosi"; "i disegni di Dio sono imperscrutabili"); di conseguenza uno stesso bene può caricarsi, in circostanze diverse, e pure all'interno di una medesima sfera di reciprocità e all'insaputa degli uomini, di valori diversi, se non addirittura di segno opposto (portatore di vita/portatore di morte).

Il secondo motivo è connesso alla stazionarietà della produzione comunitaria: caratteristica dello scambio di doni è infatti la generazione di un obbligo alla contropartita; questa, se il rapporto di reciprocità non deve, per principio, essere risolto, non può che essere, per comune riconoscimento delle parti, di valore diverso (superiore o infe-

riore per entrambe, oppure addirittura di segno opposto per l'una e per l'altra) a quello del dono iniziale e a sua volta non può che reclamare una contropartita di valore ancora diverso, e così via (6).

Non si può non concludere che, essendo la varietà e la quantità dei beni scambiabili limitata dalla pratica della distruzione rituale del surplus, le parti si troveranno prima o poi ad attribuire necessariamente valori diversi allo stesso bene; il gioco non potrebbe infatti durare altrimenti senza condurre all'esaurimento delle risorse di una delle parti: "se il rilancio dovesse continuare indefinitamente si arriverebbe al dominio di una parte sull'altra, o alla guerra" (Gil, p. 64). E' necessaria pertanto la definizione di una "soglia" di rilancio, oltre la quale esso sia socialmente disapprovato, di un feedback che riporti il gioco ad un livello tale da non impedire a nessuna delle parti la possibilità di ricambiare, e questo feedback non può che consistere nella ridefinizione nel tempo dei valori-rango e nella conseguente attribuzione di valori diversi ai medesimi beni nel corso di transazioni successive, anche se appartenenti alla medesima sfera di reciprocità. La rilevata instabilità delle ragioni di scambio nelle società del dono, non è pertanto conseguenza dell'incapacità di queste di riconoscere ed applicare correttamente una legge del valore, bensì del fatto che una legge di tal genere si rivelerebbe per loro esiziale.

3.2. La visione del mondo nell'età premoderna e la duplicità della legge del valore.

Non ci poniamo, in questa sede, il compito di rintracciare quando - e come - si sia prodotta una separazione netta tra il mondo dei vivi e quello dei morti: ci sia sufficiente richiamare in proposito un passo di Jean Baudrillard: "Dalle società selvagge alle società moderne, l'evoluzione è irreversibile [anche se non necessaria, n.d.a.]: a poco a poco i morti cessano di esistere. Sono respinti fuori della circolazione simbolica del gruppo. Non sono più esseri a pieno titolo, partner degni di scambio, e glielo si fa ben vedere proscrivendoli sempre più lontano dal gruppo dei vivi. [...]. Tutte le future alienazioni, separazioni, astrazioni, che saranno quelle dell'economia politica denunciate da Marx, hanno radice in questa separazione della morte" (pp. 142-143). Appare dunque ad un certo punto - un punto che segna l'ingresso delle società nella Storia - una linea di confine a dividere il mondo dei vivi da quello dei morti e degli spiriti; non una linea ermeticamente chiusa o transitabile solo nel verso del passaggio delle anime da questo all'altro mondo, ma una linea comunque strettamente sorvegliata dalle istituzioni religiose e politiche. L'apposizione di questa linea, se è fonte dello stabile formarsi delle categorie dell'aldiqua e dell'aldilà, se è all'origine dell'idea di un mondo terreno che può badare a se stesso, non è però sufficiente al formarsi dell'economia politica, come ci dimostra l'esperienza del Medioevo europeo.

La "visione del mondo" che l'antichità aveva tramandato alla società medievale è una visione "figurale": chiunque ne fosse stato l'artefice, l'universo porta, in ciascuna delle sue parti l'impronta, il segno, del progetto iniziale; in un tale contesto, compito della conoscenza è lo scoprire quei segni, le segnature, onde consentire all'uomo di risalire e di meglio partecipare al disegno originario del cosmo, al luogo e alle proprietà naturali di ogni cosa, minerale, vegetale o animale che sia, uomo compreso: "Il mondo è coperto di segni' che occorre decifrare e questi segni, rivelatori di somiglianza e affinità, non sono essi stessi che forme della similitudine. Conoscere sarà dunque interpretare: procedere dal segno visibile a ciò che attraverso esso viene detto, e che resterebbe, senza di esso, parola muta, assopita nelle cose" (Foucault, p. 46). Il gioco delle somiglianze, delle analogie, delle simpatie, dei rispecchiamenti, il derivare la sopravvivenza dell'uomo e il moto delle cose dall'intervento immanente di una Potenza superiore, connettono strettamente l'uomo alla natura, rendendolo in tal modo prigioniero di un unico e medesimo disegno: essendogli assegnate una collocazione ed una missione nel cosmo, suo compito sarà di scoprire l'una e l'altra e di concorrere così alla perfezione del tutto e di se medesimo. Non ha pertanto "mano libera" nei confronti del mondo, del quale è parte solidale, non può pensare di modificarne i destini, né di manipolarne le forme, perchè è egli stesso compreso nell'unico, necessario e comune disegno; il suo agire incontra pertanto due limiti, un primo, di natura fattuale, derivante dalla limita-

tezza delle risorse e delle tecniche, un secondo, condizionante l'altro, riconducibile all'interdizione di modificare l'ordine delle cose. In altro linguaggio le sue azioni si misurano secondo due scale di valori ancora troppo intrecciate tra loro per poter essere separate, fattuale l'una, simbolica l'altra: ciascuna azione, e ciascun effetto di quelle, hanno dunque un loro primo valore, misurabile in termini di fatica o utilità, che può servire come base di calcolo nelle transazioni all'interno di quel terreno "campo quadrato" (Lenoble, p. 84) nel quale gli è concesso di operare, ma ciascuna ha anche un secondo e trascendente valore misurato in rapporto al contributo, negativo o positivo, che apporta all'ordine complessivo (7), e non è detto - e le dispute medievali sul giusto prezzo ne sono testimonianza - che i due valori coincidano né nell'importo, né nel segno. Possediamo una testimonianza puntuale, e perciò di grande interesse, di come l'uomo medievale avesse coscienza del contestuale operare di due diverse leggi del valore, e di quali artifici si fosse fatto ideatore per contemperarne l'azione: nei registri contabili di taluni mercanti fiorentini si trova infatti un conto intestato a "Messer Domeneddio" (cfr. Il "conto di Messer Domeneddio" nei libri segreti della compagnia dei Bardi; Saponi, pp. 10 e segg.), regolarmente alimentato da una quota dei ricavi. Il fatto che questa partita sia inserita nella contabilità di esercizio, come diremmo in termini attuali, e non tra i conti di capitale, sta ad indicare che le cifre contabilizzate rappresentano l'aspetto numerario di costi, e non di distribuzione di

utili, e che perciò erano considerate quali componenti di valore. Quest'ultimo si spiega dunque nella somma di elementi di natura eterogenea ed incommensurabile: l'uno immanente all'attività umana, risolvendosi nel lavoro impiegato, nelle spese sostenute - labores et expensae - e nel rischio, l'altro, trascendente, espressione della dipendenza che lega in perpetuo l'uomo al Creatore, padrone di tutte le cose e causa prima di ogni frutto: un valore, quest'ultimo indeterminabile e solo convenzionalmente tradotto in cifra nella pratica contabile. Ne deriva un'indeterminatezza nella legge di composizione delle due cause del valore e, quindi, in definitiva, un'instabilità strutturale di qualsivoglia legge del valore. A motivo della sua partecipazione all'universo, per mezzo di quella proprietà figurale che lo omologa alla natura di tutte le altre cose del creato, l'uomo, figura collocata tra altre figure, non può dunque disporre di una univoca legge del valore; l'economia, in altre parole, rimane ancora confusa entro un universo simbolico che la trascende, sì che la sua forma è precaria, instabile, motivo di contraddizione e di scandalo.

Sarà nella rottura di questo disegno, nella proclamazione della radicale alterità ed estraneità dell'uomo rispetto alla natura, che potrà finalmente fondarsi una legge del valore ben formata e con essa l'autonomia dell'economico: una volta consumata infatti questa ulteriore separazione, resa oggetto inerte e diverso da sé la natura, l'uomo potrà finalmente proiettarvi le strutture del proprio pensiero, potrà, in una parola, algebrizzarla, ed il linguaggio economi-

co non sarà che il precipitato formale di questa operazione.

3.3. La rivoluzione copernicana e l'algebrizzazione dell'universo.

"Nel XVII secolo si assiste a un rimaneggiamento del sapere; è uno dei momenti in cui 'la tête bien faite doit être refaite'" (Beaude, p. 16). Da allora "gli astronomi [ma non solo essi] vissero in un mondo differente [...], videro cose nuove e diverse anche quando guarda[va]no nelle direzioni in cui avevano già guardato prima [...]. Oggetti che erano stati precedentemente raggruppati nel medesimo insieme vengono successivamente raggruppati in insiemi differenti, e viceversa. Si pensi al sole, alla luna, a Marte e alla terra ..." (Kuhn, pp. 139 e segg.). Del mondo precedente non sarebbe rimasta che l'eco, trasportata da parole sopravvissute agli eventi al prezzo di abbandonare il primitivo significato; parole e locuzioni che, strappati dal contesto originario, avrebbero vagato come brandelli di quel mondo, simulacri della loro antica potenza evocatrice. Si è soliti datare l'inizio del mutamento al 1543, anno nel quale vennero pubblicati i De revolutionibus orbium caelestium libri sex di Niccolò Copernico (1473-1543); nonostante egli non intendesse porsi al di fuori della tradizione, proponendosi di compiere soltanto una semplificazione del sistema tolemaico, le implicazioni della sua opera furono rivoluzionarie; ciò che infatti sarebbe andato irrimediabilmente perduto non sarebbe stato soltanto una topologia cosmica - quella tolemaica -

bensì la visione di un universo figurale e finito, e la concezione dell'uomo che in quella era implicita. Sarebbe andata perduta la convinzione che, in quanto collocato nel punto centrale dell'universo, l'uomo ne fosse anche il referente, nel senso che quello si fosse costituito e continuasse ad esistere solo in funzione di esso (uomo): "Era il crollo di un mondo che tutto - scienza, filosofia, teologia - rappresentava come centrato intorno all'uomo e creato per l'uomo" (Koyrè [2], p. VIII). Sotto questo profilo, l'opera di Copernico si pone, nonostante le opposte intenzioni dell'autore, come un momento di rottura nella storia della conoscenza e come l'atto fondativo della modernità: l'aver liberato la Terra dalla sua funzione di perno dell'Universo, l'averla sottoposta, in virtù della sua forma circolare, alle stesse leggi che governano il movimento degli astri celesti, significava attribuirle al medesimo insieme, cancellare definitivamente il confine che il mondo antico aveva posto, e la tradizione cristiana fatto proprio, tra il mondo sub-lunare e quello delle sfere celesti, significava, ancora nelle parole del Koyrè, reintegrare la Terra fra gli astri e, per così dire, "trasportarla nei cieli" ([2], p. XVIII): "Copernico strappò la terra dalle sue fondamenta e la scagliò nel cielo" ([1], p. 9), ma non solo ve la scagliò e la reintegrò tra gli astri, bensì, così facendo, unificò la natura di entrambi: "Era il crollo della gerarchia che, contrapponendo ai cieli il mondo sub-lunare, li univa in questa e mediante questa separazione. Appariva davvero troppo folle per essere vero" ([2], p. VIII). Folle sì, e sappiamo quanto dura e

crudele fu la reazione degli ambienti scientifici e religiosi dominanti, ma per un singolare insieme di circostanze, anche vincente, tanto che esattamente un secolo dopo, nel 1644, il "prudente" Cartesio avrebbe finalmente sancito che: "La materia del Cielo e della Terra è una sola: e non vi possono essere due mondi." (Descartes, p. 648).

Da allora la linea di demarcazione tra il naturale e il sovrannaturale non passa più ai confini della Terra bensì all'interno stesso dell'uomo: da un lato lo spirito, il pensiero, aliti dell'onnipotente e perciò senza estensione e immortali, dall'altro il corpo, la materia, la Terra, gli astri, accomunati tutti dall'estensione e dall'inerzia. Da allora il destino dell'uomo è ritenuto altro rispetto a quello della natura e ad esso si contrappone: l'uomo, in virtù della sua anima immortale che ne definisce l'essenza, può chiamarsi fuori dell'ordine del creato esteso (e materiale) e, collocando le proprie facoltà intellettuali al di là del confine che separa il fisico dal metafisico, dalla stessa parte di Dio, di lì può considerare la Natura come oggetto inerte, sul quale esercitare, quale "dio secondo" (Campanella), la sua potenza creatrice. Furono questa ricollocazione dell'uomo rispetto alla natura, questa istituzione della Natura, questo spettacolare spostamento della linea di demarcazione tra il fisico e il metafisico, gli esiti ultimi del copernicanesimo, che in tal modo, da rivoluzione astronomica si tramutò in rivoluzione dell'immaginario occidentale; e fu su questo nuovo confine che l'uomo poté stabilmente fondare la scienza, la legge del valore e, con

essa, l'economia politica (8).

4. L'errore.

L'(immaginaria) oggettivazione della natura - la sua (immaginaria) istituzione come oggetto-altro-dall'uomo - costituisce lo sbocco più clamoroso di questo "rimaneggiamento del sapere" e il linguaggio economico, sorto su questa inedita (per collocazione e nettezza) linea di demarcazione, si pone da allora come "mediatore" tra i due termini, ma la cui esistenza resta proprio per questo solidale alla separazione appena istituita, anzi, la cui forma è la forma stessa della separazione. Nell'istituire la natura e nel gettare un ponte verso questo nuovo oggetto, l'uomo ha anche acriticamente proiettato su entrambi l'intero universo dei suoi schemi logico-operazionali, prima fra tutti la proprietà della reversibilità operatoria - la sola che consenta di attribuire stabilità agli oggetti e alle connesse strutture operative. Un'algebra richiede infatti un sistema chiuso, nel quale siano definiti ad un tempo gli elementi e le leggi di composizione interna, e nel quale sia assicurato il rispetto della reversibilità operatoria. Solo in presenza di queste condizioni tutto si esaurisce all'interno del sistema dato: ciascun oggetto può essere spiegato nei termini di altri oggetti appartenenti al medesimo sistema, e ritrovato esattamente tale dopo averlo scomposto virtualmente infinite volte nelle sue parti elementari o ricomposto in oggetti più complessi. Ma mentre l'uomo ha saputo presto riconoscere il principio dell'irreversibilità all'interno della natura, ri-

fiuta di riconoscerlo appieno nelle relazioni che ha istituito con essa, proprio nella misura in cui persiste a ritenersi estraneo, in quanto, essenzialmente, essere pensante: e ci pare che il campo nel quale maggiormente persiste in questo errore-rifiuto sia l'economia politica, l'unica "macchina" ancora presente nella suo pensiero in grado di sfidare le leggi della termodinamica, di assicurare un rendimento maggiore dell'unità, anzi, appositamente concepita e condotta a tale scopo.

L'economia politica dunque come anacronistica sopravvivenza di un errore? Certamente sì, ma non soltanto, poichè altrimenti non se ne potrebbe spiegare la persistenza in un mondo dominato dalla razionalità: più che di un errore essa è una preziosa testimonianza dello stato presente, ossia dell'irriducibile vagheggiamento dell'uomo verso un "di più" di potenza e della sua inesauribile capacità di dar forma a questo vagheggiamento, anche contro ogni evidenza "scientifica". L'economia politica, fondata com'è su un postulato immaginario ed errato e sulla misconoscenza dell'errore, altro dunque non sarebbe che il luogo residuo nel quale l'uomo moderno riesce ancora a coltivare, sotto le mentite spoglie del discorso scientifico, la dimensione simbolica, questa sua eccedenza di capacità significante rispetto alle effettive possibilità di allocazione dei significati (9), una volta che egli si sia preclusa, con la proclamazione del primato della ragione, la possibilità di coltivarla in una dimensione dichiaratamente simbolica: "L'unicità della società borghese non consiste nel fatto che il sistema

economico sfugge alla determinazione simbolica, ma nel fatto che il simbolismo economico è determinante in modo strutturale [...]. Ma se la nostra economia non sfugge alla condizione umana, se anche il capitalismo è un processo simbolico, in che cosa consiste l'unicità della "civiltà" occidentale? Probabilmente in niente se non nell'illusione che la situazione sia diversa - che l'economia e la società siano costruite su una base prammatica" (Sahlins [2], pp. 208-209).

* * *

"Nel percepire il mondo così come lo percepiamo, dimentichiamo ciò che abbiamo fatto per percepirlo come tale; e quando questo ci viene ricordato e percorriamo a ritroso il nostro cammino, quel che alla fine incontriamo è poco più di un'immagine specchiante di noi stessi e del mondo [...]. Noi osservatori distinguiamo noi stessi esattamente distinguendo ciò che in apparenza non siamo e cioè il mondo" (Francisco Varela, cit. in Watzlawick, p. 278): le immagini che ho cercato di rendere in queste pagine probabilmente non restituiscono altro che un'immagine sfocata di me stesso.

Venezia-Barcelona, febbraio 1992.

Note.

(1) "Non è la coscienza degli uomini che determina il loro essere, ma è, al contrario, il loro essere sociale che determina la loro coscienza" (Marx, p. 746).

(2) La "definizione" più convincente dell'attività simbolica resta, a nostro avviso, quella che Claude Lévi-Strauss ha dato nell'Introduzione all'opera di Marcel Mauss (cit., pp. L e segg.): "tra simbolismo e conoscenza - scrive - c'è sempre una inadeguazione, riassorbibile soltanto per l'intelletto divino e che risulta nell'esistenza di una sovrabbondanza di significante in rapporto ai significati sui quali essa può collocarsi. Nel suo sforzo di comprendere il mondo, l'uomo dispone dunque, costantemente, di un'eccedenza di significazione (che ripartisce tra le cose, secondo certe leggi del pensiero simbolico, il cui studio è riservato agli etnologi e ai linguisti). Questa distribuzione di una ragione supplementare - se è lecito esprimersi così - è assolutamente necessaria affinché, in complesso, il significante disponibile e il significato restino nel rapporto di complementarità, che è la condizione stessa dell'esercizio del pensiero simbolico".

(3) cfr. Durkheim, cit.

(4) "Hau è un verbo [in lingua Maori] che significa 'eccedere, essere in eccesso' [...], 'proprietà, bottino'. [...] lo hau della foresta è la sua fecondità, e lo hau di un dono ne è il frutto materiale. Come nel contesto mondano dello scambio, lo hau è la contropartita di un dono, così in quanto qualità spirituale lo hau è il principio di fertilità" (Sahlins [1], pp. 168-173).

(5) "Insomma - scrive José Gil - il fondamento ultimo del valore simbolico dei beni è la potenza che li produce, e che essi portano sempre in sé" (Gil, p. 40).

(6) "Questa assenza di un preciso equilibrio è socialmente essenziale. Infatti, un beneficio diseguale sorregge l'alleanza come sarebbe impensabile in caso di perfetto equilibrio [...]. Lo scambio simmetrico o inequivocabilmente paritario comporta alcuni svantaggi dal punto di vista dell'alleanza: cancella i debiti offrendo l'occasione di disimpegnarsi. Se nessuna delle parti è "in debito", allora il vincolo reciproco è relativamente fragile. Ma se i conti non tornano, allora il rapporto si mantiene in virtù dell'«ombra dell'indebitamento», e non potranno mancare ulteriori occasioni di associazione, magari in occasione di ulteriori pagamenti. [...]. Lo scambio equilibrato tende in genere all'autoeliminazione" (Sahlins [1], pp. 225-227, sottolineatura nostra).

(7) "Quale è l'ordine di tutte le cose? E' è di farle a quel fine al quale sono fatte. Questa è l'ordine, che se tu non

le fai al fine che 'l dei, tutta è manca la detta opera: così dicono i savi" (Da: Tre prediche di fra Giordano da Pisa; in: Delcorno, p. 98; sottolineatura nostra).

(8) "La realtà della natura, la sua 'oggettività', la sua 'materialità' deriva dalla separazione dell'uomo e della natura - d'un corpo e d'un non-corpo, direbbe Octavio Paz. La stessa realtà del corpo, il suo statuto materiale, deriva dalla disgiunzione d'un principio spirituale, dalla discriminazione di un'anima e di un corpo, ecc. [...]. Nella partizione uomo/natura, la natura (oggettiva, materiale) non è che l'immaginario dell'uomo così concettualizzato [...]. Ogni termine della disgiunzione esclude l'altro, che diventa il suo immaginario [...]. Scienza, tecnica, produzione presuppongono questa frattura del vivente e del non vivente a vantaggio del vivente, che soltanto fonda la scienza in tutto il suo rigore" (Baudrillard, p. 146).

(9) Sotto questo profilo, si può dire che l'economia politica costituisce l'espressione-estetica-madre dell'epoca moderna.

Riferimenti bibliografici.

Baudrillard, Jean, Lo scambio simbolico e la morte, Milano, Feltrinelli, 1979.

Ed. or.: L'échange symbolique et la mort, Paris, 1976.

Beaude, Joseph, Presentazione a: Lenoble.

Campanella, Tommaso, Poesie, a cura di Giovanni Gentile, Bari, Laterza, 1915.

Copernico, Niccolò, De revolutionibus orbium caelestium, a cura di Alexandre Koyrè, Torino, Einaudi, 1975.

Delcorno, Carlo, La predicazione nell'età comunale, Firenze, Sansoni, 1974.

Descartes, René, Opere filosofiche, Torino, Utet, 1969.

Durkheim, Emile, Le forme elementari della vita religiosa. Il sistema totemico in Australia, Roma, Newton Compton Italiana, 1973.

Ed. or.: Les formes élémentaires de la vie religieuse. le système totémique en Australie, Paris, 1912.

Foucault, Michel, Le parole e le cose, Milano, Rizzoli, 1978.

Ed. or.: Les mots et le choses, Paris, 1966.

Gil, José, Un'antropologia delle forze. Dalle società senza Stato alle società statuali, Torino, Einaudi, 1983.

Koyrè, Alexandre [1], Studi newtoniani, Torino, Einaudi, 1972.

Ed. or.: Newtonians Studies, Cambridge (Mass.), 1965.

Koyrè, Alexandre [2], "Introduzione" a: Niccolò Copernico.

Kuhn, Thomas S., La struttura delle rivoluzioni scientifiche, Torino, Einaudi, 1978.

Ed. or.: The Structure of Scientific Revolutions, Chicago, 1962.

Lenoble, Robert, Storia dell'idea di Natura, Napoli, Guida, 1974.

Ed. or.: Esquisse d'une histoire de l'idée de Nature, Paris, 1969.

Lévi-Strauss, Claude [1], "Introduzione" a Mauss [1].

Lévi-Strauss, Claude [2], Tristi tropici, Milano, Il Saggiatore, 1960.

Ed. or.: Tristes tropiques, Paris, 1955.

- Marx, Karl, Per la critica dell'economia politica, in K. Marx - F. Engels, pp. 713-742.
- Marx, Karl - Engels, Friedrich, Opere scelte, a cura di Luciano Gruppi, Roma, Editori Riuniti, 1969.
- Mauss, Marcel [1], Teoria generale della magia e altri saggi, Torino, Einaudi, 1965.
Ed. or.: Sociologie et anthropologie, Parigi, 1950.
- Mauss, Marcel [2], Saggio sul dono. Forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche, in Mauss [1], pp. 153-292.
- Napoleoni, Claudio, Valore, Mondadori, Milano, 1982.
- Nietzsche, Friedrich, Umano, troppo umano, I, Milano, Adelphi, 1964.
- Sahlins, Marshall [1], L'economia dell'età della pietra. Scarsità e abbondanza nelle società primitive, Milano, Bompiani, 1980.
Ed. or.: Stone age economics, 1972.
- Sahlins, Marshall [2], Cultura e utilità. Il fondamento simbolico dell'attività pratica, Milano, Bompiani, 1982.
- Sapori, Armando, Studi di storia economica medievale, Firenze, Sansoni, 1946.
- Schumpeter, Joseph A., Storia dell'analisi economica, Boringhieri, Torino, 1979.
Ed. or.: History of Economic Analysis, Londra, 1954.
- Stolzenberg, Gabriel, Può un'indagine sui fondamenti della matematica dirci qualcosa di interessante sulla mente?, in Watzlawick, pp. 219 e segg.
- Turnbull, Colin, M., I Pigmei. Il popolo della foresta, Milano, Rusconi, 1979.
Ed. or.: The forest People, New York, 1961.
- Watzlawick, Paul (a cura di), La realtà inventata. Contributi al costruttivismo, Milano, Feltrinelli, 1988.
Ed. or.: Die Erfundene Wirklichkeit, München, 1981.

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: CARLES MANERA

Título: MERCADO Y ECONOMIAS PREINDUSTRIALES. Una crítica
empírica de la visión neo-clásica

FUNDAMENTOS DE ECONOMIA CRITICA

**MERCADO Y ECONOMIAS
PREINDUSTRIALES. Una crítica
empírica a la visión neo-clásica**

Carles Manera
Universitat de les Illes Balears

1. El mercado como marco explicativo esencial.

El objetivo de la teoría neoclásica (enfoque oferta/demanda) consiste, desde la contrarrevolución marginalista surgida a partir de 1870^{ca}, en demostrar el poder benefactor del mercado, considerado este como lugar de encuentro y mecanismo estabilizador. Los constituyentes básicos son los consumidores y las empresas, caracterizados respectivamente por funciones de utilidad y de producción. El objeto de la teoría se centra en la "elección racional", es decir, el comportamiento optimizador de los sujetos económicos: mientras las empresas ofrecen bienes y solicitan factores, las familias ofrecen servicios de factores y demandan bienes. Estamos, pues, ante una teoría denominada de "equilibrio general" que, en suma, es más bien la defensa de un intercambio puro. Nótese que dicha visión depende de la existencia de mercados -en los que los agentes económicos compiten en términos de

igualdad-. de manera que su aplicabilidad se torna resbaladiza en economías pre-industriales, con transacciones comerciales más limitadas y no necesariamente voluntarias. En tal sentido, críticos tan incisivos con el liberalismo económico, como por ejemplo K. Polanyi, llegan a cuestionar cualquier tentación de análisis económico de sociedades en las que no haya mercado:

"El problema conceptual surge en las economías sin mercado en las que no exista lo que podríamos llamar 'economización', es decir, un marco institucional que obligue al individuo a una actividad económica 'racional' y 'eficiente' o a una asignación 'óptima' de sus recursos (...). En este caso, la economía no puede ser objeto de análisis económico, pues éste presupone una conducta economizadora apoyada en unos instrumentos institucionales, como mercados creadores de precios, dinero unánimemente reconocido como tal y comercio de mercado"²².

Vale la pena extenderse sobre este punto -ilustrándolo con algunos ejemplos en los que las señales del mercado están muy lejos de convertirse en un reclamo atractivo para los productores más pobres- toda vez que suele ser el más descuidado por los historiadores económicos.

La escasa aplicabilidad de los postulados neoclásicos para examinar comportamientos económicos de sociedades pre-industriales se patentiza en el momento en que se relaciona el impacto de la dinámica del mercado en el seno de la producción. Cuando en esas sociedades los efectos de la demanda provocan una asignación de recursos hacia la especialización agrícola, los historiadores concluyen, extasiados, que el mercado ha conseguido el milagro: fisurar el valor de uso -descrito siempre como factor feudalizante de retraso económico- del campesinado para integrarlo en la lógica del comercio. Porque generalmente se tiende a considerar la especialización agraria como un indicador positivo de los cambios económicos, y exponente modernizador de los mismos. El mercado, que aviva esas producciones, se convierte en el polo determinante transformador de la estructura económica: dibujado como un marco de competencia casi perfecta en el que los géneros rivalizan armoniosamente, ejerce una constante llamada a los productores para que superen el estado propio del autoconsumo.

Las operaciones comerciales se presentan, pues, como transacciones plenamente deseadas y autónomas por parte de la totalidad de sectores sociales. En tal esquema explicativo, la atracción que los negocios ejercen sobre los grupos menos favorecidos de la sociedad se contempla como una manifestación voluntaria de éstos últimos, que monetariza economías poco predispuestas a la liquidez e incrementa su capacidad de consumo, en una especie de círculo virtuoso regido por la oferta y la demanda. La intromisión en los flujos mercantiles se entiende, por tanto, como un claro ejemplo de madurez y solvencia económicas: la intervención en el comercio se representa así como un acto soberano, decidido de forma deliberada en base a una estrategia que tiene el beneficio como fundamento central.

La mitificación de la economía de mercado se percibe en las explicaciones anteriores -que rigen en los ambientes académicos-, sin duda correctas para diagnosticar muchas de las situaciones conocidas en las sociedades pre-industriales, pero insuficientes para comprender respuestas bien distintas, incluso anti-económicas, ante la realidad del mercado. Porque, urge subrayarlo, la participación campesina y artesana en los intercambios no siempre es sinónimo de beneficio para sus economías familiares, ni obedece al deseo de canalizar hacia el mercado la producción que se genera en un momento concreto. La creación de fórmulas de dependencia, gravosas para los intereses de las capas más pobres, significa la otra cara de la moneda, ésta mucho más sombría, de la que ofrece la lectura más positiva y mecánica sobre la acción mercantil. Los procesos de endeudamiento del campesinado más débil explican, entre otros factores, su inserción en los intercambios, y la génesis de transacciones forzadas de mano de obra, tierra y otros medios de subsistencia, utilizados como avales de los préstamos.

La participación comercial, lejos de estimular formas de crecimiento económico (esto es, la venta de excedentes en el mercado forma capital que se dedica a pagar impuestos, pero también se vincula a una inversión "racional" en la producción o al propio tráfico mercantil), sintetiza ahora una vertiente más de explotación en manos de los especuladores. W. Kula ejemplifica así el "comercio forzado".

concepto próximo al de "comercio desfavorable" de T. Shanin que, aplicado igualmente al pequeño productor, transforma el intercambio en otro canal de explotación del campesino por parte de los prestamistas rurales y urbanos³³. Más recientemente, A. Bhaduri nos habla, además, de un "intercambio desigual" para caracterizar este ingreso obligado del campesino en el mercado; el capital comercial le impone, mediante tasas de interés elevadas, unos círculos regulares de compras y ventas desesperadas de alimentos básicos, operaciones llevadas a cabo directamente en el mercado de productos y no en el de trabajo:

*"Esta participación involuntaria en el mercado y esta comercialización forzada involucran un modelo de intercambio poco propicio para el desarrollo y para la mayor división o especialización del trabajo. Es un proceso de intercambio que no conecta a la industria con la agricultura en ninguna medida (...). En general, los campesinos pobres compran y venden bajo la desesperación el mismo cultivo de subsistencia (...) en dos puntos diferentes del ciclo de producción, y en el proceso se extrae de ellos un excedente a través del mecanismo de la tasa propia de interés implicada en tales intercambios desiguales"*³⁴.

Bhaduri razona que entrar en el mercado no siempre condensa un acto de lógica económica, en el sentido de vender cuando las mercaderías se cotizan mejor:

"El hecho de que el pequeño campesino venda de ordinario cuando los precios son bajos y compre cuando los precios son altos es enteramente contrario a la enseñanza de los libros de texto sobre la respuesta a los precios e indica claramente un patrón de participación involuntaria en el mercado, bajo la presión de la deuda de un préstamo de consumo. Esencialmente, éste es el mecanismo de la comercialización forzada de una economía de campesinos pobres (...)"

Es decir, se advierte la explotación comercial -que recuerda la ya clásica tesis de M. Dobb sobre el peso económico de los mercaderes y sus estrategias de sostracción económica-, que cabe diferenciar de la estrictamente capitalista, y de aquella que, según G. Federico -en un planteamiento que sólo contempla la línea positiva de la relación mercantil-, produce "réditos externos" (obviamente, la respuesta más positiva al estímulo del mercado, concretada en la venta de la fuerza de trabajo y en una mayor mercantilización de las especializaciones agrícolas)³⁵.

El caso de la España mediterránea del Setecientos (mas concretamente: Catalunya, Pais Valenciano, Murcia y Mallorca) puede servir, dado el nivel de investigación ya existente, como muestra de lo que se acaba de exponer, habida cuenta que se certifican las dos respuestas, positiva y forzada, ante el estímulo del comercio.

2. Los límites empíricos de la explicación teórica a partir del mercado. Especialización agrícola y comercio forzado en la España mediterránea del siglo XVIII.

Las comunidades citadas en líneas anteriores presentan unos rasgos económico-sociales comunes a lo largo del Setecientos. Se destacan a continuación aquellos que afectan de manera más firme la relación entre comercio y especialización:

a) Se trata de poblaciones que crecen demográficamente, siendo más significativo ese crecimiento en la primera mitad de la centuria, a la vez que se evidencia con mayor claridad en las áreas rurales que en las urbanas. Se observa una tendencia al alza de la producción agrícola en su conjunto que, conseguida a partir de una base tecnológica tradicional, cabe matizar en su composición. El incremento de los cereales no es uniforme -la cebada se extiende más que el trigo-, y urge recordar que las regiones que nos ocupan necesitan de granos extranjeros para poder paliar su déficit frumentario. La seguridad del tráfico mercantil, como garante de la demanda de alimentos, facilita la asignación de recursos hacia otras producciones, pero no elude el fantasma de la escasez -vinculado muchas veces a la pura especulación-, que suele ser dramática sobre todo en las áreas urbanas.

La táctica de los pequeños productores se enfrenta a ese estado de dificultades por medio de mecanismos económicos, sin descartar la respuesta estrictamente político-social: la aparición, con gran fuerza, de recursos alimenticios "nuevos", o poco incentivados en épocas anteriores, constituye un ejemplo. Es el caso del aumento, ciertamente espectacular en algunas zonas, de las leguminosas o del arroz, productos

que integran, cada vez más, la dieta de los campesinos y que, incluso, se adoptan como alimento substitutivo del trigo cuando éste se cotiza a precios muy elevados. Al mismo tiempo, esas producciones estimulan la entrada del campesinado en circuitos mercantiles: en tales situaciones, se manifiesta la caída gradual de la producción del principal cereal, en beneficio del crecimiento de otros cultivos, tanto para el autoconsumo como para su negociación exterior. Las habas, el arroz o los géneros vitícolas, por citar algunos, representan muestras al respecto.

b) La agricultura se inserta en una amplia red de intercambios, lo cual determina un cierto desarrollo del capital comercial, que penetra en el agro con suficiente resolución como para orientar la producción hacia el mercado. Puede afirmarse que son las demandas externa e interna -y no únicamente la primera de ellas- las que contribuyen a desarrollar esas relaciones de mercado. Desde un punto de vista de las economías "interiores", esto provoca la superación de los diferentes mercados comarcales, y su integración en otro de alcance regional, proceso que resulta particularmente claro para Catalunya y que J. Fontana ha calificado como "esquema cuadrangular" de los flujos de la economía catalana: la zona oeste, productora de trigo que vende a las más orientales; la Catalunya de los tejidos de lana que viste al país y envía parte de su producción al interior de la Península; el área que fabrica aguardientes, exportados al extranjero y a las colonias americanas, mientras compra trigos y tejidos de las dos zonas anteriores, dinamizando su actividad económica; y la montaña, que proporciona hombres y ganado. Las transacciones que se generan desde las distintas zonas productivas, especializadas en artículos concretos para los mercados locales y exteriores, facilita una estrecha interrelación que sólo se comprende desde un diagnóstico fundamental: los campesinos se acostumbran a producir para vender y no sólo a cultivar para satisfacer su autoconsumo. Ese movimiento comercial inter-comarcal explica la homogeneización de los precios en el interior. Pero además, y ya desde una óptica "exterior", se patentizan fluctuaciones de precios similares -el ejemplo de los cereales es notorio- si se comparan las regiones consideradas; ello obedece a las intensas conexiones

comerciales existentes entre ellas y a una articulación gradual del mercado mundial.

c) El avance de la viña es el factor que mejor caracteriza la especialización productiva de las zonas estudiadas. La viticultura se desarrolla de forma considerable, dada su vinculación comercial, en toda la fachada peninsular y en Mallorca. Las comarcas litorales se especializan en la producción de vinos y aguardientes, objeto de un activo tráfico.

En Murcia⁽⁶⁾, la expansión del viñedo obedece a un incremento de la demanda regional, que se relaciona con el crecimiento demográfico y con los progresos de la monetarización en las economías campesinas. Se producen vinos de baja calidad destinados al consumo popular, a la vez que se destilan para la elaboración de aguardientes. El vino constituye un ejemplo de sustitución de cultivos en el área murciana, proceso en el cual se sitúan otros artículos como la seda, la barrilla, las aceitunas, el aceite, la cebada y la avena (ambos cereales se expanden a costa de la producción triguera).

En el ámbito del País Valenciano⁽⁷⁾, el crecimiento de la viña es decisivo en Alicante, cuyo puerto canaliza hacia Inglaterra, Francia y Holanda importantes remesas de vinos de alta calidad, con poca trascendencia de los aguardientes en sus exportaciones, toda vez que se registran poco más de unos 2.000 Hl. anuales. No sucede así en Valencia, donde los vinos destilados se convierten en principales responsables de la expansión vitícola a fines del XVIII. Su conexión con los mercados internacionales es notoria, habida cuenta que los viticultores valencianos se aprovechan de la crisis de las viñas francesas (1768-1782); entonces, las cantidades exportadas de aguardientes suman entre los 50.000 y 65.000 Hl. anuales, magnitudes que dan una idea de su significación mercantil. Esas cifras se explican por la formación, desde la segunda mitad del Setecientos, de las primeras factorías orientadas a la exportación aguardentera hecho que, sin embargo, no elimina la producción a pequeña escala. Así, Valencia puede enviar con gran regularidad aguardientes a Francia, en cuyos puertos se mezclan

con caldos galos y se reexportan, como si fueran franceses, a Inglaterra. El aumento de la producción de aguardientes se traduce, en definitiva, en su mayor presencia exterior: más de las tres cuartas partes de los vinos destilados en Valencia se distribuyen a mercados internacionales. El monopolio catalán sobre esta mercancía empieza a compartirse con las producciones valenciana y, en menor medida, mallorquina.

Para Catalunya⁽³⁾, aguardientes y vinos representan la primera de sus exportaciones, y uno de los pilares de su crecimiento económico, mucho más importante que el surgimiento de las fábricas de indianas de algodón. El valor de las exportaciones catalanas hacia el extranjero es superior, a comienzos del XIX, que el de las remitidas a América. Esas variables sintetizan, principalmente, una fuerte demanda europea de productos agrícolas -vitícolas, pero también frutos secos como almendras y avellanas-, toda vez que el consumo de indianas catalanas es escaso en el extranjero. Una nueva muestra corrobora lo afirmado: entre 1780 y 1788, el 60% de las ventas de aguardientes de la firma Baldrich i Janer, especializada en este tipo de negocios, se efectúan en Calais, Honfleur y Dunkerque, mientras el que se envía a Cádiz -para su reexportación a América- significa sólo el 10%. El peso de los mercados mediterráneo y nortatlántico es evidente, lo cual demuestra la conexión entre esa especialización agraria y el comercio internacional.

En Mallorca⁽³⁾ se aprecia un aumento de la producción vitícola, que cabe relacionar con la fabricación de aguardientes en áreas concretas de la isla. Éstas se especializan en la destilación de vinos, de manera que se asignan recursos a la extensión de las vides, mientras se patentiza un retroceso de los cultivos cerealícolas. Los aguardientes mallorquines tienen despacho seguro y estable en los mercados locales -intercambiándose por alimentos u otros productos en una complicada red interior de transacciones auspiciada por artesanos, campesinos y pequeños comerciantes-, y más oscilante en las colonias americanas (el aguardiente representa cerca del 40% de los envíos a América desde el puerto de Palma), y en las ciudades nortatlánticas y mediterráneas (habida cuenta que es una divisa efectiva para obtener

cereales, especias, coloniales y materias primas textiles). El capital mercantil más poderoso es, en estos mercados exteriores, el que ostenta el control absoluto del tráfico.

Así pues, y siguiendo la visión que nos ha brindado E. Labrousse (y sobre la que ha profundizado J. de Vries en un modelo de especialización) la existencia del *market producer* es patente en la España mediterránea. Se trata, en síntesis, del productor que responde positivamente a las demandas y produce con una orientación mercantil bajo la perspectiva clara del beneficio. Pero no es esta relación positiva con el mercado la única que se quiere exponer aquí.

* * * * *

Las generalizaciones son poco propicias para analizar la cuestión de las relaciones comerciales indeseadas, toda vez que la identificación de comportamientos económicos precisos ante el incentivo del mercado es más perceptible a nivel microeconómico que macroeconómico. Así, pueden reconocerse mejor los vínculos existentes entre los pequeños productores y los mercados en los que se insertan, propuesta que se justifica, además, por la propia composición heterogénea del campesinado de la fachada peninsular. Esta diversidad mantiene una fuerte relación con el impacto de la comercialización, la industrialización y la urbanización, lo cual obliga a matizar mucho los casos trabajados. Dicho planteamiento se ha defendido ya desde diferentes ópticas en la historia económica más reciente.

M. Aymard lo ha expuesto afirmando que es en el estrato microeconómico cuando se ejercen las coacciones más decisivas, y donde se dan las principales elecciones para adaptar las capacidades de la producción a las necesidades básicas⁽¹⁰⁾. M. Berg explica que el crecimiento del mercado interior inglés no es generalizable a toda la nación, y propone recuperar la historia particular de aquellas zonas que, frecuentemente olvidadas por los historiadores económicos, caracterizan formas de comportamiento poco ortodoxo hacia el mercado: el caso de los campesinos del norte de Inglaterra, que incentivan su

economía de subsistencia frente a la posibilidad de penetrar en la dinámica mercantil, es un claro ejemplo⁽¹¹⁾. Pero lo sucedido durante la segunda mitad del XVIII en algunas comarcas de, por ejemplo, Murcia, Catalunya y País Valenciano, se encuadra también en un proceso similar: vender para poder pagar -es decir, romper el anhelado autoconsumo para pasar a una indeseada monetarización- será la actitud que adoptaran las clases populares en situaciones en las que el peso de las deudas y la presión fiscal -o sea, la perentoriedad de obtener dinero- ahogan al pequeño productor, obligándole a canalizar hacia el mercado sus artículos.

En Murcia⁽¹²⁾, la mitad de siglo coincide con una época de crisis que, a grandes rasgos, se manifiesta así: primeramente, el estancamiento de la producción cerealícola y sedera, junto a indicadores demográficos que constatan un crecimiento apreciable, hecho que contribuye a desequilibrar el cociente población/recursos; en segundo término, un movimiento inflacionista a partir de 1750, paralelo a la estabilización salarial -con incrementos inferiores a las subidas de los precios-, lo cual origina el deterioro del nivel de vida de los grupos populares; en tercer lugar, la contracción del sector textil, contrastando con su desarrollo durante la primera mitad de la centuria. Una primera causa de este "bloqueo" económico cabe buscarla en factores de carácter ecológico: la roturaciones, iniciadas décadas antes, facilitan la erosión y la deforestación; al mismo tiempo, el estancamiento de las zonas irrigadas impone centrarse más sobre las de secano, de forma que esa orientación es más vulnerable a las sequías que a las fuertes lluvias.

Ello justifica que el mercado se convierta en una alternativa, tanto para cubrir el consumo como para la negociación. Ahora bien, el esfuerzo por alcanzar el autoconsumo es notable en la región, signo evidente de que en muchas ocasiones la inserción mercantil se concreta de manera involuntaria: se practican cultivos variados -si bien en pequeña escala-, se crían algunas cabezas de ganado y volatería, y se producen telas para el propio uso. Se intenta seguir con la tendencia marcada en la primera mitad del Setecientos, cuando la finalidad

primordial de la economía murciana era garantizar la autosubsistencia alimenticia en base al trigo, arroz, maíz y la extensión de la cebada. Ahora, el abastecimiento de los alimentos básicos se obtendrá en el mercado; a la par que lana, seda y barrilla, géneros decisivos en la economía murciana, serán objeto del "sistema por adelantos", habida cuenta que la producción en zonas pobres emplaza a labradores y ganaderos en manos de los comerciantes, que les libran dinero y granos para hacer frente a sus necesidades más inmediatas. No es de extrañar que las principales casas de comercio actúen como prestamistas, tanto a campesinos y pequeños y grandes propietarios, como a comerciantes más modestos. El capital mercantil, a través de mecanismos crediticios, obtiene así importantes parcelas de control económico sobre el resto del tejido social. Pero esa burguesía comercial no puede acceder a la propiedad a causa de la estrechez del mercado de tierras, y es aquí, en factores de carácter socio-político, donde puede localizarse una segunda causa del estancamiento económico. Las tierras, mayoritariamente amortizadas, se hallan concentradas en pocas manos; y aquellos que disponen de capacidad adquisitiva para hacerse con ellas se enfrentan a unos precios abusivos dada la escasez de la oferta. El sistema, pues, se sucede a sí mismo.

La Catalunya pobre⁽¹³⁾ conoce igualmente la inserción forzosa en las transacciones. No estamos ante extensiones de tierra considerables, sino de pequeños enfiteutas que tienen problemas constantes para reproducir las fases productivas y garantizar la autosubsistencia. Tales dificultades promueven un endeudamiento estructural, con préstamos que se destinan a mantener el ciclo agrícola y no a ser invertidos en la producción. El instrumento utilizado es el censal, cantidad anticipada que debe devolverse a cambio de un rédito anual que oscila entre el 3% y el 5% del capital. El dinero penetra así en esas economías familiares, que a su vez deben pagar con dinero las pensiones de los créditos, lo cual sitúa al campesino ante la exigencia de acudir a un mercado que desconoce y, por tanto, no controla. Es así como se perciben actitudes poco sensatas desde una perspectiva económica: el campesino puede vender sus productos cuando los precios estacionales son bajos, y tener que comprar cuando son elevados, dada su

incapacidad para entrar en el mercado de una manera competitiva y "racional". Recuérdense las desventajas del campesinado en tal sentido: ausencia de almacenes, necesidad de pagar rentas e impuestos, imposibilidad de obtener dinero cuando lo solicita. En suma, falta de conocimiento mercantil y carencia de infraestructuras, sancionándose una participación involuntaria en el tráfico, bajo la presión de las deudas contraídas.

Estos campesinos catalanes actúan, en definitiva, movidos por la compulsión de sus débitos, y no por las ganancias del comercio. El objetivo final de los acreedores no es conseguir la tierra -en todo caso, tan sólo interesan las mejores parcelas-, sino reforzar la explotación de los campesinos pobres mediante un mayor control del trabajo familiar. Por ello, los mecanismos de extorsión no son llevados hasta límites extremos, toda vez que ello provocaría el colapso y desaparición del sistema: la reproducción de la comunidad campesina es importante, ya que de ella depende la pervivencia de quienes, parasitariamente, viven de los créditos que aquella demanda. Así, pueden explicarse especializaciones en cultivos comercializables o la formación de industrias domésticas -en las que el trabajo femenino se convierte en crucial-, surgidas por la premura de las familias en monetarizar parte de sus ingresos y saldar de esta manera sus cuentas negativas. Ello, a su vez, ratifica el que sean estas explotaciones pequeñas, económicamente débiles, las que más intervienen en el mercado, mientras otras más grandes optan por un policultivo equilibrado, menos sujeto a las fluctuaciones de los precios de una sola cosecha.

En el País Valenciano⁽¹⁴⁾, el desarrollo mercantil agrario comporta igualmente nuevas dependencias del campesinado: en muchas ocasiones, éste debe recurrir al comerciante para hacer frente a sus compromisos financieros. Ese poder crediticio (que básicamente, y como sucede en Catalunya, adopta la forma del censal) se traduce en un avance importante del capital mercantil y en la formación de un poderoso colectivo de burgueses que tienen en las transacciones el pilar básico de su estrategia económica, y una fórmula decisiva para el ascenso social.

A mediados del XVIII, la disponibilidad de dinero constituye una necesidad imperiosa para los campesinos valencianos. La usura suele representar un procedimiento, aunque muy gravoso, para acceder a una cierta liquidez. Porque en el caso de los pequeños propietarios, el endeudamiento gradual, unido a las prácticas especulativas de los comerciantes, obliga a la venta de parte de la tierra y, en suma, desemboca en la desposesión de la misma. La inserción forzada en los mercados de capital y tierra se convierte así en un factor más de explotación que debe sumarse a la penetración, también indeseada -como se ha visto en otros ejemplos-, en el mercado de mercancías. El conjunto de deudas contraídas impone la perspectiva de cultivar para vender, quebrando así la producción de pura subsistencia. La monetarización de la economía campesina posibilita el pago, en metálico, de rentas, tributos y contribuciones. Es así como las cosechas de seda, barrilla y arroz, entre otros productos, sirven para paliar esa urgente perentoriedad de dinero.

Los casos que se han comentado indican que la España mediterránea conoce la práctica del *target producer*, que trabaja y produce con un objetivo derivado de sus necesidades. Se trata del modelo campesino de Chajánov, caracterizado por una penetración limitada -y poco deseada- en el mercado, donde el estímulo para vender obedece al apremio de liquidez de las economías campesinas. En tal sentido, el endeudamiento espolea la autoexplotación del campesinado, y supone una vía más de extracción del excedente. En breve: el mercado no ha actuado, en las situaciones comentadas, como correa de transmisión del beneficio, ni ha provocado respuestas positivas de los productores. La aparición de éstos en el mercado no es -como prevee el enfoque neoclásico- sinónimo de concurrencia en igualdad de condiciones, sino todo lo contrario: la desigualdad de los recursos iniciales representa el factor que marca el tipo de conexión mercantil⁽¹⁸⁾.

(1) Recuérdense sus proposiciones centrales. En primer lugar, la sociedad moderna no se encuentra dividida en clases, habida cuenta que sólo existen modos diferentes de participar en el proceso de producción. Los individuos intervienen de manera distinta -según su especialidad- en las actividades económicas, de forma que cada uno es proveedor de algún servicio productivo. En segundo término, el producto social se reparte entre esos proveedores de servicios productivos según unas reglas fijadas en la teoría de la productividad marginal, en función de la contribución particular al producto social. Finalmente, el producto distribuido es un conjunto de utilidades transformadas en valores; el valor es, así, intrínseco al producto, con capacidad para satisfacer necesidades. Cf. C. NAPOLIONI, *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx* (Barcelona 1981), pp. 10-11; también J.M. NAREDO, *La economía en evolución* (Madrid 1987), pp. 136-146.

(2) Citado por A. BARCELÓ, *Reproducción económica y modos de producción* (Barcelona 1981), p. 114. Las corrosivas posiciones de Polanyi sobre el liberalismo se publicaron en 1944 en su obra *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico* (Madrid 1989).

(3) W. KULA, *Teoría económica del sistema feudal* (Buenos Aires 1976), p. 45; T. SHANIN, *Naturaleza y lógica de la economía campesina* (Barcelona 1976), pp. 34-35.

(4) A. BHADURI, *La estructura económica de la agricultura atrasada* (México 1987), especialmente pp. 41-47.

(5) G. FEDERICO, "Contadini e mercato: tatiche di sopravvivenza", *Società e Storia*, núm. 38 (1987), pp. 904-905. Federico remarca la enorme variedad de situaciones existente en la agricultura italiana, resumiéndolas en dos grandes comportamientos en relación a la actitud de los productores ante el mercado: por un lado, la entrada en éste para obtener dinero con el que adquirir otros bienes; por otro, la autosuficiencia, sólo rota cuando las cosechas son limitadas. El autor no examina la comercialización forzada, si bien manifiesta que la tendencia al autoconsumo -se supone que por un rechazo hacia las transacciones comerciales- impulsa la diversificación productiva y algunas variaciones en las pautas alimenticias.

(6) Vid. *infra*, nota núm. 13.

(7) Vid. *infra*, nota núm. 15. Consúltase también J. PIQUERAS, *La vid y el vino en el País Valenciano* (Valencia 1981).

(8) Vid. *infra*, nota núm. 14. Cf. igualmente: J. TORRAS, "Aguardiente y crisis rural (sobre la coyuntura vitícola, 1793-1832)", *Investigaciones Económicas*, núm. 1 (1976); F. OLIVÁ, *El Valls del segle XVIII i el comerciant d'aiguardents Anton Baldrich i Janer* (Valls 1981).

(9) C. MANERA, "Viticultura i mercat. Reflexions sobre la producció i el tràfic de l'aiguardent mallorquí durant el segle XVIII", *Estudis d'Història Econòmica*, 1988-1, pp. 117-150.

(10) M. AYMARD, "Autoconsommation et marchés: Chayanov, Labrousse ou Le Roy Ladurie?", *Annales*, núm. 6 (1983), p. 1.393. Aymard aprecia diferentes niveles de conexión con el mercado. En primer lugar, el autoconsumo, distinguido como privilegio de una minoría, mientras el resto del campesinado lo asimila a un sueño inalcanzable. Los mercados se definen como complemento al imposible ideal de autosuficiencia; ejemplos al respecto son: la venta de la tierra se da cuando ya está hipotecada y con la finalidad de saldar deudas; se desarrollan al máximo los recursos de apoyo sobre el trozo de tierra familiar (jardinería, árboles frutales, cría porcina, lino, cáñamo); se vende la fuerza de trabajo cuando la ocasión se presenta, ya sea como jornalero/a o mediante una gama de actividades que abrazan desde el artesanado hasta la industria rural; aunque se impulse el cultivo de cereales, se incentivan igualmente los especializados que permiten obtener una renta más elevada en parcelas minúsculas y dispersas (de ahí la importancia de la viña). En segundo lugar, se identifican los consumidores que acceden al mercado voluntariamente, en posición de fuerza: no tienen apremio en comprar mercancías básicas -trigo, vino-, habida cuenta que su nivel de autosuficiencia es importante. La inserción mercantil se reduce a géneros exóticos o de lujo. Finalmente, se distinguen aquellas capas campesinas que entran de forma marginal en el mercado: venden poco, pero a bajo precio cuando la cosecha es buena; compran a precios más elevados cuando es mediocre o mala. Nótese la complejidad en el funcionamiento de las distintas estrategias, que patentizan comportamientos demográficos y económicos también diferenciados; cf. pp. 1.394-1.397. Consultense también A. WYCZANSKI-J. TOPOLSKI, "L'economia camperola abans i en la primera etapa de la industrialització. Informe general", *Estudis d'Història Agrària*, núm. 5 (1983), pp. 11-12; J.Y. GRENIER, "Modèles de la demande sous l'Ancien Régime", *Annales*, núm. 3 (1987), pp. 497-527; CH. DYER, "The consumer and the market in the later middle ages", *Economic History Review*, XLII, 3 (1989), pp. 305-327; M. PELTONEN, "Peasant farming and capitalist markets: the two forms of peasant farming in finish agriculture at the beginning of the 20th century", en E. AERTS-M. AYMARD-J. KAHK-G. POSTEL VINAY-R. SUTCH (eds.), *Structures and dynamics of agricultural exploitations* (Leuven 1990), pp. 40-56. Sobre la significación de la viticultura -remarcada por Aymard-, véase el clásico libro de E. LABROUSSE, *Fluctuaciones económicas e historia social* (Madrid 1962), p. 377.

(11) M. BERG, *La era de las manufacturas* (Barcelona 1987), pp. 111-112.

(12) Sintetizo los apartados concretos sobre comercio y mercado de las aportaciones siguientes: M.T. PÉREZ PICAZO, *Oligarquía urbana y campesinado en Murcia* (Murcia 1979); "El comercio lorquino en la transición del antiguo al nuevo régimen (1780-1850)", *Áreas*, núm. 2 (1982), pp. 44-69; "La propietat de la terra a Múrcia. Introducció metodològica", *Estudis d'Història Agrària*, núm. 6 (1986), pp. 187-202; "Oligarquías municipales y liberalismo en Murcia, 1750-1845", *Áreas*, núm. 6, pp. 51-74; "Crédito y usura en la región murciana durante el siglo XIX", *Áreas*, núm. 8 (1987), pp. 9-19; "El modelo de crecimiento contemporáneo murciano. Una perspectiva histórica (1750-1980)", *Papeles de Economía*, núm. 7 (1989) de los volúmenes dedicados a la comunidades autónomas, pp. 3-19; "Crecimiento agrícola y relaciones de mercado en el reino de Murcia durante el siglo XVIII", en DD.AA., *Estructuras*

agrarias y reformismo ilustrado en la España del siglo XVIII (Madrid 1989), pp. 47-61; *El mayorazgo en la historia económica de la región murciana. Expansión, crisis y abolición (siglos XVII-XIX)* (Madrid 1990); G. LEMUNIER, "El reino de Murcia en el siglo XVIII: realidad y contradicciones del crecimiento", R. FERNÁNDEZ (ed.), *España en el siglo XVIII. Homenaje a Pierre Vilar* (Barcelona 1985), pp. 289-341; *Economía, sociedad y política en Murcia y Albacete (ss. XVI-XVIII)* (Murcia 1990); M.T. PÉREZ PICAZO-G. LEMUNIER, *El proceso de modernización de la región murciana (ss. XVI-XIX)* (Murcia 1984); "Murcie, la soie et la soude (XVIe-XIXe siècles)", en DD.AA., *Economies Méditerranéennes: équilibres et intercommunications (XIII-XIX siècles)* (Atenas 1985), pp. 131-143; "Cens emfitèutic i colonització agrícola a Múrcia (1450-1900)", *Estudis d'Història Agrària*, núm. 7 (1987), pp. 77-98; "La sericultura murciana. Producción, difusión y coyuntura (siglos XVI-XX)", *Revista de Historia Económica*, núm. 3 (1987), pp. 523-575.

(13) La cuestión del comercio forzado la ha abordado explícitamente E. TELLO en diferentes estudios surgidos de su tesis doctoral: *Pagesos, menestrals i rendistes. Cervera i la Segarra en l'arrencada industrial catalana (1702-1861)*, Universitat de Barcelona; parte de este trabajo ya se ha editado en *Visca el rei i les calces d'estopa! Reialistes i botiflers a la Cervera set-centista* (Barcelona 1990). Véanse también las aportaciones que a continuación se detallan: "En els orígens de la Catalunya pobra: règim agrari i comercialització rural a la Segarra de l'Antic Règim", en DD.AA., *Terra, treball i propietat* (Barcelona 1986), pp. 302-320; "La utilització del censal a la Segarra del set-cents: crèdit rural i explotació usurària", *Recerques*, núm. 18 (1986), pp. 47-71; "Propietat agrària i percepció de rendes. El paper de l'endeutament en la distribució social de les terres (Cervera, 1744-45)", *Estudis d'Història Agrària*, núm. 6 (1986), pp. 57-99; "Vendre per pagar. La comercialització forçada a l'Urgell i a la Segarra al final del segle XVIII", *Recerques*, núm. 23 (1990), pp. 141-160. Sobre la mercantilización de la economía catalana del Setecientos, es de obligada consulta la monumental obra de P. VILAR, *Catalunya dins l'Espanya moderna* (Barcelona 1964-1968), especialmente el vol. III, pp. 630 y ss. Cf. también R. GARRABOU-E. SERRA, "L'agricultura catalana nei secole XVI-XX", *Studi Storici*, abril-junio (1980), pp. 352-357; LL. FERRER, "Censals, vendes a carta de gràcia i endeutament pagès al Bages (segle XVIII)", *Estudis d'Història Agrària*, núm. 4 (1983), pp. 101-128; *Pagesos, rabassaires i industrials a la Catalunya central (s. XVIII-XIX)* (Barcelona 1987); "Notas sobre las estructuras agrarias catalanas en el siglo XVIII", en DD.AA., *Estructuras agrarias y reformismo ilustrado...*, pp. 189-212. J. FONTANA, en una reciente síntesis magistral (*La fi de l'Antic Règim i la industrialització*, en P. VILAR (director), *Història de Catalunya*, vol. V (Barcelona 1988), sobre todo pp. 57-90), nos ha enseñado, en la línea de Vilar, que los tráficos modestos en el interior de Catalunya, dinamizados por las especializaciones agrarias, anudan el mercado catalán en una compleja red de intercambios. Para Fontana, la articulación de este comercio pone las bases del desarrollo capitalista que ha hecho posible el crecimiento y expansión de la economía catalana, proceso en el que coexisten los comportamientos voluntarios y forzosos hacia el mercado. Cf. J. TORRAS, "Especialización agrícola e industria rural en Cataluña en el siglo XVIII", *Revista de Historia Económica*, núm. 3 (1984), pp. 113-128; J. FONTANA, "La dinámica del mercado interior

(algunas reflexiones a propósito del crecimiento de Santander)", en T. MARTÍNEZ VARA (ed.), *Mercado y desarrollo económico en la España contemporánea* (Madrid 1986), pp. 85-96.

(14) Sigo aquí a P. RUÍZ TORRES, "El País Valenciano en el siglo XVIII: la transformación de una sociedad agraria en la época del absolutismo", en R. FERNÁNDEZ (ed.), *op. cit.*, pp. 132-214; "Desarrollo y crisis de la agricultura en el País Valenciano a finales del Antiguo Régimen", en A. GARCÍA SANZ-R. GARRABOU (ed.), *Historia agraria de la España contemporánea. Cambio social y nuevas formas de propiedad (1800-1850)* (Barcelona 1985), pp. 347-379; "La agricultura valenciana en el siglo XVIII", en DD. AA., *Estructuras agrarias y reformismo ilustrado...*, pp. 99-132. Ruíz Torres señala que el dinamismo y la transformación de la agricultura valenciana responden a la acción primordial de dos factores: una coyuntura favorable de precios y la formación de un tejido de intercambios denso y fluido. Esto exige un cierto desarrollo del capital comercial y su penetración en la agricultura con fuerza suficiente para orientar la producción agraria hacia el mercado y reducir, así, el autoconsumo campesino. Ahora bien, el desarrollo mercantil de la agricultura significará una nueva dependencia del campesinado, toda vez que deberá recurrir a prestanistas -que, a la vez, compran las cosechas- para satisfacer sus necesidades inmediatas de dinero. Ruíz Torres afirma que esta nueva forma de explotación cambiará las relaciones de producción existentes. Cf. también, J. M. PALOP, *Fluctuaciones de precios y abastecimiento en la Valencia del siglo XVIII* (Valencia 1977); M. ARDIT, "El crecimiento demográfico y económico", en DD. AA., *Nuestra historia*, vol. V (Valencia 1980), pp. 177-221; J. MILLAN, *Rentistas y campesinos. Desarrollo agrario y tradicionalismo político en el sur del País Valenciano 1680-1840* (Alicante 1984); "Agricultura intensiva i explotació camperola: desenvolupament agrari i estructura de classes al regadiu valencià, segles XVII-XIX", en DD. AA., *Terra, treball...*, pp. 107-133. Sobre el capital comercial, véase especialmente R. FRANCH, *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII* (Valencia 1986); *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII* (Valencia 1989); "La comercialización de la seda valenciana a finales del Antiguo Régimen: el 'Contraste' de la ciudad de Valencia", *Revista de Historia Económica*, núm. 2 (1990), pp. 271-304; y E. GIMÉNEZ, *Alicante en el siglo XVIII. Economía de una ciudad portuaria en el antiguo régimen* (Valencia 1981).

(15) En definitiva, para M. AYNARD una parte creciente de la población rural se encuentra volcada, en la época moderna, en una economía monetaria, si bien sigue volviendo la espalda al mercado; cf. *op. cit.*, p. 1.398; A. CHAYANOV, *La organización de la unidad económica campesina* (Buenos Aires 1974). A la práctica del *target producer* se contraponen la del *market producer*, que responde positivamente a la demanda y produce con una orientación mercantil bajo la perspectiva clara del beneficio. Se trata de un modelo de especialización en el cual se asignan recursos a las producciones más rentables en el mercado. Las ventajas de la comercialización se traducen en la elevación de los niveles de ingreso, ahorro e inversión. La profundización en ese modelo, formulada por J. DE VRIES, desemboca en el capitalismo industrial: los productores rurales y las explotaciones agrícolas se convierten en consumidores de bienes industriales de origen urbano, en una clara y estricta división del trabajo; cf. E. TELLO, "Vendre per pagar...", p. 142; también V. PARKER-E. JONES, *European peasants and their markets* (Princeton 1975), especialmente pp. 3-22.

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: MARTI OLIVELLA

Título: LA MONETICA, SISTEMA D'INFORMACIO ECONOMICA

FUNDAMENTOS DE ECONOMIA CRITICA

La monètica, sistema d'informació macroeconòmica¹

Martí Olivella

En el conjunt del "paper" es presenten les insuficiències i els perills de l'actual aplicació de la monètica (moneda telemàtica) i s'ofereix un marc coherent i democràtic d'implantació que permeti millorar la participació ciutadana i la informació en la presa de decisions polítiques i econòmiques.

S'analitza com la ràpida extensió de la monètica (xarxes bancàries interconnectades; targetes magnètiques o intel·ligents) pot desprotegir la intimitat dels ciutadans i pot esdevenir un subtil sistema de control policíac i fiscal. Les transferències electròniques de fons permeten moure instantàniament enormes capitals arreu del món àvids de guanys especulatius i afavoreixen així el creixent i perillós divorci entre economia real i economia financera. Al tradicional anonim de la moneda que afavoria el moviment de diner especulatiu o delictiu (tràfics i corrupcions) s'hi afegeix ara la velocitat i la immaterialitat del diner electrònic.

Per fer front a aquests problemes s'estudien quines podrien ser les condicions d'implantació de la monètica, per tal que aquesta pugui fonamentar un sistema d'informació completa i automàtica de la realitat econòmica i pugui, alhora, enfortir les llibertats ciutadanes.

En funció d'aquesta aplicació s'apunten algunes de les possibilitats que la monètica podria tenir per modificar les regles de joc social: la informació econòmica a l'abast de la població facilitaria un mercat amb més autoregulació; la fiscalitat i la redistribució podrien automatitzar-se reduint la burocràcia; la seguretat ciutadana augmentaria amb un sistema amb menys impunitat per a la majoria de crims i delictes que el diner anònim actual permet (tràfics de drogues, d'armes, d'influències...). La monètica també podria millorar substancialment la documentació i la independència dels sistemes judicials (facilitant la resolució pacífica dels conflictes); els sistemes electorals podrien ser més transparents (tant pel control en la financiació dels partits, com en la realització pràctica de diversos tipus de referendum popular electrònic...).

¹ Atesa l'amplitud i complexitat de la matèria exposada, aquesta es presenta resumida en forma de tesis. Aquestes tesis vertebren un llibre que en la versió original catalana ha estat guardonat amb el premi d'assaig "Joaquim Xirau" que atorga anualment l'Ateneu Barcelonès. El llibre l'ha publicat Edicions 62 el gener de 1992 amb el títol: "El poder del diner. La monètica factor de canvi polític".

Vull fer constar que els principals trets d'aquesta hipòtesi sobre la importància política del tipus de moneda són una aportació d'Agustí Chalaux de Subirà. Les tesis exposades són un modest intent de recopilació de la seva àmplia reflexió sobre aquesta qüestió.

Informació i participació

Estem en un món en canvi que ens ofereix una oportunitat històrica per intentar superar problemes molt greus generats durant les dècades passades de bloqueig internacional.

En aquest context cal prendre decisions urgents, amb visió de futur, que assegurin la supervivència de la humanitat, l'equilibri de la biosfera i permetin una millor vida humana per a tothom segons els valors de cada cultura.

Els canvis en els països socialistes inicien la possibilitat d'assajar models superadors del capitalisme i del socialisme reals fins ara enfrontats. Cal també plantejar una "perestroika" de la democràcia formal i del capitalisme real. Els seus fracassos com a via de participació i de desenvolupament universal així com les seves crisis ens impedeixen qualsevol temptació d'autocomplaença.

Un dels elements fonamentals d'un model superador als sistemes fins ara enfrontats és el de la participació en el procés de presa de decisions: participació en els diferents nivells territorials i en el diferents camps claus (economia, política, informació/cultura).

Hem de constatar que tot sistema de presa de decisions ve condicionat, en primera instància, pel nombre de participants i per la complexitat dels temes sobre els quals cal decidir. És a dir la participació no és fàcil en les col·lectivitats formades per milions de persones i amb complexíssimes problemàtiques.

El principi de subsidiaritat (cadascú assumeix tot allò que pot i es coordina a nivell superior per allò que necessita) ha de ser considerat una norma fonamental que afavoreix la participació en la presa de decisions ja que responsabilitza les persones i institucions de cada camp en cada nivell.

Aquest principi de subsidiaritat permet concretar la majoria de reivindicacions d'auto-

nomia, autogestió i autodeterminació, mentre que alhora afavoreix la lliure interdependència pròpia i necessària d'un món complex. La seva aplicació significa la superació de tota estructura que pren decisions sobre nivells que no li han atribuït el dret de prendre-les.

Els Estats-Nació (normalment pluriètnics/plurinacionals) són una d'aquestes estructures ineficients que cal superar aplicant el principi de subsidiaritat: autonomia dels barris, dels municipis, de les comarques, de les ètnies històriques...

Es tracta d'afavorir la lliure confederació interna de cada nivell territorial com a base per a una estable federació de les ètnies històriques cara a l'exterior. En aquest sentit l'Estat Federal solament té funcions de coordinació interna i de relacions exteriors i no ha de tenir la possibilitat d'interferir en tots els camps i nivells de responsabilitat propis dels municipis, comarques i ètnies històriques (nacions constitutives).

Donada la complexitat del món actual una aplicació simplista del principi de subsidiaritat podria, però, portar greus problemes, per manca de visió de conjunt. La màxima "Pensar global, actuar local" ha servit massa sovint per "actuar local" i reduir el "pensar global" a una mística, molt rica com a valor humà, però molt inoperant per resoldre problemes globals sinó sap concretar-se en propostes pràctiques.

Per tant, com a mesura complementària del principi de subsidiaritat cal pensar en un sistema d'informació estratègica. Un sistema que permeti a cada camp clau de cada nivell territorial saber què passa en el conjunt, per a poder actuar localment. Un sistema d'informació d'aquesta mena exigeix un instrument multicaptor que reculli la informació dels actes elementals més importants a fi de processar-los conjuntament i socialitzar-ne els resultats per a la lliure actuació de cadascú amb visió de conjunt.

L'absència d'un sistema d'informació estratègica com el descrit és el principal justificador de les estructures centralistes i autoritàries (formals o reals). Donada la impossibilitat de saber què passa en el conjunt, algú s'erigeix com a especialista i imposa els seus criteris a la resta. Cal doncs cercar un sistema d'informació que permeti tenir la visió de conjunt i, alhora, responsabilitzi els actes lliures tot respectant la intimitat de les persones.

Una possibilitat viable de sistema d'informació estratègica ens l'ofereix la telemàtica, especialment en el camp de la monètica (moneda telemàtica). Una adaptació dels sistemes monetaris formals actuals a les noves possibilitats de la monètica permetria disposar d'un sistema d'informació molt eficient que, en obtenir dades exactes i exhaustives de la realitat econòmica facilitaria la lliure actuació en el mercat però amb visió de conjunt. Aquesta possibilitat instrumental obre la porta a la superació del caos mercantilista i del caos planificador.

Una implantació coherent i democràtica de la monètica també afavoriria la responsabilitat en la presa de decisions polítiques i en el control dels afers públics, així com enfortiria l'Estat de Dret en proveir al sistema judicial d'un millor sistema de documentació i d'independència.

La democràcia -amb la independència entre executiu, legislatiu i judicial- sembla ser el menys dolent dels sistemes polítics i, per tant, s'està convertint en el punt de referència de totes les societats complexes. Però 200 anys després de la seva proclamació -com a marc on desenvolupar la revolució burgesa- no ha passat de ser una democràcia encara bastant formal: és a dir, que l'Estat de fet -actuació impune dels poders fàctics- continua impeding l'Estat de Dret -igualtat de tothom per fer les lleis i per sotmetre-s'hi-.

La democràcia formal és, doncs, el menys dolent dels sistemes... per al poder, perquè és el més embaucador del poble ja que li fa creure que la democràcia és real. La democràcia formal es converteix en un mecanisme inadequat i ineficient per prendre les

decisions urgents que el moment demana. La democràcia és un marc culturalment acceptat però que ha d'ésser profundament revisat i millorat per a convertir-lo en un sistema de participació del poble en la presa de decisions. Del contrari, la seva decadència progressiva afavorirà, com ha succeït en el passat, la corrupció i el caos, tot justificant l'aparició de noves formes de totalitarisme, encara més ineficient i corrupte.

Alguns dels problemes de la democràcia formal que impedeixen els canvis en profunditat són: la manca d'independència entre els tres poders, la manca de documentació del sistema judicial, la selectivitat i dependència financera del sistema electoral, la visió a curt termini dels parlaments i dels governs condicionats per la reelecció, la influència decisiva dels mitjans de comunicació de masses (4at contrapoder o poder de manipulació), la dependència oculta, però real, del poder del diner en totes les esferes de decisió, la incapacitat instrumental de seguir la pista i castigar la corrupció...

L'aplicació del principi de subsidiarietat, la implantació d'un sistema monetari informatiu i responsabilitzador i l'aprofundiment de la democràcia són tres mesures concretes que poden permetre desbloquejar part dels conflictes latents i explosius que configuren aquest món en canvi perquè poden afavorir la participació més propera, transparent i responsable de les persones, dels col·lectius i de les nacions (ètnies) en la presa de decisions sobre allò que ha de canviar i sobre allò que ha de continuar, segons cada cultura i societat.

Un esquema d'un nou marc superador de les "democràcies multipartit" o de les "democràcies unipartit" ha de contemplar no solament una profunda independència formal i real del sistema polític (entre l'executiu, el legislatiu i el judicial en cada àmbit territorial -ètnic i inter-ètnic-) sinó també una clara independència entre la presa de decisions del sistema polític, del sistema econòmic i del sistema informatiu/cultural (uns nous contrapoders?). Per aconseguir aquesta independència cal un re-disseny dels mecanismes legals i constitucionals que no l'afavoreixen i

cal, també, instrumentar un sistema de responsabilització i d'informació que garanteixin el compliment legal.

Mentre els poders fàctics (del diner, del saber, del tenir, o del partit únic) controlin els lligams entre política, economia i informació, la "democràcia" ésdevé un greu obstacle a la participació real de la gent en la presa de decisions, i afavoreix el passotisme, el desencís i les temptatives de totalitarisme.

Les mesures proposades per a una millor participació en la presa decisions són:

La revisió legal i real de les institucions segons principi de subsidiaritat (lliure confederació dins el marc federal).

L'aplicació d'un sistema (monetari) informatiu base instrumental per a un mercat clar i una societat transparent.

L'aprofundiment i revisió radical de la democràcia formal perquè esdevingui participativa en un món complex.

La segona mesura -noves característiques del sistema monetari- és la menys coneguda i desenvolupada fins ara en la recerca sobre aquest tema. Hom es pot preguntar quin és el paper que pot jugar el canvi de sistema monetari en el disseny d'un nou marc que permeti desbloquejar la presa i execució de decisions sobre ecologia humana, autonomia de les ètnies, relació intercultural (nord-sud)... La resta del document intentarà demostrar que el canvi de tipus de sistema monetari es una condició instrumental necessària, però no suficient, per assegurar una responsable interdependència entre les institucions del sistema polític, i entre el sistema polític, el sistema econòmic i el sistema informatiu/cultural.

El tipus de moneda, una idea central

La hipòtesi central que s'exposarà és la següent: les bases de la democràcia -Estat de dret i justícia social- han estat, són i seran

només formals -no reals- per a la majoria de la població mentre el tipus de moneda permeti actuar impunement els poders fàctics i impossibiliti una millora radical de la ciència econòmica i de la seva eficàcia pràctica. Modificar el tipus d'instrument monetari és, doncs, una condició necessària -malgrat que no suficient- perquè es puguin prendre democràticament les decisions necessàries per modificar el perillós rumb que la humanitat està prenent.

Aquesta hipòtesi pot sorprendre a més d'un. Potser es pot entendre millor, formulada a l'inrevés: mentre existeixi un tipus de moneda anònima i desinformativa, els canvis polítics esdevindran aparents, sense gaire impacte en els fets més importants, perquè sempre hi haurà algú que, amb prou diner, impedirà la presa de decisió correcta o en disminuirà la seva eficàcia cas que arribi a donar-se.

Un canvi del tipus de moneda podria crear condicions per superar aquests bloquejos i obrir les portes a decisions democràtiques. Però com aconseguir el canvi de moneda si, com hem dit, els canvis polítics encara no tenen l'instrument per a la seva realització? Com trencar aquest cercle viciós?

Per trencar un cercle viciós cal ubicar els problemes dins un nou marc. S'indicaran breument un conjunt de propostes polítiques, de noves regles de joc, que podrien facilitar la millora dels sistemes de presa de decisió i de participació. És dins aquest context que el fet de plantejar-se el "com" aconseguir un canvi monetari, té un primer pas: reconèixer el problema monetari com a peça clau. La importància decisiva del tipus de moneda ha estat, fins ara, menystinguda. Facilitar la presa de consciència crítica sobre el tema i veure'n possibles alternatives, és el principal objectiu que ens proposem. En definitiva és una qüestió de consciència i d'opció, (com ha succeït amb l'ecologia). En la mesura que ho aconseguim, podran obrir-se camins a una recerca col·lectiva sobre el "com".

Malgrat que no sigui fàcil trobar una estratègia d'implantació d'un nou tipus de moneda, intentar-ho pot ser una tasca més eficaç que la de continuar mantenint les esperances

de canvi en lluites puntuals que, tard o d'hora, troben portes tancades insalvables. Atacar els símptomes no acostuma a curar la malaltia, sinó que la fa més profunda i crònica.

La impotència instrumental de la macroeconomia

El tipus dominant de moneda anònima i desinformativa impossibilita la creació d'un sistema de mesura fiable, exacte i exhaustiu que eviti la falsedat i manipulació de dades.

El professor Santos M. Ruesga (1988) considera que els efectes de l'expansió de l'economia submergida es poden situar en tres nivells:

- a) Pertorbacions en el càlcul dels indicadors econòmics, els uns subvalorats i d'altres sobrevalorats.
- b) Desviacions entre objectius i resultats de la política econòmica, en la mesura que els indicadors són incorrectes, s'accentuen més els desequilibris que es volen corregir.
- c) Alteracions en el funcionament del sistema econòmic degudes al disseny de mesures de política econòmica distorsionades en la seva intensitat o direcció.

"S'han de tractar amb molta precaució els resultats obtinguts, posant en evidència que tant els mètodes d'estimació directa com els indirectes adoleixen d'importants deficiències per captar la complexa realitat del sector no observat de l'economia". "Cada vegada es veu més la necessitat de procedir a completar i millorar els sistemes estadístics que serveixen de base a la Comptabilitat Nacional, amb l'objecte d'omplir els forats que en aquests s'observen per tal de cobrir les parcel·les de l'activitat no comptabilitzada". (Ruesga, S. 1988: pàgs. 57-58). Després de totes aquestes precaucions, i malgrat unes llistes de variadíssimes i contradictòries estimacions per cada Estat, presenta una taula de la que es dedueix que el promig d'economia submergida en els països de l'OCDE el 1978 podia ser del 9%

del PNB i que en dos anys (del 78 al 80) havia augmentat al voltant del 5%.

"Des de la meua professió d'estadístic he pogut apreciar que, en el nostre país, la manca de rigor està a l'ordre del dia, abastant des de les insuficiències i *la mala qualitat de les dades base*, fins al tractament i modelitzacions que es construeixen sobre elles, a vegades tan pretensives com inoperants. L'escassa preparació estadística i matemàtica dels economistes formats en les universitats espanyoles, redun·da a vegades en una admiració indiscriminada vers aplicacions complexes i intel·ligibles d'aquests mètodes. I això quan moltes de les dades bàsiques -de les taules input-output, de les comptabilitats nacionals, regionals i, no parlem, provincials, trimestrals...- emprades pels models ja són fruit d'estimacions subjectives; el caràcter objectiu de les proves estadístiques apareix així retallat des de l'origen, cosa que succeeix de forma accentuada en el nostre país. Però renunciar a l'exercici d'aplicacions econòmiques complicades, perquè es pensa que la pobresa i mala qualitat de les dades de base no les justifica, és una decisió molt difícil per aquells que disfruten de les delícies de tals aplicacions. A més a més, sempre existeix la coartada que els models poden posar de manifest les incoherències de la informació de base i fins i tot corregir-les" (Naredo, J.M., 1989: pàg. 392).

"També en l'enginyeria social de la política econòmica va bé disposar d'aquests coixins d'equacions entre els que hom pot amagar la responsabilitat de l'acció. D'aquí que tant polítics com consultors i tècnics prefereixin a vegades models més complexes i intel·ligibles, sense que s'estigui segur que vagin a donar millors resultats predictius que altres camins més simples i manejables. En qualsevol cas, s'ha de posar de manifest l'ambivalència d'aquestes tècniques que, per una part, són d'inestimable ajuda per estudiar el comportament i l'evolució de determinades variables, tot permetent contrastar i anar perfeccionant mitjançant tempteigs completament llicits les intuïcions i fórmules originàries, però que, per altre part, ofereixen un ampli camp de maniobra per justificar, amb raons pretesament científiques, idees preconcebudes" (id).

"En aquest sentit van les interpretacions de Harrod que presenta com a més realista la possibilitat que 'l'enginyeria macroeconòmica s'efectuï *cercant de maximitzar les possibilitats electorals del partit polític que detenti el poder* en cada moment i no com a resultat d'un càlcul racional sobre el que convé al benestar nacional'" (fd. pàg. 349)

La moneda actual també dificulta la contrastació experimental de les teories econòmiques per manca d'un sistema de mesura complet i coherent.

è L
"Sigui quin sigui el seu interès, sigui potent o estàtica la seva estructura lògica, estigui o no expressada de forma matemàtica, *qual-sevol teoria que no pugui comparar-se amb les dades empíriques, o que estigui en desacord amb els fets observats, no té cap valor científic*" (*L'economia com a ciència*. 1968. Maurice Allais. Premi Nobel Economia 1988). Aquestes afirmacions poden semblar trivialitats i, fins a cert punt ho són, però *si s'apliquessin rigorosament, quedarien ensorrades parts considerables de l'economia estàndard*" ("Elogi de Maurice Allais" *Diari de Barcelona*. Alfons Barceló. 19-10-88)

"En les ciències anomenades 'dures', les especulacions més agosarades s'enfronten tard o d'hora amb experiments i observacions que exerceixen una pressió selectiva permanent; en economia, en canvi, es dona la pintoresca situació que no hi ha cap criteri comunament acceptat per refusar proposicions, llevat el de la incorrecció formal. La preocupació per confrontar sistemàticament les proposicions teòriques amb enunciats factuais es troba absent moltes vegades en les investigacions considerades 'de punta'. Aquesta és, a criteri meu, *una situació deplorable que cal superar*. El nostre treball aspira de forma lateral a que la contraposició entre enfoc rivals es desplaci cap al terreny de les contrastacions empíriques amb l'objecte que sigui més fàcil avaluar mèrits i desmèrits de forma objectiva" (Barceló, A., 1988: pàg. 8).

"La modelització d'economies integrals en pla escrupolós requereix plantejar i resoldre

milers o milions d'equacions simultànies. La conseqüència és que aquests models no són mai verificables, doncs no hi ha cap manera de conèixer tots els paràmetres estructurals presumits o postulats, *ni existeixen, de moment, artefactes capaços de processar tota la informació potencial en vistes a subministrar un pronòstic que pogués ésser comparat amb les dades efectives*. Hauria d'ésser obvi que mentre no se superi aquesta situació, mentre no es trobin algunes connexions (ni que sigui parcials i indirectes) amb el pla de la realitat, és gran el risc que les especulacions teòriques en economia no siguin més que entelèquies teològiques buides de contingut fàctic. No es tracta d'una advertència figurada; en realitat, bona part del que es publica com a investigació punta en teoria econòmica té aquell caràcter. Sota una façana formal a voltes aclaparadora, els resultats substantius brillen per la seva absència; lemes i teoremes s'acostumen a demostrar segons els procediments i normatives matemàtiques de rigor, però la veritat fàctica de les proposicions queda quasi sempre en les més completa obscuritat, com si no tingués importància (fd. pàg. 199)

"Sovint la teoria econòmica estàndard apareix als ulls de persones instruïdes en branques literàries com un genuf saber científic i madur. En gran mesura es tracta d'un miratge. La profusa utilització de tècniques matemàtiques de nivell intermedi i fins i tot superior està sovint disfressant i amagant enormes debilitats dels enfoc i categories comunament emprats que, a més a més, esterilitzen moltes vegades, inquietuts i bloquegen altres línies d'avanç" (fd. pàg. 199).

Tots aquests fets entrelaçats, són explosius. Tant, que es prefereix no acceptar-los. Si ho féssim ens entraria un pànic terrible. La situació és caòtica malgrat les aparences "ordenades" per una societat de la "imatge". D'aquests temes no sabem quasi res i el poc que sabem, esgarrifa. No hi ha guia teòrica i la poca que hi ha no és contrastable.

Certament que tot és molt complex. Que no tot és ni serà comptabilitzable ni documentable. No tot és, evidentment, un problema instrumental. Però en la part que pot ser-ho,

perquè no intentar resoldre'l? No podria ajudar a reduir part de la inabastable complexitat?

Com documentar el crim? Com obtenir dades fiables? Com fer unes teories contrastables amb els fets? Heus aquí algunes de les qüestions.

Un possible desllorigador del canvi social

(Les tesis **-en negreta-** poden ser llegides sense els comentaris de cada paràgraf)

La moneda ha esdevingut, de grat o per força, en moltes de les cultures contemporànies, una peça clau en les relacions humanes. La moneda és un antic invent, que sota diverses formes (produccions prototípiques, argila, eines, metalls, paper, targetes...), característiques (personalització, anonimat, valor intrínsec, equivalència abstracta...) i funcions (unitat de compte, mitjà d'intercanvi, dipòsit de valor, reconeixement de deute...) ha facilitat l'intercanvi de tot tipus "béns i serveis" entre i dintre les cultures que han desenvolupat un grau o altra d'especialització productiva. En les cultures comunitàries en les que predomina la reciprocitat de dons en el seu interior també ha arribat en molts casos una o altra forma de moneda en les relacions amb altres comunitats o amb les societats en que han estat immerses.

Amb ella, en ella o per ella les relacions entre individus, nacions i societats creixen o minven, s'equilibren o es desequilibren, esdevenen justes o es corrompen. Amb un bitllet de banc facilito la vida (quan compro menjar per a mi, el pagès també viure) o afavoreixo la mort (quan pago un assassí o suborno un jutge). La creació de moneda en equilibri amb les necessitats del mercat fa que aquest prosperi. La manca o excés de moneda (deguda mecanismes més o menys legals) crea greus desequilibris mercantils i socials (deflació-inflació monetàries). Per posseir moneda es treballa i es roba, es competeix i es mata, es construeix i es destrueix, es fa la pau i es fa la guerra.

Aquesta ambivalència de la moneda és deguda a l'ús que s'en fa: instrument de domini, de poder, de corrupció... o instrument d'intercanvi, de responsabilització, d'informació compartida. Més ben dit: l'ambivalència de la moneda és deguda a l'ús que en fa qui la posseeix i, sobretot qui la posseeix en suficients quantitats per orientar-ne el seu ús predominant. En la mitologia grega Plutò/Plute, era alhora el déu dels morts i el de la riquesa, tenia dues cares: una d'horripilant i una de benevolent. Aquesta és la tragèdia dels instruments humans. Aquesta ambivalència divina es concreta al llarg de la història en la plutocràcia: el conjunt de persones i institucions de govern que tenen el poder a causa de llur riquesa, és a dir els poders fàctics del diner. Aquesta terrible ambigüitat de la moneda ha amagat, però, una part de la cara benevolent de Plute: la responsabilització i la informació compartida. La paraula moneda procedeix del nom llatí "Moneta" nom de la fàbrica de moneda a Roma. Dels possibles diversos orígens grecs del nom podem derivar-ne diverses funcions: "Monas" (unitat de mesura de l'intercanvi); "Monitore" (avisador-informador de que es realitza un intercanvi).

Un ús "responsabilitzador-informador" de la moneda no depèn, però, solament de la bona voluntat i de la moralitat de les persones, sinó que depèn també del "tipus de moneda", és a dir, de les característiques de l'instrument monetari. Fàcilment caiem en la temptació de considerar que el bon o mal ús d'un instrument depèn quasi exclusivament de la bona o mala voluntat de qui l'usa. Sense negar la importància d'aquesta bona o mala voluntat hem de reconèixer que el mateix disseny d'un instrument en pot facilitar el seu bon o mal ús. La informació sobre perills i possibilitats, la penalització o impunitat del seu mal ús, el tipus de mecanisme de seguretat que porta incorporat, el nivell de distribució entre la població, els mites que l'envolten... són un conjunt de variables que faciliten i orienten un ús determinat de qualsevol instrument. Els instruments de cacera o/i guerra des del punyal, la llança i l'arc fins a l'escopeta incorporen en cada cultura i moment històric aquest conjunt de "precaucions" i "cauteles" que

esdevenen més complexes a mesura que l'instrument ho és.

Ha "interessat" presentar la història de la moneda dominada per la visió aristotèlica de la moneda (tercera mercaderia amb valor intrínsec) per sobre de la visió platònica (signe monetari abstracte amb el qual fer una regla de tres). Plató proposà que el diner fos un "símbol" arbitrari per a facilitar l'intercanvi. Era hostil a l'ús de l'or i de la plata ja que, segons ell, el valor del diner ha d'ésser independent del material amb que es fabriquin les monedes. Aristòtil, en conscient oposició a la teoria de Plató, fou el pare del següent raonament: el fet de l'existència d'una societat no comunitària implica l'intercanvi de béns i serveis; aquest intercanvi pren al principi la forma de troc; però la persona que desitja el que una altra té, està mancada potser del que aquesta desitja; serà doncs necessari acceptar a canvi una altra cosa que no es desitja, cara a obtenir el que es desitja per mitjà d'un altre troc; aleshores aquest fet induirà a la gent a elegir una mercaderia com a mitjà de canvi; els metalls acostumen a ser escollits per les seves característiques d'homogeneïtat, divisibilitat, portabilitat i estabilitat relativa del valor. Aquesta visió ha predominat fins fa poc malgrat les greus contradiccions a que la realitat l'ha sotmesa.

Les transformacions monetàries estan demostrant que la visió "metal·lista" aristotèlica és incapaç de permetre un equilibri entre mercaderies creixents i moneda material limitadora. La visió "nominalista" platònica reprèn força en la pràctica de la creixent abstracció dels sistemes monetaris actuals. Les lletres de canvi, els bitllets de banc convertibles en metall i el paper moneda totalment inconvertible actual han estat assajos pràctics per deslliurar-se del jou de l'or. Les anotacions, manuals o electròniques, en comptes corrents, acaben imposant la total abstracció de la moneda com a reconeixement de deute i unitat de compte.

Les característiques de les diverses variants de monedes històriques (metal·listes) són: anonimat, uniformitat i mobilitat. L'anonimat del metall-moneda o del paper-moneda (no

informa sobre qui compra o ven) permet realitzar tot tipus d'activitats monetàries sense que en quedi cap rastre personalitzador i responsabilitzador. La uniformitat d'aquests instruments monetaris és quasi total -llevat del nombre d'unitats monetàries que representa cadascuna- ja que no forneixen cap indicació respecte els detalls particulars de cada intercanvi: no ens diuen res de què, ni com, ni quan, ni on s'ha realitzat una compra-venda. Impedeixen, doncs, qualsevol intent d'anàlisi precisa de la complexa i fluïda realitat mercantil. La mobilitat d'aquest tipus de moneda, és a dir, que serveix en multitud d'intercanvis durant un temps indefinit, impossibilita fixar cada acte de compra-venda i, per tant, l'agregació parcial o total dels seus valors.

Aquestes característiques instrumentals faciliten: tota classe de delictes i crims amb, en o per ella; la impossibilitat d'un sistema mètric i omni-informatiu (multicaptor) de totes les característiques de cada acte de compra-venda; i, per tant, la impossibilitat de contrastar experimentalment totes les teories econòmiques. "Qui paga, mana" i "feta la llei, feta la trampa" són aforismes nascuts d'una història fatalista on aquests tipus de monedes andònimes han deixat impunes -per manca de proves o per "pressions" ben pagades...- la majoria de crims i delictes (traïcions, tràfics d'armes, de persones o de drogues, guerres, atemptats, raptos, falsificacions, frauds fiscals, dobles comptabilitats, falsos testimonis, prevaricacions, suborns, malversacions de cabdals públics, homicidis, calúmnies, robatoris, furts, estafes, especulacions...). Les teories i les polítiques econòmiques estan en crisi permanent mancades d'un sistema de contrastació experimental que les passi pel sedàs dels fets i no pel dels interessos dels grups de poder o del "prestigi" dels economistes que les defensen.

Aquestes característiques també afavoreixen la monetització, la mercantilització i la prostitució de molts aspectes humans, fins i tot els més immaterials i sagrats (formació, informació, recerca, salut, dret, política, art, sexe, esperit...) mentre que, paradoxalment, no ajuden a resoldre satisfactòriament les funcions més bàsiques de la moneda: facilitar

l'intercanvi de béns (no mals) i serveis (no desserveis) en societats complexes que no poden usar el troc i permetre l'equilibri entre producció i consum-inversió. Un dels problemes fonamentals d'un canvi d'orientació de l'anti-civilització Occidental vers un respecte per les altres cultures del planeta i vers la natura és la manca de capacitat crítica i creativa dels "creadors de cultura", sotmesos a dependències més o menys confessades sigui dels Estats (públic) sigui de Empreses (privat) que estableixen programes i projectes mantenidors del sistema. El fracàs del desenvolupament dels anomenats "països endarrerits" evidencia no solament un exterminador neocolonialisme cultural i econòmic sinó la vacuitat de la cultura Occidental que identifica el "bon viure" amb la producció i possessió d'objectes. No tot bé mercantil (que augmenta el PIB) és un bé objectiu per la persona, per la societat i per la natura, sinó que en molts casos és, o participa, d'un mal (perjudicis per la salut, exhauriment de recursos, sistema de dominació...). El mateix podem dir dels "serveis". La llibertat no pot circumscriure's a elegir entre unes opcions donades sinó que ha de permetre crear noves opcions.

Però la moneda pot ésser (i possiblement ha estat durant 7.000 anys a l'alba de les civilitzacions de l'Àsia occidental) un instrument amb unes característiques radicalment diferents: **personalització, diversificació i immobilitat**. En recents investigacions sobre l'origen de l'escriptura i l'ús de l'argila s'ha descobert un complex i extès sistema de comptabilitat a base de fitxes de fang que sembla que permetia el registre de les diferents operacions i intercanvis efectuats amb els productes de les collites i els ramats. Aquest sistema fou l'embrió dels primers instruments monetaris (butlles d'argila) que donaven informació de les característiques i agents de cada transacció i, possiblement, permetien mantenir un sistema de compensació comptable.

La **personalització** de la moneda, és a dir que fa constar qui compra i qui ven, ofereix una possibilitat que, degudament protegida, pot assegurar l'estat de dret, és a dir una actuació no arbitrària de la Justícia per resol-

dre els conflictes, amb igualtat de les persones davant la llei.

La **diversificació** de la moneda, amb un instrument monetari específic per cada transacció i diversos tipus d'instruments monetaris (per comerç interior o exterior, per consum o per empreses, per estalvi o per inversió, d'origen mercantil o d'origen "social"...) facilita el seguiment de la realitat econòmica i evita el traspàs desequilibrador o especulatiu de diner entre cicles i sub-cicles econòmics.

La **immobilitat**, és a dir, el fet que cada instrument monetari serveixi per un sol acte de compra-venda, facilita el seu arxiu amb finalitat analítica-estadística o judicial i impedeix la sempre fins ara incontrolada velocitat de circulació de la massa monetària. Es tracta en definitiva d'ajuntar en un sol instrument monetari-comptable les funcions d'una "factura" i les de un "xec nominatiu", constituint una única moneda legal "factura-xec".

Aquestes característiques faciliten: la **responsabilització** de tots els actes lliures d'intercanvi (deixen petja); la **posta a punt** d'un sistema multicaptor de totes les característiques de cada acte de compra-venda; i per tant, la **possibilitat de contrastar experimentalment totes les teories econòmiques**. La **responsabilització** de tots els actes lliures d'intercanvi és una possibilitat que ofereix aquesta moneda no-anònima si la seva implantació es fa amb les degudes cauteles (protecció de les dades personals i ús exclusiu per la documentació de sentències judicials). La **captació automàtica** de totes les dades significatives de cada acte de compra-venda permet una informació sobre el mercat que, posada a l'abast de tota la població, pot ajudar a superar els caos del mercantilisme i de la planificació centralista. Les teories i polítiques econòmiques podran ésser **contrastades experimentalment** posant al descobert la seva més o menys capacitat de resoldre els problemes.

Les civilitzacions de l'argila usaren aquesta per a un sistema comptable-monetari **personalitzat i informatiu**. Les civilitzacions dels metalls usaren aquests per facilitar i agilitar els intercanvis i l'imperialisme guerrer i corrup-

tor. La civilització del paper ha usat aquest per dominar els mercats i els pobles. La civilització de l'electrònica usa aquesta per a l'especulació monetària mundial i per assegurar el control de les poblacions. Les civilitzacions de l'argila (considerades encara "prehistòria") gaudiren d'una certa pau entre elles mentre disposaren, curiosament, d'un sistema monetari personalitzat i informatiu. Amb la introducció i domini dels metalls (com a moneda i com a arma) comença la història oficial: les ciutats fins aquell moment independents són sotmeses als imperialismes històrics presents fins avui. El paper introduí més refinament en el procés d'explotació monetària i en el creixement dels mercats. El paper dels banquers comença a ser determinant en l'economia, la pau i la guerra. Amb el diner electrònic les fronteres dels estats han perdut les seves defenses. Des de qualsevol despatx uns quants mouen els fils dels diners, i amb ells, els titelles de la polítics, de la producció, del consum, de la inversió...

Però així com la moneda-argila-escriptural-informativa esdevingué lenta, i les monedes-or-paper-desinformatives han esdevingut àgils, la moneda-electrònica permet millor informació que la primera i molta més agilitat que les segones. Les monedes d'argila acabaren quan el creixement dels mercats féu més útils les monedes metàl·liques. Més tard les de paper substituïren les metàl·liques per raons semblants. Però, l'augment en agilitat comportà la pèrdua en fidelitat (en informació fidedigna). La moneda electrònica (compensacions entre comptes corrents) permet no solament una gran agilitat sinó un completíssim sistema d'informació.

La moneda és un fet incrustat en la majoria de civilitzacions, especialment en l'Occidental i en les cultures dominades per ella. Una proposta de canvi de civilització té, en relació a la moneda, tres opcions: 1a. La desmonetització total immediata (amb el que això representa de supressió de l'especialització productiva i d'autoabastiment quasi total, combinat amb un troc de béns i serveis); 2a. La racionalització del sistema monetari (substituir l'actual moneda anònima i desinformativa per una de personalitzada i informativa que

desmitifiqui el diner i redueixi l'àrea de la monetització responsabilitzada a l'intercanvi de béns i serveis mesurables); 3a. La consideració que la moneda no és un tema clau i que, per tant, que cal deixar-la com està. La monetització corruptora de totes les cultures del planeta ha estat - i és - un objectiu del mercantilisme que així pot ampliar i controlar constantment els mercats i, amb ells, el poder sobre els nous nats. Davant d'aquest fet hem de trobar camins que permetin alhora respectar les cultures que no volen mercantilitzar-se i clarificar-responsabilitzar el funcionament dels mercats existents per evitar-ne el seu poder omnipresent dins les seves cultures d'origen i en la seves relacions interculturals. Tenim tres grans opcions a prendre sobre aquesta problemàtica:

- 1a. La desmonetització immediata (sigui total o parcial - és a dir, de certes activitats o de certes cultures -) significa la potenciació de comunitats humanes (no només impedit la destrucció de les existents, sinó creant-ne, per voluntat o per força (!), en les cultures en les que no existeixen), significa també la supressió de l'especialització productiva en el màxim de nivells, per poder reintroduir el do recíproc o el troc amb el mínim de conflictivitat (dins cada comunitat o entre comunitats veïnes).
- 2a. La racionalització del sistema monetari que eviti al màxim els inconvenients de la monetització històrica (cosificació de les persones i de les seves activitats menys materials, poder impune del diner, desequilibris mercantils interns i exteriors, mitificació del diner com a màxim prestigi...) amb la possibilitat de redescobrir la moneda com a un instrument facilitador de les relacions humanes en determinats aspectes i situacions complexes i amb l'enfortiment de l'evidència del seu perjudici en altres aspectes i situacions.

- 3a. Si la moneda no és un tema clau, tal com fins ara ha estat considerada en la història oficial, no hem de prendre cap mesura especial. Viurà si ha de viure i morirà si ha de morir. El lliure canvi de les consciències o l'apocalipsi de la civilització occidental en determinarà la seva sort.

La hipòtesi que considerem més viable i positiva és la segona: aquesta opció esdevé una possibilitat i necessitat immediata (per sortir de la "història oficial" iniciada amb la moneda anònima, l'escriptura, la corrupció i l'imperialisme) amb l'esperança que ajudi a caminar cap a la primera opció (desmonetització i desmercantilització) en un altre estat històric de moment no probable a mitjà termini. Malgrat que el fracàs del "retorn" al comunisme-col·lectivisme "per la força" és molt més dramàtic i eloqüent que el fracàs del "retorn" als comunitarismes d'inspiració cristiana o hippie voluntaristes, en els dos casos hi ha una confusió entre "comunitat d'origen ètnic", fortament endo-estructurada i "col·lectivitat voluntarista" de més o menys lliure "co-elecció". La col·lectivitat si es fa lliurement pot arribar a comunitaritzar-se ètnicament després de llargs processos. Però, ni la llibertat en un cas, ni el suficient pas del temps en l'altre, han acompanyat els assajos "comunistes"- "comunitaristes" d'aquest segle a Occident. Ara bé, sense comunitats reals, arrelades i estructurades entorn del do recíproc intern i del troc extern, Occident està condemnat a funcionar amb l'especialització productiva dins grans escales de població. I amb aquesta dada, tant la primera opció, com la tercera poden esdevenir il·lusòries o irresponsables. Continuar considerant, com fins ara, que el tipus de moneda no és una dada clau, és, de fet, acceptar les coses tal com estan i quedar-se sense un possible instrument per modificar-les. Arreu del món, al nord i al sud, a l'est i a l'oest, sota capitalisme i socialisme, la corrupció (més o menys subtil) és omnipresent i els desequilibris monetaris d'un Estat repercuteixen per bé o per mal en l'economia de la resta. El divorci entre el diner i la producció real enfonsa o aixeca la vida de milions de persones condemnant-les a la fam o a l'opulència.

El tema clau per defensar la segona hipòtesi -modificar el sistema monetari- és veure'n la viabilitat de la seva aplicació pràctica i valorar-ne els seus perills i les seves possibilitats. No hem de ser ingenus i creure que la segona opció no té perills o està exempta de dificultats d'implantació. En les societats complexes actuals no podem retornar a l'argila. Però les diverses possibilitats d'un tipus de moneda personalitzada i informativa no significa que s'hagin de concretar amb un únic tipus d'instrument o de sistema universal. En cada realitat, en cada cultura en la que més o menys, per grat o per força, s'usa moneda anònima hom ha de cercar, si pren la segona opció, quin grau d'aplicació de la personalització creu necessari aplicar, en funció de la problemàtica creada, de les cauteles protectores possibles, dels beneficis que n'espera obtenir i de les possibilitats instrumentals tècniques disponibles. El concepte clau de "factura-xec" ha d'ésser adaptat en relació a aquestes variables. Per exemple, en un país amb un mercat interior en el que es facin moltes petites compres-ventes de poc volum es pot combinar: "paper-moneda anònim de poques unitats monetàries" (si cal amb valor limitat temporalment) per les operacions de consum menor i una "factura-xec nominativa i informativa" per les operacions importants important: sobretot, per totes les operacions d'inversió o de compres entre empreses interiors i, encara més, per les operacions import-export així com pel funcionament de tota l'administració pública. En canvi, en mercats molt complexes i sofisticats on la moneda electrònica ha pres el paper dominant en els circuits del diner ens trobem amb una important elecció a fer.

L'ús del diner electrònic, ara i aquí, és un mitjà de domini i de control del poble (no protecció de la intimitat, perill de repressió policíaca, fiscalitat facticament arbitrària...). També s'ens presenten 3 opcions: 1a. Negar radicalment qualsevol ús del diner electrònic; 2a. Proposar-ne un ús amb garanties; 3a. Obviar el tema. L'electrònica, com molts dels invents humans, ha nascut en gran part com instrument militar. Té els seus defensors i els seus detractors, uns i altres radicals. Avantatges i inconvenients, possibilitats i perills de

tota mena estan sobre la taula. El seu ús pot reduir el consum de paper (i per tant de boscos) però les pantalles perjudiquen la salut; redueix els transports i el consum d'energia i de certs metalls però depèn d'una xarxa elèctrica i telefònica de qualitat; allibera molts treballs repetitius d'arts gràfiques, de secretaria, de comptabilitat i d'arxius, però crea "dependència"; dóna gran autonomia i maleabilitat d'ús però també una gran concentració d'informació en mans de pocs... De fet la implantació actual de la informàtica en el camp de la moneda (monètica) ofereix avantatges pràctics (menys paperassa, autogestió de serveis bancaris, més seguretat contra robaria o frau...) però alhora no protegeix la intimitat de les persones front possibles repressions policiaques i fiscals ni contra l'acció de qualsevol persona amb objectius delictius (soborns, manipulació de dades...). En el context occidental tenim de nou tres opcions:

- 1a. **La negació de l'ús del diner electrònic** comporta l'accentuació dels sistemes de pagament tradicionals (paper--moneda) i no resol, en les societats complexes actuals, cap de les crítiques fetes fins ara a aquest tipus de diner. A més, la crítica-negació de la informàtica si no esdevé real -per manca de suport popular o per la pròpia dinàmica científico-tècnica creada a Occident-es pot convertir, de fet, mancada d'alternativa, en la seva consolidació.
- 2a. **Les garanties d'un ús democràtic del diner electrònic** inclouen un conjunt de mesures polítiques (voluntat de prendre-les, sistema fiscal automàtic no personalitzat), judicials (independència organitzativa, financera i documental) i tècniques (separació de la informació "contable" socialitzada i de la informació "personal" protegida judicialment en "xarxes telemàtiques" paral·leles de contrastació automàtica entre el processament contable (Executiu) i el personalitzat (Justícia).
- 3a. **Obviar el tema** considerant que no és important, per un o altre motiu més o

menys interessat, és, de nou, deixar les coses com estan, excepte que hom tingui una capacitat d'actuar en altres fronts que indirectament modifiquin aquest.

La hipòtesi que considerem més adient és la segona i, per concretar-la es proposa: 1er. La supressió de tot diner anònim (únic sistema de diner electrònic per a tots, rics i pobres, governants i governats); 2n. La protecció de les dades personals (amb únic accés del propi interessat i d'una Justícia independent en cas de documentar una sentència); 3r. La socialització de les dades comptables per superar la planificació centralista i el caos mercantilista; per equilibrar la massa monetària i evitar la inflació-deflació; per redistribuir l'excedent solidàriament i millorar/superar els sistemes fiscals. Optar per la segona hipòtesi és certament arriscat, per que, al costat de grans possibilitats, es corre el perill de legitimitzar la primera opció (la monètica com a control del poble sense que el poble controli el qui el controla). És per evitar aquest perill que cal ser molt clar en les condicions d'aplicació de la monètica:

- 1a. **La substitució de tot tipus de moneda anònima** per un sistema de comptes corrents personalitzats activats per targetes intel·ligents que assegurin la "factura-xec" de cada acte "monetari" de tal manera que no pugui circular, sense deixar rastre, diner negre corruptor i anti-solidari.
- 2a. **La protecció de les dades personals**, no garantida per cap dels actuals sistemes democràtics, fiscalistes i monètics, és fonamental. Aquesta protecció ha d'ésser assegurada al màxim amb un conjunt de mesures coherents de tipus polític, fiscal, judicial, social i tècnic.
- 3a. **La socialització de les dades comptables -no personals-**, és a dir, les dades referents al tipus de mercaderies, preus, llocs, qualitats ecològiques... han d'estar a l'abast de tota

la població de forma intel·ligible a cada nivell d'interès. Aquesta socialització de la informació econòmica pot permetre un ventall de possibilitats fins ara vetades per la irracionalitat del sistema monetari: la no manipulació de les dades pels poders; la presa de consciència popular del resultat de les accions dels diversos agents del mercat; la superació del dirigisme irresponsable de l'economia per part de les empreses o de l'estat amb els malbarataments conseqüents de recursos; l'equilibri automàtic entre massa monetària activada i valor de les mercaderies venudes i, per tant, control de la inflació-deflació monetàries; la captació dels excedents reals, equilibradors i potencials cara a la seva distribució solidària, via salaris socials, entre la població i com a sistema per desmercantilitzar i desestatitzar les funcions i activitats "culturals"; la millora, en l'equitat i simplificació, dels burocràtics i disfuncionals sistemes fiscals actuals.

El diner electrònic així acotat pot esdevenir un instrument alhora de responsabilització documentada i de llibertat d'acció, de solidaritat social (socialisme) i de llibertat personal (democràcia), de creació de riquesa i de redistribució dels excedents; de separació i lliure tria personal entre activitats mercantils (afany lucratiu) i activitats comunitàries-liberals (afany no lucratiu), de centralització informativa i descentralització d'acció (individus, comunitats, barris, municipis, comarques, nacions, empreses, entitats... lliurement confederats segons principi de subsidiaritat), de quantificació dels materials i energies dissipats o degradats i de recapte de fons per a la seva protecció o substitució. La moneda pot esdevenir una peça clau d'unes noves regles de joc social, noves regles de joc que tot i estant fonamentades en la cultura Occidental formal (llibertat, mercat, democràcia, estat de dret...) volen ajudar a dotar-les de més contingut real per intentar obrir nous camins més enllà dels poders fàctics, més enllà de la destrucció de la natura (de la pòpia destrucció), més enllà dels límits d'aquesta mateixa cultura

occidental autosuficient esdevinguda colonitzadora i dominadora de cultures milenàries que, amb unes altres regles de joc internacionals, puguin aportar altres camins al "desenvolupament sense fi" i a la "monetització de la vida". La moneda personalitzada i informativa pot ajudar (treure obstacles) a que la llibertat no amagui la irresponsabilitat, que el mercat no sigui la causa de la misèria, que la democràcia no es redueixi a un vot en blanc als partits més ben comprats pels poders fàctics, que la cultura, la ciència, l'educació, la sanitat, la informació surtin del parany del públic o del privat com a sistemes còmplices de la seva manipulació; que la presa de decisions des de la base pugui ésser compatible amb la informació clara i transparent de les altres decisions en els diferents nivells, és a dir, que la informació no esdevingui poder contra el poble, sinó la seva arma contra les temptacions de poder i el centralisme estatista; que els recursos naturals sigui considerats, efectivament, patrimoni comú i que el seu ús porti una compensació suficient per a la seva protecció, reciclatge o substitució...

En definitiva, mentre que el canvi de valors, de costums i de comportaments acostuma a ser lent i esdevé perillós exercir-lo des de fora de les persones per pressions ideològiques o religioses, el canvi instrumental, viable tècnicament avui, d'una eina hipotèticament clau -segons dramàtics resultats històrics- pot ajudar a plantejar noves regles de joc més netes lliures, solidàries i responsabilitzadores que les actuals. La hipòtesi central és que l'Estat de dret i l'equitat econòmica formalment proclamats per quasi tothom són impossibles d'aconseguir amb el vigent sistema monetari. Amb un nou tipus de moneda podrem experimentar si realment aquesta és una peça clau que afavoreix l'emergència d'una nova civilització o si és, en canvi, un element sense importància. Reformes i revolucions han demanat/exigit/obligat a una adhesió incondicional de la nova cosmovisió parcial o total que proposaven, un canvi de mentalitat, de fe. El canvi d'estructures mentals o de classe conduiria a un canvi global en tots els aspectes de la vida, de grat o per decret. És contra aquestes visions que "han canviat tot per no canviar res" i, és, alhora, contra el "passotisme" que ha

generat llurs fracassos que aquesta proposta d'un canvi instrumental assaja de modificar el marc de referència on s'han situat fins ara les reformes i les revolucions. Sense demanar un canvi d'ideologia ni de fe, sense atacar allò que cada societat considera intocable, es proposa només un acord sobre la modificació d'un instrument que permeti responsabilitzar, optimitzar i modificar les regles de joc que cada societat estableix. Es tracta de modificar el sistema monetari i amb ell, de manera indirecta, aquells aspectes disfuncionals dels sistema social. Així modificar el tipus de moneda esdevé una condició necessària, però no suficient, per a construir unes noves regles de joc social en la mesura en què observem que el tipus de moneda actual conserva, alimenta incrementa i fa immodificable les estructures de poder i gran part dels problemes contemporanis: explotació fora mida de la natura, dominació de les cultures no occidentals i de les nacions-ètnies, marginació de la majoria dels ciutadans, dels treballadors i de les dones del món.

Obtenció de dades fiables i millora de la contrastació experimental

Fins avui, especialment en aquest darrer segle, hi ha hagut dues postures diferenciades i antagoniques. La primera consisteix a afirmar que la lliure iniciativa dels ciutadans, sense cap mena d'intervenció de ningú, és el millor sistema per a la producció i la distribució dels béns econòmics. És a dir, que el mercat quan més lliure, millor. La segona postura ve a dir el contrari: que la planificació centralitzada és el millor sistema d'assignar recursos i no malmetre'ls. De cada postura s'en deriva un model teòric de societat amb característiques diferents: en el primer cas, la propietat privada individual; en el segon, la propietat estatal; en el primer cas, el benefici, el lucre, l'egoisme, és el que mou el mercat; en el segon, la solidaritat, la racionalitat i l'altruisme.

La realitat s'ha anat configurant amb unes economies mixtes i, de fet, cap dels dos models existeix en la pràctica com a model

pur. Possiblement cal analitzar el tema més a fons.

Un dels problemes inicials del mercat lliure és que se l'ha presentat com un joc. Però com un joc amb regles (en anglès "game") o com un joc lliure (en anglès "play")? (Duvignaud, Jean). El mercat és, evidentment, un joc amb regles internes, sense les quals, pres com un joc lliure, no funciona. Però l'ambigüitat de dir-ne "mercat lliure" fa que tota regulació del mercat provoqui escarafalls entre els "liberals". Aquí hi ha un malentès gravíssim. El mercat té unes regles internes que poden ser modificades per cercar-ne major eficiència en la producció i distribució de la riquesa. La manca d'explicitació i de concreció d'aquestes regles -pres el mercat com un "play"- ha fet intervenir els perjudicats per aquest joc que han negat tot joc perquè només era "lliure" per alguns dels grans del mercat, pels més poderosos.

El somni de la planificació centralitzada és que l'estat -representant del comú, especialment de les majories desfavorides en el joc lliure del mercat-, esdevingui una sola empresa, molt més racional que la lluita entre empreses dins el mercat. No cal jugar. L'economia és molt seriosa i ha d'ésser tractada amb la serietat d'una caserna militar.

Entre el "joc sense regles" i la "destrucció de tot joc" hi ha un altre camí que és definir el mercat com un joc reglat, com un "game". Les regles d'aquest joc han d'afavorir la màxima racionalitat, però alhora la màxima creativitat; la màxima llibertat, però alhora la màxima responsabilitat. Aquestes regles han de definir els límits d'allò que és mercantilitzable i d'allò que no ho és (el que és comunitari, el que no es pot posar preu... allò que és joc lliure "play", allò que Kant nomenava finalitat sense fi: l'art, la literatura, la relació humana, la comunicació, la cultura...).

Ara bé, tot "game", joc amb regles, necessita un sistema d'informació del desenvolupament del joc i un bon arbitratge per resoldre'n els conflictes. El mercat lliure considerava que la informació es donava lliure en el mercat mateix -en la plaça s'estableixen els preus-. I

que els Tribunals havien de resoldre els conflictes. La planificació centralitzada confiava en un complex sistema informatiu que havia de dur a terme la banca nacionalitzada en la que uns quants milions de funcionaris del partit recollien la informació d'ofertes i demandes i racionalitzarien la gran empresa única.

La sensació que tenim és que cap del dos models teòrics, ni cap de les seves aplicacions pràctiques, han resolt bé el problema, al menys en la complexitat creixent de les societats occidentals actuals.

Tots dos sistemes no tenen resoltes ni la informació ni la resolució dels conflictes sorgits en l'aplicació de les pròpies regles - més o menys explícites- que s'han imposat.

En un mercat indirecte, on no es fa el troc, amb ús de la moneda, la informació es complica: hi ha la compra-venda de mercaderies reals i concretes, d'una banda i, hi ha el moviment de diners que no sempre és paral·lel a la compra-venda de mercaderies, de l'altra. Entre una i altra es crea, per definició i per constatació, una ruptura que no es pot calcular. El resultat és el caos del mercantilisme: excedents al costat de la misèria.

Hom pot considerar exagerades algunes d'aquestes afirmacions, però l'estudi fet per José Manuel Naredo (1989) és impactant. Mostra la importància social de que la comptabilitat nacional no reculli les rendes generades per l'especulació immobiliària (ni per la borsària). Aquest lapsus de la comptabilitat nacional afavoreix uns pocs sectors socials i en perjudica a la resta: en relació al creixement de la Renda Nacional "convé puntualitzar que aquest agregat monetari no correspon... amb els ingressos que de veritat obtenen els espanyols". Entre altres "ficcions", "no pren en consideració...els beneficis de la compra-venda d'actius mobiliaris ni immobiliaris, o aquells derivats del maneig d'actius financers en el negoci bancari". I, concretant sobre les conseqüències d'aquesta ficció comptable, continua: "mentre en el període 1985-1988 l'índex general de preus al consum va créixer a una taxa mitjana anual del 6%,

les cotitzacions bursàtils ho feren a una taxa anual del 48% i els valors mitjans del patrimoni immobiliari arribava prop del 30% ". El fet que aquests ingressos derivats de la compra-venda d'immobles i d'accions "no apareguin recollits en les estimacions oficials de la Renda Nacional, ha accentuat l'esvoranc existent entre l'economia real i la convencional. Així, mentre governants i sindicalistes centraven la seva discussió sobre els, en qualsevol cas, modestos creixements dels ingressos enregistrats en el 'quadre macroeconòmic', les pàgines de la premsa es feien ressò de les noves cares que apareixien en el rànking de les grans fortunes del país gràcies als ingressos que transcorrien al marge d'aquell 'quadre'".

Comptabilitzar totes les rendes monetàries (incloses les especulatives) permet entendre millor la confluència -difícil d'explicar amb la versió comptable convencional- entre "els signes d'un auge econòmic i una ostentació consumista sense paral·lel en els darrers deu o quinze anys i unes taxes d'atur i de marginació social també sense precedents". Segons els càlculs fets per Naredo, l'especulació (amb 2,6 punts) ha contribuït més al creixement de la Renda Nacional que tota la indústria (amb 1,4 punts de creixement real). "Queda clar -continua- que l'auge econòmic actual no es caracteritza per una expansió de la indústria i de la feina en aquest sector, sinó pel seu solapament amb l'existència de zones industrials en declivi i "bosses" d'atur i de pobresa".

"En resum, pel que fa a la inflació, podem dir que allò que s'ha "reescalfat" no ha estat l'economia, sinó un sector molt particular d'aquesta: l'immobiliari. Un sector, en el qual, l'espectacular comportament inflacionari ha romàs al marge dels indicadors correntment remenats pels macroeconomistes, malgrat haver estat el principal motor del creixement recent (i de la 'inflació subjacent')".

Aquestes "ficcions" comptables, de tant greus conseqüències, "han de mantenir-se ni que tant sols sigui perquè s'atenen a les metodologies internacionals vigents" és a dir, que

les comptabilitats nacionals d'arreu del món són igual de fictícies.

Naredo ha intentat calcular -aproximadament (!)- el pes de l'especulació borsària i immobiliària. ¿No seria interessant poder saber, també, "els beneficis.. derivats del maneig d'actius financers en el negoci bancari"?

Anem, ara, a fer un repàs de la planificació, teòrica alternativa al desgavell del mercat. En un sistema planificat amb milions de "burròcrates" i uns quants planificadors, les informacions es falsifiquen, es mutilen, sigui per incapacitat tècnica d'aplegar-les, sigui per corrupció, per pressió política o per temor a no acomplir el pla quinquennal. Perdut l'atractiu del joc, la producció decau, el mercat negre apareix, es tolera, i tot es va podrint, mancat d'iniciativa, de creativitat i ofegat per la ineficàcia forçada de la burocràcia. En un excel·lent i recent llibre sobre la Unió Soviètica trobem una descripció perfecte d'aquestes situacions: "La major part dels problemes que tenallen l'estructura -de la planificació central- es deriven del control -excessiu i, alhora, ineficaç- sobre els factors de producció i de la poca fiabilitat de la informació disponible pel que fa a l'efectivitat d'aquest factors" (Taibo, C., 1989: pàg. 25). "Una idea de la magnitud de les activitats del Gosplan i de les oficines que s'encarreguen de les tasques de la planificació ve donada per la dada que proporcionen treball a uns 15 milions de persones i que manegen cada any al voltant de 850 mil milions de documents" (ídem: pàg. 30). "Les dues circumstàncies que expliquen el creixement de 'l'economia complementària' són l'exigència d'acomplir -ni que sigui artificialment- els plans i l'estat general d'escassetat que caracteritza l'economia soviètica" (ídem, pàg. 34).

La concepció racionalista i burocràtica és el nucli de l'aplicació del sistema de planificació ja des dels seus orígens. Segons Lenin, un sol banc nacionalitzat, tindria la missió de carcassa de la societat socialista amb el "control comptable de tot l'Estat, medició i verificació de la producció i distribució de béns i articles per tot l'Estat" (Hill, C., 1969: pàg. 107). Per fer això, Lenin comptava amb la capacitat dels

10 milions de funcionaris que el partit podia aportar.

El que pot permetre un sistema monetari, tipus "factura-xec", és que les unitats monetàries es moguin entre comptes corrents exactament en paral·lel al moviment de mercaderies de cada acte de compra-venda. I, per tant, el conjunt de "factures-xec" ofereixen una informació exacta i exhaustiva d'allò que es fa en el mercat. Només amb una bona centralització informativa hom possibilita, paradoxalment, la descentralització del mercat, sempre i quan la informació centralitzada sigui posada a l'abast de tots els agents del mercat, és a dir, sigui socialitzada.

Repassem la proposta. Amb un sistema monetari factura-xec només es socialitza la informació i, amb aquest fet, el mercat pot reaccionar constantment per equilibrar i optimitzar la producció segons la demanda. Però, per socialitzar la informació cal, necessàriament, centralitzar-la, ja que cal veure les magnituds conjuntes, sectorials i territorials de l'economia. Ara bé, allò que cal centralitzar i socialitzar no és la informació personalitzada, sinó, estrictament, la informació sobre l'objecte i les circumstàncies de la transacció (tipus de mercaderia, lloc, dia, preu). Dependent de la complexitat i amplitud del mercat, el processament d'aquesta informació seria molt voluminós i costós. Però avui disposem d'uns mitjans que Lenin no tenia i que estan essent implantats molt per sota de les seves possibilitats pel que fa a facilitar l'equilibri econòmic i la millora del mercat. Aquests mitjans no són altres que el diner electrònic o la moneda telemàtica. Sobre les possibilitats i perills del seu ús ja en parlarem més endavant (capítols 17 i 18).

La factura-xec permet, doncs, en aquest sentit macroeconòmic, concretar diverses possibilitats, avui considerades utopies: controlar la inflació-deflació pel simple fet que només "circula" tanta moneda com necessita el mercat; afavorir el seguiment i l'autocontrol, en igualtat de condicions, de les regles de joc que el mercat s'imposa; facilitar la llibertat de mercat dins aquestes regles d'igual compliment per a tothom; facilitar una informació

fiable a tots els agents del mercat per optimitzar la seva actuació com a inversors, productors o consumidors; autoresponsabilitzar la societat gràcies a la capacitat d'observar el resultat de les pròpies accions sense haver de recórrer a intervencionismes estatistes considerats, normalment, com arbitràries impositcions, malgrat estiguin ben fonamentades (la manca de coneixement d'aquest suposat bon fonament de mesures intervencionistes crea irresponsables que, acostumats a l'engany i desinformats de la magnitud dels problemes, poden arribar a demanar més d'allò que realment els pertoca).

L'altra gran possibilitat de l'aplicació d'un nou sistema monetari informatiu és complementària d'aquesta darrera i, consisteix a dotar d'informació de primera mà, no només al conjunt del mercat, sinó, també als "economistes". La ciència econòmica està en un gran descrèdit fins al punt que el nom de "ciència" és un eufemisme que molts economistes ja no s'atreveixen ni a proferir. El descrèdit prové, tal com deia un dia un enginyer de sistemes d'una important caixa d'estalvis "que la tasca dels economistes consisteix la meitat del temps a pronosticar uns determinats resultats i l'altra meitat a intentar explicar perquè aquests no s'han donat". Curiosament bastants dels innovadors en economia no han estat "economistes" sinó enginyers. És evident que, per aquests, acostumats a un fortíssim rigor teòric que s'enfronta sempre amb els fets, no poden acceptar l'esoterisme econòmic. Potser l'economia no progressarà mentre el rigor sistemàtic dels enginyers no la penetri o la substitueixi. (Al final del capítol 8 ja hem repassat la poc confortable situació de "l'economia com a ciència" en veu dels propis economistes). Ara només un breu repàs extret d'un suggerent article d'Alfons Barceló (1988).

"L'economia no ha depassat, encara l'estadi de "proto-ciència". (...) Són raríssimes les "lleis econòmiques" reconegudes com a veritables i rellevants per la totalitat dels economistes. No hi ha acord general entre els experts sobre l'"objecte" de l'economia (...). És fàcil adonar-se que els conceptes bàsics són, sovint, vagues i inescrutables... (...) Si a tot això hi

afegim algunes pífies sonades quant a prediccions fallides i a programes d'acció fracassats, no ha de sorprendre que siguin considerades de fiabilitat limitada, tant les receptes derivades dels treballs teòrics, com el propi cos de coneixement sistemàtic heretat.(...) és una ciència immadura. Es podria establir algun paral·lelisme entre la situació actual i l'estat en què es trobaven la biologia o la química a primers dels segle XIX... No em sembla exagerat dir que la teoria econòmica dominant constitueix una barreja de ciència, tecnologia o ideologia que es transmet com a doctrina amb molts trets de tipus teològic. Cal afegir, que moltes de les proposicions centrals de la teoria econòmica són, o bé simples tautologies que no contenen cap veritat fàctica, o bé es refereixen a "móns possibles" amb poca relació amb les realitats històriques subllunars.(...)"

Les cites que Barceló fa en l'article, tampoc tenen pèrdua: "Per avalar aquesta queixa podem cridar a l'estrada a un dels economistes actuals de més prestigi, el qual reconegué que "no pot negar-se que hi hagi quelcom d'escàndol en l'espectacle de tantes persones dedicades a refinar l'anàlisi de situacions econòmiques que no hi ha raó per suposar que hagin existit o vagin a existir en algun moment" (Hahn,1970)". "El premi Nobel Herbert Simon ha dit fa poc: "Crec que els manuals - de microeconomia- són un escàndol. Crec que sotmetre a joves influenciables a aquest exercici escolàstic com si digués quelcom del món real, és un escàndol... No conec cap altra ciència que es proposi tractar fenòmens del món real i que parteixi d'afirmacions que estan en flagrant contradicció amb la realitat (Simon, 1986)".

Conclou, amb una clara apel·lació a millorar la situació present. "En fi, 'l'enginyeria social' ha estat practicada des de sempre sobre bases de sentit comú, tradicions més o menys fiables i mitjançant acumulació de receptes per assajos de prova i error. Ara bé, el coneixement rutinari pot ser suficient per mantenir un determinat estat de coses, però és inadequat per projectes de canvis socials profunds. En conseqüència, qualsevol aspiració a subvertir l'ordre existent, de forma intel·lectualment

responsable, requereix esforçar-se en desenvolupar i articular els diversos components de les tecnologies econòmiques, polítiques i socials, així com uns sòlids fonaments científics en què recolzar els programes de recanvi".

En aquest aspecte, la intenció de proposar un sistema monetari factura-xec no és altra que la de contribuir a dotar la tecnologia econòmica d'un potent instrument operatiu, tant per a la recerca com per a la contrastació. Sempre serà difícil assegurar que l'economia "monetària" reflecteixi exactament l'economia "real" en tots els seus aspectes. Però el que sembla cada vegada més clar és que els actuals sistemes monetaris no sols no poden acomplir aquesta funció, sinó que essencialment la dificulten.

Per entendre millor el que pretenem, podem imaginar el cas que la implantació d'un sistema monetari factura-xec fos, algun dia, una realitat. Si, aquesta hipotètica implantació hagués contribuït a millorar la ciència econòmica, podríem imaginar un escrit semblant al que segueix:

"Durant els dos darrers segles del segon mil·lenni aparegué una branca del coneixement que s'anomenà 'ciència econòmica' per imitació de les anomenades 'ciències naturals'. Però a diferència d'aquestes no disposava de cap mètode seriós per contrastar amb la realitat les teories i hipòtesis que es formulaven. Segons es deia, aquest mètode de contrastació era impossible ja que la realitat econòmica tenia una gran part de components humans imprevisibles que no podien ser copsats amb els sistemes d'informació de què disposaven. Com sabem, hi ha alguns d'aquest components humans que de moment, i possiblement mai, no podran ser "objectivats, mesurats ni quantificats". I aquest és un dels límits de la ciència que en els darrers segles s'ha acceptat. Però, sorprenentment, no havien ni tant sols aconseguit mesurar allò que sí podia ser mesurat, ni consignar allò que sí podia ésser captat amb relativa simplicitat i objectivitat (cada acte elemental de compra-venda, amb inscripció de les seves

dades més significatives). Mentre el sistema monetari anava erràtic per un cantó i les enquestes, prospeccions i estadístiques anaven per un altre, res no va resultar fiable, ni molt menys exacte i exhaustiu. En un segle de grans avenços matemàtics i informàtics continuaven fonamentant la pràctica monetària en teories totalment obsoletes o incontrastables. Fou la introducció d'un sistema monetari informatiu que facilità enormement la recerca dels analistes del mercat. Les taules input-output es pogueren tenir primer cada any, després cada mes, fins arribar al seu processament quasi diari. Centenars de teories que s'havien acumulat durant dos-cents anys pogueren anar passant pel sedàs de la contrastació. Mirat tot el procés en perspectiva, descobrim que la "ciència econòmica", enlluernada pel gran aparell matemàtic i "científic" havia oblidat allò tan essencial que va esdevenir el fonament de les ciències naturals: definir un sistema de mesura i de processament de la informació que permetés confrontar les hipòtesis amb la realitat. Així havien avançat la física, la química, la medicina... i així ha pogut avançar la neo-economia, sempre fins els límits del seu camp, definits per la complexitat de les motivacions humanes i de les relacions socials".

Aquest text volgudament provocatiu, malauradament pels qui els enutgi, no pot rebre altre sanció que la de la història a venir. Als ofesos o als qui el considerin pretensions no els queda altre remei que demostrar la seva falsedat oferint millors mètodes i resultats, per i de, la seva "ciència".

Aquell que té la consciència tranquil·la dona la cara. Però avui la dona molt poca gent perquè tots tenim, en un racó o altre, algun "pecat" inconfessat, que hem comès, no sempre per gust, sinó, sovint, per necessitat, per sobreviure. En un món de cràpules, de corrupció institucional, de mentida establerta... tothom es veu compel·lit a fer el mateix, cadascú al seu nivell. Però el joc brut no és, possiblement, una fatalitat inherent a la condició humana. Si més no, és una realitat que es

veu, o no, afavorida per determinades estructures socials que difícilment podran anar-se transformant mentre hi hagi una arma potent i bloquejadora tant a l'abast de tothom i, sobretot, dels poderosos.

Bibliografia

BARCELÓ, Alfons. "Ràpido chequeo a la teoría económica". *Cuadernos de Economía*. Vol. 16. pàgs 343-366. 1988.

BARCELÓ, Alfons. "Teoría Económica de los bienes autorreproducibles". Oikos-Tau. Barcelona, 1988.

HILL, Christopher (1947). *La Revolución Rusa*. Ariel, 1969.

NAREDO, José Manuel. "La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico". Siglo XXI. Madrid, 1987.

NAREDO, José Manuel. "Sector inmobiliario i crecimiento económico (1985-1988)". Ponència presentada a la Universidad Internacional Menéndez Pelayo el 1989. Publicada, posteriorment pel Banco Hipotecario de España.

RUESGA, Santos M. "Al otro lado de la economía. Cómo funciona la economía sumergida en España". Ed. Pirámide. Madrid, 1988.

TAIBO, Carlos. *La Unión Soviética de Gorbachov*. Fundamentos, 1989.

Agraïrem els comentaris. Els podeu adreçar a:

eco
concern
.....

INNOVACIÓ SOCIAL
economia ecologia ecumene
.....

Can Riu. 08540 CENTELLES (Barcelona) Fax (93) 881 13 21

Barcelona, Gener 1992

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: X. L. Outes Ruso

Título: "Ondas largas e innovación tecnológica. Un comentario de reciente discusión en el contexto de la crisis de años 70"

FUNDAMENTOS DE ECONOMIA CRITICA

"ONDAS LARGAS E INNOVACION TECNOLOGICA. UN
COMENTARIO DE RECIENTE DISCUSION EN EL
CONTEXTO DE LA CRISIS DE LOS AÑOS 70".

enviado por:

X.L. OUTES RUSO

X.L. OUTES RUSO

PROFESOR TITULAR DE UNIVERSIDAD

DEPARTAMENTO DE FUNDAMENTOS DEL ANALISIS
ECONOMICO E HISTORIA E INSTITUCIONES ECONOMICAS.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
DE VIGO

UNIVERSIDAD DE VIGO

Apdo. 874

36200 VIGO

Tfno: 986/812532-812521-812520

FAX: 986/812401

RESUMEN

LAS ONDAS LARGAS EN LA CONCEPCION ORIGINAL DE KONDRADIEFF HAN SIDO AMPLIAMENTE CRITICADAS. EN ESTE TRABAJO SE EXPONEN LAS CRITICAS DE METZ, BIESHAAR Y KLEINKNECHT SOBRE LA DURACION Y CARACTERISTICAS DE LOS CICLOS Y SE ESTUDIA LA POSIBLE RELACION ENTRE ONDAS LARGAS E INNOVACION TECNOLOGICA, COMO ELEMENTOS CLAVES EN LA SUPERACION DE LAS FASES CRITICAS. A PARTIR DE LAS APORTACIONES DE KLEINKNECHT, MENSNIKOV, KLIMENKO; KRELLE, ENTRE OTROS, SE EXPONE UNA POSIBLE EXPLICACION DE LA SUPERACION DE LA FASE CICLICA DE LOS AÑOS 80 TOMANDO EN CONSIDERACION LA EXISTENCIA DE FASES DE LENTO Y RAPIDO CRECIMIENTO.

1.- INTRODUCCION.

Con los trabajos de Van Gelderen, y De Wolff, comienza la discusión sobre las ondas largas, pero serían las contribuciones de Kondratieff y Schumpeter sobre las que se centraría el primer gran debate. (1).

Kondratieff analiza 22 series de las economías de Gran Bretaña, Alemania, Francia y U.S.A. para conocer la posible existencia de fluctuaciones cíclicas, y constata los movimientos a largo plazo de los precios, salarios, tipo de interés, comercio exterior, consumo y producción industrial en el caso de Gran Bretaña y Francia, series que muestran grandes oscilaciones desde finales del siglo XVII hasta el comienzo del XX.

Las ondas largas, en la versión de Kondratieff, se suceden ciclicamente, de modo que pareciera como si estuviesen sometidas a una "ley" que origina su periódica aparición, y muestran las siguientes características: a) Su duración fluctúa entre 48 y 60 años. b) Los ciclos de las series estudiadas tienen un alto nivel de sincronización, de modo que las fases de auge y depresión corren paralelamente. c) Las ondas largas son un fenómeno supranacional.

Las diversas aportaciones, se pueden diferenciar teniendo en cuenta la duración de los ciclos. Así, el ciclo de Kitchin, de tres años de duración, está influido por las oscilaciones en la producción agraria, es el de menor duración. El ciclo de Juglar, de una duración entre 7-10 años, al que se califica como "normal" y que podría denominarse también ciclo de Marx-Juglar, pues los

dos autores exponen casi al mismo tiempo (1.860) la importancia de la fluctuación de las inversiones, elemento clave del desarrollo capitalista, y que provoca ciclos de esa duración. Matthews, sostiene la existencia de un ciclo medio, el llamado ciclo de Kuznets y que según Lewis tiene una duración entre 15 y 20 años. (2).

Las ondas largas pertenecen a ciclos de crecimiento, lo que significa que incluso en las fases de depresión nos movemos a lo largo de una senda que representa mayores niveles de producción y, se pueden interpretar como una desviación de la tendencia a largo plazo.

Kondratieff constata la existencia de dos ciclos y medio, lo que le permite afirmar que "the cycles discovered cannot be regarded as the accidental result of the methods employed" (3) y "that the available data are sufficient to declare this cyclical character to be very probable" (4). Y, al igual que Marx, cuando examina la tendencia a decaer que muestra la tasa de beneficio, hace referencia explícita a los aspectos y circunstancias que inciden sobre las ondas largas.

"The long waves are conditioned by casual, extra economic circumstances and events, such as (a) changes in technique, (b) wars and revolutions, (c) the assimilation of new countries into the world economy, and (4) fluctuations in the gold production" (5).

En la reciente discusión sobre las ondas largas ocupan un lugar destacado, por una parte, la metodología y el aparato estadístico empleado en su investigación, un aspecto siempre presente en la crítica a las ondas largas, y, por otra, la incidencia que sobre las ondas puede tener el cambio tecnológico (6).

A menudo las nuevas aportaciones científico-técnicas no siempre tienen una aplicación inmediata en el proceso de producción. (7). Es por ello por lo que Kondratieff afirma, que los inventos desarrollados en los siglos XVII y XVIII, fueron puestos en práctica a finales del siglo XVIII y que serían el núcleo técnico de la revolución industrial. Por lo que posiblemente tenga mayor relevancia conocer bajo qué condiciones pueden incidir los nuevos conocimientos de un modo directo sobre los ciclos y su duración y de que elementos de carácter estrictamente económico, que no técnico, dependerá la introducción masiva de estos conocimientos. (8).

La depresión de los 70/80 que ha seguido al largo período de prosperidad (1950-1973) en los países capitalistas, ha provocado un importante renacimiento de la discusión sobre las ondas largas. Período que, aún sin ser el que manifiesta las tasas más altas de crecimiento, si es el de los de mayor duración. (9).

Aplicando el esquema de Kondratieff, la onda larga genera una fase de expansión desde 1.890 hasta 1.914, así como otra que abarcaría desde finales de los cuarenta hasta comienzos de los setenta, y de lo que se desprende que las economías occidentales

habrían entrado en la década de los 70 en una fase depresiva similar a la del período de entreguerras. Los defensores de las ondas largas secundarían la afirmación según la cual, a finales de los años 80 nos encontraríamos, temporalmente hablando, a medio camino del final de la actual fase depresiva.

Por la duración y la intensidad de la crisis de los 70/80 algunos autores la califican de la "segunda crisis mundial" y aparentemente todo juega a favor de aquellas posiciones que reivindican el carácter periódico de los procesos cíclicos. Son numerosos los autores que, sin negar, la por otra parte evidente aparición cíclica de las ondas largas, le niegan el carácter mecanicista del que a menudo se ha visto acompañado el propio enfoque, para centrarse en la búsqueda de aquellas variables que puedan ofrecer una respuesta satisfactoria para su comprensión. (10). Pero también los defensores de las ondas largas, han elaborado el edificio teórico necesario para su explicación, como es el caso de Forrester, utilizando para ello modelos complejos que le conceden al enfoque un carácter diferente del que tenía hasta ahora. (11).

Determinar las causas que las provocan para poder establecer un análisis teórico convincente, es un aspecto clave en este contexto. En este sentido, las posturas de Rosenberg/Frischtak y de Goodwin son un ejemplo del escepticismo que se genera en la teoría económica ante esta discusión. (12). Goodwin define meridianamente la situación: "In economics we commomly have a model in search of facts, by contrast, long waves appear to be facts in search of a model". (13). La crítica se centra pues en

la escasez de alternativas para conocer las causas que provocan este tipo de fenómenos, pues pareciera que la dificultad ante la que se encuentra la modelización teórica de las ondas largas es directamente proporcional a la duración de los ciclos que se pretenden explicar. (14).

A todo enfoque relacionado con las ondas largas se le debe exigir: a) debe explicar las diferentes fases de la actividad económica, b) tiene que identificar los factores endógenos que provocan los ciclos, sin cuya aparición no tendría lugar el cambio de fase, c) estos factores explicativos debieran ser siempre los mismos para operar con una amplia base explicativa para los diversos ciclos, d) la base teórica que los sustenta debiera explicar su duración, e) finalmente, a la teoría se le debe exigir una respuesta sobre el ritmo, la duración y el carácter de cada uno de los ciclos, así como establecer pronósticos sobre el futuro desarrollo cíclico. (15).

Una de las consecuencias más importantes en torno a la discusión sobre las ondas largas ha sido la necesaria revisión de la metodología empleada para analizar las series utilizadas.

En este sentido, Metz y Kleinknecht, por separado, y utilizando metodologías diferentes, analizan diversas series con la finalidad de contribuir a un mayor conocimiento sobre la aceptación o el rechazo de las ondas largas en la versión de Kondratieff. Como es conocido, las críticas de numerosos autores al método utilizado por Kondratieff tenía que concluir con la

elaboración de métodos alternativos que permitieran una solución al problema planteado. (16).

2.- LA CRITICA A LA METODOLOGIA UTILIZADA EN EL ESTUDIO DE LAS ONDAS LARGAS.

2.1.- LA APORTACION DE METZ Y SUS CONSECUENCIAS SOBRE EL FENOMENO DE LAS ONDAS LARGAS.

Una vez criticado el análisis espectral como método para estudiar la evidencia empírica de los ciclos largos, el problema se centra en el estudio de la determinación del trend. (17). Las dificultades surgieron debido a que el análisis espectral conduce a resultados convincentes cuando las series temporales son estacionarias, pero en economía la mayoría de las series muestran una tendencia, y es por ello por lo que este método no es el adecuado. (18)

La metodología seguida por Kondratieff fue objeto de severas críticas. Ya Garvy (19), rechazó la arbitrariedad con la que Kondratieff elige los puntos que determinan el comienzo de la fase de auge o de la depresión. Según el método utilizado por Kondratieff estos puntos fueron calculados a partir de las series originales, de lo que se podría deducir que los resultados, aunque inconscientemente, son el producto de una manipulación estadística. Weinstock, (20) llega a la conclusión de que los resultados de Kondratieff dependen del método utilizado y, al igual que otros autores, afirma que no se pueda excluir que sus ondas largas sean el resultado de la metodología aplicada.

Por su parte, Nullau ha analizado hasta que punto Kondratieff ha provocado un ciclo artificial al eliminar exageradamente las irregularidades que presentaban originalmente las series.

De los métodos de transformación utilizados hasta ahora, Metz afirma que o bien pueden generar de un modo artificial ciclos que en la serie original no existen, fenómeno conocido por efecto-Slutzky, o que el método empleado no permite distinguir con exactitud las ondas largas y el trend. (21). Las críticas al método utilizado por Kondratieff se centran en los siguientes puntos: a) se opera con una inadecuada determinación del trend, b) no se descarta la existencia del efecto Slutzky, c) la problemática relacionada con la determinación de los puntos que fijan el comienzo de las fases de auge y de declive.

De los resultados que se obtienen al utilizar los métodos convencionales, indujeron a la utilización de lo que se conoce como "filtro". (22).

El método del filtro permite obtener una serie temporal en la que sólo tienen entrada aquellos elementos de la serie original que pertenezcan a una determinada banda de frecuencia. El resultado es un ciclo largo, del cual fueron eliminados los demás componentes, por ejemplo, el propio trend. (23). Este método garantiza que no se generen ciclos artificiales ("efecto Slutzky"), y que además los elementos que definen al ciclo, tanto en lo que se refiere a la amplitud como a la fase, representen

fielmente la serie temporal original. (24). El método del filtro debe pues cumplir las siguientes exigencias:

1. Debiera eliminar solamente aquellas oscilaciones que manifestaran una periodicidad mayor que la de la onda larga.
2. No debiera amplificar las oscilaciones.
3. Todos los ciclos a largo plazo debieran ser transformados para que fueran representados como series temporales, pero sin que se modificasen sus características originales.

De la utilización de los filtros por Metz, se obtienen unos resultados que sitúan la discusión a un nivel diferente del que tenía hasta una época reciente. Aunque, entre los resultados de las investigaciones de Biesharr/Kleinknecht, por una parte y Metz, por otra, no se constatan grandes discrepancias. Aplicando el método del filtro, Metz llega a las siguientes conclusiones:

- a) En la producción industrial en Gran Bretaña para el período 1.830-1.979, es descartable la existencia de un ciclo de Kondratieff con una duración que varía entre 48 y 60 años. Esto no significa sin embargo, en opinión de Metz, que se niegue categóricamente la existencia de los ciclos; pero si hay indicios suficientes como para poner en duda la interpretación que se hacía de ellos durante la primera gran discusión, con una duración y una amplitud casi constante. (25).
- b) A partir del 1.900, los ciclos son de menor duración que en el siglo pasado. (26).
- c) El ciclo de más larga duración se constata para las inversiones reales en Gran Bretaña, con una duración de 47 años (1.843-1.890).
- d) Las fases de auge manifiestan una duración mayor que

las fases de declive, en una relación de 3:2. e) Se confirma la existencia de ciclos largos en el siglo pasado y a comienzos del actual, pero se manifiestan en cada caso con una intensidad y formas diferentes, lo que induce a plantear si estos ciclos no son la resultante de la actuación de diversos ciclos de corta duración, y no como a menudo se interpreta, ciclos autónomos, (27). f) Se constata tan sólo la existencia de ciclos sincronizados para un mismo sector, pero no para varios sectores al mismo tiempo. (28). g) Metz sólo verifica la existencia de una onda larga en el caso de la producción de carbón y del comercio exterior en Francia. (29).

2.2.- LA INTERPRETACION DE BIESHAAR Y KLEINKNECHT. LAS FASES A Y B.

Bieshaar y Kleinknecht (30) definen las ondas largas como la sucesión de largos períodos de crecimiento rápido y de crecimiento lento, a los cuales denominan "periodos-A" y "periodos-B", respectivamente (31). Sostienen además que la tesis de Kondratieff debiera ser compatible con las citadas fases de lento y rápido crecimiento.

Los resultados a los que llegan Bieshaar y Kleinknecht no difieren substancialmente de los de Metz.

Así se constata: a) Del análisis de las series no se puede deducir la presencia de movimientos que justifiquen la existencia de ondas largas en el período anterior a 1.914 (32), lo que se confirma cuando se analizan los datos de la producción mundial,

de Gran Bretaña y Francia por separado, b) tan sólo se confirma una onda larga en el caso de Bélgica a partir de 1.830, y en el caso de Italia y Suecia hay evidencia de su existencia para el periodo previo a 1.890. (33). Es significativo, que Kleinknecht un defensor, aunque con reparos, de las ondas largas, aún sin poner en duda las tesis de Kondratieff muestre un alto grado de escepticismo.

A la vista de los resultados se pueden sacar las siguientes conclusiones:

a) Que los ciclos de Kondratieff pueden ser relevantes para el período previo a 1.890. b) Generalizar el ciclo que se constata en la economía de Gran Bretaña, dado su carácter hegemónico, para el período previo a 1.914, aceptando la existencia de ciclos más cortos (tipo Kuznets por ejemplo). O bien que las fases de rápido crecimiento no comience en todas las economías al unísono, posición coherente si tenemos en cuenta la existencia de lags entre unas economías y otras debido a la influencia del comercio internacional, (barreras proteccionistas, etc.). c) Aceptar que los ciclos de Kondratieff no son relevantes para una primera fase de desarrollo capitalista, pero si lo serían para fases posteriores. (34).

Existe pues una cierta coincidencia entre los resultados de Metz, por una parte, y Bieshaar/Kleinknecht, por otra. El primero de ellos sostiene de manera contundente, y Bieshaar/Kleinknecht como hipótesis de trabajo, que los ciclos son relevantes a partir de 1.900.

Metz, además, llega a la conclusión de que son de menor duración de lo que hasta ahora se había sostenidos y relativamente más intensos que en el período previo a 1.900. "No evidence has been given of the existence of Kondratieff long waves as "true cycles". Our test gives evidence that in several major industrial countries, at least since the 1.890s, there have been differences in average growth rates for A- and B- periods which fit quite well into the time schedule of Kondratieff long waves. (...) This argument is supported by the fact that mere quantitative proof of long cycles is not possible for the time being". (35).

CUADRO 1

Tasas medias de crecimiento durante las fases A y B (36)											
Periodos A y B	Prod. Ind. Mundial (1)	Prod. Ind. Mundial (2)	Belgica Prod. Ind.	Alemania PNN	Francia Prod. Ind.	Francia PIB	Suecia PNB	Italia PNB	USA PNB	G. B. Prod. Ind.	G. B. PNB
A: 1792-1825	2.63%	----	----	----	0.13%	----	----	----	----	2.64%	----
B: 1825-1847	3.39%	----	1.99%	----	1.38%	----	----	----	----	3.47%	2.18%
A: 1847-1873	3.39%	2.32%	3.35%	2.52%	1.51%	----	3.02%	0.92%	----	3.00%	2.33%
	----	23.3%	99.9%	34.0%	56.9%	----	85.5%	61.1%	----	99.1%	76.9%
B: 1873-1893	3.38%	2.80%	1.46%	2.95%	1.44%	----	2.20%	0.45%	4.27%	2.02%	1.95%
A: 1893-1913	3.90%	2.73%	3.48%	2.77%	1.73%	2.81%	3.31%	2.55%	4.01%	1.47%	1.54%
B: 1913-1939	1.95%	1.53%	-0.19%	0.83%	-0.01%	-0.42%	2.55%	0.56%	2.16%	1.38%	0.38%
A: 1939-1974	4.58%	3.53%	3.30%	4.50%	4.33%	4.32%	4.46%	4.29%	3.30%	3.06%	2.52%
B: 1974-...	3.94%	3.46%	1.95%	2.55%	1.95%	4.04%	-0.14%	3.25%	2.17%	-0.55%	1.54%

3.- ONDAS LARGAS, CAMBIOS ESTRUCTURALES, INNOVACION TECNOLOGICA Y LA SUPERACION DE LA RECESION EN LOS 80.

Menshikov y Klimenko recurren a las variaciones del capital fijo como elemento esencial en la aparición de las crisis periódicas, y de modo semejante a Schumpeter, operan con tres tipos de ciclos diferentes según su duración. Ciclos de 3-4 años, durante los cuales se ven afectados los stocks y el capital circulante, ciclos de 8-9 años en los que las instalaciones productivas son el núcleo del fenómeno cíclico, y los ciclos de 18-20, que por su frecuencia afecta directamente al conjunto de la estructura productiva. (37).

Según ambos autores, la duración de los ciclos está directamente relacionada con las modificaciones que experimentan los diversos componentes del capital constante y la velocidad con la que se deprecia. Esto también tiene validez en el caso de las ondas largas, durante las cuales se ve afectada de un modo muy directo la estructura productiva de la economía. (38). Menshikov sostiene que "Basically, the crisis occurs when the old economy structure comes into conflict with demands of new technology, but is not yet ready for change". (39). Los cambios estructurales tienen lugar a gran escala y están vinculados a movimientos cíclicos y a fuertes cambios tecnológicos. Cuando se superponen los ciclos de corta y larga duración, y coinciden con una caída en la tasa de beneficio y se dan las condiciones para la introducción de innovaciones que puedan modificar profundamente la estructura productiva, hablaríamos de la existencia de un

ciclo u onda larga. (40). No obstante, surge un nuevo problema, y es dar respuesta a la cuestión sobre cuando, y con que "tempo" y bajo qué condiciones micro- y macroeconómicas se introducirá la nueva tecnología. Estos tres aspectos justifican la discusión actual sobre las ondas largas. La introducción de nuevas tecnologías, estará vinculada a las expectativas de beneficio que cada empresario espera obtener de su inmediata utilización, lo que supone que no se introducirán nuevos procesos de producción a no ser que la utilización de la "antigua" tecnología instalada garantice unos beneficios medios que le permitan permanecer en el mercado. (41)

La posible reducción de los costes de producción, no es el único elemento determinante en la introducción de las innovaciones, otros aspectos como la mejora de la tecnología instalada, y la reacción de las empresas competidoras pueden condicionar la decisión. (42). Posibles fluctuaciones en torno a la tasa media de beneficio puede originar un cambio en la política inversora, siempre vinculada a la obtención de beneficios más altos. (43).

Menshikov sostiene que altos niveles de la tasa de beneficio no son el único acicate para la introducción de nuevos métodos de producción y que, por el contrario, un nivel excesivamente alto de la tasa de beneficio, tendría incluso un efecto disuasorio sobre los empresarios. En resumen varias condiciones fomentan el proceso innovador:

- a) La posibilidad de incrementar la tasa de beneficio, para lo cual se debiera constatar a nivel macroeconómico un período de recuperación.
- b) La introducción de procesos innovadores exige el previo agotamiento de la tecnología ya instalada, lo que incluye evidentemente un período recesivo, al que seguiría la instalación de la tecnología innovadora. (44).

Las variables que ejercen una influencia directa sobre los cambios en la tecnología utilizada son, según Menshikov, un aspecto básico del problema de los ciclos largos, pues son esos cambios, y la periodicidad con la que tienen lugar, lo que determina en última instancia las fluctuaciones cíclicas de larga duración. Una de estas variables, la tasa de beneficio bruto (incluye la depreciación y los impuestos), depende básicamente de la composición del capital, (la cual a su vez está determinada por la tecnología empleada, intensidad del capital, o de la relación entre el capital fijo, y el volumen de trabajo utilizado, así como del nivel de precios), y del grado de utilización de la capacidad utilizada. Al igual que otros autores, Menshikov le concede gran importancia a los procesos innovadores en la superación de las ondas largas, y sus tesis sobre el "timing" en la innovación coinciden en aspectos básicos, con el punto de vista de A. Kleinknecht, según el cual la ola innovadora entra en funcionamiento en la segunda mitad de la fase B, período de lento crecimiento, y persiste hasta la primera mitad de la fase A, de alto crecimiento o fase expansiva (45).

No obstante, Menshikov es consciente de la dificultad que supone admitir que las empresas se decidan por poner en práctica los procesos innovadores en la fase de lento crecimiento. (46).

Si la innovación tecnológica durante los ciclos largos afecta de un modo directo a las estructuras básicas de la economía, y si el comienzo de la renovación tiene lugar, como supone Kleinknecht en la segunda mitad de la fase B, y en la primera de la fase A, ¿qué relación se debiera establecer entre la innovación, la evolución de la tasa de beneficio y la recuperación económica?. (47). En una reciente publicación, sobre el desarrollo de los beneficios en la economía de USA (1.860-1.980), Entov y Poletayev sostienen que la tasa de beneficio manifiesta unos movimientos cíclicos a largo plazo, lo que le permite establecer la tesis de la existencia de ondas largas en la tasa de beneficio, y de lo que deducimos que a partir de los mencionados movimientos se pueden explicar las fases de crecimiento y de depresión, fases A y B en la definición de Kleinknecht. (48).

Obviamente podemos asumir que la relación entre la tasa de beneficio y otros indicadores no tiene que ser de carácter lineal. Largos períodos de expansión y crecimiento son compatibles con un nivel estable en la tasa de beneficios a la que le puede suceder una fase en la cual la tasa de beneficios muestre tendencia a decaer. (49)

Los beneficios se reducen en los años 70/80, lo que coincide con otras estimaciones llevadas a cabo recientemente sobre la

"rentabilidad del capital" y el desarrollo de la rentabilidad del trabajo y del factor capital en algunos países de la OCDE y, para las cuales, se han utilizado metodologías e información estadística diferentes a la utilizada por Entov y Poletayev. (50)

Si se relaciona lo expuesto con la reciente discusión sobre la política de innovación y el papel que su difusión juega en los procesos de las ondas largas, y considerando que tanto los nuevos conocimientos ("inventions"), como su utilización en el proceso de producción ("innovation") no están distribuidas uniformemente en el tiempo como algunos autores sostienen, se puede establecer una relación más estrecha entre, por una parte, las "ondas largas" de la tasa de beneficio, con sus fases de alto y bajo crecimiento económico, y los procesos innovadores por otra. (51)

De las estimaciones de Entov/Poletayev, Krelle, Altvater y Weisskopf, según los cuales los años 70 son sinónimo de una reducción de la tasa de beneficio, de la productividad del trabajo, del crecimiento económico y del progreso técnico, (52), se deduce que son, a su vez, coincidentes con una fuerte reducción de las innovaciones anuales tanto de productos como de procesos. (53)

A esta constatación le sigue por fuerza, una pregunta nada trivial: ¿Qué importancia tiene esto en la nueva discusión sobre las ondas largas?.

Si se constata que durante la fase de lento crecimiento no ha habido una actividad innovadora especialmente fuerte, podría significar una confirmación de las tesis de Kleinknecht y

Menshikov, según los cuales la actividad inversora debiera comenzar en la segunda mitad de la fase B. De modo que en la última crisis sería a partir de los años 80 cuando debiera tener lugar una reactivación de la actividad inversora, lo que, por otra parte, podría indicar que hasta ahora el retraso en la actividad innovadora es consecuencia del "sailing ship effect". Del estudio de los datos sobre el desarrollo de magnitudes macroeconómicas más relevantes, en la segunda mitad de la década de los 80, parece confirmarse, tanto una recuperación de la tasa de beneficio como de la actividad innovadora, "the recovery of profits that began in 1.983 appears to be maturing; rises in both profits shares and rates of return on capital have been moderate in 1.988 in most OECD countries. On the basis of these indicators, profits have been restored to their levels in the early 1.970 in many countries - and to even higher levels in some". (54).

De confirmarse pues, la coincidencia entre recuperación de los beneficios y de la actividad innovadora, se cuestionarían, al menos parcialmente, las hipótesis de Schumpeter y de Mensch. Apoyándonos en los resultados de las investigaciones de Griliches (55), usamos como indicador el número de innovaciones, por entender que en ellas se refleja claramente el resultado (output) de la actividad investigadora, mientras que los gastos en I+D (inputs) permiten establecer una relación entre los gastos en I+D y el número de patentes generadas y las innovaciones introducidas en la industria. (56).

Durante los años 60 y 70 se reduce la actividad innovadora y la tasa de crecimiento de la TFP (Total Factor Productivity), sin embargo, Englander/Evenson/Kanazaki constatan para los primeros años de la década de los 80 un ascenso de la actividad innovadora y de la tasa de crecimiento de la TFP. "With the exception of Japan, The ratios of patent applications to either scientist and engineers or to R+D spending usually show monotonic declines since the mid-60s. (...) in line with slowed in the 1.970s, although there was an absolute decline in appatenting". (57)

Estos mismos autores han constatado que desde comienzos de los años 80, es decir, desde el inicio de la recuperación de los beneficios, la actividad innovadora es creciente. Hay pues, indicios que permiten establecer la hipótesis de que nos encontraríamos en aquellos años en la segunda mitad de la fase B (en la definición de Kleinknecht), que es a su vez coincidente con una recuperación de la tasa de beneficio y de la actividad innovadora. Lo que pondría en cuestión, pondría al menos para este ciclo, la tesis de Mensch según la cual el proceso de innovación arranca antes de alcanzar el mínimo del período depresivo. "For many countries, however, patent applications rose between 1.980 and 1.983". (58)

Por otra parte, haciendo uso de la relación p/e (= price/earnings) de las empresas que se cotizan en bolsa, se obtienen unos resultados que confirman esta tendencia. La relación p/e de aquellas empresas portadoras de alta tecnología y de profundo carácter innovador, se había reducido sensiblemente durante los años 70, pero, recently, these firms p/e ratios have

been about seven to ten times the average in the early 1.970s. This suggests strongly that the market is currently discounting a larger future stream of products and earnings than in the past". (59).

Se trataba pues de una nueva fase de crecimiento, durante la cual, en la definición de Menshikow, tendrían lugar cambios estructurales de básica importancia, mayores tasas de crecimiento, nuevos mercados y nuevos productos, y comenzaría así un nuevo "industry life cycle" hasta su agotamiento (60). De la duración de la onda larga hemos abstraído, pues consideramos que su duración y la intensidad están sometidas a influencias de carácter objetivo que a su vez se modifican con el desarrollo de la economía.

Si se confirma que las ondas largas en el siglo XX han tenido un carácter diferente de las del siglo pasado, lo que apoyaría los resultados de Metz, Bieshaar y Kleinknecht, podría ser ello la consecuencia de la acción que sobre los ciclos ejercen los aspectos que aquí hemos expuesto. (61).

A comienzos de la década de los noventa hay indicios suficientes de que nos encontramos en una fase de recuperación. Como afirma Sylos Labini: "Los cambios tecnológicos que hemos experimentado en los años más recientes son tan profundos y rápidos que justifican la hipótesis de que estamos entrando en un nuevo estadio: el cuarto, si no atenemos a un esquema interpretativo". (62)

4.- A MODO DE CONCLUSION.

Un ciclo excesivamente largo provoca una amplia destrucción de capital, se promueven los procesos de concentración del capital, y si se constata una expansión de nuevos conocimientos tecnológicos, las empresas tendrán en el abaratamiento del dinero al final de la fase de depresión, un aliciente para introducir nuevas tecnologías

No es, sin embargo del todo obvio que las innovaciones puedan ser el motor que garantice la superación de los períodos de depresión, fundamentalmente por los siguientes motivos:

1. Durante la fase de lento crecimiento, cuando las expectativas están vinculadas a un deterioro de la demanda, no parece coherente que las empresas vayan a ampliar su capacidad productiva al mismo tiempo que ponen en práctica una política de innovación.
2. La caída de la tasa de beneficio y la contención salarial en la recesión actúan como freno del proceso innovador.
3. Durante la fase de lento crecimiento, no se debe olvidar la influencia que parte de las nuevas tecnologías sobre las tecnologías ya instaladas, como ha señalado Rosenberg. (63)

Pues las empresas tratarán de aplicar toda la experiencia innovadora a la tecnología ya existente sin tener que recurrir a grandes inversiones. "According to the sail ship argument radically new technologies would have to "wait" until the decisive improvement possibilities of the existing technologies are exhausted". (64).

La coincidencia de una fase de lento crecimiento con un período de profunda innovación no tiene que significar que justo durante la fase más compleja del ciclo tenga lugar una profunda reestructuración, del aparato productivo. Pareciera más coherente asumir que una vez que haya indicios de recuperación se amplía la demanda, los salarios reales no experimentan todavía grandes modificaciones, y es cuando la introducción de innovaciones puede comenzar a modificar cualitativamente el desarrollo del nuevo ciclo.

Las expectativas de beneficios más altos son mayores y su distribución se realiza entre un menor número de empresas. Por todo ello nos parece asumible la posición de Kleinknecht, según la cual las innovaciones ("basic innovations") se introducen en la segunda mitad de la fase de lento crecimiento (fase B) y durante la primera de la fase de expansión, (fase A) (65), lo que entra en contradicción con la tesis shumpeteriana, más tarde asumida y ampliada por G. Mensch, según la cual las fases de depresión son sinónimo de innovación. (66).

En resumen: los grandes fenómenos cíclicos están vinculados a profundos cambios estructurales (Menshikov), durante los cuales se introducen procesos de innovación en la segunda mitad de la fase depresiva y durante la primera de la fase de recuperación, fases A y B respectivamente, (Kleinknecht), y cuyo período de gestación manifiesta una caída de la tasa de beneficio (Menshikov/Klimenko/Entov/Poletayev) y del progreso técnico, (Krelle).

"Our argument about profound technological change should be interpreted as a part of a more general social "Strukturbruch" (Altvater) that changes not only the technological base but also the "social structure of accumulation" (Gordon)". (67).

Si las ondas largas están vinculadas a un profundo cambio de las estructuras productivas, el comienzo de la introducción masiva de procesos innovadores no tendrá lugar mientras no se cumplan las condiciones expuestas arriba.

Por otra parte, es necesario tener en cuenta otro aspecto que adquiere cada vez mayor relevancia: las pequeñas y medianas empresas participan cada vez en mayor grado en la difusión de las innovaciones y, por otra parte, el tiempo que transcurre para que los nuevos conocimientos se integren en el proceso de producción es cada vez menor. Estos dos aspectos, dinamizan los procesos de recuperación económica, fomentando la difusión de las innovaciones, y generando las condiciones para un incremento generalizado de la productividad. (68)

AGRADEZCO AL MINISTERIO DE EDUCACION Y CIENCIA, LA AYUDA RECIBIDA
EN LA REALIZACION DE ESTE TRABAJO.

- 1) De Wolff y Van Gelderen, éste bajo el seudónimo de J. Fedder, anticipan en sus artículos las ideas fundamentales que más tarde difundiría Kondratieff, de ahí que se pueda hablar de los ciclos de De Wolff/Van Gelderen/Kondratieff. Posiblemente Schumpeter no haya tenido acceso a los autores holandeses, por lo que introdujo el concepto de "ondas largas de Kondratieff", atribuyéndole creemos que involuntariamente, al autor ruso la exclusiva sobre los ciclos. (Véase: Van Gelderen, (1.913); S. De Wolff, (1.924). Aunque de carácter distinto a estos dos autores, es de interés la obra de Parvus, pues ya a comienzos de siglo profundiza en la problemática de los movimientos de precios. (Véase: A.L. Parvus, (1.901); C. Juglar, (1.889); N. D. Kondratieff, (1.926). Nosotros citaremos aquí la versión aparecida en The Review of Economic Statistics, Vol. XVII Noviembre (1.935), Nr. 6, The long waves in economic life).
- 2) Véase: W.A. Lewis y P.J. O'Leary, (1.955); S. Kuznets, (1.913); M. Abramovitz, (1.961); L.A. Metzler, (1.947).
- 3) N.D. Kondratieff, op. cit., pag. 109.
- 4) Ibid. pag. 112.
- 5) Ibid., pag. 112.
- 6) Véase: G. Garvy, (1.943). Según Kondratieff sería un grave error no considerar la aportación positiva y dinámica de los descubrimientos científico-técnicos, y que la dirección e intensidad de éstos no son casuales y que se deben considerar como una función de las necesidades de la economía real.
- 7) "Scientific-technical inventions in themselves, however, are insufficient to bring about a real change in the technique of production. They can remain ineffective so long as economic conditions favorable to their application are absent. N.D. Kondratieff, op. cit., pag. 112.
- 8) Nos referimos a aspectos como el nivel de la tasa de beneficio y sus discrepancias intersectoriales, los tipos de interés, salarios reales, el gasto público, o el comercio internacional.
- 9) An investigation of the publications on long waves indicates that the subject has itself cropped up in long waves. We can thus state that a downswing in the real economy creates an upswing in the discussion on the subject, where as during an upswing the discussions take a downswing" T. Kuczinsky, en: T. Vasko (1.987), pag. 35.

- 10) "La idea de los ciclos largos hay que tomarla con gran cautela, en el sentido de que puede generar una aceptación casi fatalista de las dificultades económicas en las que nos debatimos". (Sylos Labini, 1.988, pag. 123). Los defensores o detractores de las tesis de Kondratieff no pertenecen a un campo teórico o ideológico determinado. Rostow, Mandel, Forrester y Krelle, defienden su existencia; una posición intermedia es la de Kuczinsky, Spree, Metz, Rosenberg/Frischtak, y Goodwin. Por su parte, Weinstock, Milward, Van Ewijk y Van der Zwan las rechazan.
- 11) Véase: el modelo con el que opera Forrester en: T. Vasko (1.987).
- 12) "No intentamos evaluar "la evidencia histórica", de los ciclos largos. Ese examen lo hemos realizado ya y hemos encontrado que no son convincentes". (N. Rosenberg y C. Frischtak) (1.986), pag. 162.
- 13) R.M. Goodwin (1.987). pag. 27. "Generally, the shorter the period, the easier it is to explain why a cycle may exist. (...) Then longer waves of 5.15 years are less evident ... Cycles of 40-50 years are difficult to establish and more difficult to explain. To begin with, the 200 or so years of industrial capitalism are too short a time to establish a cycle from highly disturbed statistical series, so that we do not even know whether there is anything to explain. Second, if a cycle does exist, it is difficult to find a mechanism that remains unchanged for that long a time to produce a cycle". (R.M. Goodwin, (1.987), pag. 26).
- 14) Las nuevas aportaciones sobre las ondas largas basadas en enfoques neo-schumpeterianos, marxistas, postkeynesianos o neoclásicos, han incorporado a la discusión aspectos como la innovación tecnológica, los cambios estructurales, la tasa de beneficio, la productividad y el progreso técnico. El enfoque schumpeteriano, según el cual los ciclos largos son una consecuencia de los procesos innovadores, adoptando así una posición contrapuesta a la de Kondratieff, y durante los cuales tiene lugar un agrupamiento de innovaciones ("clusters"), que son los que generan las fluctuaciones, tiene que aportar una explicación convincente sobre el por qué la innovación tecnológica genera las condiciones para la existencia de las ondas largas. Mientras que para Kondratieff los cambios tecnológicos expresan la reacción del sistema económico ante modificaciones experimentadas por variables básicas del sistema, para Schumpeter las ondas o ciclos largos son la consecuencia de la introducción masiva de nuevas tecnologías.
- 15) No faltan defensores de la tesis de las ondas largas que también le hacen exigencias similares a todo enfoque teórico que las pretenda explicar, véase: A. Kleinknecht (1.981) pag. 111.

- 16) Véase: R. Metz, (1.984) pags. 266-290; del mismo autor: T. Vasko (1.985), pags. 390-404. A Kleinknecht (1.987), pags. 216-238. A. Kleinknecht y H. Bieshaar, (1.986), pag. 192.
- 17) Véase: Van Duijn, J.J. (1.983).
- 18) "Intensive occupation with the characteristics of statistical procedures of time series analysis has shown that traditional methods are completely inappropriated in analyzing the phenomenon of long waves", R. Metz, (1.985), pag. 392.
- 19) Véase: G. Garvy, (1.943), pags. 203-220.
- 20) U. Weinstock, (1.964); Metz, R., (1.985), pag. 391.
- 21) Véase: B. Nullau, (1.976), pag. 177; E. Slutzky, (1.965) pag. 144; R. Metz, (1.984), pag. 266. "Apart from the problem of adequately determining the trend criticism of Kondratieffs statistical procedure has also centered on the question of whether the long waves were artificially produced by multiple smoothly procedures". R. Metz, *ibid.*, pag. 391.
- 22) Véase: R. Schmidt, (1.984); W. Stier, (1.980).
- 23) "We can define a filter as a mathematical procedure that is used to change a given time series: each value of the time series is replaced by a new, transformed value". R. Metz, (1.985) pag. 392/393.
- 24) Al mismo tiempo que se determinan los componentes coyunturales se puede conocer el trend. Sin embargo, encontramos que a menudo no se tiene esto en cuenta en trabajos sobre los fenómenos cíclicos. Véase respecto a esto el excelente trabajo de K. Borchardt, (1.982).
- 25) "The maximum cycle length, which Kondratieff fixed to 60 years, cannot be confirmed by our calculations". R. Metz (1.985), pag. 403.
- 26) Un aspecto que coincide con los resultados de las investigaciones de Bieshaar y Kleinknecht.
- 27) Véase: R. Metz, (1.985) y (1.984) y: J.J. Van Duijn, (1.985).
- 28) "The empirical results indicate only that there is an international connection between the same production sector", R. Metz, (1.985), pag. 403.
- 29) "As our calculations have clearly shown, Kondratieffs hypothesis of long waves must be modified considerable". R. Metz, (1.985), pag. 403.
- 30) In general, the available time series are too short as compared with the length of the cycle we are looking for". H. Bieshaar, A. Kleinknecht, (1.984), 291.

- 31) Bieshaar y Kleinknecht utilizan formulaciones que recuerdan las expresiones de algunos "clásicos" de los ciclos como Dupriez ("mouvements de fonds") o Spiethoff ("wechsellagen").
- 32) "In our test, all these proved to have no long wave pattern in the pre 1.890 period". (Bieshaar, Kleinknecht, (1.984), pag. 293.
- 33) Bieshaar, Kleinknecht, (1.984), pag. 293.
- 34) "A third possibility could be that the mechanism that brings about Kondratieff log waves is not relevant to the infant phase of consolidation before it can produce such waves; i.e. the Kondratieff long wave would primarily be important for the era of Hochkapitalismus und Spaetkapitalismus". H. Bieshaar, A. Kleinknecht, (1.984), pag. 294.
- 35) H. Bieshaar, A. Kleinknecht, Kondratieff (1.984), pag. 294/295. Véase también: A. Kleinknecht, (1.986), pag. 34.
- 36) H. Bieshaar, A. Kleinknecht, (1.984), pag. 291.
De las investigaciones de Metz y Bieshaar/Kleinknecht se deduce que puede haber indicios de la existencia de ciertos procesos cíclicos similares a los de Kondratieff, solo que de menor duración y con una frecuencia más alta. No habría tales ciclos pues ni para el llamado período del "industrial Kondratieff", primera onda larga, ni tampoco para la segunda "bourgeois Kondratieff", y se constataría posiblemente para el período del "neomercantilist Kondratieff", a partir de 1.898; es decir la fase del "capitalismo trustificado", como la define Schumpeter, o del "capitalismo oligopolista" (Sylos Labini).

Sylos Labini, sostiene que hasta los años 30, eran los gastos de las empresas el elemento determinante de los ciclos. Hoy, el gasto público, y la política monetaria asumen una importancia que en ciclos precedentes no tenían. (Véase: P. Sylos Labini, (1.988), pag. 105. Kleinknecht refiriéndose a los resultados que se deducen del cuadro arriba expuesto, afirma que "The results are twofold: on the one hand, all series (except the British) show a variation in growth rates between 1.983 and 1.974 that is consistent with the long wave hypothesis; on the other hand, the results remain ambiguous as to the pre- 1.980's. (A. Kleinknecht, T. Vasko, (Ed.), (1.987), pag. 221.

"En este estadio, la triada Schumpeteriana (el inventor, el empresario y el banquero, O.R.) pierde importancia: el inventor individual sustituido cada vez más por un científico o un grupo de científicos que trabajan en laboratorios de grandes sociedades y en laboratorios públicos; la función del sistema bancario cambia, también bajo el impulso de los gastos públicos (...), y generalmente las innovaciones (...) las realizan empresas ya existentes. La entrada (en el

mercado O.R.) es más difícil; por otra parte la difusión de los conocimientos técnicos es más fácil y más rápida". (P. Sylos Labini, (1.988) pag. 105).

- 37) Véase: S. Menshikov, L. Klimenko, (1.985); así como los trabajos de Menshikov, Entov y Poletayev, Kleinknecht y Freeman en: T. Vasko, (1.987); J. Schumpeter, (1.939).
- 38) Véase: S. Menshikov, L. Klimenko, (1.985), pag. 126.
- 39) S. Menshikov, (1.987), pag. 66.
- 40) Véase. S. Menshikov, *ibid.*, pag. 68.
- 41) "A given economic structure will never resign or give way to another until it has reaped most of its expected benefits, and unless a more profitable alternative is available. For the expected benefits to be reaped and more profitable alternatives to develop takes time. The length of this time depends on two factors: (1) how soon the current technological revolution exhausts its innovating potential and turns into evolution; and (2) how fast even newer technological directions present themselves as more profitable business opportunities. S. Menshikov, (1.987).
- 42) "When the general profit rate is low, the old technician base of production morally wears out and an opportunity for fundamental innovation presents itself. But in this case, too, entrepreneurs act with caution: a new technological revolution begins with installation of machinery that enables production costs to be reduced, usually at the expense of labor. Only as a second resort, with improved overall business conditions, are new types of goods launched, which give rise to new sectors and to a "quantitative extension of factories". S. Menshikov, *Ibid*, pag. 70.
- 43) Véase: K. Marx, *Das Kapital*, Tomo III, Berlin 1.956 (MEW), pag. 275.
- 44) Este análisis que elabora Schumpeter, es distinto pero compatible con el que elaboró Marx. "Para Marx también las innovaciones proporcionaban el impulso principal de la acumulación cíclica del capital. (...). Durante la fase de prosperidad la demanda de trabajo aumenta y (...) los salarios y la demanda de bienes de consumo son empujados hacia arriba; pero a partir de un cierto momento el aumento de los salarios erosiona los márgenes de beneficio (...). "(Sylos Labini, (1.988), pag. 101). Si se trata de una crisis de larga duración, cuando elementos estructurales determinan su duración y la cualidad de los cambios estructurales, escribe Menshikov: "a structural crisis is the logical outcome of a technological revolution, but it also serves as the starting point for a new one", S. Menshikov, pag. 71.
- 45) S. Menshikov, (1.987), pag. 72.

- 46) "The most important point here is the relative profitability of business alternatives and the relative risk involved. (...). The higher the prevailing profit rate the more investment would be expected to go into existing technology, which has proved to be profitable".
- 47) Véase: A. Kleinknecht, (1.984), pag. 251 y (1.986) pag. 371-192.
- 48) R. M. Entov, A.V. Poletayev, (1.987), pags. 105-118. En sus estimaciones, Entov y Poletayev han usado tanto material estadístico oficial, como estimaciones llevadas a cabo por Kuznets, Goldsmith, Creamer y King, sobre beneficios, impuestos sobre beneficios, stock de capital y PNB en USA. Véase también: S. Menchikov, L. Klimenko, (1.985). "If our results are not statistical artifacts, then they raise a number of problems. First, according to our analysis, the periods of growth in the rate of return include a considerable part of the downswing pases of long waves. One possible explanation lies in the fact that the return is a leading indicator of long waves. Another problem is related to the mechanism of the rate of return movements. During a business cycle, the dynamics of cost conditioned by raw materials and wages is characterized by stable fluctuations in costs and profits", R.H. Entov, A.V. Poletayew, (1.987), pag. 112.
- 49) "A period of intensive economic growth may continue for a certain period of time alongside a declining rate or return". R.M. Entov, A.V. Poletayew, ibid., pag. 113/114.
- 50) A. Kleinknecht sostiene que la evidencia empírica "contradict the hypothesis that important innovations are distributed over time. A remarkable concentration of innovations occurred, reaching from the second half of the 1.930 upto the 1.950s. Thereafter, the number of innovations seem to declive" (1.987), pag. 222. Por su parte W. Krelle, al igual que Mensch afirma que "Inventions and discoveries are randomly distributed on the time axis. The economic exploitation follow in clusters. These clusters mark the Kondratieff upswings" (W. Krelle, (1.987), pag. 389).
- 51) En las metodologías utilizadas, por Entov-Poletayev, Altvater et. al., y Weisskopf, se hace uso de la rentabilidad del capital como indicador.
- 52) Véase: A. Kleinknecht, (1.987), pag. 223.
- 53) OECD. Economic Outlook, Nr. 44, December 1.988, pag. 41.
- 54) Véase: Z. Griliches, (1.984).
- 55) "A reduction in the potency of R+D have important policy implications (...)" y "can be regarded as reflecting a reduced invention potencial (...). This would consequently

slow the pace of R+D activity, the flow of inventive output per unit of R+D, and the growth in total factors productivity (TFP). Such a decline in R+D potency would be consistent with the general deceleration of R+D activity observed in the 1.970s and the slowing of TFP growth. "A.S.Englander, et. a (1.988), pag. 15. Sobre el concepto "R+D potency" véase, ibid., pag. 10. y sgts.; sobre la relación entre R+D y desarrollo de la TFP, Z. Griliches, F. Lichtenberg, (1.984).

- 56) A.S. Englander et. al., (1.988), pag. 17.
- 57) Ibid., pag. 17.
- 58) Ibid., pag. 33.
- 59) Véase: C. Freeman, (1.982).
- 60) Los enfoques de Hoeksema, Huber, Pérez, Salvati y Screpanti, permiten abordar la problemática de los ciclos desde aspectos teóricos, sociales, técnicos, de la influencia institucional o del cambio social y cultural. Véase: C. Pérez, (1.983). C. Freeman (Ed.), (1.983).
- 61) P. Sylos Labini, (1.988), pag. 112. "My hypothesis is that the long swings are result of the slow perfection and adaptation of major technological innovations, which persisted over a number of shorter fluctuations, the major innovations, followed by only minor or weak ones".
- 62) N. Rosenberg, (1.982), pag. 115.
- 63) A. Kleinknecht, (1.987), pag. 227. Véase también: N. Rosenberg, (1.982), N. Rosenberg y C. R. Frischtak, (1.982), pag. 146 y sgts; de los mismos autores, (1.984), pag. 7-24.
- 64) Véase: A. Kleinknecht, (1.986).
- 65) Véase: J. Schumpeter, (1.939); y G. Mensch, (1.975), (versión inglesa: Stalemate in Technology, London (Pinter), 1.979).
- 66) A. Altvater, Rates of Innovations ..., op. cit., pag. 228.
- 67) Los datos empíricos, confirman el papel cada vez mayor de las pequeñas y medianas empresas en la introducción de las innovaciones y en los gastos de I+D. (Véase: F.M. Schere; Kamien, M. y N. Schwartz, (1.982). Una valoración de la tesis schumpeteriana sobre la relación entre investigación, innovación y tamaño de las empresas. Las investigaciones de Pavitt, revelan que las pequeñas y medianas empresas, contribuyen con más innovaciones que las empresas grandes. Por ejemplo, 85,3% de las innovaciones proceden de empresas con un volumen de empleados inferiores a 10.000. Se constata así una relación en forma de U, entre el tamaño y la innovación.

Relación entre Innovación y tamaño de la empresa.

INNOVACIONES

Empleados	(1)
1 - 199	23,4%
200 - 999	24,8%
1.000 - 9.999	37,1%
10.000 - 49.999	11,0%
50.000 o más	3,7%

(K. Pavitt, M. Robson y J. Townsend, (.1987), pags. 297-316). Los datos para USA no se diferencian de los obtenidos por Feinman y Fuentevilla, (1.976). En una reciente investigación, Edwards y Gordon, sobre las 8.074 innovaciones introducidas en USA en 1.982, las empresas pequeñas y medianas (con menos de 500 empleados), innovaron 2,4 veces más que las empresas grandes. (K. Edwards, T. Gordon, (1.984)).

- M. Abramovitz, (1961), The Nature and Significance of Kuznets Cycles, en: Economic Development and Cultural Change, Vol. 9 No. 3.
- G. Bianchi et. al. (Eds.), (1984), Kondratieff Long Waves in Aggregate Output. An Econometric Test, en: Konjunkturpolitik, 30 Jg., H.
- G. Bianchi, (1986), Kondratieff Long Waves? Reply to S. Salomou, en: Konjunkturpolitik, 32 Jg., H. 3.
- H. Bieshaar, A. Kleinknecht, (1984), Kondratieff Long Waves in Aggregated Output?. An Econometric Test, en : Konjunkturpolitik, Vol. 30 H. 5.
- K. Borchardt, (1982), Wachstum, Krisen, Handlungsspielräume der Wirtschaftspolitik, Göttingen.
- S. de Wolff, (1915). Accumulation and Crisis, De Nieuwe Tiejd, 20, 1, 353-469.
- G. Dosi, (1982), Technological Paradigms and Technological Trajectories, en: Research Policy, 11, 147.
- K. Edwards, T. Gordon, (1984), Characterization of Innovations Introduced on the U.S. Market in 1982. Report for U.S. Small Business Administration by the Futures Group. Washington D.C.
- R.M. Entow, A.V. Poletayev, (1987), On the Long Term Dynamics of the Rate of Return, en: T. Vasko, (1987).
- A.S. Englander, R. Evenson, M. Hanazaki, (1988), R. and D, Innovation and the Total Factor Productivity Slowdown, en: OECD Studies, No. 11, Paris.

- S. Feinman, W. Fuentevilla, (1976), Indicators of International Trends in Technical Innovation. Report to National Science Foundation.
- C. Freeman, (ed.), (1983), Long Waves in the World Economy, London (MacMillan).
- C. Freeman, (1982), The Economics of Industrial Innovation 2nd Ed., London.
- C. Freeman, J. Clark, L. Soete, (1982), Unemployment and Technical Innovation, A Study of Long Waves and Economic Development, London (Pinter).
- C. Garvy, (1943), Kondratieff's Theory of Long Cycles, en: Review of Economic Statistics, Vol. 25, No. 4, pag. 203.
- W. Gebauer, (1986), Kondratieff's Long Waves, en: Konjunkturpolitik, 32, Jg. H. 4, pag. 237.
- J. Van Gelderen, (1913), Springwloed: Beshuowingen over industriële ontwikkelin, en prijsbeweging, en: De Nieuwe Tijd, 18.
- R.M. Goodwin, (1987), The Economy as an evolutionary Pulsator, en: T. Vasko.
- Z. Griliches, (Ed.), (1984), R + D, Patens and Productivity, University of Chicago Press, Chicago.
- Z. Griliches, F. Linchtenberg (1984), Interindustry Technology Flows and Productivity Growth. A Reexamination, en: Review of Economic and Statistics, No. 2.

- C. Juglar, (1989), De crises commerciales et de Leur Retour Periodique, Paris.
- M. Kamien, N. Schwartz, (1982), Market Structure and Innovation, Cambridge (CUP).
- J. Kitchin, (1923), Cycles and Trends in Economic Factors, en: The Review of Economics Statistics, No. 1, pag. 1.
- A. Kleinknecht, (1981), Observations on the Schumpeterian Swarming of Innovations, Futures, 13, (4).
- A. Kleinknecht, (1981), Lange Wellen oder Wechsellagen, en: D. Petzina, R.V. Roon.
- A. Kleinknecht, (1984), Prosperity, crisis and innovation pattern, en: Cambridge Journal of Economics, 8, pag. 251.
- A. Kleinknecht, (1987), Rates of Innovations and Profits in the Long Wave en: T. Vasko, (1987).
- A. Kleinknecht, (1986), Innovation Patterns in Crisis and Prosperity: Schumpeter's Long Cycle Reconsidered, London (MacMillan).
- A. Kleinknecht, (1986), Post World War II Growth as a Schumpeter Boom, en: Proceedings of the Ninth International Economic History Congress, Berna.
- A. Kleinknecht, (1981), Lange Wellen oder Wechsellagen? en: D. Petzina y G. van Roon, 1981.
- N.D. Kondratieff, (1935), The Long Waves in Economic Life, Review of Economic Statistics, Vol. XVII, No. 6.

- W. Krelle, (1987), Long Term Fluctuation of Technical Progress and Growth, en: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Zeitschrift fur die gesemte Staatswissenschaft, Vol. 143, pag. 379.
- T. Kuczynski, (1987), Marx and Engels on Long Waves, en T. Vasko, (1987).
- W.A. Lewis, P.J. O'Leary, (1955), Secular Swings in Production and Trade, a870-1913, en: The Manchester School of Economic and Social Studies, XIII, No. 2 Mayo.
- G. Mensch, (1975), Das Technologische Patt, Innovationen uberwindern die Depression, Frankfurt (Umschau).
- S. Menshikow, (1987), Structural Crisis as a Phase in Long Term Economic Fluctuations en: T. Vasko, (1987).
- S. Menshikov, L. Klimenco, (1985), On Long Waves in the Economy, en: G. Bianchi, (1985).
- R. Metz, (1984), Zur empirischen Evidenz "langer "Wellen", en Kyklos, Vol. 37, Fasc. 2, pag. 266.
- R. Metz, (1985), Kondratieff and the Theory of Linear Filters, en: T. Vasko, (1987).
- L.A. Metzler, (1947), Factors Governing the Lenght of Inventory Cycles, en: The Review of Economic Statictics, vol: XXIX, No. 1, pag. 1.
- B. Nullau, (1976), Die Kondratieff Wellen. Ein Slutzky Effect?, en: Wirtschaftsdienst No. 56.

- W. Stier, (1980), Verfahren zur Analyse saisonaler Schwankungen in oekonomischen Zeitreihen, Berlin.
- P. Sylos Labini, (1988), Las fuerzas del desarrollo y del declive, Madrid.
- J.J. van Duijn, The Long Waves in Economic Life, London (Allen and Unwin) 1983.
- J. Schumpeter, Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process, New York (McGraw Hill), 1939.
- T. Vasko, (Ed.), (1987), The Long Wave Debate, Berlin (Springer Verlag).
- J.M. Vegara Carrió (1989), Ensayos económicos sobre innovación tecnológica, Madrid (Alianza Editorial).
- U. Weinstock, (1964), Das Problem der Kondratieff Zyklen, Berlin.
- S. de Wollf, (1924), Prosperitatet und Depressionsperioden, en: O. Jensen (Ed.), Der lebendige Marxismus, Jena.

- K. Pavitt, M. Robson, J. Townsend, (1987), The Size Distribution of Innovation Firms in the UK: 1945-1983, en: Journal of Industrial Economics, Vol. 35.
- C. Pérez, (1983), Structural Change and the Assimilation of New Technologies in Economic and Social Systems, Futures, octubre, pag. 357.
- N. Rosenberg, (1982), Inside the Black Box: Technology and Economics, London (Cambridge University Press).
- R. Rosenberg, N. Frischtak, (1982), Long Waves and Economic Growth. A Critical Appraisal, en: American Economic Review, Vol. 73, 2.
- R. Rosenberg, N. Frischtak, (1984), Technological Innovation and Long Waves, en: Cambridge Journal of Economics, No. 8.
- N. Rosenberg, C. R. Frischtak, (1986), La innovación tecnológica y los ciclos largos, en: Papeles de Economía Española, No. 28, pag. 162.
- M. Salvati, (1983), Political Business Cycles and Long Waves in Industrial Relations: notes on Kalecki and Phelps Brown, en: C. Freeman, (1983).
- F.M. Schere, (1980), Industrial Market Structure and Economic Performance, 2ª. Ed., Chicago.
- R. Schmidt, (1984), Konstruktion von Digitalfiltern und ihre Verwendung bei der Analyse von ökonomischen Zeitreihen, Doct. Thesis, Bochum.
- L. Schmooker, (1986), Invention and Economic Growth, Cambridge, MA, (Harvard University Press).

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: FELIX OVEJERO

Título: THE ECONOMIC MARKET, THE POLITICAL MARKET AND ECOLOGY

FUNDAMENTOS DE ECONOMIA CRITICA

THE ECONOMIC MARKET, THE POLITICAL MARKET AND ECOLOGY

Félix Ovejero-Lucas
University of Barcelona

**Some of the work on this paper was done while the author was a Visiting Schollar in The Centor for Ethics, Rationality and Society at the University of Chicago with support from a Schollarship of DGICYT. I am grateful to Bernan Manin, Lawrence Saez, Cass Sunstein and the participans in the Russell Hardin Workshop for helpfull comments.*

A system in expansion inevitably reaches a crisis when the scarcest of its required resources runs out and cannot be reproduced or replaced. Acknowledging this implies accepting that the history of the human race for the past two centuries has been based upon exceptional circumstances that can no longer be maintained. It is difficult to readjust psychic perception, which has accustomed us to seeing the extraordinary as natural. These circumstances are not devoid of practical implications, because the first requirement for solving a problem is that it be perceived as such. But it would be simpler to begin by reviewing the social models proposed or realized during this period, models based upon the implausible hypothesis that resources are inexhaustible.

From a certain perspective, social or economic institutions may be regarded as instruments to attain particular goals or important values in the organization of a communal life. In assessing the former in terms of their congruity with the latter, social theory can be of great help. It may not reveal which institutions are the best, but it can certainly indicate which ones are useless. If the statements in the first paragraph are accepted as true, the most worthy task of social science, in terms of its practical implications, is the examination of social institutions, which must be: a) compatible with the constraints within which any human society must develop and b) capable of ensuring the realization of values that are deemed worthy. The satisfaction of a) is a necessary condition for the satisfaction of b). For an acceptable way of life, life is necessary. There are two aspects to the first requirement: a₁) compatibility with the ecological niches inhabited by the species in such a way that, for example, would disqualify social models whose functioning dictated the violation of the laws of thermodynamics or the maintenance of levels of consumption that were higher than resources allowed: a₂) as compatibility with human abilities so that, for example, a social model would be unacceptable if it required that people maintain levels of consumption that were too low to ensure their biological existence, or levels of information processing in daily behavior that were too high for the human mind to deal with, or a rate of reproduction higher than that permitted by the gestation and fertility periods.

Organizational models of society are basically concerned with two areas: *how to live* and *how to decide* how to live. The first of these refers particularly to productive activity, to the set of tasks that ensures economic reproduction, and its quality is usually measured by

its ability to maintain certain levels of well-being for the members of the community. The second, the political system, is the social mechanism for decision-making, and its effectiveness is measured by its ability to ensure that the will of the people has a real affect on the *how to live* aspect. If this is not the case, the economic system is deemed ineffective or unjust, and the political system is considered merely a system of legitimation or diversion, never one of participation¹.

This paper will examine the ability of the market (both economic and political) to confront the task of management implicit in the recognition that we live on a planet with limited resources. The market will be regarded in these two aspects: the economic, as a decentralized system for the allocation of economic resources, and the political, as a system in which parties compete for votes. The following pages deal with the two most highly-touted institutional mechanisms of our time. The criterion of evaluation is their efficacy in confronting the problem of ecology, a problem that, in the opinion of many knowledgeable people, will demand modifications in behavior as great as those that accompanied the neolithic revolution. The assumption that the challenge of management has absolute precedence over any other consideration is not rash, considering that survival is the condition that makes all else possible, including an honorable survival (*vid, infra nota 16*).

The Structure of Imbalance

Let us consider several scenarios: a) the Brazilians deforesting in order to build a highway, undermining the oxygen reserves of the planet; b) the present generations' consumption in one year of the fossil fuels it took nature millions of years to produce, thus limiting the life scenarios of future generations; c) the daily use of aerosol sprays and cars by each of us with the resulting effect on public resources, whose access is free and consumption collective, as are those that form the biosphere; d) the fishermen who care nothing of the size or the quantity of their catches; e) the farmers who have large families to guarantee themselves a work force, their main production factor².

It is worthy to analyze the social structures of this scenarios. Not to taking into account the features of each public good, its technical conditions of production, underlying these situations is the interactional structure itself (I): a) those who behave thus are not those who pay for it; b) this behavior earns an immediate and perceptible benefit; c) there is no

low-cost way to control individual actions; d) there is a great number of individuals who make private decisions which have public repercussions that are not intended; e) each person feels that the others will act as he does, and so his own altruistic behavior would count for nothing; f) the causal mechanisms, both social and natural, that link individual action to catastrophe are not immediately observable. For a problem to bring about rational action, its seriousness is not sufficient. The following are required: a) that the problem be perceived as such; b) that its possible solution is recognized. (In our case, to cope with a recurring problem, a way must be found to intervene in the causal sequence that nourishes it³); c) that the action providing the solution is advantageous to those who undertake it. The type of social interaction (I) that reproduces ecological problems complicates the first requirement. On one hand, there are natural difficulties, the complexity of many ecological pathologies. The relationship between deforestation and climactic changes or between my aerosol spray and ozone, radiation and health are not obvious. But the social aspect is particularly difficult to perceive, that which can be attributed to the rules of collective living. While in the twelfth century the exploiter was easily identified, the modern interactional structures described above are not immediately observable. Or rather, we do not see how to stop the situation from reproducing itself. Each individual believes that, as only one among so many, his own advantage or disadvantage has no further consequences, so that what he does is of little importance in the end. Events in the Amazon or in Chernobyl are distant; what one does with one's own car or one's own crops does not seem to be of the slightest consequence, not even exemplarily. In other words, it is not clear how the possibility of a solution can be perceived plainly, by each individual--the second requirement⁴.

In addition to perceiving the problem as such and the possibility of taking action, this action must also be carried out; that is, individuals must see the solution as being to their advantage. The possibility of shifting the costs of development onto others (other nations, future generations) and the greater value placed on immediate benefit (certain and existing) than on a future and uncertain risk renders c) difficult to satisfy.

The interactional structure (I) is responsible for the reproduction of ecological problems. This should not be confused with (II), the structure of the institutions that must come up with the solutions, institutions which must obviously be evaluated in terms of their ability to avoid reproducing I, in the case of economies, or to modify (I), in the political area. The institution to be appraised first is the "political market". We shall see that the above changes will not be easy without violating its basic principles.

The political market

The system based on competing political parties has often been described as "liberal, in the modern sense", implicitly contrasting the freedom of the ancients, positive freedom, the freedom to act, with the modern concept of freedom, *freedom* as the impossibility of being forced to do something, as *sovereignty* over oneself⁵. An individual is free to leave his country because no one will prevent him, but he may be unable to because he lacks the means. This individual is *free and sovereign* in the modern sense but not in the ancient sense. On the strictly political plane, he is limited to choosing within an institutional framework the political options offered him. *Modern* freedom is the right to choose among the political options offered, which the individual has had no part in defining. The citizen selecting political parties is thus like the consumer buying finished products. He may only show his approval or disapproval by accepting or rejecting the product. More precisely, the structure of the political market system (II) is typified by: (II₁) political participation regarded not as rewarding but as a cost. This results in the appearance of certain individuals who practice this activity professionally, to whom decision-making is delegated; (II₂) the consumers/voters confronting political options that compete for their votes. Together, both factors help to explain the political passivity of the citizens of modern democracies.

Competition and the professionalisation of the supply impose certain constraints on the political scenario. Possibilities are limited by: a) the barriers to entry in the political market, since only those who have the resources can participate in the costly competition; b) the limited set of parties; c) platforms which force the citizen to choose in whole units, independently of his feelings about each one of the components; d) the blurring of the platforms' outlines as a result of the parties' attempts to include the aspirations of "broad strata" of society. This tendency to avoid excluding anyone empties the platforms of content and grants the politicians credit without commitments, promoting a disregard for consistency, a disregard that encourages the illusion that everything is possible simultaneously; e) the electoral cycles, which claim priority for immediate interests, even at the cost of mortgaging opportunities for future decisions, (selling the assets offers immediate profits, although this will limit our heirs' possible strategies), or, at the most, including only those costs that can be repaid in a more or less reasonable length of time .

In this way the political market acquires the information transmission mechanisms that are typical of the economic market. We know that in many interaction scenarios (the couple, the political party) there are two ways of expressing opinions: *voice*, in the hope that desires may cause changes, and *exit*, withdrawal from the institution⁷. In the economic market, only *exit* functions. The same occurs in the political market. The only way to express disagreement is by switching brands, that is, by voting for a different party. There is no opportunity to offer opinions, to give reasons for disagreement. Dislikes can be expressed, but there is no way of communicating why, of specifying personal wishes. The only choice is *exit*, switching brands, which, as we know, provides little information about the reasons for withdrawal. Moreover, *exit* is not communal, nor does it unite people. While *voice* is a relationship typical of institutions (the family or the neighborhood organization, for example) in which there is a personal involvement in its work and results, *exit* is typical of the market, a relationship in which no one feels like a participant, whose functions or tasks are felt to be irrelevant. And to the degree that *exit* is uninformative, it is also sub-optimal. My reasons for switching products may not be discovered if my displeasure with the previous product is not understood. I am forced to accept another product that I don't like either, but for different reasons, when a slight change in the original product might have been enough to fulfil my wishes⁸.

These are some of the features of the systems of representation that are most familiar to us. They may not seem favorable to participation, but the problem which concerns us here is not their ability to convey--or include--the wills of individuals, but their effectiveness in dealing with the modification of (I). In terms of this criterion, the results are not acceptable either. These systems appear, not only to be almost impervious to the ecological perspective in decision-making, but to foster ignorance of it and even rejection. Insofar as any behavior may be described as the pursuit of *intèrests* or goals in accordance with beliefs based on *information*, it may be said that "the political market" is unsuitable for the above purpose, both in terms of the *intèrests* represented and of the *information* that guides behavior.

1. *The interests that filter through.* Only immediate interests are considered, and only the interests of those who can vote. Under normal circumstances the parties seeking power favour the voters present. Neither outsiders nor future generations are able to vote. However, it may be the voiceless who pay for the benefits offered to the voters. Although the decisions affect them, neither's interests are served. Few platforms are inspired by an

altruism that others will benefit from. Taking ecological constraints into account involves persuading a large part of the population to change its behavior in order to avoid dangers that will affect a future world that they themselves will not know. It is not advantageous to Brazil's political parties to defend a slower rate of growth to protect the world's oxygen supply. Disregard is reinforced because the platforms must not upset anyone: all social groups are potential voters. Moreover, the fact that the citizens cannot express an attitude toward the various points of a platform, which must be selected as a unit, has dangerous consequences. These consequences can easily be inferred from the following: a) almost all of us gain immediate advantages from some ecological disturbance that we are contributing to (the motorist); and b) the prohibition of this "advantage" is more immediately apparent to us than are the advantages to be gained from forbidding contamination by others⁹.

2. The kind of political culture that is promoted, which is the same as saying *the kind of information it acknowledges*¹⁰. Any conception of the world provides an ontology, a filter that recognizes certain facets and ignores others. A meritocratic vision is concerned with people's effort in the economic sphere or aptitude and intelligence in the political, with no regard for economic needs or differences in well-being, or for political liberty or participation in decision making. Rewards are distributed on the basis of professional training and personal effort, and the needs of the people are irrelevant.

The system of competing political parties does not promote realism, concern with long-term accountability, or the kind of behavior essential in solving ecological problems. Electoral platforms, by including the aspirations of all social groups with no concern as to whether all of them can be satisfied simultaneously, promote the tendency to believe that all things are possible, that you can have your cake and eat it. Furthermore, the fact that the political market operates through programs that can provide profits within one legislative term promotes a readiness to sell off natural resources in order to present positive balance sheets at the end of that term¹¹.

Finally, with this system of parties/suppliers versus voters/consumers, the competition mechanism does not favour: a) the prospect of demanding action (or a willingness to participate in action) from voters/consumers, who see themselves as passive subjects, limited to the consumption of a finished product, who do not feel a part of those who act, of those who "produce" politics; b) that, when the parties have the opportunity to govern, when they are finally able to do something, they are willing to acknowledge the problems for which they

have no solutions.

The difficulty of modifying (I) can be viewed from another perspective, that of the conditions necessary for solving the problems indicated above¹². Filtered perception hinders the fulfillment of the first condition: the recognition of the problems. The kind of interests that are acknowledged makes it difficult to attack the causal structure that promotes the reproduction of the problem. (One of the ways of modifying (I) would be to adopt an order of preference that serves the collective interest of the rest of mankind and the inheritors.) But the difficulty is more fundamental. It is not just that (II) cannot be used to modify (I), but that the modification of (I) requires the modification of (II); the ecological problem cannot be solved without contradicting the principles underlying the political market¹³.

Structure (I) reveals the interdependence of all ecological action. With our energy consumption we are deciding how future generations will live (or not); the radiation, acid rain and emulsions of the few affect the others. Squandering by some is made possible by the under-consumption of others. This interdependence of action dictates a planetary scenario in decision-making. At the same time, it must be guaranteed that nobody can violate the agreements. That is why national sovereignty is a threat to all when each country is aware that its actions may offer benefits that will be paid for by others. Nations will be tempted to be one step ahead in this situation. Only a world authority--or a coalition--can offer solutions. But it is clear that a coalition increases the number of participants, and in numbers, the probability of a lack of solidarity. In the home, in the family, in small communities, it is more difficult to assume that what we do matters little, that "the others can pay." In these circumstances, when we are few in number, when we are in constant contact, we feel committed and are able to observe the consequences of our own behavior. Thus, (I) cannot be reproduced. In contrast, in large communities the likelihood is greater that someone will be tempted to take advantage of the others and anti-social behavior is more likely to occur. Indeed, it is more reasonable precisely because of its high probability¹⁴.

The need to broaden the social basis of behavior and the need for agreements that commit everyone are technical needs, arising from the interdependence of nature and (anti-) ecological actions (of I). But this expansion is incompatible with a concept of political action based on (IIa) and (IIb) if we are not prepared to attack the principles of individual sovereignty (negative freedom), the inspiration of (II). The modification of behavior that is

needed must be conscious and planetary in scope. The only solution compatible with the elementary principles of individual sovereignty over the decisions themselves requires an active vision of liberty, people who are interested in and committed to changing their behavior. But that is precisely what is rejected by some individuals, who view political action as a cost and who act as passive consumers of political merchandise, those who consider *exit* the only mode of political relations. Under such conditions, one realistic and consistent option would be world dictatorship, the terrifying vision of Bertrand Russell¹⁵. Moreover, dictatorship would function in a situation in which politics is professionalised (politics as a cost) and consumption passive. In such a case all thoughts of freedom or sovereignty would have to be abandoned.

The Economic Market

In the minds of many, the market is essential to economic progress. The IMF recommends the "liberalization" of impoverished countries, and planned economies are dismantled, trusting that the mechanism of the market will ensure technological development, willingness to work and increased productivity. This is not the place to assess the level of realism of such beliefs. The truth is that it is not easy to make comparisons between societies and economic systems, among other reasons, because the criteria and the reference group must be specified. And, in that case, it is difficult to establish unconditional superiorities when, for example, we know that a man has less chance of reaching the age of forty if he lives in Harlem than if he lives in Bangladesh¹⁶. To demonstrate definitively the superiority of the market as a system of economic organization, its superiority must be demonstrated from every point of view. In other words, it must be shown to offer greater well-being to any of its individuals (particularly, to the worst-off) than do other systems of economic organization to their best-off. Otherwise, that individual could say that from his point of view, the market was not the best.

But even if such a demonstration were possible, it would not be sufficient to ensure a fully unconditional superiority. In addition to well-being, there are other criteria to consider, the most basic being its ability to ensure the maintenance of the ecological balances that are essential for the human species, the well-being, finally, of future generations. The rest of this paper is devoted to evaluating the ability of the market to deal with the ecological problem.

While in the case of the political market, the criterion of evaluation was its ability to modify (I), what must be examined in the economic market is its ability to prevent the reproduction of the interactional structure (I). It will be seen that, precisely because of its own virtues, the market, in its pure state, will guarantee the reproduction of (I); that is, it is responsible for an endogenous causal process that contributes to the generation of unsatisfactory outcomes.

In the market, individuals compete with each other, motivated by their own interests, aware that a positive correlation exists between their efforts and their achievements. What is fascinating is that this behavior (selfish) appears to have beneficial consequences for the community, that benefits are obtained for all, and that these benefits are the result of the action of each individual, but not intended by anyone. We know that any moderately complex society faces problems of coordination. What is produced, who wants it, and in what quantities must be known. Furthermore, it is desirable not only to satisfy needs, but to do so in a better way; that is, to economize on means and revise procedures. This is achieved in the market because competition prevents the neglect of opportunities for profit. The moment a growing demand for some good is noted, producers focus attention on it, and in this way a satisfactory allocation of resources is achieved. Capitalists compete, offering the best at the lowest price, and for this they use the best methods. Thus, only those who adopt the most efficient methods and offer the best products can survive competition¹⁷.

In serving their own interests, producers and consumers meet in the market. From their interaction, prices emerge whose movement indicates what is scarce, what it would be profitable to produce, what should be paid to acquire it, or whether production should be oriented toward a particular kind of merchandise. No one has all the information (centralized) required for social coordination. No one is in a position to have this information available, but neither does it appear necessary. The information is dispersed, individuals are aware of only a portion of it, but when they act selfishly, using the information they have, they ensure, without trying to, the coordination of activities. In this way, individuals unintentionally meet the needs of the rest. But there is more. The scenario is typified by competitiveness. Individuals adopt, "choose", as a strategy, the pursuit of their own interests. But this strategy is the only one that can secure personal survival. It is impossible to "choose" otherwise. People that do not pursue their own interests end up eliminated by the competition .

The system of "natural" market prices appears to be the best guide to behavior. From this it is maintained that anything worth producing will find a price that will make its production profitable. This at times is used to justify absurd behavior that violates the basic principles of rationality, such as the insistence that ecological problems are not important because, when their solutions become profitable, someone will be found who is ready to "produce" them. This supposition ignores the fact that any rational behavior must be based on information available today, not on information that we suppose will be obtainable, which means: a) that there is no way of knowing specifically what we will know, because otherwise we would already know it; b) that what we know already should be enough to discourage us from embarking on courses whose ends are both predictable and undesirable¹⁸.

The above argument in favor of the market is not devoid of theoretical weaknesses in both the quality of its suppositions and the anatomy of its unexplicit and barely plausible presumptions. But this is not the place to examine such weaknesses, either to evaluate the market by its intended effects, or to evaluate the theories that attempt to explain it. The objective of this paper is another: to show that its outstanding virtues disappear when ecological data are taken into account and in this way to demonstrate the particular tendency of the market to reproduce (I). Furthermore, it will be seen that frequently its advantages turn into disadvantages, since the automatism of the market promotes processes that are endogenously perverse. The very mechanism that ensures the achievement of certain goals is responsible for the destruction of the balance of the ecosystems.

Briefly, the thesis of the superiority of the market over other methods of economic organization emphasizes four features: a) it provides real costs (prices) that act as indicators for efficient performance; b) it identifies people's desires, thus indicating needs that are not met, which show up as consumer demands; c) it allocates resources efficiently; d) it solves the problem of the flow of information, since the market is a machine that functions without coordination. However, in expanding the prism of analysis, all is not as it appears.

a) The act of producing does not only result in merchandise. It is frequently accompanied by certain costs--the contamination of the environment, the despoiling a free asset--which are not included in the company's accounting and that infringe on the rights of society as a whole¹⁹. Businessmen's prices do not represent the real costs of production because of a mistaken estimate of the marginal costs. Production costs would be higher than

ideal if *all* these marginal costs were taken into account. (Not only are some of these costs excluded, they are also very difficult to determine. Assessing ecological costs is not a simple matter. Market prices do not include the costs for future generations, because, among other reasons, there are no future markets for unknown events. In this context it is not that the market prices are deficient indicators, which is a lesser evil, but that they are wrong. They are not imprecise guides, but false ones).

b) Reasonable doubt exists concerning the ability of the market as a system for the discovery and satisfaction of needs. For the moment, it is untrue that all needs are expressed in the market. Only the needs of those who have the money to make them known are recognized. We are aware of the coexistence in the same market location of ravenous hunger and alimentary excesses. Nor are the requirements of future generations considered. The current prices of non-renewable resources do not reflect the needs of those who are unable to express them in the market. The market price of oil does not take into account the demand — of those who are not yet born. But such prices guarantee that the others will not be able to meet their needs.

The inability of the market to discriminate between needs of a different order or nature has often been stressed. We are aware of pathological consumption, the coexistence of inadequate or unhealthy diets alongside luxury merchandise, or the replacement of local products, suited to local resources and ecosystems, by other "brand name" products presented as "lifestyle" choices. Doubt has even been cast on the authenticity of the needs expressed in the market by citing the coexistence within the same individual of absurd consumption, *induced by society*, alongside: a) ignorance of real personal needs (nutritional, medical); b) the inability to claim individual rights (the plight of Indian women, who do not seem to suffer from the inequalities that victimize them).

What is really being emphasized in these arguments is the existence of certain demands that: a) require a certain apprenticeship in order to develop; b) provide the individual with capabilities--general possibilities for action (as distinct from ordinary, concrete goods); c) are not usually satisfied through the consumption of "material" goods²⁰; d) do not reinforce the compulsive behavior typical of those who are victims of their desires, but encourage people to choose their own desires²¹. That is the same as stating the existence of certain needs, satisfied at low energy cost, that help a population develop a strong capacity to respond

to problems that require a willingness to participate and a way to realize those desires--freely chosen--that does not demand unlimited production growth. Needs that are not available, as such, in the market, require a prior training to turn them into demands. This training cannot be claimed directly without the education which is its own result²².

In addition, the fulfillment of needs contains an aspect of distributive justice²³. Many of the criticisms of the "queuing" in socialist societies, disregard the fact that the filter of patience to distribute scarce resources is at least as fair as that of wealth. Of course, there are no queues for buying mink coats. In the former instance the needs of those who get there first are satisfied, in the latter, the needs of those who have money.

Where non-renewable goods are concerned, the failure to meet the needs of some may be a requirement for satisfying the needs of others. The level of energy consumption of the average American, who can fulfil his own needs, is made possible by depriving others. The consequences of this inequality must not be disregarded as an anti-ecological factor. The impossible hope--for everyone simultaneously--to belong to the club of the privileged feeds a machine that is unstoppable, driven by the inequality that is its necessary condition. Scarcity distributed unequally generates aspirations and this situation accelerates scarcity. A society that encourages a consumer demand that by definition is impossible to fulfil for everyone cannot maintain a satisfactory relationship with its ecosystem²⁴.

c. The efficiency argument has two weaknesses. The first is compatibility. Economic efficiency, the efficiency that serves as a criterion for acting in the market, rarely coincides with energy efficiency, a rational accounting criteria when the exploitation of fossil resources is measured²⁵. The "new agriculture", whose economic profitability is difficult to argue with, involves a staggering waste of fossil resources, to the point that its widespread use would mean the end of the reserves of the entire planet in very few years. Here also an endogenously perverse mechanism is operating. Regarding the criterion of rational action in the market, in a competitive situation economic efficiency can only be achieved by profits in the present and for me; no one can live today on tomorrow's bread. Of course, it is not impossible for economic efficiency and ecological efficiency to coincide, but it is improbable. Good reasons exist for believing that there is a certain antagonism, and it is unquestionable that what regulates action in the market is--and cannot cease to be--economic efficiency.

But there are difficulties involved in the very concept of economic efficiency, at least if it is taken to describe a condition in which all desires of all people are satisfied simultaneously with no possibility of further enriching one without harming another. The strict demonstration of the efficiency of the market is no easy task. The market conditions required in order to achieve acceptable results are highly restrictive; that is, they bear little resemblance to the actual behavior of consumers and producers and to the normal conditions of production. In view of the differences between real markets and those manipulated by economic theory, it would be inaccurate to suppose that the outcome (efficiency) of the latter also occurs in the former, rather that such a circumstance is highly exceptional.

One of the many requirements for efficiency, one that is not particularly striking in comparison with others, but whose unreality is of special interest in the present context, is the condition of the informational symmetry of the buyer and the seller. For the market to achieve an efficient allocation of resources, the buyers must be informed about what they are buying, or at least as well informed as the producers. Otherwise the system does not function. That is what occurs, for example, in the second-hand car market or the garage mechanics'. The buyer knows nothing about the quality of the product until after he has paid for it, and the price provides no information. The buyers, who do not know what they are buying, are willing to pay a middling price, for which the sellers offer inferior quality cars. If businessmen are honest, they cannot compete since their costs are higher. The buyers, who guess this, don't buy. Without government intervention, shoddy merchandise ends up replacing quality goods and the market disappears²⁶.

Economists have seldom gone into a description of the merchandise that often leads to this kind of inefficiency. But it is clear that the products which the consumer cannot obtain information about are those in which there is a obscure area in the causal sequence (or a temporal delay which hinders learning) between what is consumed and the consequences of its consumption. Food products (treated with pesticides or preservatives) or products manufactured or semi-manufactured with radioactive components are paradigms of naturally inefficient markets, which require government inspection and regulation. It is obvious that in these cases too--without outside intervention--the process is inevitable: abnormal (honest) behavior is stifled, quality merchandise is replaced, and the market disappears .

d. With the meagre flow of information, the lack of coordination of the market, the

most highly-touted of its virtues, is also its greatest threat from an ecological perspective. Of course, the market's functioning mechanism in ecological scenarios involving goods that cannot be appropriated, whose consumption cannot be exclusive, is a special case of the perverse interactional structure known as the *prisoner's dilemma*. The fishermen of the lake all have a stake in the reproduction of the species that populates it. But if the catches were unrestricted, if market competition reigned, each individual would have no choice but to catch as many fish as possible, being incapable of establishing unbreakable agreements, afraid that the others would outdo him. The consequences would be devastation: a plight nobody wanted but the result of the actions of each one.

It is impossible to agree on strategies and coordinate activities since people have no information regarding each other's behavior. There is no choice but to push forward. Competition prevents individuals from reaching agreements, because they are always threatened: a) by the possibility that someone will violate them for his own benefit; b) by everyone's fear that someone would be tempted by a), which provokes them to act first. Everyone is forced to participate in a race that each individual may privately resent. There is no way to coordinate objectives. Each person can act only from his own perspective and can do nothing to control the effects on others of the action he himself feels forced to undertake.

The dangers of the lack information coordination have increased as the chances of its repercussions have expanded. While modern societies have powerful institutions with a great deal of information available to them, what is relevant here is the automatism of the causal sequences, the difficulty of controlling them. This spontaneity has increased with the speed of financial operations. While in the past a piece of merchandise was the end result of each accounting entry, now for every real movement of products there are twenty or thirty monetary transactions. The mechanism is blinder and more instantaneous, as stock market crashes remind us from time to time. When using sensitive instruments for management, this automatism is not inconsequential. In the case of scarce and shared resources it is particularly disastrous.

The population has quadrupled in less than a century and during that same period mankind has consumed more resources than in all its prior history. This same interval coincides with both the modern concept of freedom and the expansion of the market as a

system of economic organization, a system that thrives on growth and the ambition to obtain private wealth. A correlation is not an explanation, but the above paragraphs contain grounds to suggest causal connections between the two phenomena²⁷.

In any case, the discussion in the preceding pages supports the weakest thesis that, even if the ecological problem had been sparked independently of the market (a historical coincidence), the market does not appear to be the proper instrument for coping with it. In reality, it is unnecessary to figure out "the causes" in order to intervene therapeutically. Illnesses are rarely cured through their causes because we are rarely in a position to reconstruct history. Thus, we must act on existing conditions, even though their causes lie in the inaccessible past. But the key to any successful therapy is to prevent the pathological situation from recurring, from following its course, to interfere with the causal sequence responsible for the persistence of the illness.

We have seen that the market not only is unsatisfactory as therapy, but also is responsible for the reproduction of a situation that is more and more costly from any point of view, even the strictly economic. This is fully understood by insurance companies, who cannot cope with the risks of our civilization²⁸. Nonetheless, I must finish by repeating that the above should not be taken as an argument in favor of another system of decision-making or of economic organization²⁹. Once again, social theory only serves to tell us what does not work.

NOTES:

(1) These descriptions are elementary, but sufficient for the present purposes, and are acceptable from almost any perspective. The evaluation procedures cannot be defined insofar as they obviously depend on the axiological criteria adopted. An economic system with an excellent score on the efficiency scale may be deficient in the criteria of equality or freedom. Undoubtedly, in the economic sphere differences will appear when defining well-being and the group of people to be taken as a reference, and in the political sphere, differences will appear when evaluating its adequacy or its procedures for communicating the will of the people.

(2) For a summary of these scenarios see D. Chiras, Environmental Science. A Framework for Decision Making, Menlo Park: The Benjamin/Cummings Publishing Company, 1985.

(3) To solve a problem it is not always necessary or possible to act on its causes (e.g., repairing the damage caused by an earthquake). What must be done is to ensure that the situation does not recur, to interfere in the sequences that reproduce the unwanted consequences. In this case, the market will be seen to act as a reproductive mechanism.

(4) Of course, the perverse dynamic of (I) cannot be maintained in the long run. The situation is very similar to that of the individual who always postpones quitting smoking. The immediate pleasure is perceivable, and the decision is put off for another day. But as time passes, the connection between action and consequences begin to appear. In a way, the "anti-ecologist" is more rational than the smoker, since in his case the one who benefits is not the one who pays the price. It is a type of *prisoner's dilemma* against future generations. People believe that the others are either temperate or profligate, so unlimited consumption is to one's personal advantage. In the first situation, personal "well-being" with no anti-ecological consequences is made possible by the austerity of the others. In the second situation, disaster will occur in any case and nothing can be changed by individual behavior. Of course, sooner or later, when the margins of manoeuvring narrow, those people will see the consequences of their own actions. But then, for that very reason, there will be little that can be done.

(5) For the classic statement of the distinction between "positive" and "negative" freedom, see I. Berlin, "Two Concepts of Liberty" in his Four Essays on Liberty, Oxford: Oxford Clarendon Press, 1969.

(6) S. Ch. Kolm, Les élections sont-elles la démocratie?, Paris: Ed. Ramsay, 1978.

(7) A. O. Hirschman, Exit, Voice and Loyalty, Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1970.

(8) There is an important implication regarding the kinds of consumer goods that permit either *voice* or *exit*. The usual measurements of well-being only involve available goods. They exclude another type of goods that the market cannot offer: the growth of peoples' *capabilities*, understood as the chance for autonomous rule over their own lives, to do, to build, cf.

Sen, A. "Rights and Agency." In S. Scheffler (ed.), Consequentialism and its Critics,

Oxford: Oxford University

Press, 1988. These *capabilities* should be fostered by a society that is ecologically well disposed: a) because they encourage types of needs that are not anti-ecological; b) because they create a willingness for action that is particularly expedient for the necessary intervention in (I). Both these reasons will be discussed further on.

(9) It is true that this may be viewed from another perspective. Insofar as all ecological regulations benefit everyone and "harms" the contaminator, each individual will feel himself harmed by the regulation that restricts him (the smoker) but benefitted by the regulation of the other contaminants. What happens is that the harm is perceived more clearly and directly than the benefit. Workers that resist the closing of a factory in the interest of keeping their jobs, even when their own and others' health is at risk, are a good example of this.

(10) A. Sen, "On Weights and Measures: Informational Constraints in Social Welfare Analysis", *Econometrica* 43, 1977 and "Informational analysis of moral principles" in R. Harrinson (ed.), *Rational Action*, 1979.

(11) This can be observed in the GNP, where what appears as production is, strictly speaking, a decrease in wealth, in natural resources. This is particularly noticeable in the oil-exporting countries, whose growth has an unreal aspect. The "apparent" growth consists of "true" growth plus the decrease in natural assets that is not included in the accounting.

(12) In few matters is there such a patent difference between the foundation of an ideology and its electoral effectiveness as in the ecological. This difference is often disregarded in political thought and has led many, for example, to confuse the reasons for the crisis of the socialist model with the reasons that the people abandoned real socialism. Guaranteed equality is always less attractive than a chance to play the lottery (although largely predetermined) of social mobility. Any ecological program will run into similar difficulties. While industrialism is being promoted or developed simultaneously in other places, little can be done. There is no greater political blunder than to confuse interests with reasons and assume that electoral competition has to do with the latter. The anthropological realism of Marxism is revealed in its tenet that people must see their interests represented in programs.

(13) Although mentioned below, an evaluation of the founding principles of liberal ideologies in the light of ecological constraints is beyond the scope of this paper. Ideas such as freedom or sovereignty must be re-examined. For example, there are freedoms with increasing returns, that grow with the number of people practicing them (e.g. speaking a language: I am freer when more people speak my language) and others in which freedom for some is made possible by the absence of freedom for others (e.g. a yacht owner's freedom to consume oil). The practice of that second type is inconsistent with basic ethical principles. The axiom that each person is sovereign over his own affairs, that no one can decide what one reads or wears, has limitations when considering structures that are basically interdependent like (I). Moreover, in terms of decisions, neither is it true that those who are most affected see their wishes treated with greater attention or seriousness. Those who live near a nuclear power station have the same vote as those who live farther away and are more numerous. The decision of the latter affects the lives of the former.

(14) M. Taylor, The Possibility of Cooperation, Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

(15) B. Russell, New Hopes for a Changing World?, London: G. Allen & Unwin, 1958.

(16) A. Sen "Individual Freedom as Social Commitment." , New York Review of Books, vol. XXXVII, No. 10. New York: 1990, p. 52.

(17) The standard argument is reiterated here which, beneath its appeal to common sense, is fraught with implausible suppositions. For example, this presumed flexibility of prices, capable of responding to supply and demand, is not evident with constant returns to scale, in which case demand means nothing. Today few people believe that competition acts through prices rather than through entry barriers, advertising, etc. There are suppositions that are no less questionable regarding the abilities of agents to act, the technical states of the production units and the markets' ways of functioning (the absence of transaction costs, for example), for which the theoretical orientation of this description is often criticized, cf. M. Baranzini, R. Scazzieri. (eds.). Foundations of Economics, Oxford: Basil Blackwell, 1986. Its moral suppositions and implications may also be questioned: A. Buchanan, Ethics, Efficiency and the Market, Totowa: Rowman & Littlefield, 1985; J. Chapman, J. Roland Pennock (eds.), Market and Justice, Nomos XXXI, 1989, New York: New York University Press, 1989. This paper has adopted a friendly attitude. These difficulties have been obviated, and the grounds of current arguments for the advantages of the market have been accepted uncritically. Nevertheless, if there is one thing which *standard* economic theory is aware of, it is the failures of the market: A. Schotter, Free Market Economics: a Critical Appraisal, New York: Saint Martin's Press, 1990.

(18) F. Ovejero, Intereses de todos, acciones de cada uno, Madrid: Siglo XXI, 1989.

(19) See, H. Coase, "The problem of social cost", Journal of Law and Economics, 1960; R. Turvey, "On divergences between social cost and private cost", Economica, August, 1963.

(20) Cf. A. Sen, The Standard of Living , Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

(21) J. Elster, Sour Grapes, Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

(22) T. Scitovsky, The Joyless Economy, Oxford: Oxford University Press, 1976. Sophisticated pleasures impose certain costs of apprenticeship on the individual for a future reward that is not guaranteed. The parents "force" musical education on the child, which will enable him to enjoy certain products. Television is a good example of how "the market" encourages the consumption of "inferior-quality" products. The existence of various "escape" routes, prevents the individual from assuming the cost of training (of sensitivity, to put it another way) that any sophisticated pleasure requires.

It is clearly in the exploration of needs that the social sciences will make their greatest contributions in the near future in both the descriptive and normative areas. Eventually, it is a way to find out a kind "moral objectivity" in order to get interpersonal comparisons (like

it was, in some sense, the classical theory of value Ricardo-Marx) (Some partial approximations in G. Thomson, Needs, London: Routledge, 1987; D. Braybrooke, Meeting Needs, Princeton: Princeton University Press, 1987; more hopeful: L. Doyal, I. Gould, A Theory of Human Needs, Macmillan: London, 1991). The anthropological model of man, who is fulfilled by unleashing his needs, who enriches himself only by increasing his desire to consume, will have to be revised, at least as *desideratum*, if we wish to preserve a social system with a certain amount of dignity. The idea of liberty as the capacity to fulfill any type of desire is inappropriate for a society in a satisfactory relationship with its habitat. The Buddhist idea of freedom as the freedom to choose the one's own desires is quite a different idea.

(23) Note that to say that the wealth of rich countries is only possible when there is scarcity in poor countries is not the same as maintaining that the abundance of rich countries is a result (response to a cause) of the misery of the poor, the traditional concept of exploitation. On the other hand, in very few years it will be clear that emigration from poor countries is a consequence of contamination by rich countries; e.g., when the greenhouse effect starts to make itself felt in the river deltas of Asia and South America. It would be better not to forget this when they arrive on our doorstep.

(24) If: a) A's consumption is only made possible by B's under-consumption, and b) no one wants what he is guaranteed to have, as in the case of equality, it is enough that some try to and--fewer--attain A status for that attempt to ensure the reproduction of B. The *hope* of attaining A status, the hope for inequality, is sufficient for inequality to be reproduced. This dynamic helps to explain the capitalist passion of populations that have reached a reasonable level of culture and well-being under "socialist" dictatorships, and it throws some light on a striking paradox, at least in the traditional Marxist scheme: that the transition to capitalism in many places has been through socialism. At the same time b) reveals that an egalitarian society has a healthier ecological attitude, not because it is just, but because it does not encourage the pursuit of uncontrolled growth.

(25) Energy efficiency is understood as the ratio of to *inputs* and *outputs*, both evaluated in units of energy. Input is the total energy in the form of fossil energy raw materials consumed in production. Cf. J. Martínez-Alier, K. Schlupmann, Ecological Economics, Oxford: Blackwell, 1987.

(26) Here there are two different problems known in the literature as *moral hazard* (K. Arrow, "The economics of agency" in J. Pratt and R. Zeckhauser (ed.), Principal and Agents, Boston: Harvard Business School Press) and *asymmetrical information* (G. Akerlof, "The market for lemons", Quarterly Journal of Economics, August, 1970). The first concerns the consequences of the incentive to lie on the part of businesses in situations like the ones described. The second involves the stopping of transactions--the disappearance of the market--even when there are people interested in conducting them.

(27) Empirically, it is unquestionable that socialist societies have been equally or more disastrous ecologically than the market (rich) societies. In any case, it must not be disregarded that the clean-up of the rich countries is possible because the dirty parts of the market, industries recognized as contaminating, have been moved to the poor countries, all of which are integrated in the world market. In any case, what I have tried to emphasize in

the preceding pages is that there are non-circumstantial causes that link the market with poor ecological management. And these particular causes are not found in regulated economies. In addition, for specific reasons, e.g., the religion of growth, the lack of freedom, and the general dearth of information; the industrialization and the "successes" of socialism were achieved at the cost of the most utter contempt for their hypothetical beneficiaries.

(28) P.Lagedec, La civilization du risque, Paris: Seuil, 1981; Etats d'urgence, Paris: Seuil, 1988; from an epistemological view, Cf. K. Shrader-Frechette, Risk Analysis and Scientific Method, Dordrecht: Reidel, 1985.

(29) The problem is that "while the search goes on" for social models, the situation is growing steadily worse. In the meantime it might not be a bad idea to establish a kind of natural (absolute) right of the ecosystems, of unconditional respect, of lexicographic preferences. This would mean establishing ecological taboos in such a way that no consideration could justify their violation. This should not seem strange, since it operates every day. From the point of view of the market, it is rarely "profitable" to continue supporting many lives whose productive abilities are much lower than the cost they entail. Only deeply rooted "prejudices" in our culture prevent us from being "rationally economical." In some sense, constitutional precommitment about these aspects would be the most licit as long as takes care, beyond any moral doubt, of the interest of the same people whose hands tie: the future generations. See S. Holmes, "Precommitment and the Paradox of Democracy", in J. Elster and R. Slagstad, Constitutionalism and Democracy, Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: R. VILASANTE

Título: TENDENCIAS, INDICADORES Y METODOLOGIAS PARA
UNOS DESARROLLOS SOSTENIBLES

FUNDAMENTOS DE ECONOMIA CRITICA

TENDENCIAS, INDICADORES Y METODOLOGIAS PARA UNOS DESARROLLOS SOSTENIBLES.

Tomás R.Villasante.

Departamento de Ecología Humana y Población. -

Facultad de C.P. y Sociología.

Universidad Complutense.

Campus de Somosaguas.

Madrid.

Tlf.- 394 2665

(91) 394 2922

394 2644

FAX.- 394 2646

(91) 394 2804

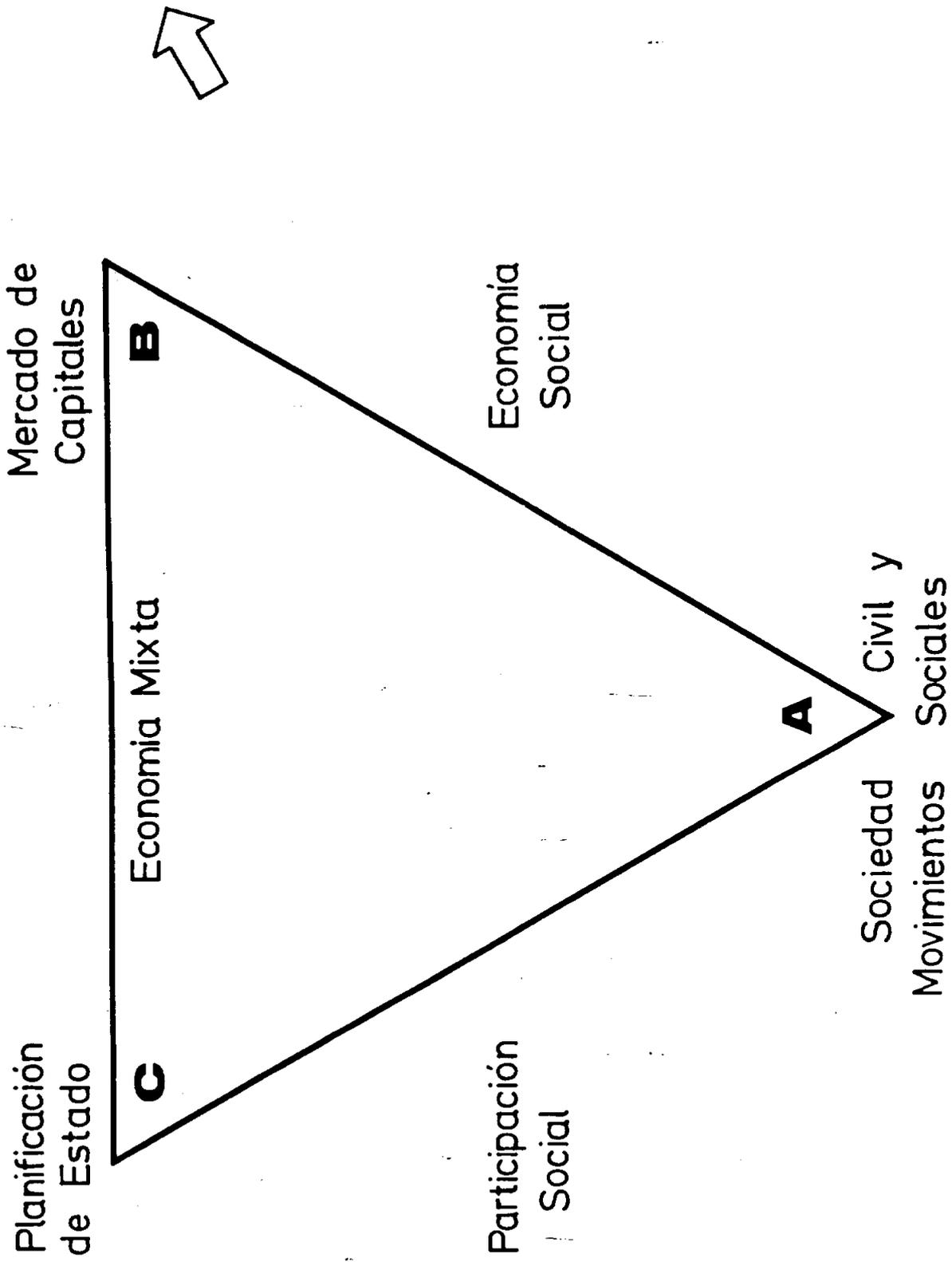


* A.- TENDENCIAS DEL DESARROLLO Y CONTRADICCIONES.

El tema del desarrollo (sostenible, endógeno, integral, etc.) debemos inscribirlo dentro de una reflexión amplia, metiendonos en toda la crisis de postulados y de modelos que este final de siglo nos obliga a discutir. Lo que quiero decir hace referencia a tres tipos de experiencias, que he vivido en los últimos años. Es decir, no se trata solo de una reflexión universitaria, sino las aportaciones a un debate desde algunas investigaciones empíricas realizadas o en marcha; y por otro lado numerosos debates con movimientos sociales y técnicos de desarrollo. Colectivamente investigamos, y criticamos, la mayor operación de realojo de vivienda periférica de Europa (28 Barrios de remodelación de Madrid) en los años 80; estamos investigando 6 áreas metropolitanas de Latinoamérica (Bogotá, Caracas, Salvador, Buenos Aires, Santiago, y Lima) y las potenciales de ^{sus} asociaciones de base; y en Andalucía, Extremadura y ahora en Madrid (Villaverde y Usera) planteamos Planes Integrales para un desarrollo local, con desiguales resultados, pero siempre intentando enmarcar cada desarrollo particular en las grandes líneas tendenciales en que vivimos globalmente.

He mantenido debates con movimientos y profesionales en más de 40 ciudades de la península, y quiero recordar que, en no pocos de ellos, he mantenido tesis muy discutibles o no suficientemente claras, en el sentido de que determinadas posiciones sobre los "modelos alternativos de desarrollo" pueden confundir gravemente a los propios protagonistas. Por eso quiero aquí criticar un posicionamiento que considero claramente insuficiente, y posiblemente mistificador, sobre la emergencia de la sociedad civil y sus efectos correctores ante el mercado y el estado. La tesis que considero discutible o al menos insuficiente es aquella que Mark Nerfin, y otros autores, han planteado: ~~de que~~ ante las pretensiones de planificaciones burocráticas del estado o ante los beneficios pretendidos por el mercado, hay un "tercer sistema", o un tercer sector, área, o polo de referencia, que es la propia sociedad civil. Por ejemplo a través del voluntariado, de la economía social, del asociacionismo de todo tipo, emergen nuevas formas que contribuyen a corregir las disfunciones que muestran los polos citados hasta ahora. Es como si hubiese un triángulo que rompe la unilateralidad entre dos posiciones (estado-mercado) y mete también la participación social y la economía social. (ver Cuadro de Tendencias 1).

CUADRO DE TENDENCIAS (1)



Y, ¡claro!, que algo de esto está sucediendo, pero al ser una parte de la verdad nada más, parecería (por ejemplo a escala local) que articulando un desarrollo sobre estos tres polos se puede llegar a los objetivos que se proponga esa sociedad concreta. Desarrollando ideas (gráficas también) de Johan Galtung creo que el panorama es un poco más complejo, y junto a estas tres posiciones reconocibles A-Sociedad Civil, B-Iniciativas de Mercado, y C-Planificación Estatal, hay otras muy poderosas a tener en cuenta. La D-"El Casino Global"(tal como la denomina Hazel Henderson) significa el mundo de las grandes finanzas transnacionales que representan los grandes bancos, fondos internacionales, tráfico e inversiones "negros" y "blancos" que alimentan el dorado productivismo, cuyo ejemplo paradigmático sería el modelo japonés. El ^{punto} E-Economías mixtas es sin duda el modelo más difundido entre la mayoría de los países, en unos casos más cerca del mercado y en otros con mayor planificación estatal. Pero en realidad los polos B-Mercado y C-Planificación no existen puramente en ningún sitio, y más aún, están en profundas crisis.

La crisis de la planificación estatal se venía repitiendo desde hace tiempo, pero—que duda cabe—que el derrumbe del "socialismo real" ha acabado de ponerla de manifiesto. Y no solo en esos países, sino que en aquellos gobernados por socialdemocracias, o nacionalismos, los problemas de burocratización y de ineficiencia son también patentes (deudas externas, déficits públicos, etc). Junto a estas rupturas de lo estatal nos encontramos también con rupturas del mercado. Desde el "crac de 1929" realmente se sabe a donde nos lleva un libre mercado en sentido puro. Hoy, realmente, incluso los neo-liberales se ciudan mucho de buscar un proteccionismo estratégico, y en determinados países recurren a algunos elementos estatales como fundamentales para poder desarrollar su productivismo. El modelo japonés no se puede entender sin el sistema educativo y competitivo, sin determinados proteccionismos, al igual que otros modelos neo-liberales no se han dado más que en sistemas muy autoritarios (Chile, etc).

El mercado, tanto mundial como el de una ciudad, se ha ido fraccionando en dos tipos muy diferentes de iniciativas. Por un lado está la tendencia a la

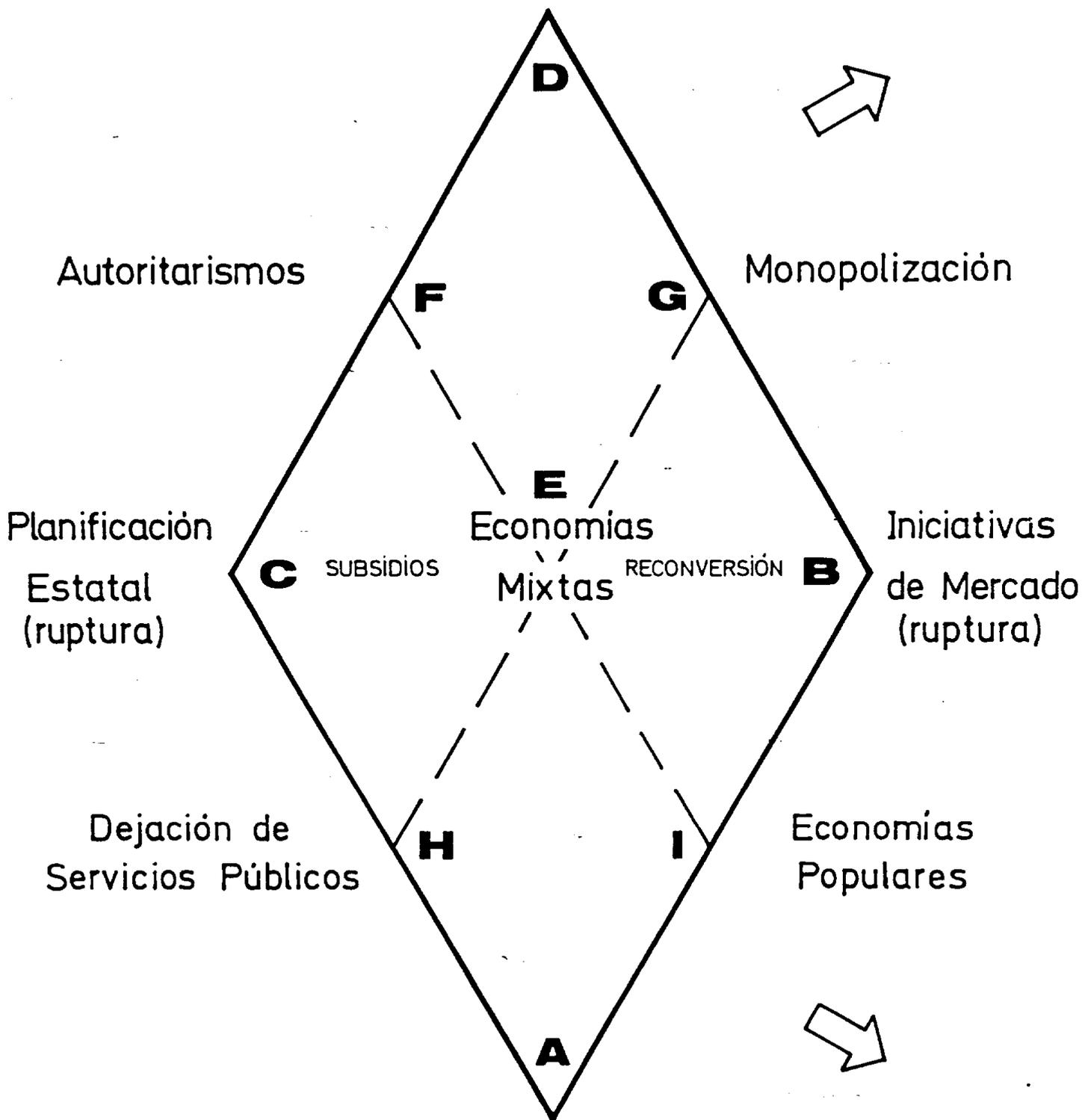
monopolización, que ya ha sobrepasado el ámbito de los estados, y por otro están las economías populares que se mantienen en las grandes áreas metropolitanas o en comarcas rurales. Por un lado la "ciudad global", por otro los "mercadillos", como dos polos de la dualización de tantas economías. Cuando hoy se habla de "libre mercado" frente a los modelos de planificación, realmente se meten en el mismo saco cosas tan dispares, rupturas tan profundas de nuestras realidades, que parece pura cuestión terminológica los juegos de palabras que se hacen. La ruptura del polo C-Estado está llevando también a situaciones duales. Por un lado dejación de los servicios públicos para que los asuma la sociedad civil, y por otro aumento de los autoritarismos (no ajenos a economías muy militarizadas).

~~Problema~~ El eje horizontal entre Planificación y Mercado, (que nos ha llevado todo el siglo XX de polémicas, y políticas sobre subsidios y sobre reconversiones), ahora parece que ya no es la cuestión central. Pero tampoco su complementación con la sociedad civil (aún presos de tal esquema), sino el eje vertical entre las grandes finanzas globales y las sociedades civiles locales. Digámoslo provocativamente: ya se confunde izquierda y derecha; y ^{ahora el problema} son los de abajo contra los de arriba. Pienso que muchos de los que hemos hecho referencia al esquema triangular (Estado, Mercado, Ciudadanía) en el fondo, y en la práctica, nos topamos con esta otra realidad más compleja, donde determinados elementos del Mercado y del estado están en perfecta ~~coincidencia~~ ^{convivencia} como modelo financiero y productivista actual. En los cuadros que presento trato de remarcar que hoy la principal problemática no está en la complementariedad del Estado o del Mercado, sino en la confrontación desde los ámbitos de una sociedad civil adulta contra los modelos mundiales de despilfarros y tecnocracias. (Ver Cuadros de Tendencias 2 y 3).

Las rupturas del eje C-B facilitan la existencia de espacios de relaciones muy diferenciados. Por un lado hay una economía mundializada entre el proteccionismo, las transnacionales, el productivismo y la militarización (cuyo paradigma podría ser la Guerra del Golfo, por ejemplo); y por otro lado están esas economías populares, las ONG's, la descentralización y los patronatos, y las asociaciones de todo tipo para poder sobrevivir en las grandes metrópolis, especialmente las de las

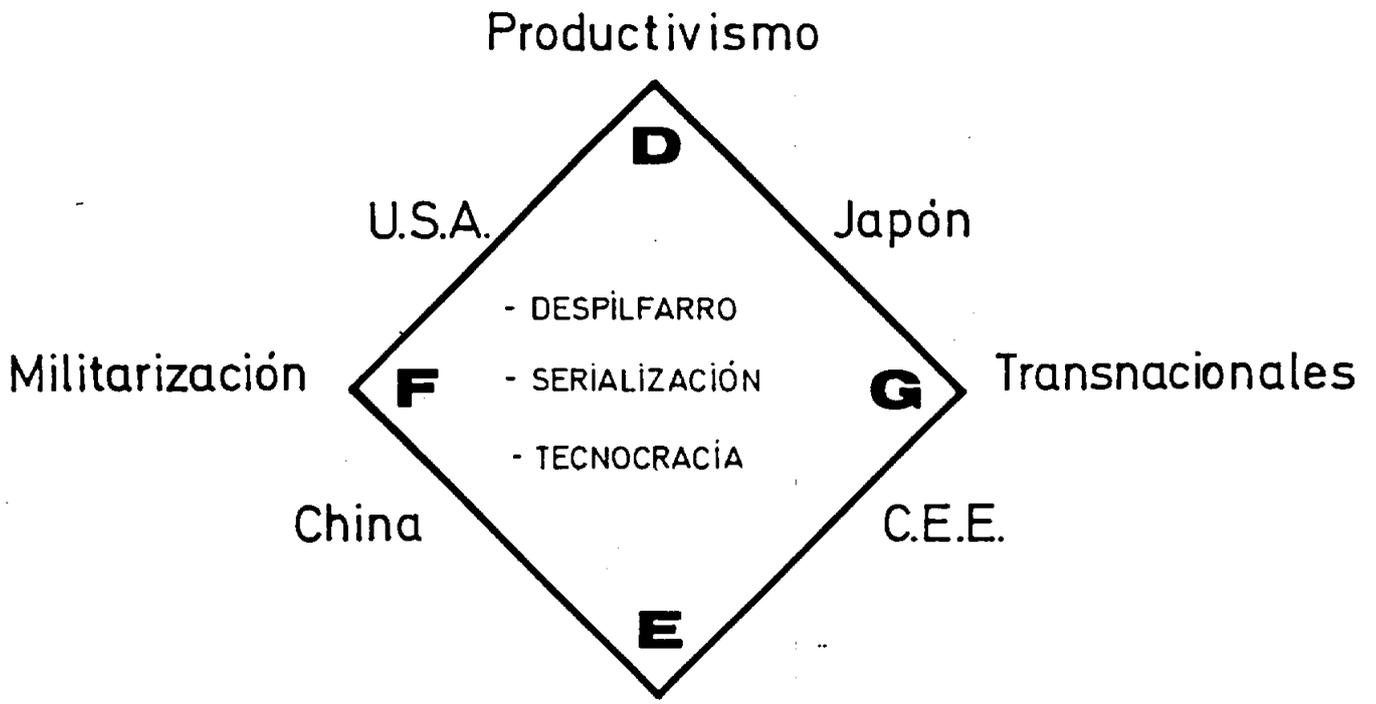
CUADRO DE TENDENCIAS(2)

"EL CASINO GLOBAL"



"LA SOCIEDAD CIVIL"

CUADRO DE TENDENCIAS (3)



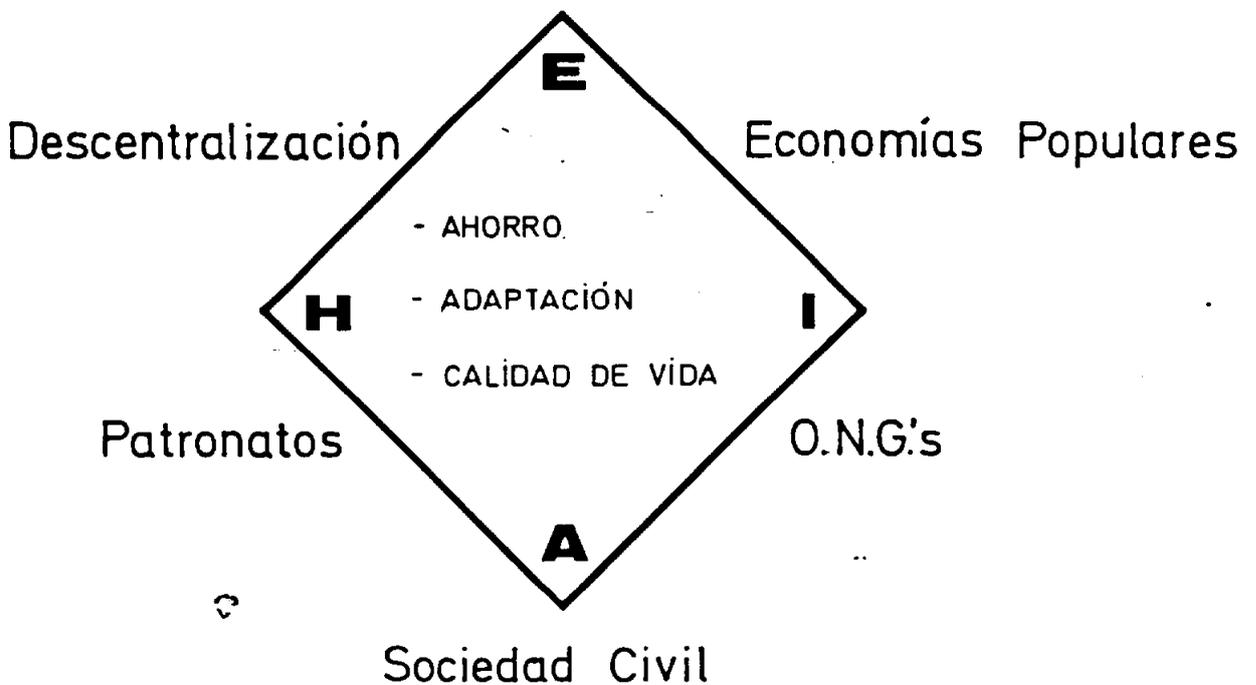
Proteccionismo



Crisis y Potencialidad del Tejido Social



Economía Mixta



zonas periféricas de la economía mundializada. Esta crisis lo es entre un modelo dominante y sus consecuencias, y otros modelos dispersos, que tienen ciertas potencialidades. ~~Como~~ No se trata de justificar un modelo dominante en el que un 20% de la población consume un 80% de los bienes y servicios, sino de criticarlo, ^y por eso nos afanamos en encontrar en otras formas actuales algún tipo de potencialidad alternativa. De los países dominantes solo podemos constatar el despilfarro productivo ya que se valoran ~~las~~ materias primas y recursos por lo que cuestan monetariamente y ~~no~~ por lo que quede para después. No hay criterios de ahorro o de energías renovables, por lo que se despilfarra con el único ~~objetivo~~ objetivo de la máxima ganancia ahora.

Como consecuencia, esto nos lleva a una serialización de las calidades, que unifica mercados, y donde el producto duradero y adaptado a cada circunstancia, o clima concreto, cada vez aparece como algo exótico en esta mundialización. ^{Se vende} ~~ase~~ ~~va~~ lo "light" al consumo rápido de quien puede, para ~~en~~ seguida meterle en otro consumo más nuevo aún. La técnica cada vez más se convierte así en tecnocracia, en dominio de los nuevos productos, de las nuevas técnicas, no solo de elementos de producción, sino sobre todo de cómo vender, de cómo manejar a los consumidores, crear necesidades, hacerles elegir un coche, un representante, o tener un respeto supersticioso por el oculto mundo de las tecnologías. Así florecen en este modelo todo tipo de corporativismos, entre ellos algunos que querrian hacerse pasar por expresiones de la sociedad civil. Y aquí puede surgir alguna de las confusiones.

No es oro todo lo que reluce en el otro "rombo", en el campo o área de las potencialidades. Hay tendencias entre los "de abajo" que se van imponiendo, aunque no siempre. ^{veamos algunas positivas} Por ejemplo, está el ahorro como algo a lo que hay que recurrir en las economías populares. ~~Por~~ ~~el~~ ahorro energético (sobre todo con tecnologías apropiadas) es uno de los recursos energéticos de un inmediato futuro para todos. Cuando avanzamos ^{nos} ~~en~~ adaptaciones a las calidades diferentes de cada circunstancia local no solo ahorramos, sino que también ganamos en calidad de vida. El trabajo artesanal es muy caro, y en muchos casos se hace solo para turistas o así, pero

* B.- UN CAMPO DE POTENCIALIDADES ALTERNATIVAS.

(¿que duda cabe?) ~~que~~ puede encerrar unas calidades no logradas por la serialización: Por ejemplo, en la agricultura biológica frente a la agricultura química habitual en nuestra alimentación. Eso marca diferencias importantes en calidad de vida. Naturalmente si medimos la "calidad" por la salud o la cultura, y no como "nivel" de vida medido en renta familiar o en producto bruto de un área. Estas potencialidades están hoy muy dispersas, y no tiene conciencia la sociedad civil de que conformen un campo propio, y menos que se enfrente con el campo dominante. Claro que hay contradicciones en numerosos sucesos cotidianos, pero casi nadie los analiza desde esta óptica.

Tanto para un desarrollo local como a escala global, o en ámbitos intermedios, nos encontramos con problemas muy semejantes. Y, en cualquier caso, los ámbitos más locales no pueden hacerse ilusiones de desarrollo sin tener en cuenta que hay otro modelo de desarrollo, que desde arriba impone otras reglas. Esto no quiere decir que no haya experimentos muy valiosos y que algunos nos den esperanzas de transformaciones interesantes. Partiendo ~~precisamente~~ tanto de este análisis de vías alternativas, como de algunas experiencias, es preciso avanzar algunas formulaciones donde encuadrar nuestras potencialidades. Presento cuatro ejemplos de construcciones de tipo económico, de comunicación, e tipo socio-político, e ideológicas. Es posible pensar estos campos de potencialidades en modelos teóricos, pero es preferible referirlos a ejemplos en realización, como aquí ~~trato~~ de exponer.

Cuando en el punto H se plantea Patronatos entre una Administración y un voluntariado ciudadano, estoy pensando en algo muy concreto: la realización de 40.000 viviendas, entre vecinos y la administración, en 28 barrios de Madrid, de 1979 a 1986. Viviendas a menos del 10% del salario de la familia, de buenas calidades y en los barrios donde antes había chabolas. Administraciones posteriores han sido incapaces de hacer un programa de viviendas que alcance ni a la mitad, e incluso han tratado de olvidar tal ejemplo. Pero ha quedado demostrado que es posible, incluso con los fallos que nuestro equipo de estudios detecto y publicamos. También queda demostrado que determinadas lógicas del Estado, que ^{siempre} se dice muy social, en realidad

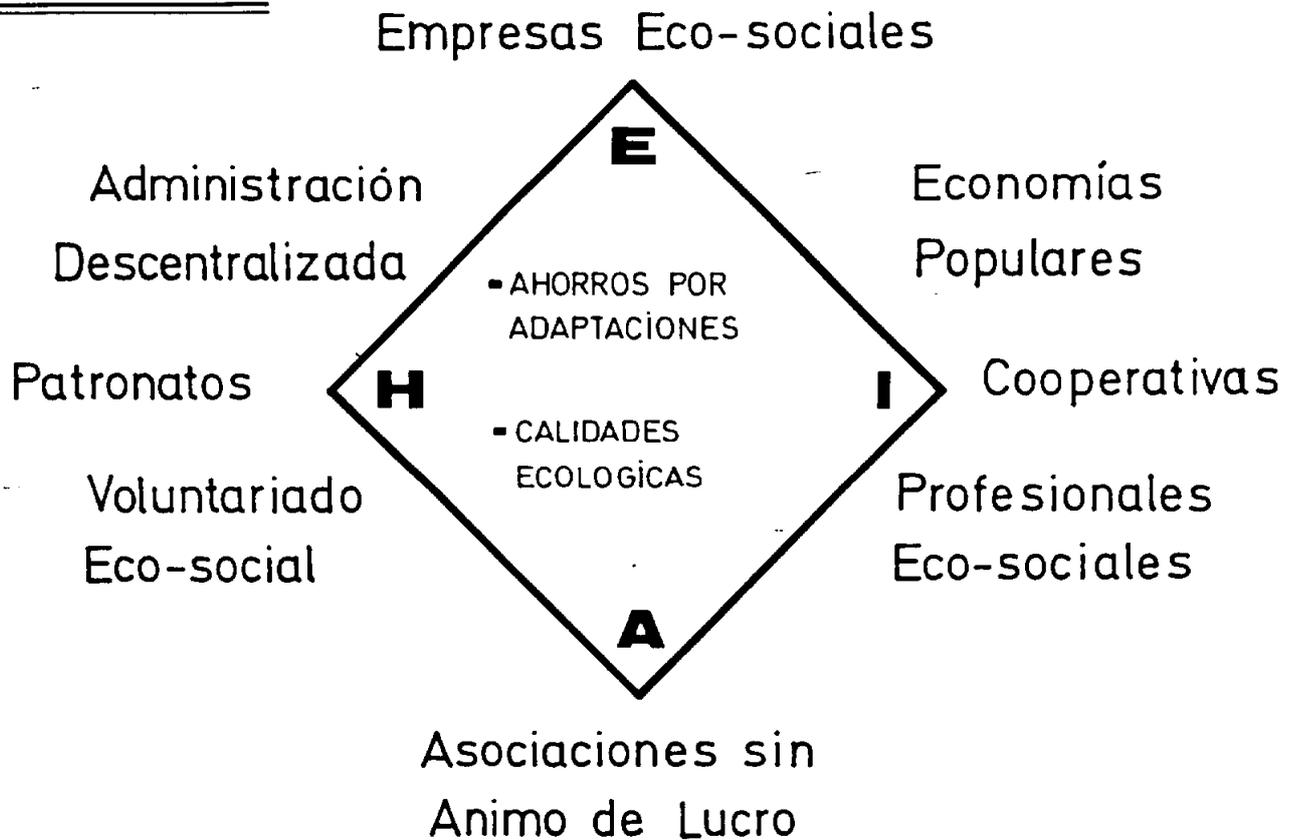
son caridad individualizada hacia cada usuario, de sus servicios, al que luego, individualmente también, se le pide su voto. Hay una lógica del Estado hacia cada individuo *aislado* para tratarlos como ^{una suma en una} masa. Mientras que en experiencias de este tipo por barrios, y colectivos de iniciativas, se demuestra que ser ciudadanos es otra cosa. Es decir, participar colectivamente a través del voluntariado en programas adaptados a cada caso concreto, buscando además calidades adecuadas a cada situación particular, pero no sólo individual. La lógica asociativa va más allá que la lógica de la individualización (contra la que tiene que luchar) ~~de~~ cómo entiende el estado quien solo cree en el sufragio universal y sus servicios paternalistas. (Ver Cuadros de Potencialidades)

También se pueden poner ejemplos de cooperativas de producción o de consumo que superan la fragmentación de las economías populares, en cuanto se desarrollan como "emprendedores" (más que como empresarios clásicos) algunas personas que demuestran esa capacidad. En un estudio de Enrique del Río (Pro-empleo) se afirma que la mayor parte de los casos estudiados de emprendedores antes habían tenido una buena experiencia en asociaciones de voluntariado diversas. La sociedad civil va teniendo sus escuelas de gestión popular que demuestran ser muchas veces más eficaces que el adoctrinamiento escolar. Y se podrá decir que en el actual mercado muchas de estas empresas o sucumben o bien se convierten en empresas de gran capital cuyos fines sociales a veces es difícil de justificar, y esto es cierto. Pero que duda cabe que la implicación que suponen de sus miembros en esta sociedad que no les da muchas facilidades, les permite en determinados casos tener éxitos dignos de estudio. Y esa es nuestra tarea.

En el cuadro de Comunicación se plantea el problema del aislamiento de muchas experiencias (en algunos casos de Desarrollo Sostenible) que acaban sucumbiendo por falta de apoyo, de conocimiento con otras realidades, de visión de conjunto que permita cierta autovaloración. Una buena red de comunicación entre ciudades de distintas partes del mundo, o de ONG's de distintos países, se demuestra mucho más eficaz que todas las burocracias estatales de ayuda al desarrollo. Hay suficiente número de experiencias en todo el mundo que confirman sobradamente esta perspectiva, aún cuando no son muy conocidas. Cuando se han podido hacer experiencias de *como la de Villa El Salvador (barrio autogestionario de 300.000 h. en L. ma)*

CUADRO DE POTENCIALIDADES (1)

Económicas



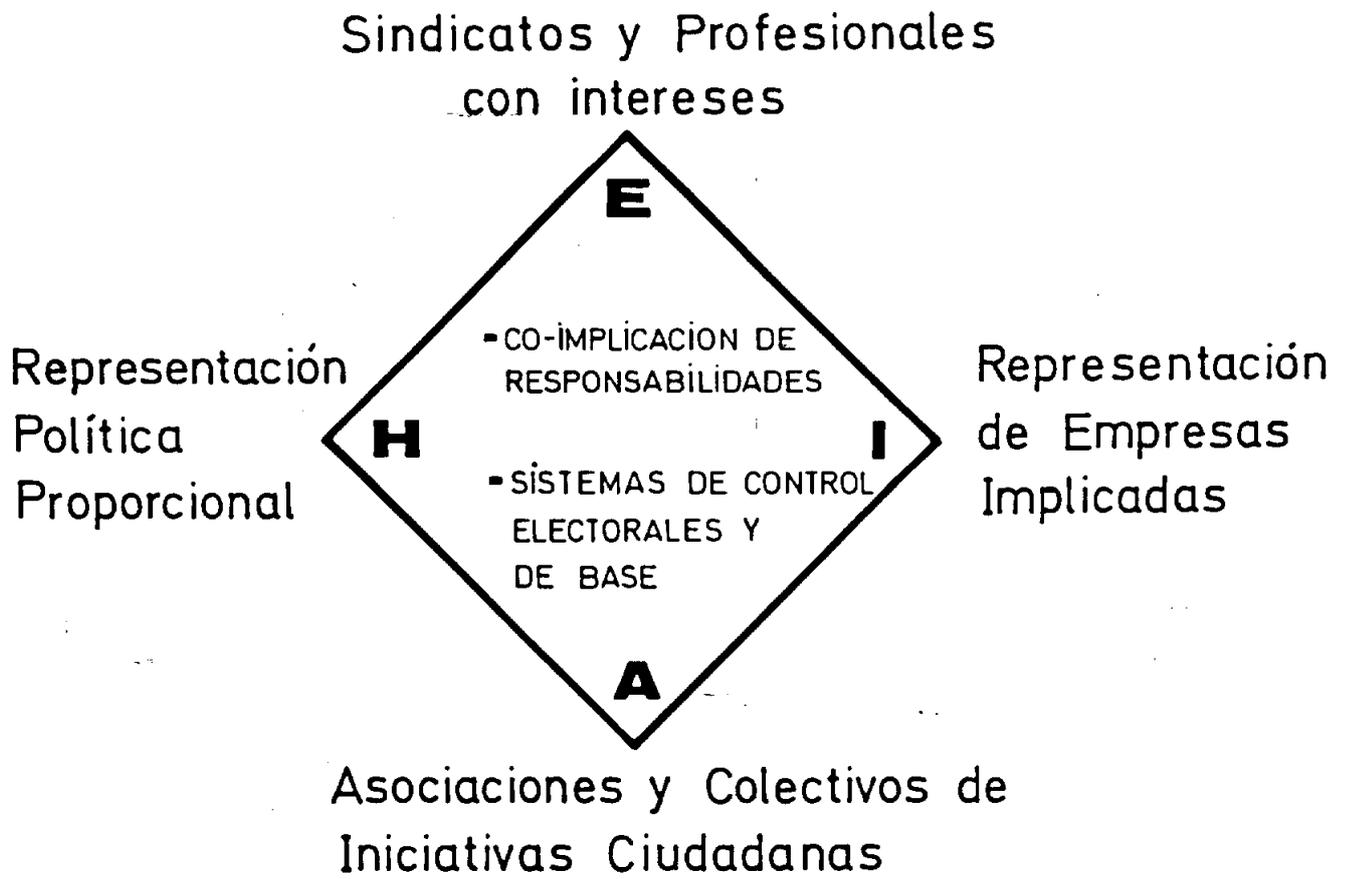
Relaciones de Comunicación

Alianzas Regionales y Coop. al Desarrollo

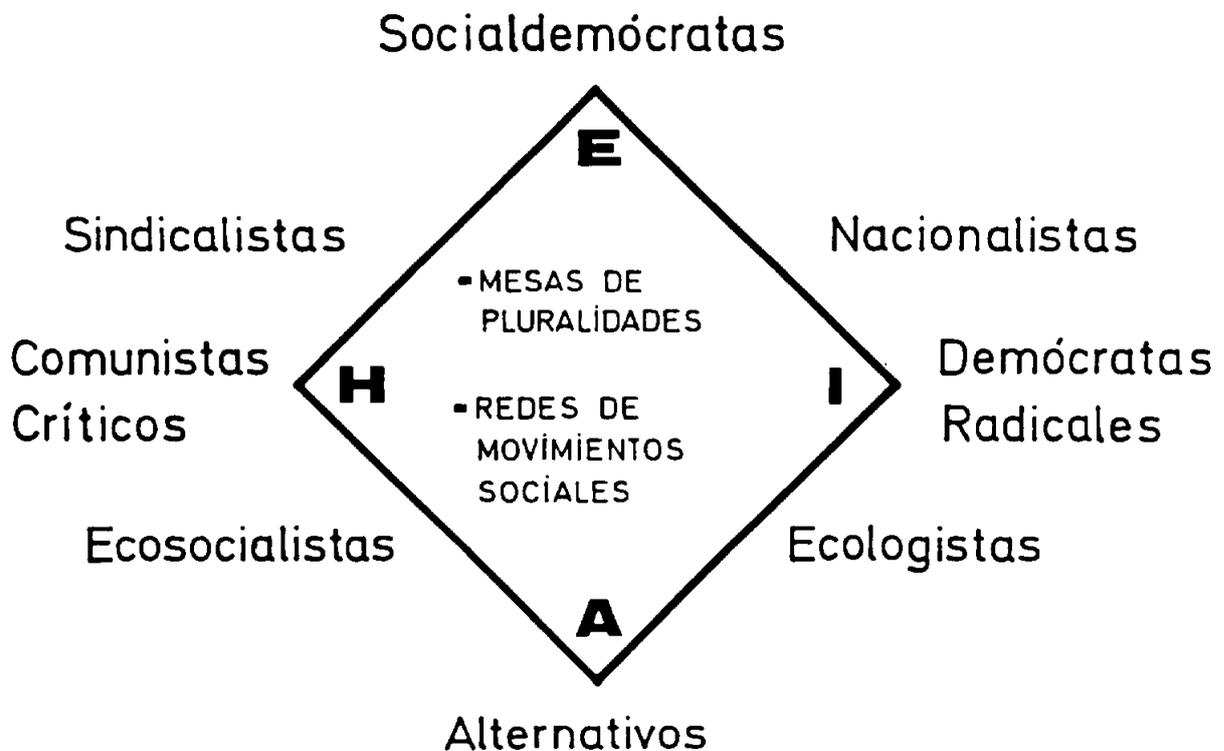


CUADRO DE POTENCIALIDADES (2)

Reformas Democráticas



Ideológicas



radios y TV locales, con directa participación popular, ^{han tenido una audiencia mas potable, J} hay tambien muchas experiencias ejemplares, ~~lo~~ lo mismo, de Planificación Integrada. Lo que pasa es que, por ejemplo, en Latinoamérica es difícil que se conozcan tales iniciativas alternativas más allá de lo local, y aún en la propia Europa. Uno de los grandes problemas de nuestra época es que solo parece existir lo que dictan las agencias de noticias transnacionales (de nuevo la guerra del Golfo resulta paradigmática).

Es positivo que en muchos países y en administraciones locales sea cada vez más proporcional la representatividad política. Pero reducir a un sistema de votación ^{partidaria toda la} ~~todo tipo de~~ legitimación parece un gran reduccionismo: ^P Pues por un lado lleva a grandes mayorías de los votantes a abstenerse; y a otros ^{los lleva} ~~a~~ descargar toda su ciudadanía en unos profesionales de la política, en quienes tampoco parece que tengan más confianza que la de un mal menor. Para corregir estos reduccionismos de la democracia, debe reconocerse también la legitimidad de otras votaciones que también se dan en la sociedad, por ejemplo entre los profesionales de tal trabajo, o entre los asociados para tales iniciativas sociales, o incluso entre las empresas implicadas en el desarrollo de ese territorio. En una sociedad con desigualdades, y diferencias, muy marcadas se debe potenciar la participación democrática, y la implicación en tareas sociales, sobre todo de aquellas minorías, o incluso mayorías que tienen más difícil una presencia pública de sus voces o derechos (mujeres, jóvenes, defensa de la naturaleza, minorías culturales, etc.)

La crisis de las ideologías y los partidos tradicionales es paralela al florecimiento de nuevos movimientos sociales, y más recientemente socio-políticos, donde se definen experiencias renovadoras y muy creativas. Por ejemplo, redes de movimientos y colectivos donde pueden convivir (y convocar en torno a una mesa o a movilizaciones ciudadanas) desde socialdemócratas sindicalistas hasta alternativos ecologistas, o desde comunistas críticos hasta nacionalistas más o menos radicales. Los replanteamientos ideológicos se definen hoy: más en torno a si se está en el modelo productivista dominante o si se está en el alternativo de base, que por lo que se entendía por derechas o izquierdas antes (vease los calificativos tan confusos de la prensa sobre los personajes de la Europa del este). Dado que nadie puede decir la verdad es mía, será bueno que nos acostumbremos a convivir en un campo de potencialidades ideológicas plurales, aunque enfrentadas al modelo productivista.

C. - PROPUESTA DE "OTROS" INDICADORES SOCIO-ECONÓMICOS.

El plantearse nuevos caminos por donde experimentar, ^{y posicionarse} ~~entenderse~~ dentro de campos de potencialidades transformadoras, lleva consigo un cierto cambio de valores. En los temas sociales esto tiene que ver con un replanteamiento profundo de los indicadores del desarrollo. Se critica habitualmente como muy economicistas los indicadores monetarios (tipo PIB, Renta, etc) pero no se aportan otros, o incluso, si se aportan, se usan poco. No podemos saber si avanzamos o retrocedemos en esta sociedad, ^{y hacia donde vamos} si no tenemos criterios de comparación, es decir algún tipo de referentes para saber qué pasa con el desarrollo del que tanto hablamos. Los profesionales, o el voluntariado, debemos tener algún referente sobre el que guiarnos para saber cómo va nuestro camino, dentro de esos campos potenciales a los que nos referíamos. Porque si al final acabamos (desde una perspectiva transformadora) volviendo a contar con el "producto bruto" si hemos crecido o no, seremos los más brutos de los que tienen esperanzas de transformación. No salimos del círculo cerrado, pues aceptamos de hecho la forma de contar, y por tanto la lógica de dominación.

Por suerte ha habido ya internacionalmente bastantes voces que tratan de lanzar nuevas formas de medir el desarrollo: Hazel Henderson, Dharam Ghai, Manfred Max-Neef, Meghnad Desai, Victor Anderson, etc. En los años 1988, 89 y 90, se han publicado diversos textos sobre estas cuestiones. Un buen resumen son los debates que se realizaron en Caracas promovidos por la Oficina de la Comisión del Sur. Aún cuando tales debates y algunos de los nuevos indicadores hacen referencia a situaciones muy "tercermundistas", y de contabilidades nacionales, creo que se pueden sacar algunas conclusiones operativas también para otras realidades. En todo caso es una cuestión central, tan como J.M. Naredo y J. Martínez-Alier han destacado entre nosotros, abordar públicamente esta cuestión si queremos avanzar en las nuevas alternativas de desarrollos integrales que proponemos.

Hemos de criticar los indicadores actuales más usuales, pero sobre todo sustituirlos por otros que demuestren más eficacia social y de conservación de recursos. Y aún así estaremos presos dentro del mundo de indicadores cuantitativos que no recogen todo el interés emancipador de un proceso de desarrollo. ~~Es~~ ^{pero al menos que sean otras cantidades las que se midan.}

Es decir, criticamos los indicadores en primer lugar por su monetarismo y oficialismo. No recogen ni las economías informales ni tampoco todo lo que no es monetario (trabajo doméstico, etc.). No recogen los despilfarros de la sociedad o incluso los contabilizan como positivos (guerras, gastos curativos, etc.). ¿Una sociedad avanza si se mueve dinero porque hay más guerra, o si hay más gastos en medicinas, o si hay más tecnologías contra la contaminación?; o bien si no hay guerras, no hay contaminación o hay más prevención y más salud? ¿Que ocurre con lo que queda para las generaciones futuras, con las energías no renovables? ¿Y las desigualdades sociales, o el fracaso escolar, o el pasotismo de la sociedad?

Muchos de estos temas suscitados no es posible recogerlos con indicadores cuantitativos pues se refieren a cuestiones de calidad, que en gran medida se entienden subjetivamente. Sobre ello volveremos más adelante y trataremos de aportar métodos también de análisis cualitativo para entender estos procesos. Pero si ahora pasamos de criticar los actuales indicadores de desarrollo, a no aportar ninguno por desconfiar de todas estas medidas, en gran parte le dejamos al actual sistema reafirmarse en que es imposible hacer otro análisis que el que él ofrece. Pues las críticas que aportamos estarán muy bien pero no conseguimos aportar datos que se puedan traducir sencillamente para una comprensión amplia de las poblaciones afectadas. Y es que estamos ante un problema de gran importancia pedagógica sobre los valores a que aspira una sociedad. No tanto alcanzar una verdad "científica" sobre tal dato, sino cómo entiende el pueblo llano que vamos bien o que vamos mal.

Por eso creemos que es necesario aportar índices resumidos y muy claros de cómo se desarrolla la comunidad que estudiamos. Otra cosa es que nos basemos en mayores estudios y en complementariedad de metodologías y contrastaciones, pero finalmente debemos atrevernos a expresar criterios de comparación concretos entre sociedades. Y aquí surgen algunos problemas, como son: ¿que grado de desagregación es posible? ¿resaltamos las medias o los "quintiles" extremos? ¿Entre quien establecemos las comparaciones? ¿por ejemplo, entre distintos espacios o comunidades, o entre distintas etapas temporales de la misma comunidad, o entre clases sociales, o entre edades, o sexos, etc. Cualquiera de estas elecciones no son neutras, están buscando denunciar o justificar que el desarrollo avanza o retrocede.

Segun los caminos que veniamos planteando habrá que encontrar criterios sobre el ahorro, la calidad de vida, la distribución social, la salud, la implicación social, la cultura, etc. Nuestra propuesta la hemos elaborado teniendo en cuenta unas veintitantas propuestas concretas de nuevos indicadores de desarrollo de distintos autores internacionales, y de otra el campo de potencialidades que hemos explicado anteriormente. Tratando de dar aplicabilidad a nuestra propuesta la hemos restringido a un desarrollo local en nuestra península. Como se verá esto es muy distinto de aplicar criterios como lo pueden hacer los organismos de las Naciones Unidas (OCDE, OMS, UNESCO, PNUMA, etc), pero puede ser más operativo para nuestros Planes Integrales de comarcas o ciudades. ~~o~~ simplemente para contrarrestar esa afirmación de que no cabe otro desarrollo posible sino el actual, según lo dicen "todos los indicadores". ¿Y si le preguntamos a estos?

1.- Habrá desarrollo desde este planteamiento si frente a unos años atrás (5 o 10 por ejemplo) las "horas de trabajo" necesarias para adquirir la "cesta básica de la compra" o una vivienda, son ahora menos que antes. Y también si la dispersión entre las rentas de los "quintiles" (20% de la sociedad más ricos frente al ~~10%~~^{20%} más pobres) ha disminuido. En caso de que haga falta más horas de trabajo para adquirir los mismos productos o que haya mayor diferenciación de rentas no podriamos afirmar que exista un buen desarrollo, aún cuando hayan crecido otras magnitudes macroeconómicas.

No siempre estan disponibles estos datos para ámbitos reducidos y aún para países, pero vale la pena intentar manejar algunos de ellos pues reflejan mejor qué está pasando en la economía de la gente que los otros datos más brutos. Por ejemplo sobre el salario mínimo se puede ver qué porcentajes habia hace años que estaban por debajo, o que lo multiplicaban por 5. Al ser el bienestar algo relativo se debe presentar con datos en relación, como los que aqui apuntamos. Las universidades, sindicatos, asociaciones interesadas, etc deberian publicar este tipo de datos, y sin duda los medios de comunicación podrian tener unas noticias más claras de cómo evoluciona una zona que con datos macroeconómicos, no desagregados, como son el crecimiento del Producto Bruto y otros semejantes.

2.- Habrá desarrollo si las disparidades entre analfabetos y universitarios, por ejemplo disminuye entre unos años y otros, o al compararlo con otra comunidad vecina. Como se ve aquí no tratamos de referirnos tanto a las "medias" de una población, sino a la polarización de los extremos. ^{datos} Pues indica mejor esta ^{polarización} ~~segunda~~ el grado de integración de una sociedad, ya que la cultura de una comunidad no es que haya muchos listos sino que haya una distribución equilibrada de los conocimientos, de forma que la convivencia pueda ser más fácil. Hay datos también de "fracaso escolar" que pueden medir ^{igualmente} ~~también~~ el grado de implicación que la población tiene con las formas de enseñanza, pues no se trata de saber que la gente oficialmente no sea analfabeta, sino de la calidad de lo que se imparte y el grado de aceptación por los jóvenes.

3.- Habrá desarrollo en temas de calidad urbana si los índices de hacinamiento disminuyen en relación con los tipos de vivienda, y ~~según~~ ^{según} el grado de chabolismo que vuelve a aparecer o desaparece. Hay datos también que nos pueden decir los tipos de servicios públicos y privados de que dispone una comunidad; y especialmente puede ser más interesante ^{aviso} el número de usuarios en cada modalidad. Muchas veces no es tanto un problema de cantidad de metros cuadrados edificados cuanto el tema de quién y cómo se usa, para lo que hacen falta otro tipo de cuantificaciones, y también de cualificaciones, sobre los usos más frecuentes. Estos tipos de datos no suelen estar centralizados por lo que su recogida a veces tiene mayor dificultad, sobre todo si se quiere hacer una serie cronológica. Pero alguno tiene que ser el primero para poder abordar este tipo de enfoques.

4.- Habrá desarrollo si la salud de los habitantes marcha mejor, y no tanto si hay muchos hospitales o farmacias. Así es muy importante tener datos de la esperanza de vida, la edad a la que la gente llega, desagregando ^{los} ~~en~~ actividades, y pormenorizando por sexos y otras características particulares de la población, si ello fuera posible. Los datos hasta ahora recogidos son muy significativos, porque de nada vale ganar más dinero si me voy a morir 20 años antes que tal otra ^{profesión}. Y las estadísticas de morbilidad (enfermedades) por edades y por zonas son también un buen indicador de que tipo de desarrollo hay en esta comunidad que estudiamos.

5.- Habrá desarrollo si hay datos de un mayor ahorro energético y de consumo de tierras, Ya que la principal fuente de energía parece ser su no desperdicio, no tanto renunciando a vivir con comodidades sino usando adecuadamente estas. Por ejemplo las tierras que se pierden por año para la agricultura, por la desertización, la deforestación o el crecimiento urbano incontrolado, son también un indicador de un mal desarrollo. La contaminación del aire, de las aguas, o por los ruidos, también son índices de calidad de vida a tener en cuenta. Quizás haya que usar unidades no monetarias sino energéticas para medir muchos de los despilfarros que nos afectan, pero sobre todo habrá que usarlos pensando en las generaciones futuras que no se pueden defender por sí mismas. Como especie, especialmente responsable sobre la tierra, deberíamos tener esto más en cuenta.

6.- Habrá desarrollo si hay más asociaciones y voluntarios que participen en hacer actividades sin ánimo de lucro, sobre todo si estas son mujeres o jóvenes, que son los sectores que el patriarcalismo dominante menos facilita su promoción social. Tener datos de este tipo no suele ser muy habitual, pero ya hay municipios que se empiezan a interesar en ello. Sobre datos de implicación social del gasto público, también indica desarrollo cuanto va a parar a armamento y burocracia, y cuanto a empresas de economía social o a fomentar el asociacionismo autónomo. Saber, en fin, si estamos en sociedades más autoritarias o en sociedades donde la voluntariedad es algo habitual entre la ciudadanía.

Estoy convencido que nos llevaríamos más de un susto sobre países o ciudades que presumen de muy desarrollados y que, si los midiésemos con estos parámetros, dejarían de ser modelos a imitar por su falta de calidad de vida. Pueden tener mucho "nivel" de renta o de producto bruto, pero, si desagregamos en partes significativas algunos de estos datos, es posible que se nos muestren muchas contradicciones internas y externas en que se basa su potencial económico. O dicho de otra manera, el modelo de ser muy ricos para poder distribuir luego a los pobres del interior, creo que no está contrastado con datos suficientes de desarrollo del tipo que aquí proponemos. Pues probablemente en ciudades o países menos ricos, pero más equilibrados en sus diferencias, en el uso de la naturaleza, y en la alimentación, y en las costumbres de implicación social, haya una calidad de vida mejor.

* D. - METODOLOGIAS CON LOS MOVIMIENTOS SOCIALES.

Estos campos de potencialidades o vías alternativas que proponemos frente al modelo productivista de "el gran casino" (Business Week, H. Henderson) podrían caer en la tentación de proclamarse como un nuevo modelo o contra-modelo, con lo que algunos voluntaristas pretenderían convencer de ello a la gente anunciando la "buena nueva" o "la verdad científica". Las soluciones para desarrollar estas vías, caminos, o campos de potencialidades, no están en sí mismas, en que sus postulados sean más justos que otros. Aún siendo más ajustados que otros caminos para las necesidades populares, hay que ser conscientes ^{de} que cualquier camino depende de cómo se haga su construcción, y con qué fuerzas sociales, económicas y políticas se cuenta. Estamos hablando de un constructivismo participativo que sea coherente con lo que se viene defendiendo: para que haya horizontes de calidad adaptada y de implicación, hay que contar con las necesidades objetivas de un bloque social mayoritario, y con las necesidades subjetivas de "conjuntos de acción" y conductas que apuesten por esos caminos precisamente.

Como se ve se trata de un proceso complejo y nada simple, y precisamente por eso tampoco se puede precisar mucho más sobre un campo que en ningún caso es un modelo cerrado. Hay que precisar lo que desde hace tiempo se viene denominando como sujetos, o clases sociales, que respaldan tal construcción. Aunque aquí no entendemos los sujetos de una manera clásica tampoco, y por eso debemos precisar cómo es la metodología para ~~para~~ poder hacer avanzar las soluciones propuestas. Se venía insistiendo en que tales individuos (los obreros por ejemplo) eran el sujeto revolucionario en tanto ~~eran~~ explotados por el sistema capitalista, o que las mujeres eran un sujeto emancipador en cuanto sufrían la opresión del patriarcado. Y por lo tanto estas mayorías, contadas con las matemáticas de Euclides, deberían hacer las transformaciones sociales correspondientes. Parece que la cosa no es tan simple. Que los actores sociales son muy complejos, en unos momentos alienados, en otros radicales, en otros "pasotas", etc. Me parece que hace falta aplicar la lógica de los

"fractales"(Mandelbroth) a las ciencias sociales, para entender situaciones tan complejas. Pues si a las matemáticas, física o biología hay que aplicarlas actualmente, en el caso de estar analizando conjuntos sociales parece todavía más apropiado. Y la primera premisa es que los sujetos están fracturados, no se pueden medir euclídeamente, como números individuales, si no se quiere simplificar demasiado.

1.- Los sujetos están fracturados, son fractales, no se deben contar solo de uno en uno, sino estudiar prioritariamente sus relaciones internas y externas. Y esto vale tanto para una persona, como para una clase social, como para un movimiento. Cuanto más te acercas en un estudio, más escindidos están internamente. Incluso llamarle sujeto a algo que más bien está pulverizado y es un tanto imprevisible, resulta casi menos oportuno que llamarle insujeto. Y esto no es solo porque haya una multiplicidad de papeles, o roles, que hay que cumplir en la vida cotidiana, (lo que se ha llamado "disonancia cognitiva") y este tipo de fenómenos, sino también porque desde la propia raíz no hay otras posibilidades. No sólo, por tanto, que cuando uno está en una fábrica puede ser muy revolucionario, mientras que cuando se junta con su familia puede ser un autoritario, o cuando va a votar sea simplemente posibilista y moderado. No sólo ésta aparente contradicción de muchos comportamientos con las conductas normativas, según cada punto de vista, sino que debemos encontrar cual es el fondo de tales actuaciones. Porque quizás tengan algún sentido oculto que permita entender tales paradojas sociales.

Creo que existen, al menos, tres Carencias Radicales de nacimiento para todos los seres vivos, y que hay que partir de ahí para cualquier construcción que no pretenda ser voluntarista. A) Todos somos hijos o padres, hombres o mujeres, y en consecuencia estamos fracturados en unos deseos en los que intervienen los distintos componentes del consciente y el inconsciente. Sin entrar a discutir las distintas escuelas psicológicas, antropológicas, etc., podemos reconocer que se trata de unos mundos sumamente complejos que no sólo nos afectan en cuanto a nuestra

personalidad, sino también a toda la cultura, formas de organización social, etc. De tal manera que para poder conocer algo de estos dominios subjetivos son necesarias técnicas cualitativas de análisis, etc.

B) Las clases sociales donde nacemos cada uno también están divididas en fracciones, con complejidades varias. Entre ellas: vivir en determinados territorios, ~~con~~ culturas, climas, y ciudades diferenciadas. Y esto hace más concretos y más diferentes los bloques sociales, que se forman por determinadas necesidades básicas. No solo hay igualdades básicas de los trabajadores o de los campesinos pobres, también hay diferencias concretas, porque la socialización de nuestra incorporación a la sociedad así lo ha ido fabricando. Y en consecuencia un bloque social de necesidades e intereses comunes es algo que también se va construyendo a favor o en contra de determinadas aspiraciones. Estamos hablando de procesos, a construir, a partir de algunas carencias radicales que debemos conocer, datos de partida de esa formación social concreta.

C) La tercera carencia radical es que no podemos elegir, tampoco, en que tiempo nos toca vivir; y en consecuencia nos toca morirnos personalmente aunque la especie continúe. Nuestra especie actúa como elemento muy importante de un ecosistema, con determinadas tecnologías ~~entre~~ las que tenemos que elegir ^{su fabricación y} su uso. A partir de esta consciencia podemos desarrollar modelos ^{despilfarradores,} ~~de productores~~ o pensar en cambiar radicalmente para prolongar la vida sobre el planeta. Para no caer en voluntarismos tecnocráticos que nos lleven a esquilmar los ecosistemas, o tampoco caer en voluntarismos que sueñen con paraísos totalmente naturales, es necesario reconocer que estamos fracturados en distintos tiempos, y que la adecuación e implicación en cada uno es una cuestión de la que tenemos que partir.

2.- De tal canto a la complejidad y a la fracturación alguien podría deducir que todo vale, que no puede haber criterios objetivos. Es cierto que sabemos poco, pero no es cierto que todo valga. Desde una óptica fractal lo más científico es encontrar la estructura de posibilidades y posibilidades como verdades absolutas en los

es tratar de encontrar las relaciones que estructuran las probabilidades y las potencialidades. Algo así como la lógica de los ~~crisales~~ holográficos, y sus dibujos complejos, o las imágenes de un caleidoscopio, donde algunas relaciones ópticas básicas si pueden llegar a jerarquizarse. Sobre todo una construcción de métodos abiertos, de aperturas de caminos o ámbitos, trabados entre si, que muestren por donde se puede ir actuando emancipadoramente, con un cálculo de ~~probabilidades~~ alto. (Ver Cuadro de Metodologías, aplicado aquí a un desarrollo local integrado).

Existe un eje vertical (ético y epistémico) donde se toma una postura previa por la emancipación y transformación, ^{Social} en base a reconocer las carencias de partida. ^{el eje} (Eae ^{en el} como punto 1, previo al planteamiento del desarrollo, y es donde acaba como punto 9, para replantear una nueva etapa del desarrollo. Si giramos sobre ese eje iremos recorriendo las tres áreas, o aperturas de método, que se complementan entre si. Cada apertura responde a una carencia radical, pero ninguna encuentra soluciones en si misma, ésta es su paradoja. Si quiero plantearme el horizonte del "campo de potencialidades", del que venimos hablando, necesito irme a la construcción de los "bloques sociales" a partir de necesidades concretas, y necesito irme a los movimientos de emancipación y sus conductas ante "el poder". Si quiero analizar los "bloques sociales" estos no nacen por una determinación estructural simplemente, sino que necesito entender las "conductas" de los movimientos concretos y sus "horizontes". Las soluciones para que los "movimientos" no sean meros voluntarismos, estarán en entender sus "necesidades" de partida y su "campo de potencialidades".

Si seguimos los números propuestos nos encontramos con: 2, participación con los movimientos implicados; 3, datos estadísticos; 4, entrevistas y grupos de discusión; 5, nueva participación sobre horizontes; 6, análisis estructural o cualitativo; 7, algún tipo de sondeo; y 8, determinación del campo de potencialidades para las acciones del desarrollo integrado. Se trata, por tanto, de integrar metodológicamente tanto lo cuantitativo, como lo cualitativo, y como la investigación participada o el socioanálisis, en su caso. Con ello no se alcanza una verdad segura, pero se dispone de una brújula para avanzar en situaciones ³ complejas.

CUADRO DE METODOLOGÍAS

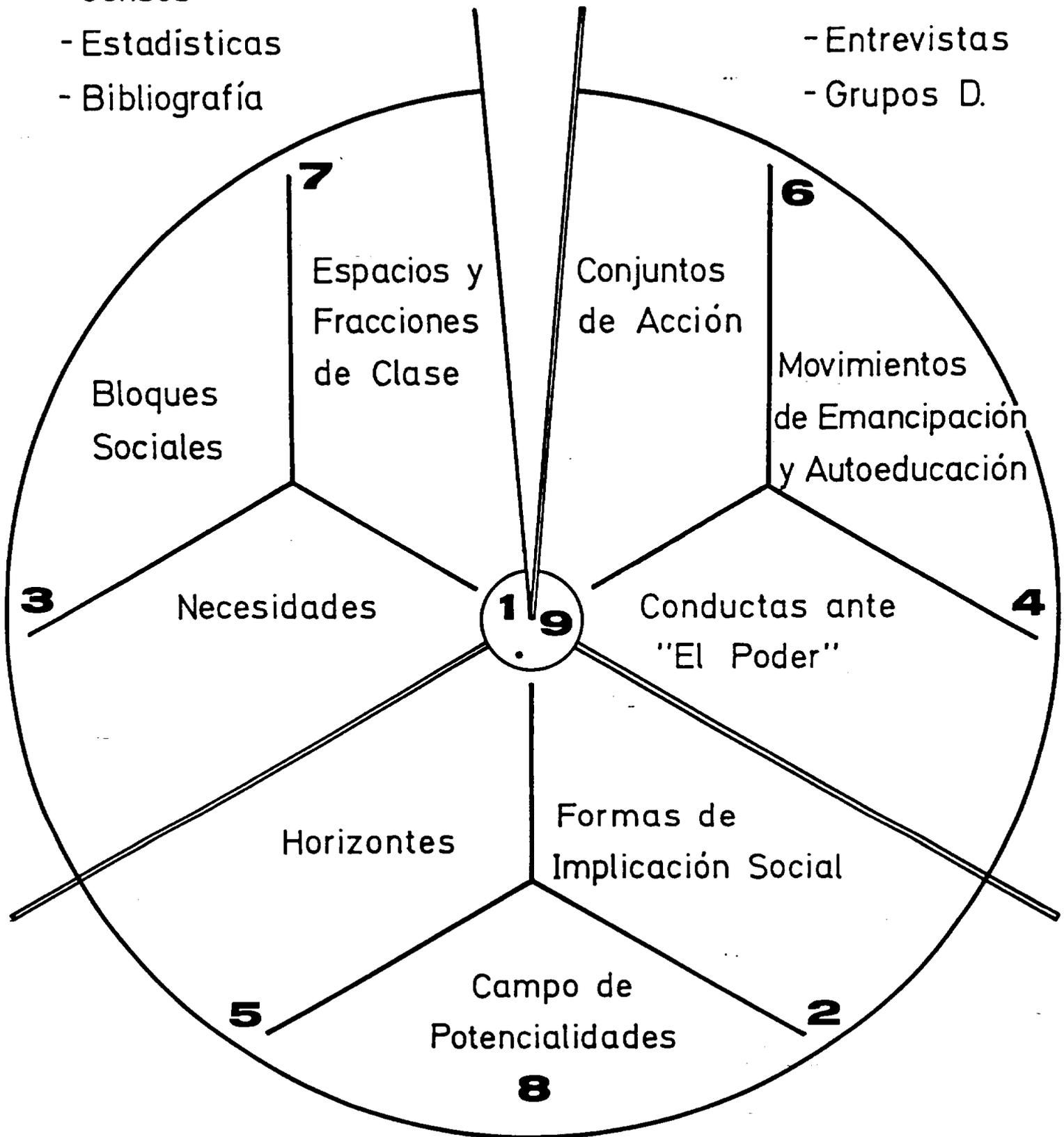
Datos Secundarios

- Censos
- Estadísticas
- Bibliografía

Eje Etico y Epistémico

Análisis Estructural

- Observación
- Entrevistas
- Grupos D.



Investigación-Acción-Participada con los Movimientos

- Desarrollo Local Integrado

3.- La tercera regla de una lógica fractal es la aplicabilidad de cada estructura de complejidad a distintos ámbitos. El esquema patriarcal de dominación, por ejemplo, lo encontramos repetido en lo íntimo y en los populismos de algunos estados, ~~o~~ (a escala intermedia) de algunos movimientos sociales. En los análisis de redes de comportamiento del tejido social y del tejido asociativo que he dirigido en distintas ciudades y áreas geográficas, es algo que he aprendido. Nos interesan más las relaciones-dinámicas que los individuos-soportes. Ampliando o reduciendo el ámbito de la investigación o del desarrollo que se quiere potenciar, nos encontramos con que aquellas relaciones complejas se nos repiten, aunque cambien el tamaño o la condición de los soportes-sujetos. Por ejemplo, los intereses corporativistas que chocan con la construcción de bloques sociales emancipadores, no solo los encontramos en fracciones de clase social, sino también en pequeños grupos, y también en geoestrategias de países.

Esto es importante recordarlo para que los planteamientos de desarrollo no caigan en un idealismo racionalista que desconozca las estructuras complejas, que (desde los ámbitos más reducidos) están reproduciendo todas las paradojas sociales. Analizar estas paradojas, encontrarlas su sentido emancipador, y conectar a distintos ámbitos sus potencialidades, este es el arte en que pretendemos inscribirnos. Las propuestas de socialización racionalizadas, llevadas por un grupo esforzado con la mejor voluntad, pero desconociendo el principio de "socialidad" (Maffesoli) por el que se mueve la mayor parte de la gente, puede reducir todo el desarrollo al "ver, juzgar, actuar" de los grupos animadores, o al "motivar, formar, organizar", sin entender que la lógica participativa desde la base social es un camino inverso, con el que hay que encontrarse en algún momento. Es decir, entender la potencialidad paradójica de "otras" conductas, fractales, para dinamizar redes de desarrollo, precisamente a partir esos fenómenos, que se dan a distintas escalas. La gente participa en el fútbol, en procesiones, o en tribus urbanas, en diferentes tipos de redes sociales, más que en lo que le gustaría a los profesionales o animadores de tal tema. Por eso hay que

aprender de esas complejidades para construir un desarrollo que verdaderamente implique ,emocionalmente tambien, al tejido social.

Y además implicandose, ética y epistémicamente, en estos procesos, así de complejos, entiendo que es ^{algo} más creativo, vital y animado; frente a aquella otra posición tan esforzada y racionalista, que da ejemplo del "camino justo" y que asusta más que anima. Frente a ^{Hay} quienes insisten en reclamar "un modelo" de comportamiento personal, único y ejemplar, o "un modelo" de sociedad (este o el alternativo), o "un tipo" de movimiento; ^{para otros} ~~no~~ está solo el pasotismo, ~~de~~ que no existen modelos, o nada que hacer o motivar. Lo creativo para mi, y algunos otros, nos parece que está en la construcción compleja y posible, aunque enfrentada a muchos tabues, de unos estilos emancipadores: en distintos tipos de movimientos que, sobre necesidades sentidas de la población, generen unos campos de potencialidades para la transformación social.

Bibliografía:-

- Rosa M^a Alfaro (1988) De la conquista de la ciudad a la apropiación de la palabra. Ed. Calandria-Tarea. Lima.
- Almanzor (1990) El desarrollo local. Centro Almanzor. Barco de Avila.
- C. Antunes y otros (1991) Manifiesto Ecosocialista. Por una alternativa verde en Europa. Libros de la Catarata. Madrid.
- Miguel Azcueta (1991) Dirigentes, gobernantes. Entrevista en Iniciativa Socialista n^o 16, Octubre. Madrid.
- Claves y otros (1991) De quién es la iniciativa en el desarrollo sociocomunitario. Editorial Popular. Madrid.
- Johan Galtung (1984) Hay alternativas. Ed. Tecnos. Madrid.
- Hazel Henderson y otros (1989) Hacia una nueva forma de medir el desarrollo. Oficina de la Comisión del Sur. Caracas.
- Jesús Ibañez (1991) El regreso del sujeto. Ed. Amerindia. Santiago de Chile.

y otros (1990) Nuevos avances en la investigación social. Anthropos. Barcelona.

- José María Lama (1990) Metodología de la acción voluntaria. Plataforma Promoción Voluntariado. *Madrid.*
- C. Levy-Strauss (1972) El pensamiento salvaje. F. C. E. México.
- Michel Maffesoli (1990) El tiempo de las tribus. Icaria. Barcelona.
- Benoît Mandelbrot (1987) Los objetos fractales. Tusquets. Barcelona.
- J. Martín-Barbero, N. G. Canclini, M. y A. Mattelart, M. Wolf, etc. (1991) Consumo y Comunicación. Diálogos de la Comunicación, nº 30. FELAFACS. Lima.
- Luis Martín Santos (1991) Diez lecciones de Epistemología. Akal. Madrid.
- J. Martínez-Alier y K. Schlupman (1991) La ecología y la economía. F.C.E. México.
- S. Moscovici y otros (1991) La influencia social del inconsciente. Anthropos. Barcelona.
- J.M. Naredo (1987) La economía en evolución. Siglo XXI. Madrid.
- Mark Nerfin y otros (1988) Ni Príncipe, ni Mercader: Ciudadano. Ed. Socialismo y Participación, marzo. CEDEP. Lima.
- Carlos Nuñez (1989) Educar para transformar, transformar para educar. Alforja. S. José *Costa Rica.*
- I. Prigogine y I. Stengers (1989) La nueva alianza. Ed. Alianza. Madrid.
- Rossana Reguillo (1991) En la calle otra vez. ITESO. México.
- Enrique del Río (1991) Formación profesional y empleo. Pro-Empleo. Madrid.
- T.R. Villasante (1976) Los vecinos en la calle. Ed. de la Torre. Madrid.
- y G. Tamarit (1982) Hacia una ciudad habitable. Miraguano. Madrid.
- (1984) Comunidades Locales. Análisis, Movimientos y alternativas. IEAL. *Madrid*
- y otros (1989) Retrato de chabolista con piso. Alfoz-SGV-IVIMA. Madrid.
- (1991) Movimiento ciudadano e iniciativas populares. HOAC. Madrid.
- Manuel Sacristán (1987) Pacifismo, ecología y política alternativa. Icaria. Barcelona.
- E.R. Wolf y otros (1980) Antropología social de las sociedades complejas. Alianza. Madrid.
- Hugo Zemelman (1987) Conocimiento y sujetos sociales. Colegio de México. México.

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: RAMON ALOS+MONER

Título: REFLEXIONES SINDICALES SOBRE UNA NUEVA FORMA DE ORGANIZACION
DEL TRABAJO: EL CASO DEL TOYOTISMO

MERCADO LABORAL

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

REFLEXIONES SINDICALES SOBRE UNA NUEVA FORMA DE ORGANIZACION DEL TRABAJO: EL CASO DEL TOYOTISMO¹

En estos últimos años ha ido tomando cuerpo en nuestro país, en particular en las empresas vinculadas con la industria de la automoción, diversos primeros intentos de reorganización del trabajo basados en los métodos de gestión que se conocen por 'toyotismo'.

En España, son numerosas ya las empresas que se han interesado y dado pasos para configurar la producción sin almacenaje, integrar las funciones de calidad en la misma producción, favorecer la flexibilidad laboral y la polivalencia, o introducir los círculos de calidad u otras formas con las que interesar a los trabajadores en los "objetivos" de la empresa.

Se trata, en los casos más emblemáticos, de implementar una nueva filosofía de gestión empresarial, que tiende a imitar el

¹ Para estas reflexiones han sido de gran interés las discusiones e intercambio de experiencias que pudimos mantener en el Seminario Internacional sobre "El toyotismo en la industria de la automoción", organizado por Transnational Information Exchange y la Comissió Obrera Nacional de Catalunya, celebrado en Torrebonica (Terrassa) los días del 10 al 13 de abril de 1991. Asimismo, este texto se basa en el apéndice sobre experiencias de organización del trabajo toyotista incluido en el libro Descentralización productiva y cambio en el trabajo en la industria de transformación metálica, de A. Recio, F. Miguélez y R. Alòs, CERES, de próxima publicación.

llamado modelo japonés o quizás más propiamente toyotismo²; método éste que significa un giro importante respecto a los planteamientos tradicionales, particularmente en el sector de la automoción, dada la fuerte asimilación que dicha industria ha realizado de los procedimientos tayloristas-fordistas.

Se trata, también, de estrategias empresariales no siempre claramente definidas, puesto que es evidente que la simple copia de modelos importados está condenada al fracaso si no se moldea a las particularidades sociales, culturales e industriales del país: lo novedoso de determinados aspectos del toyotismo respecto a los hábitos tradicionales le hace a veces de difícil asimilación, incluso por los mandos y directivos de las empresas; por lo que resulta habitual que la implementación del toyotismo se halle sujeta a variadas modificaciones a partir del conocimiento que proporcionan las experiencias.

En España, como en otros países, los primeros pasos en la introducción -aunque sea parcial- de estos sistemas de organización del trabajo y de la producción ha venido de la mano de empresas japonesas, en primer lugar, y de las trasnacionales después: Nissan, General Motors, Siemens, Lucas, MAI, S.A., son algunas de las pioneras en nuestro país.

Algunos rasgos del toyotismo

El modelo de fabricación industrial de posguerra se ha basado esencialmente en el sistema de producción llamado fordista. Los pilares básicos en los que se fundamenta este sistema clásico son, de forma esquematizada: la producción estandarizada y en grandes series, la utilización del almacenaje como amortiguador frente a las fluctuaciones del mercado y la extremada parcelización de las tareas de los trabajadores a partir de definir los tiempos de las operaciones que configuran el proceso productivo. Esto último es lo que confusamente se ha

² Cualquiera de los términos es controvertido; sin embargo, mientras que 'modelo japonés' tiene connotaciones de algo ajeno a nosotros, al menos culturalmente, 'toyotismo' evita ese equívoco, siempre que nos refiramos a él en un sentido abierto, no reduccionista al caso práctico de Toyota.

llamado organización "científica" del trabajo o también taylorismo. Este sistema de producción comporta unas relaciones laborales que parten de una muy minuciosa delimitación de las tareas a realizar por cada operario -en un trabajo que resulta totalmente monótono y repetitivo-, del control de sus operaciones y de la jerarquización de todas las funciones. Los salarios se perciben en función de la categoría laboral a la que se está adscrito y complementados con un sistema de primas, de los diversos que pueden establecerse. El sindicalismo ha desarrollado mecanismos de defensa a lo largo de los años, principalmente por la vía de controlar la intensidad del trabajo (control de los tiempos, de las pausas, etc.) y de la defensa del estatus de cada trabajador a partir de la categoría laboral.

Diversos factores han contribuido a que por parte de algunas empresas se buscara superar este sistema tradicional: posiblemente el motivo más determinante haya sido su rigidez tanto frente al mercado como en aspectos laborales, como señala el propio Taichi Ohno³.

El toyotismo parte de las experiencias iniciadas en la empresa japonesa Toyota y que ésta impone a sus proveedores, desde los primeros años cincuenta-sesenta. El motivo inicial por el que se adoptaron estas formas de gestión recae en las grandes dificultades que las empresas automovilísticas japonesas tenían para competir en economías de escala con las norteamericanas, lo que les obligó a ajustarse a las series más reducidas de sus mercados.

El éxito que alcanzaron estas empresas japonesas y sus mejores resultados en cuanto a hacer frente a la recesión general que afectó a la industria automovilística mundial a partir de mediados de los años setenta, despertó el interés de las principales empresas del sector norteamericanas y europeas. Así, elementos de toyotismo han sido adoptados de forma diversa desde los años ochenta, primero en Estados Unidos y Reino Unido, actualmente también en España.

La idea básica sobre la que gira el toyotismo es la de

³ T. Ohno, El sistema de producción Toyota, Ed. Gestión 2000 SA, Barcelona, 1991.

fabricar el tipo de unidades requeridas por el mercado en el menor tiempo posible, menores costes y mayor calidad. Para estos fines deben eliminarse los tiempos muertos del proceso de fabricación, así como concebir la producción para el mercado, sin el destino del almacenaje ('just-in-time'): se fabrica únicamente lo que el mercado requiere. La organización de la producción, pues, tiene su punto de partida en las ventas; de ahí, en un proceso inverso al de fabricación, se establece el programa de producción de piezas y montajes (sistema 'kanban'). Es decir, a lo largo de todo el proceso la producción se adapta a las ventas: sólo se fabrica el número de componentes o partes que pide el mercado y en los modelos y variedades que el mercado demanda. La actividad en el proceso de fabricación se guía por el 'kanban', que es la etiqueta que contiene la información necesaria para la producción de cada pedido. Evidentemente, este sistema requiere un proceso de producción extremadamente versátil, preparado para fabricar la cantidad necesaria en el momento preciso.

Para que el sistema sea versátil es condición indispensable romper los esquemas clásicos de rigideces funcionales del trabajo. El trabajador deja de estar adscrito a una máquina o a un puesto en la cadena y se le exige capacidad de manejarse en distintas tareas. Las funciones a realizar por cada trabajador se reparten diariamente para adaptarlas a las producciones deseadas.

La organización de la producción se plantea, también, en modo de conformar una tensión constante que dé lugar a un proceso de cambios y mejoras continuados, eliminando los tiempos y recursos no utilizados, sea en la línea, sea en las tareas individuales, sea en el aprovisionamiento de componentes o materiales. Es lo que se ha llamado "management by stress"⁴. Bajo esta concepción desaparecen los límites en la carga de trabajo, efectuándose una permanente validación de las líneas de producción o montaje, a partir del autocontrol individual y de grupo. Es usual que las líneas de montaje se aceleren al máximo, a la vez que se introducen sistemas de alarmas, con cuadros de

⁴ Ver H. Williamson, en IIE Car Programme 1991, Amsterdam, 1990.

luces ('andon'), por los que cualquier trabajador puede avisar cuando se encuentra con dificultades. De esta forma se evita que una pieza defectuosa avance en el proceso de fabricación. La calidad entra, así, a formar parte plenamente de la responsabilidad de los trabajadores en el mismo momento de la fabricación. Lo descrito se complementa con el estímulo a la participación de todos los integrantes de la empresa en la propuesta de mejoras y en su experimentación ('kaizen'), también de forma individual y colectiva. Las reuniones de grupos, los círculos de calidad, etc., son parte esencial de este sistema, a la vez que refuerzan la identificación de sus integrantes con la empresa. El "management by stress" se convierte en presión psicológica sobre los trabajadores a fin de aumentar la producción y su fidelidad al grupo del que son miembros.

La producción bajo el esquema toyotista supone nuevas formas de información, organización y control de la actividad, tanto internamente, como con las empresas proveedoras. A nivel interno, el 'kanban' se constituye en una pieza básica del sistema al contener la información precisa que permite conocer y controlar el proceso entero de fabricación. A nivel del aprovisionamiento de los materiales y de componentes, es usual establecer vínculos con las empresas suministradoras a fin de garantizar la inmediatez en la entrega de los pedidos, con plena garantía de entrega en tiempo y calidad. Es significativo al respecto el proyecto de Seat-Volkswagen para su nueva fábrica de Martorell; en él se plantea la localización de parte fundamental de sus proveedores en las inmediaciones de la fábrica, en un "Parque Integrado de Premontaje", que debe asegurar, por los procedimientos del 'just-in-time', que el tiempo transcurrido entre la orden de producción y la incorporación de la pieza al montaje del vehículo no supere los trescientos minutos⁵.

Si el conjunto de rasgos que configuran la organización del trabajo y la producción toyotista permiten hablar de un sistema diferente del tradicional fordista-taylorista, no por ello debe pensarse que constituye una forma única y que supone la negación

⁵ Ver el estudio de M. T. Costa y otros, Estudio del impacto industrial generado por la ubicación de la empresa SEAT en Martorell, C.E.P., Barcelona, 1991.

o alternativa del fordismo. En efecto, las empresas que hoy en día representan el mejor paradigma del toyotismo emplean elementos plenamente característicos del sistema fordista. El propio toyotismo, a partir de los ejes básicos que lo configuran, adopta formas muy variadas, siendo en ello determinantes, entre otros, los siguientes contextos:

- * Que la fábrica sea nueva o vieja. Por lo general, el toyotismo se ha implantado de forma más radical en las empresas o fábricas de nueva creación, que en las fábricas viejas; en estas últimas los conocimientos y los hábitos suelen suponer un importante freno a la asimilación de elementos del toyotismo. En las fábricas nuevas, por lo demás, las empresas pueden aplicar sistemas estrictos de selección de personal, al objeto de que la plantilla se ajuste a los objetivos que se persiguen.
- * El nivel de sindicalización también es un hecho determinante: una mayor capacidad y poder de negociación de los trabajadores les permite evitar aquellos componentes que les son más perjudiciales de las nuevas formas de gestión y de organización del trabajo.
- * Otras características de la empresa, como la actividad y la posición que ocupa en el mercado son factores también influyentes en determinar las posibilidades de éxito del sistema toyotista.

El toyotismo constituye una forma de gestión empresarial que se refiere al sistema de producción y a las relaciones laborales. En el toyotismo pueden distinguirse tres niveles, diferenciados entre sí, aunque complementarios, que son: la organización de la producción, la organización del trabajo y las relaciones laborales. El interés analítico en delimitar estos tres niveles recae en la cierta aunque limitada autonomía de cada uno de ellos respecto a los otros dos.

La organización de la producción es el nivel básico, fundamento y condicionante de los otros dos niveles, la organización del trabajo y las relaciones laborales, que lo complementan. La organización de la producción se estructura en base al just-in-time, es decir, en la adaptación constante, día

a día, de la producción al mercado. El just-in-time comporta dotar de alta flexibilidad al proceso de fabricación, por lo que significa romper con las principales rigideces que en estos aspectos caracteriza al sistema fordista.

La flexibilidad en el proceso de fabricación requiere la flexibilización del trabajo, que es el segundo nivel al que hemos hecho referencia. El trabajo en grupos es la forma más característica con la que el toyotismo responde al criterio de flexibilización del trabajo. El trabajo en grupos -que suelen variar de diez a cuarenta trabajadores- implica la movilidad interna en el grupo y la polivalencia de sus integrantes. El objetivo es que cualquier trabajador del grupo conozca y sepa adaptarse a los distintos trabajos encomendados al grupo. Es habitual, además, que el grupo se organice el trabajo, bajo la dirección en unos casos, coordinación en otros, del líder o jefe del grupo. Las tareas específicas realizadas por cada integrante del grupo se alargan en el tiempo, lo que comporta una mayor diversidad y amplitud de tareas. La extensión de las tareas, la movilidad y la polivalencia, por su parte, obligan a unos conocimientos más amplios para los trabajadores o a una mayor capacidad para adaptarse con facilidad a los distintos trabajos. A su vez, la incorporación de la calidad en el proceso de producción añade una responsabilidad adicional en la realización de los trabajos. Se reducen o desaparecen las categorías laborales y con ello el sistema remunerativo y de garantías sobre la actividad exigible por la empresa para el trabajador. Como nos contó el director de la fábrica que Seat instala en Martorell, se trata de "aprovechar al máximo la flexibilidad de cada individuo", en la utilización de sus capacidades y de sus tiempo para las tareas más adecuadas (para la empresa) en cada momento. Es evidente que este tipo de organización del trabajo supone una ruptura respecto a la rígida asignación de tareas y clasificación laboral en categorías profesionales, típico de la organización del trabajo taylorista.

La organización de la producción y del trabajo se complementan con el tercer nivel, que es el sistema de relaciones

laborales⁶. En este aspecto, el punto de mira del toyotismo es la identificación del trabajador con los objetivos de la empresa. Para este fin se recurre ampliamente a diversas formas de información, o mejor de lanzamiento de mensajes⁷, con el telón de fondo de fomentar una cierta psicosis entre los trabajadores

⁶ La nueva fábrica de Seat en Martorell es un buen ejemplo de estos procedimientos que describimos. En ella se prevé una nueva concepción del trabajo y las relaciones laborales, cuyos puntos más significativos son los siguientes:

- Trabajo en grupos, de unos 24 trabajadores cada uno, con un responsable al frente de cada grupo (supervisor).
- Nueva concepción de las cualificaciones, diseñada a partir de dos parámetros: la complejidad de tareas que se realicen y las capacidades y habilidades de cada trabajador.
- La flexibilidad entre los trabajadores indirectos y directos en la asignación de las tareas. A estos efectos, el proyecto de la empresa es reducir la diferenciación únicamente a dos categorías: los obreros y los empleados.
- Mejora continuada de la cantidad y la calidad en las operaciones estandard, lo que implica implementar un sistema ágil de cambios en las tareas que se realizan, en el contenido de las mismas y en los tiempos de trabajo.
- Realización de horas extras para trabajos que no sean de producción ("adicionales" en la terminología de la empresa): para actividades relacionadas con la mejora del funcionamiento de los grupos, como son formación, entrenamientos en los sitios de trabajo, información y experimentación o "Kaizen".
- Posibilidad de que cada trabajador haga en cada momento la tarea que le asigne su supervisor o mando, a fin de ajustar la persona que se considere adecuada a los perfiles de los puestos de trabajo.
- Nueva estructura salarial, en la que se reconozcan los méritos personales, las aptitudes y las actitudes individuales en la realización de los trabajos, el desempeño en el puesto de trabajo, etc.
- Tener un sistema, al menos en parte objetivizado, para la evaluación individual de todos los trabajadores, en base a los méritos, resultados y logros obtenidos; evaluación que realizará el supervisor.
- Rotación de turnos homogénea, para no romper los turnos: todo el grupo deberá rotar conjuntamente.
- Movilidad entre talleres y entre grupos en base a las decisiones que al respecto adopten los mandos.
- La carga de trabajo será colectiva del grupo.
- Desplazamiento de los horarios de las pausas, al objeto de que, mediante relevos, las instalaciones funciones ininterrumpidamente.
- Posibilidad de modificar los días de jornada industrial, bajo el criterio de los supervisores.
- Disponer de un código de disciplina adaptado a estas formas.
- Realizar la limpieza durante los paros.
- Utilización de los mismos criterios de selección del personal en los traslados de trabajadores entre fábricas de la empresa, que para los que se contraten del exterior.

⁷ Es usual la utilización de paneles, abundantes, grandes y con mensajes sencillos y breves. A título de ejemplo, en la fábrica Honda de Cornellà diversos carteles distribuidos en la fábrica repiten el siguiente eslogan:

"POR UNA RAPIDEZ CONSTANTE:
SIMPLICIDAD
IDEAS RENOVADORAS
RAPIDEZ"

sobre la presión que la competencia internacional ejerce en la empresa. La información persigue motivar sobre los valores de "empresa"⁸ y sobre los de competitividad o emulación. La competitividad externa es el acicate para aumentar la productividad; y la emulación entre los grupos de trabajo, las secciones y fábricas de una misma compañía y entre los mismos trabajadores que pertenecen a un grupo acaban por sustituir las tablas de rendimientos de la organización del trabajo taylorista.

En otro orden, la práctica de que el absentismo se cubra por el resto de los miembros del grupo es un medio que se utiliza para crear responsabilidad entre los integrantes del grupo hacia el colectivo, lo que a su vez puede convertirse en acusación y persecución por parte de unos y sentimiento de culpa y marginación, por parte de otros.

En esta globalidad de aspectos resulta esencial para las empresas el control de la información en los centros de trabajo; control que puede consistir en la simple utilización de los paneles en los que incluir mensajes de diverso tipo, en la utilización para fines semejantes de las reuniones de grupo, y muy particularmente a través del papel de los líderes de los grupos. Los líderes de los grupos se configuran como una pieza clave en el esquema toyotista por su rol determinante hacia los componentes del grupo del que son responsables, como transmisores del "espíritu" de la empresa y del sentimiento de pertenencia a la misma.

La formación y la capacitación en el trabajo experimentan una transformación también sustancial. Por una lado, la polivalencia, la movilidad, la mejora constante de tareas, etc., requieren un nivel de conocimientos notablemente más amplios, por lo que la selección de nuevo personal por parte de las empresas se plantea acorde con estas finalidades⁹. Pero por otro lado,

⁸ La identificación con la empresa se refuerza con una variada gama de medidas "uniformizantes" y que favorecen el sentimiento de pertenencia a una colectividad: el mismo uniforme para toda la compañía, la utilización de los mismos servicios de cantina, comedor, aparcamientos, etc.

⁹ Resulta significativa la distribución actual de la plantilla de Seat en Zona Franca comparada con la prevista para el nuevo centro de Martorell, atendiendo al nivel de formación (M. T. Costa, op. cit.):

	<u>Zona Franca</u>	<u>Martorell</u>
Sin instrucción completa	60%	18%
Título de EGB o BUP	28%	14%
FP1 o FP2	10%	57%

las empresas asumen la formación y la convierten en un medio más de control y de influencia en el colectivo de trabajadores, en su identificación con la empresa. Así, por ejemplo, es habitual en algunas empresas realizar cursos, algunos directamente vinculados con la actividad productiva, otros de tipo cultural, como son idiomas, fotografía, etc. e incluso sobre relaciones laborales, en los que conviven trabajadores, supervisores y directivos.

Relaciones laborales y sindicalismo bajo el toyotismo

La organización del trabajo toyotista, el trabajo en grupos y los modelos de relaciones laborales que se impulsan implican, como ya hemos visto, polivalencia frente a especialización, flexibilidad y movilidad frente a rigidez, desaparición o casi de las categorías profesionales, integración de tareas o aparición de nuevas, formación "continuada", etc.

La valoración que de parte sindical o de los trabajadores suele hacerse de estos nuevos procedimientos no es uniforme, incluso resulta contrapuesta en algunos casos. La aceptación o el rechazo de sus formas no depende únicamente del procedimiento más o menos drástico, más o menos impuesto con que la empresa pretenda aplicarlo. Depende también de muchas otras circunstancias, como son el nivel de conocimientos profesionales y educativo de los trabajadores, de las edades -siendo en general mejor aceptado por los jóvenes¹⁰-, de la práctica e incidencia sindical, etc. Son aspectos cuya incidencia las empresas no ignoran y que, por tanto, suelen tener en consideración en sus decisiones. Así, puede observarse como los sistemas más drásticos de toyotismo se instalan en fábricas de nueva creación, las más de las veces en zonas rurales o semirurales, o con elevados niveles de paro, zonas en las que las empresas pueden proceder

Título medio o superior

2%

11%

¹⁰ Esta circunstancia es aprovechada por algunas empresas que introducen el toyotismo bien en determinadas secciones a partir de nuevas contrataciones de trabajadores jóvenes, bien en nuevas instalaciones, también con nuevas contrataciones.

con mayor facilidad a la contratación de nueva plantilla mediante procedimientos de selección a la medida de sus objetivos, sin presencia sindical. Estos son los casos de Nissan en Washington (Reino Unido) y en parte también de Seat en Martorell. En otros casos, previamente a la introducción de los métodos toyotistas, las empresas han recurrido a formas diversas de represión sindical, lo que les ha allanado el camino para su general aceptación por parte de los trabajadores. Así sucedió en Toyota de Japón y más recientemente en Ford del Reino Unido. Otras empresas han introducido estos procedimientos por la vía de la negociación con los sindicatos o los representantes de los trabajadores, lo que suele conllevar una reducción de los impactos negativos para la plantilla, a la vez que pueden ampliarse en sentido positivo determinados aspectos del toyotismo, como por ejemplo, la autonomía del grupo respecto a la distribución de tareas, la rotación del líder, etc. En estos aspectos es pionero en nuestro país el acuerdo suscrito entre el comité de empresa y la dirección de Lucas Automotive, S.A. en julio de 1990. En él se establece la aceptación del trabajo en grupos, con una "estructura altamente flexible y polivalente"; en contrapartida, se reduce la jornada en sesenta horas en dos años, se simplifican de doce a cuatro los niveles salariales, con una mejora que afecta al conjunto de la plantilla, y se constituyen dos comisiones mixtas, "Comisión de Implantación y Seguimiento de Producción" y "Comisión de Formación, Promoción y Vacantes", en las que los representantes de los trabajadores participan en el procedimiento de implantación de los grupos de trabajo, en determinar las cargas de trabajo, en los planes de formación y promoción, además de otros aspectos.

En cualquiera de los casos queda por ver hasta que punto influye la consideración -explícita o no- por parte de los trabajadores de su empleo en la empresa como "privilegiado" frente a las alternativas que se le ofrecen, bien sea el desempleo, bien en trabajos menos remunerados, bien en empleos con escasas perspectivas de futuro, etc.

Un reciente estudio efectuado en empresas holandesas detecta que los trabajadores que participan en grupos de trabajo son

críticos en su funcionamiento pero no desean volver a situaciones anteriores¹¹. Nuestra impresión es que una actitud similar se produce en España entre trabajadores involucrados en los nuevos sistemas de organización del trabajo: las críticas hacia las condiciones de trabajo, la participación, etc. no comportan una añoranza a situaciones anteriores.

Estos nuevos modelos de relaciones laborales bajo el prisma toyotista, en sus vertientes más genuinamente teñidas por el interés de las empresas, suponen una afrenta importante para el sindicalismo. No nos referimos únicamente a las dificultades de adaptación a las nuevas realidades por parte del sindicalismo de corte más tradicional, surgido de la concentración fabril fordista. Nos referimos también y sobretodo al reto que puede suponer la penetración de nuevos valores, como la emulación y el individualismo fomentado a partir de la competitividad dentro del grupo, o la prepotencia empresarial en el control de la información y en establecer diverso tipo de vínculos que pueden reforzar entre los trabajadores los sentimientos de pertenencia a la compañía por su asimilación al de estatus de privilegio frente a un entorno laboral en condiciones de trabajo comparativamente menos favorables¹². El control de la información por parte de la empresa puede conllevar que las reuniones de grupos se conviertan en el canal en el que los trabajadores vierten sus inquietudes y el líder del grupo asumir el rol de mediador ante la empresa, sustituyendo así la función de los delegados de los trabajadores.

Diverso tipo de cláusulas de paz sindical, lo que no resulta nuevo, son buscadas por las empresas. Lo novedoso es, quizás, los esfuerzos de las empresas en asimilar "paz social" y "productividad" con "garantías de empleo", por la amenaza de la competencia. Un caso extremo al respecto lo constituye el acuerdo suscrito entre la dirección de Nissan de Washington (Reino Unido)

¹¹ En Fundación europea para la mejora de las condiciones de vida y trabajo, P+ Revue de la Participation: Europe, nº 1, 1991.

¹² Esta es la situación que se describe para el Japón, donde los salarios y las condiciones de trabajo en las grandes empresas con gestión toyotista difieren notablemente del entorno de empresas proveedoras; mientras en las primeras empresas los salarios son más elevados y el trabajo se considera de por vida, en las segundas es frecuente la eventualidad y peores condiciones de prestación laboral.

con el sindicato reconocido por la empresa, Amalgamated Engineering Union (AEU), por el que se establece que "la empresa puede rechazar un candidato (representante de los trabajadores) si en su opinión la elección de este candidato puede dañar el entendimiento entre empresa y sindicato o el funcionamiento de la empresa"¹³.

Es evidente que el sistema toyotista comporta dentro de su complejidad aspectos que son interesantes desde el punto de vista de los trabajadores, en comparación con el fordismo. Sería erróneo, por precipitado, si consideráramos al toyotismo como algo perfectamente estructurado. Ya hemos hecho referencia a la importancia del contexto y a que las empresas recurren al sistema de "prueba y error", esto es, tantean a partir de las experiencias conocidas. También creemos sería equívoco ver en el toyotismo la aniquilación de los sindicatos. Si bien es cierto que supone un importante reto de adaptación para éstos, no lo es menos que pueden abrirse muchas otras vías por las que canalizar la actividad sindical, en las tareas de representación y en la lucha por la mejora y transformación del trabajo. Hechos como el surgimiento de huelgas esporádicas o salvajes en determinadas empresas o la elevación significativa de las bajas (turnover) son ilustrativos de un nivel de descontento entre los trabajadores hacia los fines del trabajo y las condiciones en las que éste se da. La búsqueda de formas de canalización y representación sindical de las inquietudes que reflejan estas manifestaciones debería centrar la atención de los sindicatos. Por otra parte, es interesante destacar la utilización que en determinados casos ya se ha realizado de las reuniones de los grupos en interés sindical, lo que permite abrigar la esperanza de que existen posibilidades, quizás muy importantes, para intervenir en el control del trabajo y la producción.

La introducción del toyotismo en empresas ya existentes plantea el reto sindical de la negociación de su diseño. La representación de los trabajadores se ve en la obligación de romper la a veces 'rutina' reivindicativa, para cuestionar y

¹³ County Association of Trades Councils, Nissan and Single Trade Union Agreements, Newcastle upon Tyne, s/a.

entrar a discutir y negociar con la parte empresarial la propia organización del trabajo, baluarte 'intocable' de las empresas.

No descubrimos nada nuevo con decir que la adaptación del sindicato debe ser a partir de los sujetos trabajadores y de las relaciones laborales, a partir de la intervención en los conflictos que aparecen con mayor crudeza. El control individual y colectivo del tiempo, el control de las tareas, de su intensidad y de sus contenidos, la intervención en la formación, en los sistemas de remuneración y sus niveles, en las nuevas formas de segmentación laboral, la lucha por tener canales propios de información dentro de las empresas, etc., aparecen como algunos de los retos que con el toyotismo cobran una nueva dimensión. Hacerles frente, pues, es indispensable por parte de los sindicatos, siempre desde la perspectiva de su autonomía en relación a las empresas. Sin olvidar, las dificultades que para una representación global del colectivo asalariado crea la nueva segmentación y las diferencias que se establecen entre sectores de trabajadores; hechos que si bien no son nuevos sí pueden adquirir una nueva dimensión, en especial entre los trabajadores de las empresas centrales y los de las proveedoras.

Barcelona, enero 1992

Ramon Alòs-Moner

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: J.J. ARAGON MEDINA, E. GUTIERREZ BENITO, J. BLANCO BANCO

Título: LOS EFECTOS DE LA PRECARIZACION DEL EMPLEO SOBRE LOS
SALARIOS

MERCADO LABORAL

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA
Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero, 1992

**LOS EFECTOS DE LA
PRECARIZACION DEL EMPLEO
SOBRE LOS SALARIOS (*)**

Jorge Aragón Medina
Eduardo Gutierrez Benito
Juan Blanco Blanco

(*).- Este trabajo es parte de un análisis más amplio elaborado por los autores

INDICE

1.- Introducción	3
2.- La falta de información sobre las rentas no salariales	4
3.- Precarización y Estadísticas Salariales.	5
4.- La evidencia de la sobre-estimación de los salarios	6
5.- Diferencias salariales y precarización del empleo	8
6.- La Influencia de la Edad en la Remuneración Salarial.	11
7.- Desigualdad Laboral y Competitividad: Reflexiones sobre los costes laborales y la estructura social	13

1.- Introducción

La remuneración de los asalariados es una de las variables centrales del mercado de trabajo y del proceso productivo, tal y como refleja el hecho de que -incluida la seguridad social a cargo de la empresa- representa cerca del 50% del PIB. A ello se añade, desde otro punto de vista, el que las rentas salariales significan para una gran mayoría de la población la fuente de ingresos que define sus condiciones de vida.

La innegable importancia de los salarios en la formación de los costes y los precios en el ámbito de las empresas no significa, sin embargo, que a través de la fijación de salarios se definan las características estructurales de la economía de un país, tal y como parecen considerar los defensores de la "moderación salarial". Por una parte, la masa de salarios no depende solo de su mayor o menor nivel, sino de la estructura y evolución del empleo y, en contra del simplismo de la teoría económica neoclásica, los salarios no se pueden cambiar por empleo ya que hacen referencia a procesos diferentes como el mayor o menor nivel tecnológico, la especialización productiva de los sectores o las características de la población. Por otra, los salarios son sólo un componente de los costes de las empresas y su evolución está condicionada a la situación del mercado y a la propia estrategia empresarial.

El debate sobre los salarios en nuestro país está lastrado por el escaso conocimiento sobre su evolución en relación a los cambios en la estructura del empleo. La realización por el INE de una Encuesta Piloto sobre Ganancias permite obtener información sobre las diferencias salariales en la estructura de las remuneraciones de los trabajadores, confirmando la clara relación entre precarización del empleo y diferenciación salarial. Ambos procesos dibujan una clara segmentación del mercado de trabajo, poniendo en tela de juicio las estimaciones sobre la evolución de salarios que se obtienen de las estadísticas disponibles y que se utilizan, con frecuencia, como apoyo empírico por los defensores del control de salarios.

2.- La falta de información sobre las rentas no salariales

Si se dibujara un mapa del conocimiento existente en nuestro país sobre las distintas rentas de los factores que intervienen en la producción -rentas salariales, rentas de capital, rentas de propiedad, etc.-, quedaría de manifiesto que las rentas salariales son una de las variables sobre las que se dispone de mayor información estadística.

Este hecho parecería manifestar la importancia social concedida al conocimiento de los salarios. Sin embargo, esta conclusión queda profundamente modificada por dos consideraciones adicionales: el escasísimo conocimiento existente de las "otras rentas" y las graves carencias de conocimiento que existen en el ámbito de las propias rentas salariales, más allá de su evolución coyuntural.

En el primer caso, es paradójica la ausencia de fuentes estadísticas que nos aproximen al conocimiento de la estructura y la evolución de las rentas no salariales, es decir del otro 50% del PIB. De hecho, no existen prácticamente fuentes estadísticas destinadas a este objetivo y las pocas existentes, tal y como se manifiesta en el actualmente en debate Plan Nacional de Estadística, restringen la información para su uso público. Así, la información recogida por el Ministerio de Hacienda a través de los mecanismos de recaudación del Impuesto de la Renta, Sociedades, IVA, etc., queda legalmente al margen de su explotación en dicho Plan (¹).

Las implicaciones de esta falta de información sobre las rentas no salariales son evidentes, si se tienen en cuenta los objetivos del Gobierno de conseguir una política de rentas que permita controlar salarios y beneficios, como base para mejorar la competitividad y conseguir un "adecuado control" de los equilibrios macroeconómicos.

¹.- La Ley 12/1989 sobre Estadística Pública, cuyo objetivo es la ordenación del conjunto de estadísticas elaboradas por las Administraciones Públicas a través de un Plan Nacional, excluye específicamente, en su artículo 10.4, que la información obtenida por el Ministerio de Hacienda pueda ser explotada en el marco trazado por dicho Plan.

El debate sobre la política de rentas ha manifestado, ya desde los años 60, la dificultad de controlar las otras rentas -los excedentes empresariales- en una economía de mercado, limitándose finalmente a una reducción o moderación salarial. Si a ello sumamos el deficiente instrumental de conocimiento existente en nuestro país para llevar a cabo hoy una política de este tipo y la clara falta de voluntad política para mejorarlo, como demuestra la opacidad de los datos del Ministerio de Hacienda, sólo cabe concluir su escasa validez científica y su papel de defensor de la ideología neoliberal dominante.

3.- Precarización y Estadísticas Salariales.

Dadas las graves lagunas señaladas sobre las rentas no salariales, es posible considerar que la información estadística sobre los salarios permite aproximar su evolución en términos generales, de forma que se puede conocer el aumento salarial negociado en los convenios, pero existe una escasa información sobre la estructura de los salarios o sobre las características profesionales, laborales y sociales de las rentas salariales. Desde un punto de vista sindical, estos ámbitos de conocimiento sobre los salarios son fundamentales para desarrollar políticas de carácter redistributivo, dirigidas a conseguir una mayor igualdad social.

Paralelamente, los intensos cambios que se han ido desarrollando en el mercado de trabajo en nuestro país en los últimos años y muy especialmente, el intenso proceso de destrucción de empleo y, posteriormente, la generalización de la contratación temporal, indican que, más allá de la evolución agregada de las tarifas salariales, se están produciendo importantes modificaciones en la estructura de los salarios y del empleo que acaban poniendo en cuestión la propia validez de las cifras agregadas. ⁽²⁾

Un ejemplo evidente de esta falta de fiabilidad de las estadísticas laborales es el debate en torno a los **deslizamientos salariales**. El salto que se produce desde los aumentos salariales acordados en los convenios colectivos hasta el salario bruto que

².- Eduardo Gutierrez Benito: " La evolución de los salarios y la distribución de la renta, durante 1987, 1988 y 1989" en el libro colectivo " Acerca de los problemas de la economía española" . colección Avance, CC.OO. . Madrid 1989.

percibe el trabajador - los llamados "deslizamientos salariales"- se explica por factores como los cambios en la categoría profesional de una parte de los trabajadores, los complementos de antigüedad o las modificaciones en la estructura de la población ocupada. Así, la destrucción o creación de empleo en diferentes sectores y categorías puede explicar que los nuevos trabajadores reciban cantidades inferiores a la media de los convenios- bien por tener menor cualificación y categoría profesional, o poca antigüedad en la empresa o por mera discriminación -, por lo que el aumento final de salarios puede situarse debajo del negociado en los convenios colectivos.⁽³⁾

En el caso español, el nivel de contratos temporales ha pasado de poco más del 15% en el segundo trimestre de 1987, al 32% en el último trimestre de 1990. Esta profunda transformación de la estructura del empleo puede suponer que los salarios reales hayan aumentado mucho menos que la cifra media de aumento pactada en los convenios. Como hemos defendido en CC.OO., los deslizamientos salariales en los últimos años han sido negativos debido a la precarización del empleo, lo que pondría en entredicho el conjunto de la información oficial en este sentido.

4.- La evidencia de la sobre-estimación de los salarios

La principal estadística sobre salarios, la Encuesta de Salarios en la Industria y los Servicios, excluía hasta 1988 a los trabajadores cuyo contrato no fuera indefinido, a los que trabajaban en empresas de menos de 10 trabajadores y a los que lo hacían en los sectores de la Agricultura y la Administración Pública, lo que junto, a otras limitaciones, supuso que en esta fecha investigara únicamente las rentas salariales de poco más de un 34% del conjunto de los asalariados.

³.- Debería tenerse en cuenta que las estimaciones de la cobertura de la negociación colectiva sobre la población asalariada potencialmente afectada es del 75% y que los salarios de la población no protegida posiblemente se aproximen más a la evolución del Salario Mínimo Interprofesional, con una pérdida de capacidad adquisitiva muy superior a la registrada por los salarios fijados en los convenios. Ver en este sentido Rafael Fernandez Frutos "La realidad de la negociación colectiva española: estructura, contenido y ámbitos".Barcelona, 1989, y Francisco Gonzalez de Lena: "Situación actual de la negociación colectiva en España". Madrid, 1988.

La reforma de la Encuesta en aquel año permitió investigar también los salarios de los trabajadores con contratos temporales, dando como resultado una fuerte caída del nivel salarial medio y de las tasas estimadas de aumento anual. Sin embargo, la nueva metodología no permite diferenciar lo que ganan éstos en relación a los trabajadores que tienen contrato indefinido. Si tenemos cuenta la evolución de la contratación precaria, la Encuesta de Salarios sigue sin poder abordar de forma específica uno de los procesos más importantes del mercado de trabajo español. La mejora de su cobertura al investigar las empresas con más de cinco trabajadores, tampoco ha permitido evitar lagunas sobre la información salarial referida al sector agrícola y al de la Administración Pública, por lo que aún siendo positiva, no ha aportado modificaciones sustanciales en el análisis del mercado de trabajo.

A la Encuesta de Salarios se suman la Estadística de Negociación Colectiva, que se limita a investigar los aumentos de tarifas salariales negociadas en los convenios, por lo que no aporta información específica que se ajuste a los cambios del mercado de trabajo; y el Informe sobre Negociación Colectiva en las Grandes Empresas del Ministerio de Economía, que recoge una muestra restringida de grandes empresas, con importantes limitaciones metodológicas y cuyos resultados difícilmente son extrapolables al conjunto de la economía.

Sobre estas tres fuentes estadísticas se ha construido el conocimiento y la estimación de los salarios en nuestro país, por lo que, con las lagunas de origen de esta información primaria, los defectos de estimación no han hecho sino irse acrecentando sucesivamente, tal y como se puede comprobar si se analizan los datos de remuneración de asalariados recogidos en la Contabilidad Nacional.

La penuria de la estadística laboral en nuestro país, puesta de manifiesto de forma reciente en el debate sobre las Modalidades de Contratación Precaria ⁽⁴⁾ y la sobre-estimación de los salarios por las fuentes estadísticas regularmente disponibles,

⁴.- Son de destacar los comentarios que a este respecto se señalan en el Informe sobre Modalidades de Contratación encargado por el Gobierno a algunos expertos en materia laboral y en especial la Recomendación número 19.

ha tenido su confirmación con la elaboración por el Instituto Nacional de Estadística de una Encuesta piloto sobre ganancias y subempleo en el segundo trimestre de 1990.

Esta Encuesta Piloto, realizada en coordinación con la Oficina Estadística de la Comunidad Europea (EUROSTAT), investiga las ganancias salariales del conjunto de la población ocupada mediante un cuestionario al que responden las familias y permite diferenciar los salarios percibidos por los distintos colectivos de trabajadores. Su ámbito de investigación es mucho más amplio que el de la Encuesta de Salarios, tal y como hemos visto anteriormente, y permite obtener una información desagregada sobre distintos colectivos de trabajadores, lo que no es posible con el resto de las estadísticas salariales.

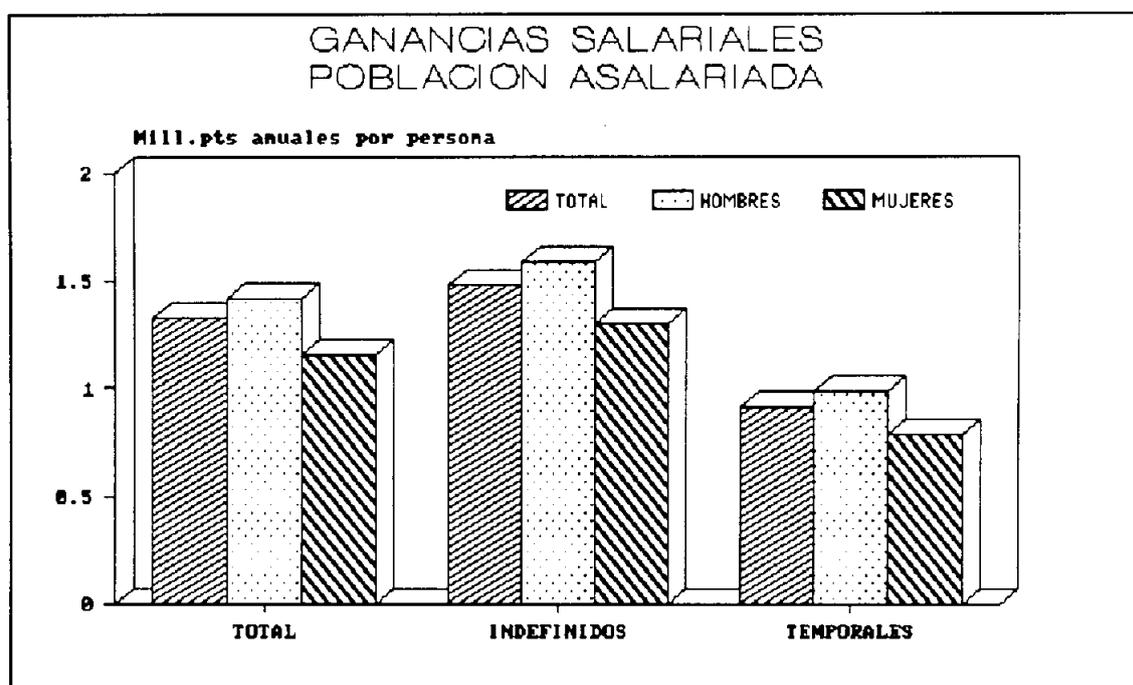
El primer dato significativo que arroja esta Encuesta es que **la ganancia media resultante de la investigación es un 20% inferior a la estimada por la Encuesta de Salarios**. Aunque la metodología no es la misma, la consistencia de sus resultados se puede comprobar al ver cómo la gran mayoría de los sectores mantienen este diferencial de forma estable, por lo que cabe concluir que la inclusión del conjunto de las empresas, y específicamente las de menos de cinco trabajadores, es una de las causas principales para explicar esta notable divergencia. Así, en el sector de Transportes y Comunicaciones, Instituciones Financieras y Seguros, Comercio y Hostelería o la Industria del Metal, la ganancia media obtenida es inferior en un 30% a la que se recogió para el mismo período en la Encuesta de Salarios. En otros sectores como Energía y Agua, y Otras Industrias Manufactureras, la diferencia supera el 20% y sólo en la Construcción la diferencia se sitúa escasamente por encima del 3% .

5.- Diferencias salariales y precarización del empleo

Profundizando en el análisis de las diferencias salariales entre los distintos colectivos de trabajadores, la Encuesta piloto ofrece una muestra evidente de la grave segmentación que se está produciendo en el mercado de trabajo en nuestro país.

Una primera característica de esta segmentación es el tipo de contrato de los trabajadores. Los trabajadores con contrato temporal tienen una ganancia inferior en casi un 40% a la de los trabajadores fijos. Esta diferenciación salarial parece confirmar el único dato oficial publicado en este sentido por el Ministerio de Economía en su Informe sobre la Negociación Colectiva en las Grandes Empresas en 1987, en el que se señalaba que la diferencia salarial entre los costes salariales de las "altas en plantilla" sobre las "bajas en plantilla" se situaba en un 43% ⁽⁵⁾. Diferenciación salarial que los posteriores informes de este Ministerio, curiosamente, no volvieron a estudiar.

La importancia del tipo de contrato para explicar la diferenciación salarial pone en cuestión los análisis sobre la evolución agregada de los salarios que se han realizado



1 GRAFICO 1

en los últimos años. Mientras el Ministerio de Economía y expertos oficiales diversos situaban el deslizamiento salarial entre 1 y 2 puntos al año, lo que les permitía considerar que sobre la cifra de aumento salarial negociado en los convenios colectivos,

⁵.- "La negociación colectiva en 1987". Pag.183. M. de Economía. Madrid, 1988.

la remuneración de los asalariados aumentaba en mayor proporción por conceptos como la antigüedad o la mejora de la categoría profesional de algunos trabajadores

Si tenemos en cuenta las cifras de negociación colectiva a lo largo de los últimos años y el aumento del empleo temporal, junto a la destrucción de empleo fijo, sólo cabe concluir que con una diferenciación salarial del 40%, los deslizamientos salariales han sido negativos y, por tanto, el aumento global de la masa de salarios ha sido inferior al señalado por las cifras de los convenios colectivos (⁶). Con ello, se ponen en tela de juicio las bases sobre el debate de salarios, costes laborales y competitividad que se intenta generar desde el Gobierno.

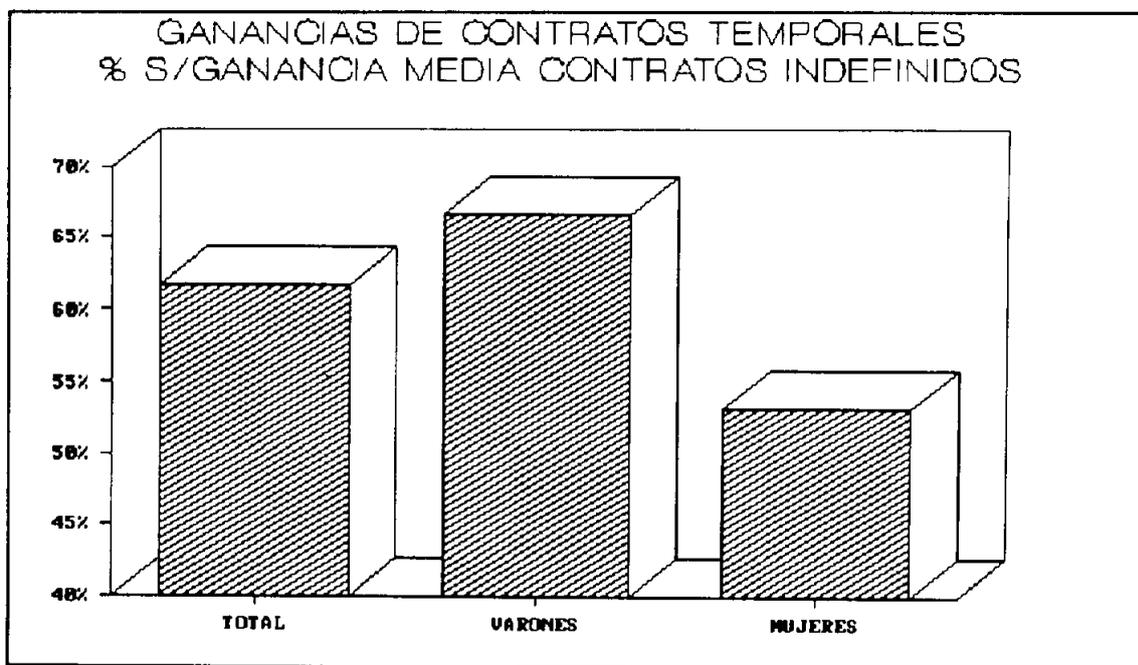
Una segunda característica que parece explicar la diferenciación salarial es el papel de mano de obra secundaria que desempeña la mano de obra femenina en el mercado de trabajo (⁷). Según la Encuesta Piloto, **las mujeres perciben un 19% menos del salario medio que los varones.**

Este hecho se cruza con la segmentación antes comentada por el tipo de contratos. Si, como media, el trabajador temporal -incluyendo hombres y mujeres- percibe un 40% menos que un trabajador fijo, las mujeres con contrato temporal reciben un 47% menos del salario medio general, mientras un trabajador varón con contrato temporal percibe un 33,3% menos.

A la diferenciación salarial de las trabajadoras temporales se suma la relativa mayor precarización de su estructura de empleo, que superaba casi 9 puntos al nivel que

⁶.- Las estimaciones sobre los deslizamientos salariales se han basado en una remuneración salarial de los asalariados temporales entre un 10% y un 20% inferior a los fijos (Ver Jesus Albarracín y Concha Artola: "El impacto sobre los salarios del cambio ocupacional", Revista de Economía y Sociología del Trabajo 6, oct.1989; y Jose Ramón Lorente: "Los costes laborales: evolución y perspectivas", Economistas, 1990.

⁷.- Se confirmaría la tesis de la teoría sobre la segmentación del mercado de trabajo, en cuanto a la existencia de un mercado secundario que ocupa principalmente a mano de obra poco cualificada, muy móvil "horizontalmente", entre empresas y contratos, pero no "verticalmente" hacia una categoría profesional superior. Ver Albert Recio "Capitalismo y formas de contratación laboral"



2 GRAFICO 2

registra la ocupación de los hombres (37,1% frente a 28,7,3%).

Si tenemos en cuenta el protagonismo del empleo femenino en el aumento de la ocupación registrado desde 1985, las consideraciones sobre los cambios en la estructura de empleo y los deslizamiento salariales cobran aún mayor intensidad.

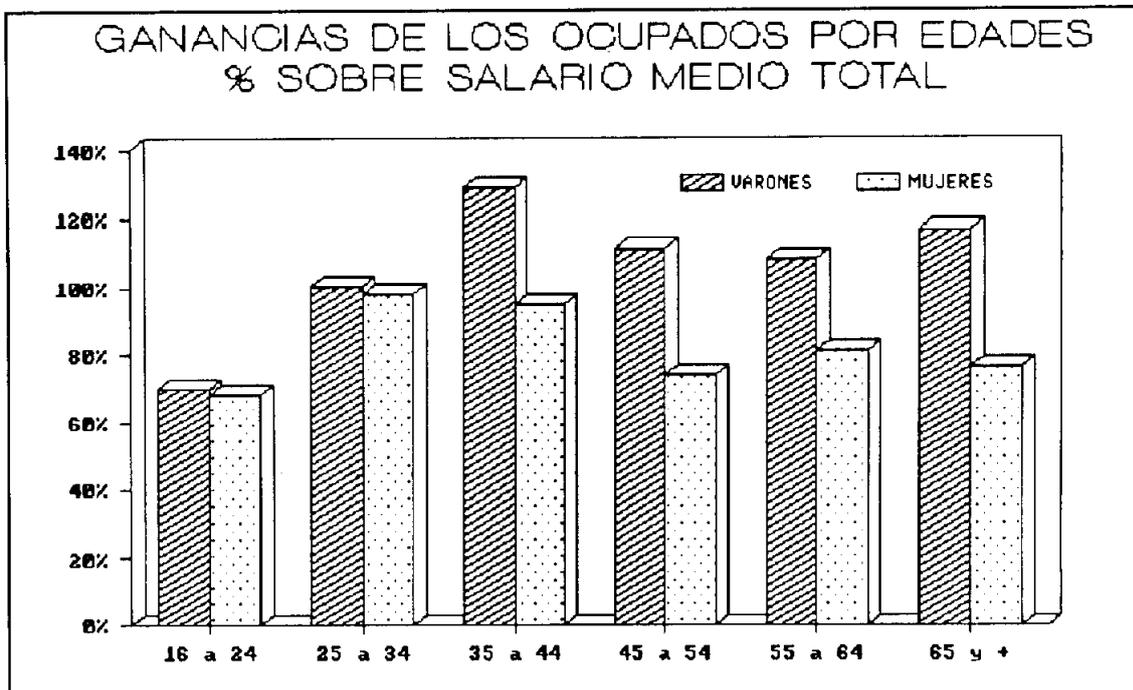
Se confirman así dos rasgos fundamentales en la segmentación del mercado de trabajo en España: el contrato temporal y el carácter femenino de la mano de obra. Sin embargo, es necesario subrayar que en el caso de las mujeres esta segmentación se produce doblemente, dado que son un colectivo con una elevada tasa de contratos temporales y que su salario de partida, independientemente del tipo de contrato, es inferior a la media.

6.- La Influencia de la Edad en la Remuneración Salarial.

Desde otra perspectiva, la diferenciación salarial se puede explicar por la edad del trabajador. Las "trayectorias salariales" de la media de los ocupados muestran como el trabajador entre 16 y 24 años gana el 68,9 % del salario medio, para pasar a una segunda etapa entre 25 y 34 años

en las que alcanza el 99,3%. El nivel salarial máximo se alcanza entre los 35 y 44 años, con un 119,7%, para pasar al nivel medio hasta la edad de jubilación, en la que se sitúa en un 8 % por debajo de la media. Una evolución del salario medio a lo largo de la vida profesional del trabajador que vendría a señalar el proceso inicial de aprendizaje y la mejora de la cualificación y, con ella, de las mayores posibilidades de encontrar o cambiar de trabajo.

Sin embargo, mientras que las ganancias medias de los asalariados varones siguen una trayectoria respecto al salario medio de su grupo como la descrita para el conjunto de los asalariados, las mujeres consiguen el máximo salarial en el tramo anterior de edad a los varones - entre 25 y 34 años en las mujeres y entre 35 y 44 años los varones- .



3 GRAFICO 3

Su ganancia a partir del techo que se alcanza en los 34 años cae hasta el 87% del salario medio entre los 45 y los 54 años y se situa en el 95,3% hasta la jubilación. En un período en el que los hombres alcanzan su máximo salarial y sus ganancias van teniendo un descenso salarial estable para situarse en torno a la

media, las mujeres debido a su paso a la inactividad por maternidad, perciben durante el resto de su actividad laboral una ganancia inferior ⁽⁸⁾.

Teniendo en cuenta los niveles de contratación temporal del empleo de los jóvenes y el protagonismo del empleo femenino en el aumento de la ocupación, es necesario concluir que la modificación de la estructura del empleo ha tenido un fuerte impacto en la estructura salarial y en su evolución. Una modificación que no está siendo reflejada por las estadísticas disponibles.

7.- Desigualdad Laboral y Competitividad: Reflexiones sobre los costes laborales y la estructura social

Parece evidente la necesidad de reformar y ampliar el conocimiento de la estructura de los salarios en España. Sin un conocimiento mínimamente riguroso de la estructura de los salarios difícilmente se podrá conseguir una adecuada información sobre su evolución coyuntural; y sin este conocimiento, cualquier debate en profundidad sobre los salarios queda gravemente puesto en cuestión. Una realidad que debería sonrojar a los responsables gubernamentales de la política económica, a no ser que un cinismo interesado les permita abordar análisis de una complejidad tan evidente como la relación entre los salarios y la competitividad, haciendo caso omiso de la falta de contrastación empírica existente. ⁽⁹⁾

La información que ofrece la Encuesta Piloto dibuja las principales características de la diferenciación salarial en torno al tipo de contrato, al sexo y a la

⁸.- Aunque hay problemas metodológicos en la muestra por edades, con una sobrerrepresentación de los mayores de 65 años y una subrepresentación de los menores de 16 años, el perfil de las ganancias salariales por edades muestra una coherencia que permite investigar su diferenciación por sexos, especialmente en el tramo central de las edades.

⁹.- Curiosamente son los defensores de la economía positiva los que solo dan validez científica a las hipótesis "contrastadas empíricamente" y al mismo tiempo son los que, de una forma menos rigurosa, la olvidan con mayor frecuencia.

edad, tal y como hemos analizado. Unos perfiles que se superponen si analizamos el proceso de precarización de la estructura de empleo, registrada con especial intensidad tras la reforma del Estatuto de los Trabajadores en 1984.

Se confirma así la teoría de la segmentación del mercado de trabajo , que explica las diferencias salariales tanto por las características de la estructura productiva y la existencia de "mercados secundarios" frente a los "mercados internos" de las grandes empresas, como por diferencias en la estructura social. La discriminación no se reduce a un problema de precios y coste de la mano de obra, sino que se estructura en torno a un conjunto de procesos en los que desempeñan un papel importante fenómenos como la cualificación y el papel de los trabajadores en las relaciones sociales. Es decir, la precarización toma cuerpo tanto en el proceso productivo como en el conjunto de las relaciones sociales.

La intensa precarización de la mano de obra seguida por la economía española ha supuesto un abaratamiento excepcional del coste laboral. Pero esta vía de "mejorar" la competitividad en el corto plazo, significa el hipotecar a medio y largo plazo el potencial de crecimiento de la economía. La precarización hace igualmente viable una economía precaria de escaso futuro, que tiene su reflejo en una sociedad crecientemente desigual.

La política defendida por los sindicatos de clase parte de la solidaridad entre los trabajadores como eje de actuación para una vertebración social más justa y equilibrada, pero también actúa para conseguir una mayor articulación económica que permita una mayor dinamismo productivo que se refleje en la creación de empleo y la mejora de los salarios. Únicamente sobre este eje es posible conseguir que el crecimiento económico signifique desarrollo social.

ANEXO ESTADISTICO

GANANCIA ANUAL DE LA POBLACION ASALARIADA SEGUN TIPO DE CONTRATO Y SEXO

=====

	Millones de pesetas/año por asalariado			% SOBRE GANANCIA MEDIA TOTAL		
	TOTAL INDEFINIDOS TEMPORALES			TOTAL INDEFINIDOS TEMPORALES		
VARONES	1.4	1.6	1.0	107.3%	119.8%	74.6%
MUJERES	1.2	1.3	0.8	87.3%	98.4%	59.5%
TOTAL	1.3	1.5	0.9	100.0%	112.1%	69.0%

	% SOBRE GANANCIA MEDIA DE CADA SEXO			% SOBRE GANANCIA MEDIA DE CADA TIPO DE CONTRATO		
	TOTAL INDEFINID TEMPORAL			TOTAL INDEFINID TEMPORAL		
VARONES	100.0%	111.7%	69.5%	107.3%	106.9%	108.1%
MUJERES	100.0%	112.7%	68.2%	87.3%	87.8%	86.2%
TOTAL	100.0%	112.1%	69.0%	100.0%	100.0%	100.0%

**% GANANCIAS DE CONTRATADOS TEMPORALES
RESPECTO A LOS CONTRATADOS INDEFINIDOS**

	% S/TOTAL GANANCIA DE INDEFINIDOS	% S/TOTAL GANANCIA INDEFINIDOS DE CADA GRUPO
TOTAL	61.6%	61.6%
VARONES	66.6%	62.3%
MUJERES	63.1%	60.5%

**% DE DIFERENCIA DE GANANCIAS
DE LOS CONTRATADOS TEMPORALES
RESPECTO A LOS CONTRATADOS INDEFINIDOS**

	% S/TOTAL GANANCIA DE INDEFINIDOS	% S/TOTAL GANANCIA INDEFINIDOS DE CADA GRUPO
TOTAL	-38.4%	-38.4%
VARONES	-33.4%	-37.7%
MUJERES	-46.9%	-39.5%

POBLACION ASALARIADA SEGUN NIVEL DE GANANCIA ANUAL Y SEXO

	TOTAL		INDEFINIDO		TEMPORAL		NO CLASIFICADOS	
	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)
TOTAL	1325.7	9577.3	1485.6	6893.5	915.2	2673.7	940	10.1
VARONES	1422.0	6218.8	1588.0	4517.2	989	1696.2	769.7	6.4
MUJERES	1157.0	3358.5	1304.0	2376.3	789.1	978.4	960	3.7

(*).- Los ingresos de los asalariados incluyen las retenciones a cuenta del IRPF las cotizaciones a cargo de los asalariados pagadas a entidades aseguradores. las cotizaciones de Seguridad Social, derechos pasivos en el caso de funcionarios, etc.

ENCUESTA PILOTO SOBRE GANANCIAS Y SUBEMPLERO (II.Tr. 1990), INE, 1991

GANANCIAS SEGUN TIPOS DE CONTRATOS Y SEXOS

=====

% SOBRE GANANCIA MEDIA TOTAL

	TOTAL		INDEFINIDO		TEMPORAL		NO CLASIFICADOS	
	Ganancias No TRABAJ. Anuales							
TOTAL	100.0%	100.0%	112.1%	72.0%	69.0%	27.9%	63.4%	0.1%
VARONES	107.3%	64.9%	119.8%	47.2%	74.6%	17.7%	58.1%	63.4%
MUJERES	87.3%	35.1%	98.4%	24.8%	59.5%	10.2%	72.4%	36.6%

% SOBRE GANANCIA MEDIA DE CADA SEXO

TOTAL	100.0%	100.0%	112.1%	72.0%	69.0%	27.9%	63.4%	0.1%
VARONES	100.0%	100.0%	111.7%	72.6%	69.5%	27.3%	54.1%	0.1%
MUJERES	100.0%	100.0%	112.7%	70.8%	68.2%	29.1%	83.0%	0.1%

% SOBRE GANANCIA MEDIA DE TIPO DE CONTRATO

TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
VARONES	107.3%	64.9%	106.9%	65.5%	108.1%	63.4%	91.6%	63.4%
MUJERES	87.3%	35.1%	87.8%	34.5%	86.2%	36.6%	114.3%	36.6%

COMPARACION ENTRE LA ENCUESTA PILOTO SOBRE GANANCIAS
Y SUBEMPLRO Y LA ENCUESTA DE SALARIOS

SECTORES	Ganancias mensual por asalariado (miles de pta.)			POBLACION (miles de personas)	
	Encuesta Piloto	Encuesta Salarios	Diferencia (%)	OCUPADOS	ASALARIAD
Energía y Agua	173.4	218	-20.5%	141.6	139.7
Minerales no energéticos e Industria Química	142.2	165.3	-14.0%	453.3	426.8
Industria del metal	113	150.9	-25.1%	943.0	859.6
Otras industrias manufactureras	98.9	123.1	-19.7%	1,453.1	1,205.7
Construcción	110.6	114.1	-3.1%	1,214.6	966.6
Comercio, restaurantes y Hostelería	84.4	110.2	-23.4%	2,747.8	1,550.3
Transportes y Comunicaciones	112.6	157.5	-28.5%	718.2	525.1
Instituciones Financieras y Seguros	176.4	233.4	-24.4%	676.3	564.2
TOTAL ENCUESTA PILOTO	111.8	139.8	-20.0%	8,347.9	6,238.0

(*).- Se comparan las ganancias medias mensuales en jornada normal y extraordinaria de los sectores comunes a ambas encuestas. La media total de la Encuesta Piloto se obtiene mediante la ponderación con la población total asalariada de los sectores, mientras que en la Encuesta de Salarios se excluyen las empresas de menos de 5 trabajadores.

GANANCIA ANUAL POR EDADES Y SEXO
DE LA POBLACION OCUPADA

=====

% SOBRE GANANCIA MEDIA TOTAL

	TOTAL		VARONES		MUJERES	
	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de (miles pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de (miles pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de (miles pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de (miles pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de (miles pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de (miles pts) personas)
TOTAL	1294.2	12556.6	1394.7	8194.9	1102.5	4361.8
16-24 a.	891.7	1817.3	901.2	953.1	881.0	864.2
25-34	1284.8	3335.1	1297.4	2009.8	1265.8	1325.3
35-44	1549.4	2893.6	1668.5	2067.1	1228.7	826.5
45-54	1306.1	2252.8	1440.6	1634.0	958.7	618.8
55-64	1295.8	2148.1	1400.3	1488.1	1051.2	660.1
65 y mas	1191.2	109.7	1510.3	42.8	986.9	66.9

 % SOBRE GANANCIA MEDIA TOTAL

	TOTAL		VARONES		MUJERES	
	Ganancias No Anuales	% TRABAJ.	Ganancias No Anuales	% TRABAJ.	Ganancias No Anuales	% TRABAJ.
TOTAL	100.0%	100.0%	107.8%	65.3%	85.2%	34.7%
16-24 a.	68.9%	14.5%	69.6%	7.6%	66.1%	6.9%
25-34	99.3%	26.6%	100.2%	16.0%	97.8%	10.6%
35-44	119.7%	23.0%	128.9%	16.5%	94.9%	6.6%
45-54	100.9%	17.9%	111.3%	13.0%	74.1%	4.9%
55-64	100.1%	17.1%	108.2%	11.9%	81.2%	5.3%
65 y mas	92.0%	0.9%	116.7%	0.3%	76.3%	0.5%

 % SOBRE GANANCIA MEDIA DE CADA GRUPO DE EDADES

TOTAL	100.0%	100.0%	107.8%	65.3%	85.2%	34.7%
16-24 a.	100.0%	100.0%	101.1%	52.4%	98.8%	47.6%
25-34	100.0%	100.0%	101.0%	60.3%	98.5%	39.7%
35-44	100.0%	100.0%	107.7%	71.4%	79.3%	28.6%
45-54	100.0%	100.0%	110.3%	72.5%	73.4%	27.5%
55-64	100.0%	100.0%	108.1%	69.3%	81.1%	30.7%
65 y mas	100.0%	100.0%	126.8%	39.0%	82.8%	61.0%

 % SOBRE GANANCIA MEDIA DE CADA SEXO

TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
16-24 a.	68.9%	14.5%	64.6%	11.6%	79.9%	19.8%
25-34	99.3%	26.6%	93.0%	24.5%	114.8%	30.4%
35-44	119.7%	23.0%	119.6%	25.2%	111.4%	18.9%
45-54	100.9%	17.9%	103.3%	19.9%	87.0%	14.2%
55-64	100.1%	17.1%	100.4%	18.2%	95.3%	15.1%
65 y mas	92.0%	0.9%	108.3%	0.5%	89.5%	1.5%

Cuadro 3

GANANCIA ANUAL POR SECTORES Y SEXO DE LA POBLACION OCUPADA

	TOTAL		VARONES		MUJERES	
	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)	Ganancias No TRABAJ. Anuales (miles de pts) personas)
TOTAL	1294.2	12556.0	1394.7	8194.9	1102.5	4361.1
AGRICULT.	969.0	1283.5	1087.5	983.4	489.1	300.1
INDUSTRIA	1380.8	3029.6	1474.5	2231.9	1145.6	797.7
CONSTRUC.	1298.9	1083.9	1318.4	1041.8	859.8	42.1
SERVICIOS	1314.7	7159.8	1451.3	3937.6	1143.8	3222.2

% SOBRE GANANCIA MEDIA TOTAL

	TOTAL		VARONES		MUJERES	
	Ganancias No TRABAJ. Anuales					
TOTAL	100.0%	100.0%	107.8%	65.3%	85.2%	34.7%
AGRICULT.	74.9%	10.2%	84.0%	7.8%	37.8%	2.4%
INDUSTRIA	106.7%	24.1%	113.9%	17.8%	88.5%	6.4%
CONSTRUC.	100.4%	8.6%	101.9%	8.3%	66.4%	0.3%
SERVICIOS	101.6%	57.0%	112.1%	31.4%	88.4%	25.7%

% SOBRE GANANCIA MEDIA DE CADA SECTOR

TOTAL	100.0%	100.0%	107.8%	65.3%	85.2%	34.7%
AGRICULT.	100.0%	100.0%	112.2%	76.6%	50.5%	23.4%
INDUSTRIA	100.0%	100.0%	106.8%	73.7%	83.0%	26.3%
CONSTRUC.	100.0%	100.0%	101.5%	96.1%	66.2%	3.9%
SERVICIOS	100.0%	100.0%	110.4%	55.0%	87.0%	45.0%