

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: Anna Torrellas Lozano

Título: "Mujer y trabajos informales"

MERCADO LABORAL

III Jornadas de Economía Crítica

Barcelona, febrero 1992

ÁREA TEMÁTICA: MERCADO LABORAL

**PONENCIA:
MUJER Y TRABAJOS INFORMALES**

ANNA TORRELLES I LOZANO

**Gabinet Tècnic
C.S. CC.OO.-P.V.**

1. EN TORNO AL TRABAJO INFORMAL.

Cuando hablamos de trabajo informal estamos refiriéndonos a una amplia variedad de actividades que se encuentran fuera de los circuitos de la economía: actividades que escapan a la fiscalización del Estado, que se realizan al margen de la legislación laboral o que no se encuentran registradas por las diferentes estadísticas, porque se realizan al margen del mercado o porque hay restricciones para cuantificarlas.

Podemos contemplar una serie de actividades comprendidas bajo el concepto de trabajo informal:

1. El TRABAJO NEGRO O ECONOMIA SUMERGIDA, también conocida como segunda economía, economía dual, marginal, no registrada, subterránea, etc.. Esta economía se desarrolla como actividad productiva complementaria de la economía convencional.

Se pueden distinguir tres tipos de participación diferente en la industria sumergida (Narotzky, 1988):

a. Pequeñas empresas familiares. En éstas el “cabeza de familia” consta a efectos fiscales como trabajador autónomo y el resto de la mano de obra ocupada (mujer, hijos y parientes) se encuentran sumergidos.

b. Talleres de subcontratación. El caso más frecuente es el de fábricas que cierran o reducen plantilla, reorganizando la producción (toda o una fase del proceso), en talleres, donde antiguas ocupadas actúan como intermediarias. Estos talleres se encuentran totalmente sometidos a la fábrica y a sus ritmos de producción. El sector textil y de la confección, por ejemplo, hace uso en buena medida de la subcontratación de la producción (total o parcialmente) a través de pequeños talleres o de trabajadores a domicilio.

c. Trabajo a domicilio. En este caso la trabajadora, en muchos casos antigua empleada de la fábrica, acude directamente a fábrica a recoger trabajo o bien es un intermediario el que proporciona el trabajo, lo valora y lo paga. En muchas ocasiones, este intermediario es también jefe de un taller que trabaja para otra empresa.

2. El TRABAJO DOMESTICO o producción doméstica, que podemos definir como “el conjunto de aquellas actividades no remuneradas que son realizadas por y para los miembros del hogar, actividades que pueden ser sustituidas por bienes y servicios pagados y obtenidos a través del mercado si circunstancias tales como renta, condiciones de mercado e indicadores personales, permitieran que el servicio fuera delegado en alguien ajeno al grupo familiar” (Reid, 1934).

Así, las características que definen el trabajo familiar serían: no pagado, fuera del mercado y actividad productiva.

Pero la producción doméstica no se contabiliza en los cálculos del PIB o de la Renta Nacional y son escasos los estudios que cuantifican este trabajo, a causa de los problemas de medición, así como de la existencia de criterios de orden cultural que tienden a infravalorar el papel de la mujer en el terreno de la actividad económica.

3. Los TRABAJOS PRECARIOS. A causa de la existencia de una legislación laboral permisiva y extremadamente flexible, se está produciendo un acelerado proceso de degradación de ocupaciones legales junto a una legalización de ocupaciones negras. Muchos de los trabajos considerados legales se encuentran en la frontera entre la legalidad y la ilegalidad, dado que, bajo formas aparentemente legales, éstos tienen unas condiciones típicas de los trabajos informales o sumergidos, como bien lo indican los bajos salarios, la falta de derechos sindicales, las largas jornadas que rebasan la legalidad, la ausencia de condiciones de seguridad e higiene en el trabajo, etc..

2. LA MUJER EN EL MERCADO DE TRABAJO.

Cuando hablamos de la situación de la mujer en el mundo del trabajo informal, es necesario hacer una breve referencia a cuál es la problemática de la mujer en el mercado de trabajo: mayor o menor incorporación y participación en éste.

La mujer en el Estado Español se encuentra muy poco incorporada al mercado de trabajo “estable”. Así, en el año 91, la tasa de actividad que presenta el colectivo femenino es muy baja, tan sólo un 33,3%, frente a una tasa de actividad masculina que se sitúa en el 65,8%. Así tan sólo 33 de cada 100 mujeres en edad de trabajar están incorporadas al mercado de trabajo, es decir, están en disposición de ofrecer su mano de obra, independientemente de que se encuentren ocupadas o paradas.

Si bien es cierto que la incorporación laboral de la mujer ha ido en progresivo aumento, actualmente, existe una sustancial diferencia entre esta tasa y las que presenta la Comunidad Europea. En 1989 la tasa de actividad femenina española era del 31,4% frente al 41,7% que presentaban los países de la CE. Evidentemente, se ha producido un aumento de la actividad femenina en el Estado Español, pero sigue existiendo una sustancial diferencia con la mujer europea. La tasa de actividad masculina española, sin embargo, es bastante similar a la existente en la CE.

Además de una baja participación en el mercado de trabajo, es necesario ver como se da esta participación en la doble vertiente de ocupación y paro.

A pesar de la baja tasa de actividad femenina, ésta va acompañada de elevadas tasas de paro de las mujeres. Así, frente a una tasa de paro masculina del 9,5%, la tasa de paro femenina duplica ésta, situándose a finales del 91 en el 26,1%, y siendo especialmente elevada entre las mujeres menores de 25 años (37 de cada 100 mujeres activas de estas edades están paradas).

Por otra parte, la creciente incorporación de la mujer al mercado de trabajo se ha dado a consecuencia, además de los cambios en las pautas y comportamientos culturales, de unas expectativas positivas a la hora de conseguir un puesto de trabajo. En el período 1985-1990, el empleo ha experimentado un crecimiento en nuestro Estado; importante si lo comparamos con la década anterior, caracterizada por una importante y continuada destrucción de puestos de trabajo. La creación de casi dos millones de puestos de trabajo ha ocasionado que la mujer aumentara su presencia en el mercado de trabajo y la tasa de ocupación femenina se incrementara en casi tres puntos. Todo ello demuestra que a poco que mejoren las expectativas de empleo aumentará todavía más la población activa femenina, lo cual debe tenerse muy presente a la hora de formular una política de empleo. Esta reserva de población activa femenina “encubierta” está teniendo y tendrá en el futuro un impacto significativo en las tasas de desocupación.

Pero la mayor ocupación de la mujer no se ha producido de una manera igualitaria en todos los campos de la actividad económica: la mujer ha reforzado su presencia en los sectores típicamente femeninos, mientras que la expansión hacia otros sectores ha sido bien escasa (Recio, 1991). Este aumento del empleo femenino se ha dado fundamentalmente en las actividades de servicios, donde la presencia femenina era ya importante, como es el caso del comercio y la hostelería, las finanzas y los servicios a empresas. Sin embargo, en el sector manufacturero ha disminuído la ocupación femenina, de manera que éste ha perdido el primer lugar en cuanto a presencia femenina en favor del comercio y la hostelería.

La evolución del empleo por grupos profesionales indica que los crecimientos más importantes se han dado en los grupos de administrativas, técnicas y profesionales, seguidos de cuadros medios del sector servicios. Aunque aparentemente las mujeres están ganando participación en los grupos de técnicos y profesionales, éstas siguen ocupando los puestos más bajos dentro de este grupo, ya que los aumentos más importantes se han dado en profesiones tradicionalmente femeninas, como son la enseñanza y la enfermería.

Al mismo tiempo, se refuerza la presencia femenina donde ya era un reducto, como es el caso de las administrativas y el comercio y la hostelería.

Pero la cuestión no es tan sólo crear empleo, sino que también la calidad de éste es fundamental. Sin embargo, parece que la calidad del empleo ha quedado relegada, de modo que gran parte del empleo creado ha sido de carácter temporal. Esta opción precarizadora ha afectado de manera especial a dos colectivos: mujeres y jóvenes. Así, a finales de 1991, 38 de cada 100 mujeres tienen contratos precarios, frente a 29 de cada 100 hombres. Especialmente preocupante es la situación que sufren los jóvenes,

similar para los dos sexos en edades comprendidas entre 16 y 24 años, para los cuáles el contrato fijo es una “rara avis” que prácticamente no conocen.

3.LOS TRABAJOS INFORMALES “LEGALES”.

En el mercado de trabajo se está produciendo un proceso constante y progresivo de consolidación de actividades y situaciones consideradas “legales” y que, sin embargo, presentan muchas de las características propias de los trabajos informales. Este es el caso de la creciente y preocupante precariedad en la que se encuentran una parte importante de las asalariadas y asalariados. Precariedad que tiene dos caras: la legal y la ilegal. Precariedad e informalidad son parte de un mismo proceso, forman un todo y no debe olvidarse. La frontera de la legalidad en ocasiones significa bien poco al nivel concreto de la realidad laboral, puesto que las condiciones de trabajo son muy similares a un lado y a otro. Es importante, por tanto, recordar esta globalidad del proceso precarizador -a pesar de la diversidad de sus manifestaciones y romper con la idea que intenta presentar la “flexibilidad” (precariedad) como la solución al trabajo irregular. Sólo desde la comprensión global del fenómeno será posible elaborar estrategias que posibiliten su superación.

La modificación que se ha hecho en la legislación laboral en los últimos años, y más concretamente a partir del año 1984, con la reforma parcial del Estatuto de los Trabajadores y la introducción de las modalidades de contratación temporal han supuesto la implantación de la contratación temporal como principal vía de acceso e incluso permanencia en el mercado de trabajo, todo ello sustentado en el principio de “flexibilidad”. Así, nos encontramos con un amplio abanico de posibilidades de contratación que ha provocado la casi desaparición del contrato estable o indefinido en las nuevas contrataciones frente a la consolidación del contrato temporal. Así durante 1990 únicamente 5 de cada 100 contratos realizados fueron de carácter fijo.

Estas reformas se insertan plenamente en la lógica que ha presidido la política económica de los diferentes gobiernos del PSOE. Lógica que, por un lado, ha relegado el empleo a otras prioridades (control de la inflación, eliminación del déficit público...) y, por otro, ha profundizado en el proceso de precarización laboral, obviando cualquier consideración relativa a la calidad de los empleos creados. Así, durante el período 87-90, el empleo asalariado ha aumentado en casi 1,5 millones de personas en el Estado Español, empleo que ha sido fundamentalmente de carácter temporal, dado que en estos momentos el número de trabajadores con contrato indefinido es inferior al que existía a principios de 1987, lo que significa que se ha producido una progresiva y acelerada destrucción de puestos de trabajo estables en favor de puestos de trabajo temporales. Así, las tasas de contratación temporal han experimentado un aumento espectacular, pasando de representar el 14,3% en el segundo trimestre de 1987 al 32,3% a finales de 1991. (Gabinet Tècnic CCOO-PV, 1991).

CUADRO 1

ASALARIADOS SEGUN TIPO DE CONTRATO Y SEXO

	II TRIMESTRE 1987			III TRIMESTRE 1991		
	TOTAL	INDEF.	TEMP.	TOTAL	INDEF.	TEMP.
MUJERES	100%	81,5%	18,4%	100%	61,7%	38,3%
HOMBRES	100%	85,4%	14,4%	100%	70,5%	29,4%

Fuente: INE, Encuesta de Población Activa.

Dos variables fundamentales a la hora de considerar la contratación temporal son el sexo y la edad, dado que son determinados colectivos los que se ven especialmente afectados por la precariedad en el empleo. La segmentación de nuestro mercado laboral resulta, por tanto, bien evidente.

Así, considerando la variable sexo, encontramos que las mujeres han sufrido especialmente el aumento de la precariedad en el empleo, ya que, en un período inferior a 4 años, han pasado de tener una tasa de temporalidad del 18,4% al 38,3%, mientras que el colectivo masculino presenta una tasa muy inferior, el 29,4%. De esta manera, actualmente 38 de cada 100 mujeres asalariadas están con contratos precarios.

No hay que olvidar que las mujeres representan, a mediados del 91, el 32,3% del total de asalariados frente al 67,7% de los hombres, y si bien es cierto que el número de asalariados ha crecido tanto en términos absolutos como relativos, no es menos cierto afirmar que el crecimiento del empleo asalariado femenino ha venido por la vía de la contratación temporal.

Si consideramos la variable edad, nos encontramos que son los más jóvenes los que presentan unas tasas de temporalidad más elevadas. Así, mientras la tasa de contratación temporal para el conjunto de asalariados se sitúa a finales del 91 en el 32,3%, 79 de cada 100 jóvenes de edades comprendidas entre los 16 y 19 años tenían un contrato temporal y únicamente 18 eran fijos. Similar situación presenta el

grupo de 20 a 24 años con una tasa del 66,0%. Estas cifras son muy parecidas si consideramos la variable sexo, es decir, las tasas de temporalidad son prácticamente iguales para mujeres y hombres de edades comprendidas entre 16 y 24 años. Sin embargo, las diferencias comienzan a aparecer a medida que aumenta la edad, de manera que el grupo de mujeres de 25 a 54 años tiene una tasa de temporalidad del 29,5% frente al 23,3% que presentan los hombres del mismo grupo, lo que confirma la clara segmentación laboral de las mujeres.

CUADRO 2						
ASALARIADOS SEGUN TIPO DE CONTRATO, EDAD Y SEXO.						
	HOMBRES		MUJERES		AMBOS SEXOS	
	TEMP.	INDEF.	TEMP.	INDEF.	TEMP.	INDEF.
Total Edades	29,4%	70,5%	38,3%	61,7%	32,3%	67,6%
De 16-19 años	82,0%	17,7%	80,4%	19,6%	81,3%	18,5%
De 20-24 años	65,8%	34,1%	66,4%	33,6%	66,0%	33,9%
De 25-54 años	23,3%	76,6%	29,5%	70,5%	25,2%	74,6
De 55 y más	11,0%	8,9%	16,3%	83,6%	12,2%	87,7%
<i>Fuente: INE. Encuesta de Población Activa.</i>						

Pero es necesario analizar también como se ha producido este proceso de precarización por ramas de actividad económica. Las ramas que presentan unas tasas de contratación temporal más elevadas, a finales de 1991, son la construcción con un 55,5%, la hostelería con un 50,0%, calzado y confección con un 47,5%, y el comercio con el 36,5%. Como puede verse, excepto la construcción, el resto de sectores tienen una elevada presencia de mano de obra femenina. Junto a la elevada tasa de temporalidad que presentan, también se han dado en éstos los mayores incrementos de dicha temporalidad. Así, la construcción ha pasado del 36,3% a finales del 87 al 55,3% a finales del 91, la hostelería del 29,8% al 50,0%, el calzado y la confección del 30,5% al 47,5%, y el comercio del 20,4% al 36,5%.

A esta mayor proceso de precarización que sufren las mujeres hay que añadir la existencia de una discriminación salarial tendente a aumentar la diferencia existente. Así, según datos contenidos en la reciente "Encuesta Piloto sobre Ganancias y Subempleo" elaborada por el INE, las mujeres reciben

un 19% menos de salario que los hombres. Además, la ganancia mensual por asalariado es bastante inferior en aquellos sectores donde se concentra la mano de obra femenina, como es el caso de la industria manufacturera (que incluye el textil, la confección, el calzado, etc...), el comercio y la hostelería.

Las diferencias salariales, se agravan cuando se trata de trabajadores temporales, ya que estos - mujeres y hombres- reciben un 40% menos que un trabajador fijo. Sin embargo, las mujeres con contrato temporal reciben un 47% menos del salario medio general, mientras que en los hombres esta diferencia es del 33,3%.

Si consideramos conjuntamente los factores citados anteriormente, podemos concluir, sin ningún género de dudas, que la evolución reciente del mercado de trabajo viene a confirmar claramente su segmentación, proceso en el cual la variable sexo es fundamental. Así, las mujeres ocupan una posición subalterna en dicho mercado, relegadas mayoritariamente a determinados sectores y profesiones, con una precariedad laboral elevada y en aumento y con una clara discriminación salarial. Más allá de matices legales, la vía de la informalidad del trabajo femenino se halla plenamente abierta.

Además de estas formas de trabajo ‘‘legal’’, nos encontramos con otras que por sus características bien pueden ser consideradas informales, aunque se las considere legales. Concretamente, se trata de los trabajos a tiempo parcial así como la figura falsa de la trabajadora autónoma.

El contrato a tiempo parcial está substituyendo en muchos casos un puesto de trabajo estable y de tiempo completo y está ocupando espacios crecientes en la contratación laboral. Muchos trabajadores -y sobretudo trabajadoras- se convierten, así, en elementos de flexibilidad para períodos punta -unas horas al día, unos días a la semana...- de actividades industriales y terciarias diversas. Unos trabajos que no siempre responden a ‘‘tiempos parciales’’ realmente existentes, a menudo enmascaran sobreexplotación de los trabajadores y mayores beneficios empresariales y los cuáles sitúan a las trabajadoras en una posición precaria, cuando no claramente informal.

Así mismo, la figura del asalariado que cotiza como autónomo es la tercera de las causas consideradas como irregularidad en el empleo en la ‘‘Encuesta de Condiciones de Vida y Trabajo en España’’. La utilización creciente de la figura del autónomo se está dando como resultado de los procesos de desconcentración productiva en los cuáles se encuentra inmersa nuestra industria. De esta manera, el trabajador o trabajadora que ha perdido su puesto de trabajo adquiere la condición de autónomo, dependiendo totalmente de la empresa para la cual trabaja. Estas autónomas están rodeadas, en muchos casos, por ayudas familiares, las cuales sometidos a las rígidas condiciones implantadas por aquellos que controlan el proceso productivo, se ven inmersos en un proceso de precarización del trabajo que en nada envidia al trabajador sumergido. Las condiciones laborales que se dan en la economía sumergida son un copia, en muchos casos, de las que sufren los trabajadores autónomos, con largas jornadas de trabajo, falta de condiciones de seguridad e higiene, bajos salarios, etc..., además de la falta de defensa sindical, ya que no son asalariados sino patronos. Falsas autónomas que también encontramos

profusamente en los servicios (distribución, transporte, servicios a empresas, etc.), bien por una lógica propia, bien como desconcentración de actividades antes incluidas en otras empresas. Autónomas que, en la práctica, desarrollan, una actividad laboral dependiente.

Finalmente, dentro de este grupo de trabajos informales “legales”, podemos incluir también el trabajo doméstico, en tanto que éste es totalmente informal. Este trabajo, como ya hemos dicho antes, reúne las características de ser una actividad productiva, ya que puede ser substituído por servicios pagados y obtenidos a través del mercado, se encuentra fuera del mercado y no es remunerado. Pero la actividad doméstica no está contabilizada ni aparece en ningún flujo de la actividad productiva nacional. Esta situación obedece, por una parte, a la dificultad a la hora de valorarla y, por otra, a la infravaloración existente de esta actividad y del papel que juega la mujer en la actividad económica.

Los criterios para valorar el trabajo doméstico pueden ser muy diferentes. Un reciente estudio (Carrasco, 1991) señala que el trabajo de los servicios realizados por las amas de casa representa un alto porcentaje del PIB. La autora ha tomado como referencia para valorar este trabajo el salario de una empleada de hogar externa o el salario mínimo interprofesional, incluyendo solamente el trabajo de las amas de casa y sin considerar la población femenina que compatibiliza el trabajo fuera de casa con las labores domésticas ni el de la población masculina implicada en la actividad doméstica.

Cabe plantearse, por tanto, el papel de la actividad productiva doméstica. Se trata de un debate abierto y con un interrogante a resolver. ¿Se puede y se debe reconocer un salario social a la producción doméstica o es suficiente con contabilizar su aportación al PIB?

4. LOS TRABAJOS MAS INFORMALES.

Dentro de la larga (y diversa) escala de los trabajos informales, el escalón más bajo lo ocupan claramente aquellos trabajos que se caracterizan por su irregularidad más absoluta: los trabajos sumergidos, clandestinos, negros... Ya hemos analizado otras formas de precariedad, de informalidad -en las cuales la mujer ocupa, como hemos visto, un lugar destacado- pero ahora nos encontramos ante la vía más marginal de incorporación al mercado de trabajo. La vía que trata -y lo consigue con bastante éxito- de reproducir las condiciones laborales de épocas que considerábamos superadas. La vía que -a menudo pregonando la “modernidad”- se concreta en condiciones de trabajo tercermundistas. La vía que supone la degradación máxima de las relaciones y las condiciones laborales en todos sus aspectos (contratos, salarios, horarios, salud laboral, organización del trabajo,...). No en vano se aplica a esta realidad el concepto bien extendido de “trabajo negro”. Una imagen bien gráfica, la cual puede incluso ser superada por una realidad aún más negra. La ausencia de garantías legales (contrato, Seguridad Social,...) posibilita un trabajo que supone una clara regresividad individual y colectiva, laboral y

personal (Ybarra, 1986).

No es una novedad que la economía sumergida ha llenado páginas y más páginas de papel en los últimos años. ¿Cuánta hay? ¿Dónde se concreta? ¿Cómo se desarrolla? ¿Cuáles son sus causas? ¿Cuáles son sus efectos? ¿Cómo afrontarla desde la política económica? Estas y muchas otras cuestiones podemos encontrarlas planteadas en la amplia literatura que existe sobre este tema. Y sobretodo la primera. Cuantificar: una obsesión en la cual no caeremos ahora. Sabemos que en nuestra realidad hay trabajo irregular y que su incidencia es muy importante, en particular en algunos sectores y es necesario intentar su delimitación más precisa. No consideremos, sin embargo, que ésta sea la discusión clave y menos aún con intenciones interesadas (''a más trabajo no declarado, menos paro''). Utilizaremos, pues, solamente algunos datos y tan sólo con un carácter aproximativo, con el fin de dar una idea de la magnitud (relativa) de este fenómeno.

A pesar de su carácter más que discutible, sus carencias y la cierta manipulación política que sufrió, haremos referencia a la Encuesta ''Condiciones de Vida y Trabajo en España'' (CIS, 1986), ya que constituye un elemento que, al menos en términos relativos, nos puede dar una aproximación del impacto del trabajo irregular en el conjunto del Estado.

CUADRO 3	
INDICE DE IRREGULARIDAD (*)	
SECTORES	I.I.
Agrario	30,9
No agrario	20,2
-Industria	15,7
-Construcción	18,7
-Servicios	22,7
Total	21,9
(*) Indice de irregularidad: % Ocupados irregulares/Ocupados totales.	
Fuente: CIS (1986).	

Alguna cosa nos confirma claramente este cuadro: que hay un volumen importante de trabajo irregular en nuestra economía (más allá de la discusión estéril de si hay que hablar de un 15, de un 20 o de un 30%). El trabajo negro asume unos niveles que no permiten considerarlo una pura anécdota,

ni marginarlo a la hora de los análisis y de las propuestas de política económica. Es, pues, una realidad bien extendida, bien viva y ...bien preocupante y lo es no tan sólo a nivel de casos concretos (unos sectores, unos pueblos determinados) sino bien claramente a nivel del conjunto de la economía. Todo un signo, pues, de que alguna cosa no funciona en nuestro mundo social y económico.

Este trabajo irregular se distribuye, además, de una forma desigual entre los diferentes sectores económicos. Así, hay dos sectores decididamente irregulares: la agricultura y los servicios, en los cuáles la tasa de irregularidad supera claramente a la media. Sectores, por otra parte, que podemos calificar (sobre todo en el caso de los servicios) de “femeninos”, hecho que condicionará la mayor presencia de la mujer en los trabajos irregulares.

CUADRO 4	
INDICE DE IRREGULARIDAD POR SEXOS	
TOTAL	I.I.
	21,9
Mujeres	36,0
Hombres	16,0
<i>Fuente: Ibidem.</i>	

Estos datos nos confirman rotundamente que las mujeres, marginales en el mercado de trabajo por tantas vías, ocupan el primer lugar en el segmento más degradado de este mercado. La tasa de irregularidad femenina es más del doble de la masculina. La “incorporación” laboral de las mujeres se hace en buena medida a través de los trabajos irregulares. El trabajo femenino es en gran parte (más de un tercio del total de ocupadas) trabajo irregular. Aunque hay más hombres que mujeres en irregularidad laboral, podemos afirmar que nos encontramos ante un “problema femenino”.

La discusión en torno a las causas de la irregularidad se ha convertido ya tópica. Desde nuestro punto de vista, las explicaciones en base a elementos como la presión fiscal, el exceso de regulaciones o la voluntad defraudadora de los parados no resultan sólidas y no nos ayudan a entender la amplitud y complejidad del fenómeno. Por contra, el trabajo informal hay que entenderlo como una manifestación de la dinámica estructural del sistema económico. La crisis y las respuestas sociales y productivas a esa crisis es un elemento clave para entender la expansión de un fenómeno con el cual estábamos históricamente acostumbrados a convivir. La economía sumergida no es una novedad en nuestra economía. La novedad es su extraordinario crecimiento en los últimos años y su extensión a numerosas actividades económicas. Y esta novedad sólo se puede entender desde la crisis y sus “soluciones”, sólo

se puede entender desde un punto de vista estructural.

El trabajo sumergido en la agricultura está bien claro que ha sido siempre una práctica tradicional. La familia-unidad productiva, las particulares condiciones del sector, las relaciones sociales imperantes en él son, entre otras, razones que han explicado históricamente la ocupación (a menudo subocupación) irregular en el campo. La tradicional posición familiar y social de la mujer en el mundo rural la han convertido siempre en trabajadora informal en las tareas agrícolas. Actualmente -recordemos que nos encontramos ante el sector más “informal”-, otros elementos han venido a añadirse a los anteriores. La informalidad se ha convertido en una “alternativa” a los problemas (en algunos casos de clara crisis y/o regresión de las actividades agrarias) de un sector intensamente afectado por la aparición de nuevos elementos (sobreproducciones, CE, nuevos competidores, cambio técnico...). En algunos casos, se trata de subsistir. En otros de tratar de buscar alguna alternativa viable. En otros, finalmente, podemos encontrar claros signos de explotación (trabajo de inmigrantes,...), incluso con la colaboración de tecnologías avanzadas.

En el sector servicios confluyen diferentes dinámicas. Así, junto a algunos elementos de irregularidades tradicionales (bien manifiestas en los servicios domésticos y en una parte de los servicios personales), podemos encontrar también toda una serie de estrategias de respuesta a la situación de crisis o de cambio en algunas actividades. Es el caso, por ejemplo, de la hostelería (irregular por tradición) enfrentada a la crisis del turismo y la cual ha optado, en muchos casos, por respuestas defensivas, con trabajo informal incluido. También es el caso del comercio, con toda una dinámica de aparición de grandes superficies (con un alto grado de precariedad-informalidad laboral) y de crisis y/o transformación del comercio tradicional. Y, como último ejemplo, es el caso de los indefinibles (por su diversidad) y en expansión servicios personales, los cuáles se prestan, en buena medida, a través de mecanismos irregulares.

Las causas estructurales del trabajo sumergido se evidencian con particular claridad en el sector industrial (Sánchez, 1985). La crisis ha puesto de manifiesto el agotamiento del modelo industrial vigente durante el período anterior. En particular, estructuras productivas fuertemente especializadas en la producción de bienes de consumo intensivos en mano de obra han visto seriamente cuestionada su competitividad y, por tanto, su viabilidad. Acostumbrados a competir sobre la base de una producción indiferenciada de mediana/baja calidad y, sobre todo, de menores precios (resultado de bajos costes y especialmente de bajos salarios), los problemas de la demanda y la aparición de nuevos competidores en los mercados mundiales han enfrentado a estos sectores con la necesidad de reconvertirse. Nuevos países industriales, con menos costes (y a menudo mejor tecnología), por un lado, y países más avanzados, con superior calidad y nivel tecnológico, por otro, sitúan numerosas actividades industriales en una posición crítica de cara a su supervivencia. Ya no es posible mantener el modelo productivo anterior y no se encuentran aún las bases para un desarrollo estable de esas industrias.

Ante la disyuntiva entre una reconversión activa (cambio del modelo de organización productiva:

nuevos productos, nuevas formas de producir, más calidad, innovaciones tecnológicas, mayor cualificación...) y una supervivencia a corto plazo, una parte significativa del empresariado ha optado por la segunda vía. Una vía orientada al beneficio -frecuentemente especulativo- inmediato, a través de la reducción de costes (laborales, fiscales, financieros...), la desconcentración productiva y la precariedad laboral con tal de mantener, débilmente, una competitividad fundamentada en unos precios menores. Una vía, en definitiva, que trata de competir con Taiwan, Marruecos o Brasil y trata de reproducir en nuestra casa sus condiciones laborales. Una vía, por tanto, condenada al fracaso, ya que parece bastante evidente que es imposible desde nuestra realidad socio-económica conseguir y mantener en el tiempo (más allá de experiencias puntuales e inmediatas, que está claro que se multiplican) un modelo de este tipo.

Es, pues, en este sentido que podemos hablar de la economía sumergida como una respuesta (defensiva) productiva y social a la crisis. Una respuesta que algunos autores (Ybarra, 1986) no han dudado en calificar de “reestructuración oculta”. Una falsa “salida”, inviable a largo plazo, pero que en muchas ocasiones puede producir una rentabilidad inmediata a ciertos “empresarios”. Una respuesta que, además, se encuentra favorecida por una serie de elementos que han ayudado a propiciarla, extenderla y consolidarla. Por una parte, el tipo de empresariado predominante en muchas realidades sectoriales y territoriales, acostumbrado a épocas más favorables al beneficio y con escasa (o nula) iniciativa innovadora para hacer frente a la crisis. Por otra, el papel del Estado, el cual no ha favorecido en muchos sectores la reconversión activa (la ausencia de política industrial es una realidad bien evidente), ha fomentado, por omisión, la irregularidad y, además, ha asumido un nuevo papel en el proceso de acumulación de capital (con un descompromiso regulador y asistencial cada día más intenso). Un nuevo ambiente social, una nueva moral económica y, sobretodo, el efecto demostración (contagio) de la economía sumergida (“la irregularidad es rentable”) han favorecido la extensión del fenómeno. Extensión que (conviene recordarlo) no nos permite hablar de un sector formal y de otro informal, dada la complementariedad entre los dos y la práctica de muchas empresas de mantener una parte “blanca” y otra “negra” en su estructura productiva y comercial.

Resulta bien evidente que la situación de crisis y sus efectos laborales y sociales han facilitado el camino para esta “reconversión oculta”. Los elevados niveles de paro, la ausencia de alternativas laborales para colectivos importantes de nuestra sociedad, la necesidad de obtención de rentas por parte de sectores sociales claramente empobrecidos y abocados a la miseria son, entre otros, factores que han favorecido la aceptación, como mal menor, del trabajo irregular. En particular, la situación de marginalidad laboral de algunos grupos (las mujeres, los jóvenes, los parados de más edad...) los sitúa ante el trabajo negro como la única “alternativa” de ocupación. En estas condiciones, hablar de “nueva cultura del trabajo” o de nuevas formas de la demanda de puestos de trabajo (más flexibles, menos regulados) para justificar la irregularidad es un cruel sarcasmo. Entre marginalidad/miseria y trabajo clandestino la elección es clara, pero esa elección no es un signo de modernidad; es, por el contrario, un claro ejemplo de regresividad social.

Es, pues, en esta dirección que la informalidad (condenada, pero rotundamente tolerada) va extendiendo su espacio en nuestra realidad. Una informalidad que se expresa en diferentes ámbitos (Ybarra, 1988): empresarial (desconcentración productiva), laboral (trabajo negro), institucional (desregulación, precarización), tecnológico (inhibición del cambio técnico) y territorial (espacios de irregularidad). Una informalidad, por tanto, que, más allá de las anécdotas concretas, acaba definiendo un modelo con una lógica propia.

CUADRO 5

INDICE DE IRREGULARIDAD POR
RAMAS DE ACTIVIDAD (*)

	I.I.
Servicios domésticos	66,4%
Confección	42,9%
Calzado	37,8%
Servicios personales	34,5%
Cuero	32,0%
Sector agrario	30,9%
Hostelería	26,1%
Comercio	24,9%
Textil	23,4%
Total	21,9%

(*) Solamente se han considerado aquellas actividades con un índice de irregularidad superior a la media.

Fuente: *Ibidem*.

El análisis de la incidencia del trabajo irregular en las diferentes actividades económicas nos confirma claramente dos ideas ya mencionadas en este papel: su relación con la crisis industrial y su estrecha vinculación con el trabajo femenino. Podemos observar, así, como son las industrias situadas en el centro de la dinámica ya comentada (crisis y reestructuración oculta) aquéllas que presentan las mayores tasas de irregularidad: confección, calzado, cuero, textil... Ramas de actividad, por otra parte, intensamente "femeninas", las cuales se complementan con otros sectores con fuerte presencia de las mujeres: hostelería, comercio, servicios domésticos... "El trabajo oculto de la mujer se presenta así como el mayor activo laboral en el que se fundamenta la informalidad" (Ybarra, 1986). Todo ello viene a confirmarnos que el trabajo negro (a domicilio, talleres clandestinos...) es el grado máximo

de esos “trabajos informales” de la mujer y lo es intensamente. Actividades en las cuáles la presencia de la mujer es predominante (la confección y el servicio doméstico, el calzado y la hostelería, etc..) presentan unas tasas de irregularidad absolutamente escandalosas.

El trabajo sumergido de las mujeres no son, pues, algunos casos aislados, ni una alteración episódica. No encontramos, por contra, ante uno de los fenómenos fundamentales del mercado laboral femenino. Y un fenómeno, no lo olvidemos, caracterizado por unas condiciones de trabajo absolutamente regresivas. Salarios, jornada, ritmos de trabajo, condiciones de salud, derechos sindicales, etc.. se encuentran bajo mínimos, todo ello tratando de reproducir de nuevo modelos de trabajo que ya considerábamos superados. Regresividad social, pues, sin ninguna clase de paliativos (y también económica, recordémoslo, al apostar por una salida inviable), la cual agudiza la ya degradada situación laboral de la mujer. Escasa incorporación al mercado de trabajo y cuando ésta se consigue pasa bien a menudo por los caminos de la irregularidad.

CUADRO 6	
INDICE DE IRREGULARIDAD POR GRUPOS DE EDAD (MUJERES) .	
Grupos de edad	I.I.
16-19años	65,0
20-24años	44,0
25-54años	30,7
Más de 55 años	30,2
Total	36,0
<i>Fuente: Ibidem.</i>	

Este cuadro, por otro lado, nos permite constatar con una mayor claridad la importancia real del trabajo irregular femenino. Resulta indudable la existencia de algunos colectivos femeninos especialmente vulnerables al trabajo sumergido: mujeres casadas, con “obligaciones familiares” (impuestas o asumidas), con inexperiencia laboral, con bajas cualificaciones... Sin embargo, los datos precedentes nos muestran que este no es el núcleo del trabajo irregular femenino. A pesar de su importancia, no podemos convertir en prototipo de la mujer laboralmente sumergida a esa mujer casada de mediana edad, ligada a la familia, etc.. Por el contrario, resulta que las mujeres más jóvenes, normalmente sin lazos

familiares, previsiblemente con mayores cualificaciones... presentan unas tasas de irregularidad más elevadas.

Esto nos muestra (en particular, si consideramos la intensa irregularidad del grupo más joven: dos tercios de su ocupación son irregulares!) que el trabajo sumergido, negro, oculto, irregular se ha convertido en la principal vía de acceso de las mujeres al mercado de trabajo. Son justamente las mujeres más jóvenes, las plenamente activas, aquellas que tienen más irregularidad. Ante la falta de alternativas de ocupación “normal”, los sucedáneos de empleo: los trabajos informales. La posición marginal de la mujer en el mercado laboral se ve claramente reforzada por esta vía. Menor actividad, menor ocupación, más paro... y más irregularidad.

La falta de alternativas laborales estables y formales aboca inevitablemente a las mujeres al trabajo irregular. No resultan, por tanto aceptables, las teorías que vinculan la informalidad laboral femenina a su voluntad (trabajo a tiempo parcial, a domicilio, creatividad...) y a la rigidez legislativa, conflicto que se resuelve (¿positivamente?) por la vía de la irregularidad. Por el contrario, la evidencia nos demuestra claramente que es la ausencia de puestos de trabajo regulares y la necesidad de ingresos (a menudo ligada a la existencia de otros parados en la unidad familiar) la explicación fundamental del trabajo negro de las mujeres. Es necesario, pues profundizar en los factores de todo tipo (sociales, económicos, culturales, institucionales...) que explican esta mayor irregularidad laboral de las mujeres. La segmentación del mercado laboral y el papel que en el mismo juega la mujer es básica en este proceso. La tradicional discriminación de la mujer se ve, pues, agudizada en un contexto caracterizado por elevadas tasas de desempleo, una modesta creación de empleo y una mayor selectividad en las contrataciones. Las mujeres (además de arrastrar históricamente actitudes defensivas por parte de los empleadores e incluso algunos comportamientos propios que facilitarían su posición precaria) han pasado a engrosar, en buena medida, las filas de las nuevas incorporaciones al mercado de trabajo, las “sin empleo anterior”. Ello se une al resto de factores para explicar, en un contexto en el que la espiral precariedad-informalidad acelera su ritmo, su posición destacada en el trabajo irregular. “El propio sistema socio-económico aboca decididamente a las mujeres a la realización de actividades ocultas” (Ybarra, 1986). Unas actividades ocultas que en sectores y comarcas concretos pueden llegar a superar las legales, de manera que se convierten, en la realidad social, “normales” y ampliamente aceptadas. ¡Toda una estrategia para incrementar las tasas de actividad y de ocupación femeninas! Así sí es posible alcanzar niveles de normalidad europeos.

El trabajo informal de las mujeres no es, pues, una anécdota. No es un hecho residual. No puede analizarse ni enfrentarse desde visiones y actuaciones parciales y puntuales. Este fenómeno plantea la globalidad de la situación de la mujer en el mercado laboral. Plantea el dilema entre su incorporación plena y la consolidación de su marginalidad. Es por esto que la política ante este fenómeno sólo se puede plantear desde la globalidad de la situación de la mujer en el mercado de trabajo (actividad, ocupación, precariedad, irregularidad...). Sólo desde una perspectiva de este tipo se podrá avanzar en la línea de conseguir una auténtica incorporación de la mujer en el mundo del trabajo, incorporación que debe

hacerse abandonando las pautas habituales de precariedad-irregularidad, y ha de hacer posible “una redistribución de toda la actividad laboral, o mejor todavía del trabajo humano, el cuál comprende también la experiencia femenina” (Guerra, 1988).

Es, pues, desde esta perspectiva que podemos plantear algunas pistas sobre el papel que puede jugar la política económica para superar la situación de informalidad que rodea a buena parte del trabajo femenino. Una estrategia política que necesariamente ha de tener diferentes caras. Ha de ser política de empleo, pero bastante más que política de empleo. La política social, la política cultural, la acción institucional tienen un papel importante a jugar en esta dirección. Plantearse la vida laboral de la mujer sin considerar su papel social (y los valores imperantes en torno al mismo) o los elementos que inciden en el conjunto de su vida, es abordar parcial e inadecuadamente el problema. Por otro lado, la política de empleo ha de ir acompañada de acciones dirigidas a incidir en la reorganización productiva, verdadero caballo de batalla de las transformaciones laborales. Cuestiones como la dialéctica estabilidad-precariedad, las cualificaciones, la economía sumergida, la organización del trabajo, etc..sólo pueden ser abordadas rigurosamente en el marco de una reorganización profunda del sistema productivo. Y apostar, como parece que se continúa haciendo, por un modelo defensivo y dependiente no es el mejor contexto para incidir positivamente en las cuestiones laborales. Más bien al contrario: profundizar en dicha alternativa complicará más, sin duda, el panorama laboral de las mujeres.

La política de empleo, por su lado, también ha de ser necesariamente diversa, general y específica. La política económica ha de tener como objetivo el impulso de la demanda de trabajo, la creación de empleos, en la línea de un aumento generalizado del nivel de ocupación. Ese marco resulta imprescindible para el crecimiento del empleo femenino y para la mejora de su calidad. No basta, sin embargo, con una política en tal sentido. La espiral precariedad-informalidad debe ser un objetivo clave para la política laboral. En este sentido, resultan imprescindibles las medidas legislativas adecuadas que refuercen la estabilidad en el empleo y acaben con la tendencia precarizadora actual y con la maraña legislativa existente. La emersión de la economía sumergida debe ser un objetivo en la misma dirección. Objetivo que ha de ser abordado desde las políticas laborales, pero también y sobre todo desde las políticas que impulsen modelos productivos (industriales, terciarios...) potenciadores de la estabilidad en el empleo.

Ahora bien, estas políticas genéricas pueden tener escaso impacto sobre la informalidad laboral de las mujeres si no van acompañadas de políticas específicas, dirigidas a superar su situación subalterna en el mercado laboral. Es necesario, pues, instrumentar programas concretos y efectivos, más allá de las acciones de escaparate tan al uso en nuestros días. Programas que contemplen medidas de discriminación positiva y que prioricen el empleo, el empleo estable, de las mujeres.

BIBLIOGRAFIA

CARRASCO, M.C. (1991), El trabajo doméstico. Un análisis económico, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

CIS-S.G. DE ECONOMIA Y PLANIFICACION (1986), Condiciones de vida y trabajo en España, Madrid.

CCOO (1987), La mujer en la economía sumergida, Madrid.

GABINET TECNIC C.S. CC.OO. PAIS VALENCIA (1991), La contratacion laboral durante 1990 en el País Valencià, València, (mimeo).

GUERRA, E. (1988), “El trabajo de las mujeres: modelos interpretativos para comprender el presente e imaginar el futuro”, Sociología del Trabajo nº3.

INE (1991), Encuesta Piloto sobre Ganancias y Subempleo, Madrid.

NAROTZKY, S. (1988), Trabajar en familia, Valencia, IVEI.

RECIO, A. (1991), “La segmentación del mercado de trabajo en España”, en MIGUELEZ, F. y PRIETO, C.(Ed.) Las relaciones laborales en España, Madrid, Siglo XXI.

REID, M.G. (1934), Economic of household production, New York.

SANCHEZ, A. y otros (1985), “La política económica ante la economía sumergida: propuestas y experiencias. Una visión desde el País Valenciano”, Jornadas para el estudio de la economía sumergida, Albacete, (mimeo)

SANCHIS, E. (1984), El trabajo a domicilio en el País Valenciano, Madrid, Instituto de la Mujer.

SANCHIS, E. Y MIÑANA, J. (1988), La otra economía, Valencia, IVEI.

YBARRA, J.A. (1986), “La informalización industrial valenciana, un modelo para el subdesarrollo”, Revista de Treball nº 2.

YBARRA, J.A. (1988), “Diez años de economía oculta en España” en SANCHIS, E. y MIÑANA, J. (1988).

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: ANA ROSADO CUBERO

Título: LAS TECNOLOGIAS FLEXIBLES COMO ALTERNATIVA
DE INDUSTRIALIZACION

TECNOLOGIA

1. INTRODUCCION

El presente documento de trabajo recoge el fallo de la política de sustitución de importaciones cuando se basa principalmente en política arancelaria, ya que ésta no asigna eficientemente los recursos y, en la mayoría de los casos, no permite la aplicación de la ley de la ventaja comparativa. También en la primera parte se muestra que los modelos industrializadores de las economías desarrolladas no son adaptables a los países menos desarrollados.

La segunda parte está dedicada a plantear un modelo teórico alternativo de industrialización basado en las tecnologías flexibles, que quizá puedan mejor adaptarse a la realidad económica de estos países y así, llevar a buen fin una política diferente de industrialización que ayude a algunos de ellos a salir de lo que se ha venido a definir como "la trampa del subdesarrollo" .

Dicha alternativa está abierta a la crítica que cualquier lector conocedor de este tema puede realizar. Sin embargo, no debemos obviar la dificultad de dichos países para salir de la situación en la que están, así como la urgente necesidad de encontrar alternativas que muestren que el camino no es fácil, pero no por ello irrealizable.

2. DEFINIENDO EL SUBDESARROLLO

Definimos el desarrollo (1) como el proceso por el cual una sociedad llega a satisfacer las necesidades que ella considera como fundamentales. Sin buscar una definición general de subdesarrollo, se puede constatar que existe un grupo de países que posee muchas de las características siguientes:

1.- Fueron colonizados en algún momento de su historia y quedaron dependiendo del exterior, no solamente a nivel de flujos de maquinaria y capital, sino también a nivel de técnica y cultura. 2.- Su nivel de vida es inferior comparado con el de los países europeos y Estados Unidos: los ingresos per cápita son normalmente inferiores a 1500 dólares. 3.- Ciertas necesidades esenciales, como los alimentos, el derecho a la enseñanza o el acceso a los médicos no están cubiertas. 4.- Los planes del sistema productivo están controlados por intereses extranjeros, sin articulación con el resto de la economía.

Señalaremos que no todos los países del Tercer Mundo reúnen estas características conjuntamente, pero remarcaremos que al menos dos son comunes para todos ellos: Geográficamente, todos los países se encuentran entre 40 grados de latitud norte y 40 grados de latitud sur y , por

otra parte, como acabo de señalar todos han sido colonizados en el pasado. No debemos olvidar que Japón es el único país asiático que no pertenece al Tercer Mundo y es también el único que no ha sido colonizado a lo largo de su historia.

Se ha publicado mucha literatura acerca de los fallos económicos y sociales que tienen los diferentes modelos de desarrollo implementados en los países subdesarrollados (2). Uno de los exponentes más claros de esta crítica es el realizado por Albert O. Hirschman (1986), el cual nos dice: "... los países subdesarrollados, como un grupo se separan de los países industriales avanzados por diversas características económicas específicas comunes a ellos y (...) el análisis económico tradicional, que se ha concentrado en los países industriales, deberá reformularse en consecuencia, en sentidos importantes, cuando se aplique a los países subdesarrollados " (3).

Otro de los aspectos importantes que no debemos omitir a la hora de explicar la dificultad de estos países para alcanzar el desarrollo es el referente al papel que juega el comercio internacional. Por lo tanto, es obligado, mencionar la argumentación de W.A. Lewis (1954), ya que en su modelo, una de las características más prometedoras de estos países, su oferta ilimitada de mano de obra, se va a volver en contra de ellos a través del comercio internacional: "...mientras

la oferta de mano de obra ilimitada en el sector de subsistencia presiona hacia abajo el salario real en todo el sistema económico, toda ganancia procedente de los aumentos de productividad en el sector exportador irá a pasar probablemente a manos de los países importadores: es más, en una situación en la que existe excedente de mano de obra al salario establecido, los precios proporcionan señales erróneas para el empleo de los recursos en general y para la división internacional del trabajo en particular ..." (4).

La primera conclusión a la luz de estas dos posturas fue la búsqueda de un modelo económico para los países subdesarrollados, independiente, sin aportaciones del patrón de desarrollo seguido por los países desarrollados, y basado en la protección y la industrialización.

Sin embargo, la experiencia ha mostrado que los modelos seguidos por los países desarrollados no son tan erróneos como pretenden demostrar estos autores y cómo la industrialización basada en la protección no es la alternativa más viable, ya que, si bien evitaría el traslado de la ganancia obtenida al elevar la productividad, el proteccionismo recortaría el mercado internacional que es básico para mantener dicho crecimiento de forma autosostenida. Por otra parte, se demuestra que el principal error de la sustitución de importaciones como alternativa al

desarrollo, no reside en que dicha sustitución se hizo a favor de los bienes de consumo, sino que está en la no conclusión de las cadenas productivas, debido sobre todo a la escasez del mercado para utilizar las economías a escala importadas de los países desarrollados (para ello basta una mención a la sustitución de importaciones de bienes de equipo, que fue el modelo utilizado en los países árabes).

2. CRITICA DE LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

El modelo de desarrollo conocido con el nombre de sustitución de importaciones se basa en limitar la importación de los bienes cuya sustitución física se desea obtener. Para conseguir los ingresos necesarios para llevar a cabo dicho proyecto es obligado reducir la importación de otros bienes de los cuales se puede prescindir, al menos temporalmente, y con ello, incrementar la importación de los bienes necesarios para el funcionamiento de la industria sustitutiva.

Según Tavares (1969), el proceso de sustitución de importaciones puede entenderse como un proceso de desarrollo "parcial" y "cerrado" que, respondiendo a las restricciones del comercio exterior, procuró repetir aceleradamente, en condiciones históricamente distintas, la experiencia de industrialización de los países

desarrollados (5). Así,

" el atraso tecnológico , las limitaciones del mercado y los bajos niveles de productividad y salarios obligan a iniciar la sustitución de los bienes de más fácil elaboración. Los problemas a los que se enfrentan estas políticas son, en primer lugar, el progreso técnico de las economías desarrolladas se centró en un incremento del capital por unidad de mano de obra, y en segundo lugar, en la homogeneidad de la densidad del factor capital utilizado en todas las ramas productivas. Este progreso técnico generó escalas de producción cada vez mayores, compatibles con los ingresos y el tamaño del mercado de dichas economías, pero inadaptado a las economías menos desarrolladas" (6).

Para explicar esta inadaptación, Rodríguez (1983) recurre a una función de producción sencilla (7):

$$P = k \cdot K$$

$$P = t \cdot T$$

Donde P es el producto real , K y T las cantidades de factor trabajo y de factor capital; k y t son las productividades de los factores. Operando, tendríamos:

$$k \cdot K = t \cdot T$$

$$\frac{K}{T} = \frac{t}{k}$$

La relación capital - trabajo es equivalente a la inversa del cociente de las productividades e indica la proporción en la que los dos recursos pueden combinarse. Al ser una función lineal, los recursos son insustituibles, de lo que se deduce que a mayor incremento de la relación capital - trabajo (K / T) tiene lugar mayor progreso técnico al otro lado de la igualdad. Con el desarrollo tecnológico la productividad del trabajo se incrementa más que la productividad del capital. La conclusión es que cuando surgen nuevas tecnologías las existentes se quedan obsoletas ya que las primeras, técnicamente, permiten un uso menos eficiente de los recursos.

A la luz de este análisis, las economías subdesarrolladas deberían utilizar tecnologías cada vez más avanzadas y, por tanto, más inadecuadas para su abundancia de mano de obra; por otro lado, cuanto mayor sea la inadecuación, mayor será el grado de capacidad ociosa, y menor la productividad efectiva del capital. Con ello, será también menor el ritmo de acumulación y la demanda de los trabajadores del sector industrial. Para variar esta tendencia sería necesario transformar la estructura productiva, convirtiéndola de heterogénea, por la utilización

de técnicas inapropiadas, en integrada; con lo que preservaría la compatibilidad de la producción de los distintos sectores.

Respecto al ritmo de acumulación, dicha heterogeneidad genera sobrecapitalización de ciertas ramas y escasez de capital en las ramas básicas para la ampliación de las primeras.

En resumen, el sector industrial se enfrenta a graves dificultades de adaptación en estas economías, lo que perpetúa sus insuficiencias y reduce la eficacia del sistema económico en su conjunto.

En este sentido, Merhav (1972) señala que la dependencia tecnológica es un determinante decisivo de la estructura competitiva porque consiste, en forma necesaria, en la imitación de las técnicas desarrolladas en la economías avanzadas con sus mercados inmensamente superiores (8).

Por otra parte si tenemos en cuenta que el ratio capital - trabajo (K / T) es seis veces superior en la petroquímica que en el textil y veinte veces más en la química que en la industria del mueble, observamos que el capital necesario para crear un sector de industrias pesadas tenderá a exceder las posibilidades financieras de la

economía nacional. Tan sólo los países exportadores de petróleo han podido afrontar una sustitución de importaciones de bienes de capital (9).

El error reside en mantener la misma política proteccionista que acompaña a la sustitución de importaciones de bienes de consumo, cuando el modelo a seguir no ayuda al desarrollo. Es necesaria la voluntad política de los Estados y no solamente el esfuerzo de realizar grandes inversiones aún disponiendo del capital necesario.

Tavares (1969) llega aún más lejos y para ella "...no todas las inversiones pueden ser inducidas sólo por la demanda presente, y presupone (la ISI) una capacidad de previsión y de decisión autónoma que sólo puede esperarse del Estado, y a veces de algunos raros empresarios "innovadores" (en un sentido similar al de Schumpeter) " (10).

Así, en cualquier política de sustitución de importaciones terminarían apareciendo obstáculos de tres clases :

1.- " Un arancel podría lograr el objetivo de producción pero llevaría a una distorsión adicional, innecesaria y costosa sobre el consumo.

La política óptima es subsidiar la producción del bien

deseado de manera que la tasa marginal de sustitución en el consumo permanezca igual a la relación fija de precios mundiales" (11).

En otras palabras: entre las propias inversiones que podría inducir el mercado hay muchas que nada tienen de espontáneas, ya que su aparición se debe, en gran parte, a decisiones de política económica, sobre todo de comercio exterior (política cambiaria y arancelaria), las cuales al modificar el sistema de precios relativos, orientan (conscientemente o no) las transformaciones de la capacidad de producción (12).

2.- La demanda global es insuficiente:

"La tecnología conocida está diseñada para economías con escasez de mano de obra y por tanto no se adapta a la disponibilidad de factores de estas economías. Por otro lado, una parte importante de la inversión ha de ser reconducida al exterior para pagar los bienes intermedios, lo que va en detrimento de la demanda" (13).

3.- " Toda protección aduanera reduce la competencia y por tanto crea monopolio "(14).

En palabras de Merhav (1972), los países

permite ver la evolución de la concentración industrial a lo largo del período para cada sector individualmente.

El sector siderúrgico en el año 1959 tenía un grado de concentración de 35,89 y ocupaba a 961 empresas, para 1973 el grado de concentración era de 1441,35 con 248 empresas. Este indicador muestra claramente una tendencia monopolística. El sector del automóvil muestra la misma tendencia ya que en 1959 el grado de concentración era 132,15 y 68 empresas dedicadas a esta actividad, mientras que en 1973 el grado de concentración se eleva a 2660,21 para 52 empresas.

Esto no se refleja en la industria dedicada a la producción de maquinaria eléctrica, ya que a la vez que sube el grado de concentración de 3,89 para 4925 empresas en 1959 a 21,28, también lo hace el número de empresas que operan en dicho sector hasta 16263 para el año 1973.

En los sectores textil, naval y del calzado también hay un incremento del grado de concentración con un estancamiento o ligero retroceso de las empresas ocupadas en estos sectores. La explicación de esto es que se incrementa la producción industrial y la cuota de mercado mantenido por las empresas operantes en él.

En el sector papelerero el grado de concentración evoluciona más lentamente pero mantiene la misma tendencia.

En resumen, en el caso español vemos que la protección aduanera genera oligopolio en la mayoría de los sectores, ya que las estadísticas muestran que, aunque no hay demasiadas barreras de entrada, las empresas que operan en cada uno de esos sectores copan cada vez más el mercado.

Con lo anteriormente comentado, tenemos una visión general acerca de los problemas que genera una política ISI cuando se basa en la protección aduanera principalmente. ¿ Habría posibilidad de adoptar una tecnología de menor densidad de capital, que se adaptase mejor a la abundante mano de obra característica de nuestras economías? (18).

La alternativa propuesta a continuación intenta mostrar un modelo tecnológico que no utilice las tecnologías diseñadas para los países desarrollados (ya que obligan a producir en escalas muy superiores a las óptimas para estos países) y que exija una menor protección aduanera, además de que dicha protección sería también más corta en el tiempo.

4. UNA ALTERNATIVA : LAS TECNOLOGIAS FLEXIBLES

Es conocido por todos los investigadores de países subdesarrollados (especialmente en Latinoamérica) , que los sectores industriales tradicionales no son capaces de exportar, no generan progreso técnico, ni permiten la acumulación. A todo esto, se suma la reestructuración tecnológica de los países desarrollados que modifica las características de la competencia internacional.

Entendemos por tecnologías flexibles aquellas capaces de reducir los costes fijos, de racionalizar la utilización del capital, de combinar economías a escala con diversificación de productos y conseguir una alta productividad en procesos productivos discretos, los cuales a su vez permiten reducir los tamaños de planta (19).

Los defensores de las tecnologías flexibles explican que:

"Las nuevas tecnologías se difunden con gran rapidez sobre todo en los sectores que tradicionalmente están implantados en los países menos desarrollados, por ejemplo en la industria automotriz, la petroquímica, los electrodomésticos, textiles, calzado, etc. Alrededor de estas nuevas tecnologías surgen nuevas industrias de bienes de

capital, de bienes intermedios, de producción de tecnología no incorporada (programas de ordenador) y de bienes de consumo. La base de estas industrias es la alta productividad, el comercio internacional y el dinamismo del mercado.

Estos avances tecnológico sugieren un cambio en la estrategia de desarrollo. La base de este complejo entramado está en la integración, en el incremento de los flujos comerciales entre los sectores, transmitiendo rápidamente los costes a los precios, modificando las tecnologías "en cadena" e incrementando los flujos de información directa entre los productores y los usuarios. La efectividad de estas producciones depende en muchos casos de este conocimiento.

Por otra parte, la generación de nuevos polos de tecnología permite la aplicación de nuevos equipos y dispositivos a la industrias básicas tradicionales" (20).

Uno de los principales problemas de la implantación de estas tecnologías en los países subdesarrollados reside en la necesidad de financiación que se sumaría a la deuda que arrastran desde hace años. Sin embargo, es posible reasignar determinados sectores productivos entre los países subdesarrollados aprovechando alguna de sus ventajas comparativas.

No obstante debemos tener en cuenta otros argumentos:

" La implantación de una tecnología flexible, trae consigo una gestión flexible, ya que una de las bases de este complejo sector está en la capacidad de adaptación a los posibles nuevos cambios tecnológicos, nuevos cambios en el mercado o nuevos instrumentos financieros, por ello se requiere mayor automatización, reducción de los costes de los materiales, inovilizados, etc. un incremento de la productividad del factor trabajo, equipos reprogramables para evitar la obsolescencia y la elección del tamaño mínimo óptimo aconsejable" (21).

La primera crítica a este modelo sería que no utiliza las ventajas comparativas de los países subdesarrollados en el factor trabajo, ya que éste es el factor abundante en los países analizados. Sin embargo, con las nuevas tecnologías evitaríamos el traslado de los beneficios proporcionados por los bajos salarios a los países importadores de dichos productos y con ello podríamos disponer de nuevos beneficios susceptibles de otras utilizaciones.

La elección del tamaño de planta sería otra ventaja a considerar ya que reduce los costes unitarios y por lo tanto incrementa la productividad de la empresa. El capital necesario para estas plantas industriales también es

inferior, sin olvidar que estas tecnologías permiten la introducción de series cortas de producción, con las ventajas que esto proporciona (Carlsson y Selg (1982) presentan un estudio para Suecia en el sector metalmecánico ratificando lo expuesto) (22).

Por último, la eficiencia en la producción semicontinua que llevan implícita estas tecnologías se basa en un equipo flexible controlado por una red electrónica que organiza dicha continuidad reduciendo el tiempo ocioso (23).

Según la UNCTAD (1982) , en las producciones de series cortas el tiempo de utilización efectiva de la maquinaria es de 5 % del total de producción y el resto es de espera y ensamblado. Los cambios automáticos de herramientas y los ajustes automáticos del equipo permiten la producción de más turnos, incluyendo la producción nocturna sin supervisión. Esto reduce la relación capital - producto (24).

Otro de los requisitos necesarios para poder implantar este tipo de producción es la garantía necesaria en cuanto a la información comercial que requiere, ya que dicha flexibilidad se diseña para adaptarse en el menor tiempo posible a las exigencias del mercado. Los costes de información se convierten así en una variable que merece por si misma un estudio posterior:

" La información se ha convertido en un factor productivo y como tal es objeto de transacción mercantil nacional e internacional. Algunos economistas argumentan que es comparable a la posesión de recursos naturales, sin embargo, hay que señalar que la mayor parte de la información es de libre adquisición y que tan sólo es "secreto" un porcentaje reducido. La explicación de esta afirmación se basa en que la información existe donde existe una conexión con un sistema de telecomunicación. Que la distancia y el tiempo dejan de ser barreras de competencia internacional cuando los servicios se transforman en una industria más" (25).

Aquí vemos los argumentos que tienen a favor las tecnologías flexibles, sin embargo, además del capital necesario se exige un variado conjunto de necesidades para poder llevarlas a la práctica. Entre ellas destacaría el tamaño mínimo óptimo aconsejable, ya que es la base de su éxito; aunque se disponga de la información precisa no es posible diseñar una planta industrial óptima, ya que no debemos olvidar que ese mínimo debe estar en función del mercado al que se desea abastecer y por tanto no se puede determinar.

Finalmente, ¿cuál sería el agente o los agentes que llevarían a cabo esta política?. En los argumentos a favor

no se propone claramente, con lo cual es obligado hacer una mención al papel que debe jugar el empresario privado, pero tampoco parece descartarse un papel para el Estado, necesitando este punto mayor investigación.

4. RESUMEN

En el presente trabajo he querido recoger los problemas que considero que han supuesto el fracaso o la limitación de algunas de las alternativas industrializadoras por sustitución de importaciones, ya que no han conseguido los objetivos deseados.

Junto a ello, se proponen las tecnologías flexibles como modelo industrializador, que permitirían mejores asignaciones de recursos, aunque no hay que olvidar los problemas e interrogantes antes apuntados.

La falta de mercado para colocar sus producciones industriales continúa siendo el principal límite que tiene cualquier alternativa que se proponga. A ello hay que sumar el escaso incentivo a la inversión que tienen los países subdesarrollados y las dificultades de diseñar los tamaños de planta óptimos. Sin embargo, en un mundo tan necesitado de nuevas soluciones, podemos dar la bienvenida a las tecnologías flexibles.

NOTAS

- (1) GRELLET (1986), p. 29
- (2) Para más información consultar GRELLET (1986)
- (3) HIRSCHMAN (1985), p. 449
- (4) LEWIS (1954), p. 41
- (5) TAVARES (1969), p. 9
- (6) RODRIGUEZ (1983), p. 73
- (7) RODRIGUEZ (1983), p. 88
- (8) MERHAV (1972), p. 51
- (9) GRELLET (1986), p. 85
- (10) TAVARES (1969), p. 24
- (11) CHACHOLIADES (1985), p. 250
- (12) TAVARES (1969), p. 24
- (13) GRELLET (1986), p. 81 y ss.
- (14) Idem
- (15) MERHAV (1972), p. 62
- (16) VIGAS Y VIGUELA (1979)
- (17) ROSADO . trabajo inédito
- (18) TAVARES (1969), p. 17
- (19) MINIAN (1986), p. 53
- (20) Idem , pp. 51 y 53
- (21) Idem , p. 56
- (22) CARLSSON Y SELG (1982) . Citado por MINIAN (1986)
- (23) MINIAN (1986), p. 63
- (24) UNCTAD (1982) . Citado por MINIAN (1986)
- (25) MINIAN (1986), p. 69 y ss.

BIBLIOGRAFIA

- BUSTELO, P. (1990) : Economía política de los nuevos países industriales asiáticos, Siglo-XXI, Madrid.
- CHACHOLIADES, M. (1985) : Economía internacional, Mc Graw Hill , Madrid.
- CHENERY, H. (1986) : Industrialization and growth, Oxford.
- GRELLET, G. (1986) : Structures et stratégies du développement économique , Presses Universitaires de France, Paris.
- GRIFFIN, K. (1972) : Subdesarrollo en Hispanoamérica, Amorrortu, Buenos Aires.
- HIRSCHMAN, A. (1971) : Essays on development in Latin America, Yale University Press.
- HIRSCHMAN, A. (1985) : " Auge y decadencia de la economía del desarrollo" en GERSOVITZ, M. et al. (eds.) Teoría y experiencia del desarrollo económico, FCE, México.
- HIRSCHMAN, A. (1986) : " Auge y ocaso de la economía del desarrollo" en Desarrollo N. 2-3
- LEWIS, A. (1954) : "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor", The Manchester School, vol.22, N 2, pp. 137-191.
- MARTNER, G. (1986) : América Latina hacia el 2000. Opciones y estrategias, UNITAR, Caracas, (coord)
- MERHAV, M. (1972) : Dependencia tecnológica, monopolio y crecimiento, Periferia, Buenos Aires.

- MINIAN, I. (1986) : Efectos estructurales de las industrias nuevas , en MINIAN, I (coord) Industrias nuevas y estrategias de desarrollo en América Latina, CIDE, México.
- MINIAN, I. (comp) (1988) : Cambio estructural y producción de ventajas comparativas, CIDE, México.
- RODRIGUEZ, O. (1983) : La teoría del subdesarrollo de la CEPAL, Periferia, Buenos Aires.
- TAVARES , M.C. (1969) : " El proceso de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo en América Latina" en BIANCHI, A. et. al (comp) América Latina : Ensayos de interpretación económica, Universitaria, Santiago de Chile.
- VÍÑAS, A. Y VIÑUELA, J. (1979) : Política comercial exterior en España, Banco Exterior de España, Madrid.

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: RAMON VARELA SANTAMARIA

Título: IMPACTOS DE LAS TECNOLOGIAS DE INFORMACION
EN LOS SERVICIOS

TECNOLOGIA

IMPACTOS DE LAS TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION EN LOS SERVICIOS

Ramón Varela Santamaría. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de La Coruña.

El desarrollo de cualquier paradigma tecnoeconómico requiere la existencia de un input que desempeñe el papel de "factor clave", lo que, a su vez, implica el cumplimiento de dos requisitos : a) Que tenga un bajo coste relativo y b) Que posea gran capacidad de utilización y de reducción de los costes de producción [4].

Si el papel de factor clave en el pasado ha sido representado sucesivamente por el carbón, el acero y el petróleo, en la actualidad el "nuevo paradigma tecnoeconómico" tiene en la microelectrónica el "factor clave" que precisa para su desenvolvimiento. Por otra parte, los espectaculares avances experimentados en el campo de la microelectrónica han permitido el rápido desarrollo de un conjunto de tecnologías que se conocen bajo la denominación de "tecnologías de la información" y que, a su vez, están basadas en dos pilares: la informática y las telecomunicaciones que, como es sabido, se encargan del procesamiento y distribución de la "mercancía" que mejor caracteriza al nuevo paradigma: la información. Son precisamente estas tecnologías las protagonistas del cambio tecnológico que se está viviendo en la actualidad y a las que aludiremos en el presente trabajo.

Si bien el cambio tecnológico propiciado por el "nuevo paradigma" afecta a la totalidad de los sectores económicos, es

opinión compartida por un gran número de autores (Barras, Rada, Giarini, Petrella, Vegara, Gershuny, Miles, etc.), que el impacto más importante se ha producido en los servicios, lo cual no debe extrañarnos si consideramos la cantidad de información que conllevan sus actividades. Dicho impacto se ve reflejado tanto en el desarrollo de dicho sector, con elevados índices de crecimiento en la participación en el PIB y en el empleo de los países desarrollados durante las dos últimas décadas [8], como en las profundas transformaciones que el mismo ha experimentado [9] y [11]. Desde mi punto de vista, estas transformaciones cabría analizarlas desde una triple perspectiva: las experimentadas por los servicios en sí mismos, las que afectan a la producción de los servicios (incrementos en la productividad, impactos en la organización de las empresas de servicios, etc.) y las relativas al mercado de servicios (aumento en la transparencia de mercados, cambios en las barreras de entrada, comercialización de la información, etc.). En la presente ponencia abordaremos solamente el primer aspecto; es decir, el impacto que experimentan los servicios en sí mismos a causa de la innovación ocasionada por las tecnologías de la información.

Lo más significativo de las transformaciones sufridas por los servicios es que las mismas no se reducen a una forma de producción más eficiente, sino que llegan a afectar a su propia naturaleza. Es por ello que en este trabajo nos proponemos analizar las diferentes maneras en las que se ven afectados los servicios, como consecuencia del desarrollo de las tecnologías basadas en la informática y las telecomunicaciones, y que representan, sin lugar a dudas, las transformaciones más radicales que jamás han experimentado, lo que ha dado lugar a denominarlas como la "revolución de los servicios".

Podríamos sintetizar los cambios producidos por las tecnologías de la información en los propios servicios en: 1) Transformaciones experimentadas en el modo de prestación, 2) Aparición de nuevos servicios (innovación de producto) y 3) Incremento en la calidad de los servicios ya existentes. A continuación analizaremos cada uno de los apartados anteriores, a la vez que extraeremos algunas consecuencias y mostraremos algunos ejemplos explicativos de los mismos.

1) Transformaciones en la modalidad de prestación de los servicios.

Gershuny considera dos modalidades básicas de prestación de servicios. Una se refiere a la tradicional, que consiste en la prestación del servicio por un agente externo. Se trata de una actividad mercantil intensiva en trabajo, con escasa dotación de equipo de capital y que exige, frecuentemente, que el usuario final se halle en contacto cara a cara con individuos que son remunerados por desarrollar sus actividades. En cuanto a la segunda modalidad, la "innovativa", se basa en el empleo por parte del usuario de equipos que facilitan la prestación del servicio. Esta modalidad innovativa se refiere básicamente al "autoservicio" [6]. Las tecnologías de la información han facilitado el cambio al modo de autoservicio, gracias al transporte de la información a través de las redes de telecomunicaciones digitales; sirvan como ejemplo los servicios del "banco en casa", el "cajero automático" o la "telecompra".

Por otra parte, la transformación del modo de prestación tradicional al innovativo, debido a la adopción de las tecnologías de las telecomunicaciones y de la informática, conlleva dos importantes consecuencias. Por una parte se produce una sustitución de equipo por trabajo remunerado; en

efecto, parte del trabajo dedicado a la prestación del servicio lo efectúa el propio usuario quien hace uso de un equipo que pertenece a la empresa que presta el servicio (el cajero automático como sustitutivo del empleado bancario, por ejemplo). La segunda consecuencia es que se produce una sustitución de la relación hombre-hombre por la de hombre-máquina; por ejemplo, en el caso de la telecompra el dependiente es sustituido por un equipo (ordenador personal) y la relación se establece entre el hombre y la máquina. Los servicios que más han desarrollado el modo de prestación en autoservicio son los bancarios y los de distribución (especialmente, comercio) [6], [7] y [8].

2) Innovación de producto: nuevos servicios

De acuerdo con Barras, lo que distingue a los nuevos servicios de los ya existentes son tres tipos de cambios: a) el lugar de entrega, que se desplaza del lugar de producción al punto de consumo . b) El cambio cualitativo en la naturaleza de los servicios , poniendo especial énfasis en el incremento en la flexibilidad y en la información mejorada a los consumidores. c) Los cambios en la naturaleza de las relaciones entre el productor y el consumidor, con un creciente protagonismo de la computerización [2].

Analicemos a la luz lo indicado anteriormente algunos ejemplos de servicios que, debido a las tecnologías de la información, han sufrido transformaciones tales que, según el planteamiento anteriormente expuesto, constituyen auténticas innovaciones de producto.

- El "banco en casa": Este servicio permite la realización de las gestiones bancarias desde el propio

domicilio del cliente, pudiendo efectuarse diversas operaciones: consulta de saldos, transferencias, operaciones bursátiles, etc., gracias a la comunicación, establecida por la red de datos entre el ordenador personal del cliente y el ordenador de la empresa bancaria. Constituye un buen ejemplo de "nuevo servicio" por cuanto cumple con las tres condiciones expuestas anteriormente. En efecto, en este caso se puede distinguir entre el lugar de entrega (negocio, domicilio privado) y el lugar de producción (la oficina bancaria). Asimismo existe un incremento en la flexibilidad, dada por la accesibilidad a gran número de operaciones e informaciones, y un notable incremento en la información proporcionada a los consumidores gracias al acceso a bases de datos de las empresas bancarias. Por último, se produce un cambio esencial en las relaciones entre el productor y el consumidor, estableciéndose un régimen de autoservicio que implica una relación máquina-hombre.

- Aplicaciones de "sistemas expertos" para la provisión de servicios en régimen de autoservicio en campos tales como la enseñanza, seguros, financiero, etc. La utilización de sistemas expertos en combinación con una adecuada infraestructura de telecomunicaciones proporciona "nuevos servicios" de acuerdo con el criterio que estamos analizando. Las telecomunicaciones convierten los servicios en transportables [9], permitiendo diferenciar el lugar de producción del de entrega, al revés de lo que sucedía antes de la innovación; en consecuencia, se produce un desplazamiento del punto de prestación del servicio: del centro de enseñanza al domicilio, de la oficina de

seguros al terminal expendedor de pólizas, etc. Se produce, también, un incremento en el volumen de información y en la flexibilidad de la misma que se puede proporcionar a los clientes: los sistemas expertos admiten efectuar el análisis de un gran número de posibilidades, aportando mayor información al consumidor, lo que le permitirá evaluar con más conocimiento las distintas alternativas. Respecto a las relaciones entre el productor y el consumidor, y al igual que en el ejemplo anterior, se produce una sustitución de la máquina por el hombre en el expendedor de los servicios.

- El videotexto: Este resulta otro ejemplo de nuevo servicio. Un precedente del mismo lo constituiría una oficina de información al cliente o una agencia de viajes, etc., pero, obviamente, tanto por la diferente localización entre el lugar de producción del servicio (centros de bases de datos) y el de su prestación (domicilio del cliente), como por lo que puede implicar en mayor flexibilidad e información mejorada al cliente (considérese la posibilidad de acceso a bases de datos de distintos organismos e, incluso, países), como por el cambio en la naturaleza entre el proveedor del servicio (ahora en forma de monitor de televisión) y el cliente constituye un caso claro de nuevo servicio.

Hay que resaltar la incidencia del desarrollo de las telecomunicaciones en la aparición de nuevos servicios. Tal como pone de manifiesto Rada, la noción de distancia se encuentra implícita en la aparición de las nuevas actividades de servicios [9], lo que resulta posible gracias a la existencia de una infraestructura de telecomunicaciones capaz

de transmitir grandes flujos de información [10], codificada de forma digital, y con posibilidad de utilización interactiva; es decir, una Red Digital de Banda Ancha (o Red Digital de Servicios Integrados - RDSI). Esta red proporcionará los medios de producción y distribución de un gran número de nuevos servicios electrónicos e interactivos, "abriendo nuevos mercados para estos nuevos servicios al igual que el ferrocarril se los abrió a los bienes manufacturados en el siglo XIX" (Barras) [2].

Al hilo del paralelismo expuesto por Barras, y que ha sido manejado por varios autores, comparando el papel actual de las telecomunicaciones con el que desempeñó el ferrocarril en el siglo pasado, considero conveniente significar que las telecomunicaciones tienen un alcance que va más allá del de ampliar mercados ya que, tal como hemos visto anteriormente, la utilización de las redes de datos afectan al modo de prestar dicho servicio; o lo que es lo mismo, afectan al servicio en sí mismo, cosa que obviamente no sucede en el ejemplo clásico del ferrocarril como vehículo de transporte de productos manufacturados.

3) Incremento en la calidad del servicio.

La adopción de las tecnologías de la información por parte de las empresas de servicios ha supuesto mejoras de calidad que se manifiestan en los siguientes aspectos:

- Mayor grado de accesibilidad: Debido a las posibilidades de las redes digitales de telecomunicación, se incrementa notablemente la accesibilidad de los servicios. Tal es el caso del videotex, el banco en casa, etc. que permiten disfrutar

de la prestación de un servicio en lugares donde no resultaba factible antes del empleo de dichas tecnologías

- Incremento de la adaptabilidad: Los servicios se vuelven más adaptables cuando se pueden adecuar a las demandas específicas de los usuarios. Un ejemplo de ello son las posibilidades que proporciona la utilización de sistemas expertos en distintos campos, tal como ya indicamos en un apartado anterior.

- Mejor información: Gracias a la transmisión de datos "on line" se puede disponer de una información más abundante y actualizada, lo que es muy valorado por parte de los usuarios, como nos lo confirma la proliferación de bases de datos en los países desarrollados; como ejemplo signifiquemos que los suscriptores a servicios de información de interés general en los Estados Unidos se han multiplicado por cuatro en el periodo 1983 - 1987, pasando de 200.000 a 800.000 el número de abonados a ese tipo de servicios (Fundesco) [5].

- Aumento de la comodidad: Resulta evidente que los nuevos servicios aumentan la comodidad de sus usuarios al permitirles disfrutar de un horario continuado o evitar desplazamientos, o disponer de una información mejorada, etc. La constatación de este hecho es el alto grado de aceptación de algunos de estos servicios. Como ejemplo señalemos que el número de operaciones anuales realizadas en los cajeros automáticos, en España, se ha multiplicado por 2,5 en el periodo 1986-1989 (Ceca)[3].

Para finalizar, indiquemos que la denominada "revolución de los servicios" causada por las tecnologías de la información no puede considerarse agotada. Los servicios avanzados de telecomunicaciones, la expansión de la red digital de banda ancha y el desarrollo experimentado por las comunicaciones vía satélite (con especial mención a los servicios de usuario "VSAT" [1]) permitirán la conexión de un gran número de abonados que podrán hacer uso de los mismos para el envío de mensajes (correo electrónico), para efectuar operaciones bancarias no solamente desde el propio domicilio sino también desde un automóvil o un buque, para realizar las compras domésticas o la reserva de billetes a través del videotex, para efectuar el trabajo desde el propio domicilio, para hacer pedidos sin demoras mediante formularios previamente establecidos sin necesidad de emisión de papel alguno (transferencia electrónica de información), para celebrar reuniones sin efectuar desplazamientos (videoconferencia), etc. Sin embargo, todas estas posibilidades deben contar con un grado de receptividad por parte de los usuarios al objeto de que consigan fructificar y, de esta manera, poder disfrutar de todas las ventajas que las mismas nos pueden deparar.

No obstante, también existen sombras en el proceso innovativo anteriormente descrito. Por una parte, las transformaciones en los servicios supondrán la eliminación de muchas categorías de trabajadores [7] por lo que muchos de estos comprobarán, decepcionados, como el saber acumulado de una experiencia profesional les resultará inservible tras la "revolución" experimentada en los servicios. Por otro lado, recordemos que, tal como nos indican los sociólogos, todo cambio tecnológico comporta cambios sociales que se manifiestan tanto en los esquemas mentales (valores) como en los comportamientos (conductas) de los individuos y, si bien las tecnologías de

información nos pueden aportar progreso y bienestar, no es menos cierto que también pueden acarrearlos la deshumanización y el control ejercido sobre las personas.

BIBLIOGRAFIA

- [1] Alper y otros, The Book on VSATs, (Gilat Communications Ltd, Tel Aviv, 1991).
- [2] Barras, R., Towards a Theory of Innovation in Services, Research Policy 15 (1986) 161-173
- [3] Ceca: Publicaciones Estadísticas, Red 6000, (1989 - 4º trimestre)
- [4] Freeman, C., Design, Innovation and Long Cycles in Economic Development, (Frances Pinter, Londres, 1986)
- [5] Fundesco, Telecomunicaciones 1989/Tendencias (Fundesco, Madrid, 1989)
- [6] Gershuny, J., Social Innovation and the Division of Labour (Oxford University Press, Oxford, 1983)
- [7] Gershuny, J. y Miles, I., La Nueva Economía de Servicios (Ministerio de Trabajo y de Seguridad Social, Madrid 1988)
- [8] Petrella, R., Europe at Work: challenges and prospects. en P. Marstrand, New Technology and the Future of Work and Skills (Frances Pinter, Londres 1984)

[9] Rada, J., Information Technology and Services, en O. Giarini, The Emerging Service Economy, (Pergamon Press, Oxford, 1987)

[10] Richardson, J., A Sub-sectorial Approach to Services' Trade Theory, en O. Giarini, obra citada.

[11] Vegara, J., Ensayos Económicos sobre Innovación Tecnológica (Alianza Editorial, Madrid, 1989)

La Coruña, 17 de enero de 1992

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: X. Vence Deza

Título: Tendencias y contradicciones en las relaciones entre
ciencia e industria: el proceso de producción científica

TECNOLOGIA

TENDENCIAS Y CONTRADICCIONES EN LAS RELACIONES ENTRE CIENCIA E INDUSTRIA: EL PROCESO DE PRODUCCION CIENTIFICA

Xavier Vence Deza
Universidade de Santiago de Compostela

I. Introducción

La literatura predominante sobre el cambio tecnológico ha venido centrando su atención en las relaciones entre tecnología y producción, destacando sobre todo la problemática de los cambios en los procesos de producción (en tanto que procesos de transformación material). Tanto en el caso de la innovación de procesos como en la de productos la relación causal privilegiada es la que va desde el campo de la innovación y la tecnología hacia el campo de lo económico, intentando establecer y medir sus consecuencias en las variables más relevantes. También en las construcciones teóricas que tratan de elucidar la relaciones inversas que inducen la introducción de innovaciones, la caracterización de esas relaciones de inducción se derivan en buena medida de una lectura funcionalista de las consecuencias relevantes.

Menos abundantes son los análisis que se han dado por objeto la comprensión de las relaciones entre economía e investigación científica y técnica y mucho más escasos son aún los que se han adentrado en el análisis de las características y modos del **proceso de producción de resultados científicos**. La mayoría de los análisis realizados sobre la I+D son estudios de relaciones estadísticas entre el progreso técnico (medido como aumento de productividad) y los inputs y/o los outputs de la I+D. Además de las dificultades para cruzar esas variables con las de la estructura industrial, existen dificultades derivadas de la propia significación de los inputs y los outputs de la I+D. Al intentar cuantificar la relación entre los inputs de I+D y el progreso técnico resulta que aparecen sesgados por los aumentos en los gastos de I+D dedicados a nuevos productos (o a mejoras), cuya relación con la productividad es más compleja. En lo que se refiere al output resulta que la patente mide más bien la

propensión a inventar que la propensión a innovar. Por otra parte, la innovación y los aumentos de productividad asociados no dependen sólo de la I+D sino de otros factores como el "learning by doing" (Arrow) o el "learning by using" (Rosenberg).

Nuestro propósito es mostrar que la comprensión de las relaciones entre I+D y la producción industrial requiere ultrapasar las meras relaciones cuantitativas y abordar un análisis cualitativo que desvele las características internas y las formas de esa vinculación. Esto es más urgente cuando las transformaciones recientes en la esfera de la producción hacen jugar un papel privilegiado a esa relación, lo que obliga a una reconsideración de los enfoques dominantes -tanto de los centrados en las "consecuencias" como de los centrados en la "economía de la I+D".

Las transformaciones en la producción no se circunscriben a un cambio en los procesos de trabajo (entendidos sobre todo como procesos de fabricación) o a la "simple" introducción de un producto nuevo en la producción y en el mercado sino que afectan a **todo el conjunto de momentos o funciones ligadas directa e indirectamente a un proceso de trabajo**.

Los cambios tecnológicos en determinadas ramas de la industria en la actualidad (electrónica, biotecnologías, química y en general las "industrias basadas en la ciencia"...) hicieron emerger con acuidad la necesidad de considerar el proceso de producción global de una mercancía en toda su extensión, desde la investigación de producto y de su proceso de elaboración, su diseño e industrialización efectiva hasta su comercialización; igualmente ocurre con la gestión de cada una de esas fases y de la

articulación entre ellas. La problemática técnica y la lógica económica y productiva en cada una de esas fases no es idéntica, razón que, de partida, muestra la importancia de comprenderlas y estudiar las condiciones para su interconexión. Esa problemática hace emerger también la importancia del concepto de trabajador colectivo (su configuración-articulación y su extensión-transformación).

Por supuesto, la configuración de ese **proceso de producción global** varía enormemente según las ramas, la etapa histórica considerada y la fase de evolución de cada producto. Entre los diversos segmentos de ese proceso global se establecen relaciones de orden genética y de orden funcional que varían a lo largo del tiempo. Y también deberán considerarse las condiciones o influencias que el entorno socioeconómico e institucional introducen tanto en su configuración como en su evolución.

Entre los autores excepcionales que prestaron alguna atención a las **relaciones entre ciencia y producción** cabe destacar las reflexiones de Marx, particularmente desde los *Grundrisse*. Los estudios más abundantes sobre

esa relación han sido los realizadas por historiadores de las ciencias y de las técnicas (Landes¹, Bernal², Rosenberg³, Noble⁴, etc). Entre los economistas la ciencia es una galaxia aparte, con más razón cuando incluso la técnica es considerada exógena. Existe un intento de explicar la **creación de tecnología** en el enfoque secuencialista de la innovación (Amendola e Gaffard⁵) que, a pesar del avance, no es capaz de interiorizar el análisis de la vinculación real existente entre la investigación científica y tecnológica con la creación de las nuevas oportunidades de inversión. También existen importantes trabajos que intentan integrar la investigación industrial y la difusión de la tecnología (Rosenberg, Mowery, Foray y Le Bas...). Pero son muy escasos aún los estudios que abordan de forma central las relaciones entre las ciencias y la producción tomando en consideración el espesor tecnoeconómico del **proceso de investigación**. Algunos intentos en esa dirección fueron realizados en las últimas décadas, con fortuna diversa, por R. Richta⁶, Rose, Cooley, Ciccoti⁷, Coriat⁸, J.-H. Jacot⁹, D. de Solla Price¹⁰, O. Weinstein y Annie Doña Gimenez¹¹ y en especial la última obra de Mowery e Rosenberg¹².

II. El carácter de las relaciones ciencia/producción en el desarrollo del capitalismo.

Tomaremos como punto de partida algunas observaciones realizadas por Marx¹³, quien considera que la ciencia no funciona en la historia como una variable independiente sino que ésta no adquirió un papel importante y sistemático en la producción material hasta una época reciente (siglo XIX) en la que se reúnen ciertas condiciones que hacen posible su aplicación; Marx pone en conexión la emergencia de las relaciones entre la ciencia y la producción con la aparición de la "gran industria" y del maquinismo. Más allá de la constatación de esa conexión lo importante para nosotros es la forma en que inserta ese dato en su esquema teórico. El análisis de Marx no se reduce a un determinismo de tipo tecnológico o científico sino que pone en conexión el desarrollo de la ciencia y la tecnología con las características de las relaciones de producción capitalistas y con el desarrollo de sus

contradicciones en el curso del tiempo. La ciencia y la tecnología no son fuerzas autónomas sino que son un producto social e histórico de las transformaciones en la producción. La ciencia en particular no es un círculo autónomo de la actividad humana ni se desarrolla en respuesta a fuerzas internas a la propia ciencia o comunidad científica sino que la ciencia debe entenderse más bien como actividad social que responde a fuerzas económicas¹⁴. Los cambios en las características y condiciones de la actividad productiva, por un lado, inducen el desarrollo de la ciencia y, por otro, sólo a partir de la introducción del maquinismo es posible su aplicación y ulterior desarrollo.

Esa relación de retroalimentación es la que explica el proceso de subordinación de la ciencia a la industria o, en un sentido más preciso, de la ciencia al capital. Es el proceso a

través del cual tiene lugar la "apropiación" por el capital del "trabajo social universal" que la ciencia representa, al mismo tiempo que se induce una determinada orientación de la investigación científica que responda a las exigencias cambiantes de la industria; el propio "sentido práctico" de los investigadores contribuye a la valorización del capital y abre nuevos campos de acumulación al nuevo capital.

Es conocido que en el análisis de esa integración Marx distingue dos fases : a) una primera ligada a la emergencia del maquinismo, período en el que tiene lugar la mecanización de las tareas y operaciones realizadas por el trabajador y que ya previamente fueran analizadas y separadas; b) en una segunda fase tiene lugar la introducción del sistema de máquinas, la "fabricación de máquinas con máquinas" y se configura la gran industria, en la que los procesos tienden a configurarse atendiendo a la naturaleza del proceso de transformación de la materia más que a las características subjetivas del trabajador. El proceso pasa a ser analizado "científicamente" y el tipo y secuencia de las operaciones tiende a definirse de acuerdo prioritariamente con los logros de las ciencias.

Desde el momento en que eso es posible las ciencias entran al servicio del capital y el trabajo inmediato y su organización dejan de constituir los factores principales en la dinámica de la producción, a la que, por el contrario, deberá adaptarse.

La dinámica en la que entra la industria con este último cambio presenta dos rasgos distintivos básicos:

a. se entra en una fase de permanente alargamiento y recomposición del trabajador colectivo, con la progresiva incorporación de nuevas categorías en las funciones previas a la fabricación, que en la actualidad engloba, p.e., investigación, ingeniería de producto, ingeniería de procesos, técnicos de producción, diseño,... En la gran industria el carácter colectivo del trabajo se hace imperativo no sólo por la magnitud y división del trabajo de fabricación sino por la creciente necesidad de establecer una articulación entre la actividad de producción y las actividades en las que se crea o desarrolla un saber teórico. Esa articulación se convierte cada vez más en el elemento crítico para garantizar la coherencia y la dinámica en los

procesos productivos. La creciente importancia de la componente intelectual de la producción incluso da lugar en la época actual a la emergencia de análisis sobre la "intelectualización de la producción"¹⁵.

b. La creciente importancia del trabajo científico y de concepción tiene profundas consecuencias para la teoría del valor y el análisis de la acumulación. Aunque fue un proceso relativamente lento en un principio, a medida que el trabajo científico ("trabajo social universal") se convierte en el elemento central de la producción introduce una distorsión en el principio regulador de la producción y de sus transformaciones (el tiempo de trabajo).

Es necesario destacar, sin embargo, que el tipo de sumisión de la ciencia al capital de que hablaba Marx no es una sumisión directa sino: a) una apropiación por parte del capital de los resultados del trabajo general que la sociedad realiza para la generación de nuevos conocimientos, y b) las formas de inducción de la ciencia derivan tanto de estímulos económicos como intelectuales -el desarrollo de la industria y sus innovaciones crean cuestiones a explicar por la ciencia, inducen nuevos inventos y nuevas teorías científicas, facilita la experimentación, etc-, pero en ningún caso se refiere a la investigación científica directa por parte del capital (modalidad inusual en su época). La inducción que se puede considerar en la obra de Marx tiene un carácter más bien genérico y tendencial en el largo plazo, es decir, el desarrollo del capital influye en el delineamiento de las tendencias generales (históricas) de la evolución de la ciencia y no tanto en la explicación de sus movimientos a corto plazo, en los que la ciencia muestra un grado de autonomía importante.

En la literatura más reciente la categorización de esas relaciones en cuanto al grado de autonomía/determinación varía grandemente según el enfoque. Si Marx plantea la existencia de una determinación tendencial de la ciencia y, paralelamente, una iniciativa autónoma de los científicos y sabios, en cambio, otras construcciones teóricas posteriores tienden a situarse en posiciones extremas.

Por un lado, los autores con un enfoque neoclásico o schumpeteriano parten de la hipótesis de una autonomía total de la ciencia, ligada a la hipótesis de un determinismo tecnológico. Para el enfoque neoclásico, la

ciencia o bien se considera como un dato en cuyo análisis el economista no debe entrar, del mismo modo que incluso la técnica se considera también exógena. En otros análisis de la innovación, donde la idea predominante es la schumpeteriana -que, en buena medida, es recogida por las teorías evolucionistas- se parte de la hipótesis de que la evolución científica y tecnológica determina un campo de posibles -"paradigma tecnológico"-, en cuyo interior cada entorno socioeconómico y los actores sociales guardan un margen de autonomía para elegir.

En el primer caso la ciencia y la técnica son **variables exógenas** a las que la dinámica social se subordina en una dependencia de tipo determinista y en el segundo la ciencia es exógena y los agentes sociales se limitan a seleccionar entre un abanico de posibilidades que la ciencia y la técnica ofrecen. Las relaciones de causación son de tipo lineal: ciencia---> tecnología---> economía.

La problemática privilegiada en estos enfoques es el efecto del cambio técnico (en los neoclásicos es el "progreso técnico") y las **condiciones para a su difusión** dejando al margen las condiciones de producción de los conocimientos científicos y técnicos así como de los factores que orientan la evolución de estos últimos.

Por otro lado, existe un abordaje de esa relación desde una perspectiva crítica que hace hincapié en la sumisión de la ciencia al capital,

como consecuencia de la **mercantilización e industrialización de la ciencia**. Las transformaciones del campo científico derivan de su incorporación al proceso de trabajo social y de su sumisión progresiva al sistema industrial del capital. En paralelo con el análisis de Marx sobre la evolución del proceso de trabajo industrial se considera que el trabajo científico pasa desde una inicial **sumisión formal** al capital (cuando este se apropia de sus resultados pero sin controlar su realización) a una **sumisión real** de la ciencia a las necesidades de la valorización y de la acumulación del capital (cuando este transforma directamente la producción científica en parte del proceso de trabajo global, definiendo los objetivos y fijando las condiciones de su realización). Paso éste que constituiría la principal innovación del capital en el Siglo XX tal como Braverman supo enfatizar: "la innovación clave no debe ser buscada en la química, electrónica, automatización, aeronáutica, física atómica o en uno de los productos de esas ciencias sino más bien en la transformación de la ciencia misma en capital"¹⁶.

Examinaremos a continuación estas formulaciones centrándonos particularmente en las obras citadas de H. Rose, S. Rose, Cooley e Ciccoti, de Coriat y de Braverman para posteriormente considerar algunas críticas a estos enfoques.

III. Mercantilización e Industrialización de la Ciencia.

En este tipo de trabajos se destacan dos transformaciones principales derivadas de esa integración creciente entre la producción científica y la actividad productiva que tienen lugar ininterrumpidamente desde finales del siglo XIX y principios del XX.

La primera gran transformación es la **mercantilización de los conocimientos científicos y técnicos** mediante la conversión de los datos de la investigación científica en mercancías. Esa mercantilización de los resultados de la ciencia forma parte de un movimiento más general de mercantilización de "bienes" no materiales cuya característica común es la de contener **información y conocimientos**

relativos a facetas diversas de la vida económica y social¹⁷. En el ámbito de la producción la importancia de la "concepción", de la "organización", de la "gestión", de la "comercialización", y de todo lo que se denominan "intangibles" no paró de crecer. Incluso la producción y gestión de información llegó a constituirse en una rama de producción diferenciada (asesorías y servicios a empresas, oficinas de estudios, ingenierías, etc...). En particular, la producción de conocimientos y de tecnología constituye una actividad diferenciada no solo en el interior de las empresas sino que existen empresas cuya actividad principal es la producción y comercialización de conocimientos y tecnología¹⁸.

La segunda gran transformación consiste en la **industrialización de la producción científica**, de forma que el proceso de producción de la ciencia tendería a reproducir, "mutatis mutandis", los rasgos esenciales de la producción material¹⁹. La evolución del trabajo científico fue acompañada de una división del trabajo, especializando y fragmentando al investigador para integrarlo como parte de un equipo o de un "investigador colectivo" jerarquizado. Los resultados de la investigación son apropiados por el capital que asume la creación de la infraestructura y la organización y gestión de los laboratorios o centros de investigación²⁰. Del mismo modo que el proceso de trabajo material se codifica y se mecaniza/automatiza también en el trabajo científico se da un proceso de prescripción y control de tareas y una intensificación creciente en capital fijo (masas crecientes de aparatos sofisticados) y en capital circulante (con materiales de investigación y ensayo cada vez más costosos)²¹.

La relación social a través de la que la investigación se realiza ha evolucionado desde el viejo estado artesanal -con una constelación de investigadores independientes- hacia una salarización cada vez más completa de esa actividad. Todo este cambio significa que la actividad de investigación pasa a constituir en si misma un campo de valorización del capital de tal forma que la actividad científica -pese a todas sus especificidades- está cada vez más sometida a las condiciones y exigencias de esa valorización. Como dice Noble, la ciencia pasa a convertirse en una sirvienta de los intereses de la compañía²².

Para estos autores, el protagonismo adquirido por esta actividad dentro de la vida económica de las empresas -en la valorización- y la sumisión real del proceso de producción científica al capital hacen que los ritmos, las cadencias y los resultados se aceleren al compás de la lucha competitiva en el mercado. La aceleración de la competencia introduce un ritmo de investigación y de obsolescencia rápida de los conocimientos científicos. A su vez esto introduce una dinámica de competencia entre los equipos y entre los investigadores, cuya "eficacia y productividad" será medida con criterios de evaluación y gestión gemelos de los aplicados en la esfera industrial.

Este tipo de análisis pone de manifiesto aspectos de enorme importancia para la comprensión del papel de la ciencia y de su orientación así como de las grandes tendencias de su vinculación con la producción capitalista pero presentan también algunas insuficiencias importantes. En primer lugar, parece necesario distinguir dos contextos de realización de la actividad investigadora que si bien en muchos aspectos observan tendencias comunes, en cambio, en otros son diferentes: por un lado, la investigación y desarrollo tecnológico realizada en las empresas industriales (tanto privadas como públicas), y por otro lado, la investigación realizada en los organismos públicos de investigación y, particularmente, en las Universidades. Los objetivos inmediatos y las formas de organización y gestión son diferentes (aunque en diferentes niveles y grados según los sectores y según los países). Si introducimos algún tipo de diferenciación en las actividades de investigación, las propuestas teóricas de estos autores tienen una validez desigual según cual sea el ámbito o tipo de investigación considerada. En segundo lugar, como señala O. Weinstein, son análisis muy marcados por una lectura excesivamente unilateral del taylorismo y una aplicación lineal de las hipótesis sobre el trabajo industrial al trabajo científico. En ellas existe una exacerbación de la capacidad de control del capital sobre el proceso de trabajo con la suposición implícita de un perfecto amoldamiento técnico y social del proceso y de los resultados a los objetivos del capital -no sólo en la producción industrial sino también en la científica-; en la realidad el capital nunca consigue una dominación completa y su historia en la producción es la historia del conflicto en torno a esa dominación. En tercer lugar, este tipo de análisis no permite comprender cómo se lleva a cabo la integración entre la ciencia y la producción así como las consecuencias de esa integración para el conjunto de la producción. Y, en cuarto lugar, la sumisión de la investigación al capital y la mercantilización de los resultados no debe conducir a ignorar que la parte más importante de la investigación tiene una finalidad militar y está financiada por el Estado (y sería un reduccionismo excesivo considerar al Estado y a lo militar con los mismos conceptos que el capital privado). Igualmente, existe otra parte importante de la investigación realizada en las Universidades cuyos objetivos son en parte específicos (v.g., lógica del "currículum" investigador). Por lo tanto, también desde este

punto de vista resulta necesario distinguir la investigación industrial y la investigación pública y universitaria.

Frente a los análisis referidos, cabe plantear que la lógica que preside el proceso de mercantilización e industrialización de la ciencia

presenta algunas diferencias notables con respecto a lo que fue la evolución del proceso de trabajo industrial, razón por la que, en la medida en que gane peso en el conjunto de la actividad productiva, introduce nuevos elementos y contradicciones que trastocan los determinantes generales de la producción²³.

IV. Especificidades del proceso de producción científica.

Destacaremos a continuación seis aspectos en los que se ponen de manifiesto las especificidades y características del **proceso de producción científica** respecto al proceso de producción industrial estandar.

a. En el campo científico la **división del trabajo** se realiza con criterios específicos: por disciplinas, división entre investigadores/técnicos/auxiliares, estableciéndose jerarquías propias. Aun que existe un movimiento general común con los procesos de trabajo industrial hacia una especialización y jerarquización, sin embargo, las formas concretas que reviste ese movimiento son diferentes en la actividad científica. También las formas de **cooperación** que es necesario crear en la investigación -y de forma análoga en otras actividades de concepción y manejo de información- son más complejas y más difícilmente codificables que en los procesos de trabajo industriales, lo que da lugar a formas de organización de la investigación y de los laboratorios sólo parcialmente asimilables al trabajo industrial. Se trata no solo de organizar la cooperación en la "realización" de algo sino de organizar la cooperación en transmisión de información y de conocimientos, razón por la que a los individuos se les exige no solo capacidad para "obrar" sino también para "comunicar".

b. El **proceso de trabajo y las relaciones investigador/medios de producción** también son específicas. La mera utilización de equipos cada vez más complejos y costosos no permite identificarlo con el proceso de maquinización industrial. Más allá del aumento de la relación cuantitativa capital fijo por trabajador -que sustituye puestos de trabajo y

acelera los ritmos- es necesario tener presente que las relaciones entre el investigador y los instrumentos está marcada por la preeminencia del trabajo altamente cualificado sobre los medios de trabajo. La automatización e informatización de ciertas tareas del investigador (o del técnico) pueden desplazar su actividad de esas tareas, con la consiguiente reducción de necesidades en número de empleados, pero esto no se traduce normalmente en una descualificación del investigador sino que permite su concentración en actividades de mayor intensidad en inteligencia humana.

El trabajo de investigación por su carácter intrínseco de búsqueda de lo parcialmente desconocido -aunque sea más o menos previsto- exige una acción permanente de creación que hace del investigador (colectivo) el elemento determinante en el proceso de producción de la ciencia. Esto está estrechamente vinculado a una característica de estos procesos que es la **incertidumbre** de los resultados técnicos (en características y en tiempo de búsqueda).

c. Los productos de la actividad investigadora **no todos entran en el intercambio mercantil**. La forma que adoptan los resultados de la investigación son diversas desde el punto de vista del valor de uso (publicaciones o conocimientos, experiencias, fórmulas, objetos, dispositivos, etc... que entran como inputs en la producción industrial) y solo una parte de ellas adoptan la forma de mercancías. La clásica distinción entre investigación básica/investigación aplicada/desarrollo tecnológico resulta relevante a este respecto (a pesar de las limitaciones de tal división, v.g., la difícil delimitación entre sus primeras) porque es

muy desigual el grado de mercantilización de los resultados que se obtienen en cada uno de esos tres tipos.

Es más, tanto antes como durante y después del proceso de producción de la investigación se establecen un sinnúmero de relaciones no-mercantiles que son esenciales para la marcha de la actividad investigadora (intercambios personales, reuniones científicas, congresos, "consultas y confidencias" e incluso en caso extremo el espionaje científico...). Algunas de estas características de los procesos de investigación son irreductibles y plantean dificultades importantes para someterlos a una gestión meramente mercantil. Esta configuración contradictoria desde el punto de vista del capital obliga a realizar una gestión que debe tener en cuenta ciertas limitaciones y aleatoriedades y que se aproxima más a una gestión de valores de uso que de valores de cambio (aún en un marco en el que la mayor parte de los inputs y de los resultados son mercancías, como ocurre en la investigación industrial).

Por otra parte, la idea de mercantilización de la ciencia (y de la tecnología) no debe conducir a considerarla como una simple mercancía, perfecta e inmediatamente intercambiable. Esa es la concepción dominante en los análisis de los contratos de I+D y en el análisis de las transferencias de tecnología entre países. Pero las dificultades para la asimilación y adaptación de estas transferencias revelan la necesidad de considerar ese "algo más" que sólo puede comprenderse como valor de uso.

d. Aún cuando existe mercantilización de los resultados esta presenta una especificidad importante derivada de la **dificultad de apropiación privada** de una gran parte de los conocimientos y de la información obtenida a lo largo del proceso y al final del mismo. Una vez obtenido un resultado científico (lo mismo es aplicable a una solución técnica) su reproducción presenta un coste generalmente reducido o, en todo caso, incomparablemente menor que su obtención original. Algo análogo ocurre con su difusión entre los demás usuarios potenciales de estos resultados, aunque en este caso es necesario tener en cuenta la importancia de determinados "detalles secundarios" que pueden dificultar la real asimilación por parte de terceros.

Los problemas de apropiabilidad de los resultados de la ciencia y de la tecnología fueron analizadas en el marco de la economía neoclásica atribuyéndoles las propiedades de un **bien público** (Arrow). La existencia de esa dificultad de apropiación privada de los resultados obligó a definir nuevos instrumentos sociales y institucionales que la permitiesen (tal es el origen de la patentes, modelos de utilidad, formas de organizar el secreto, formas de comercialización, etc...). A este respecto muestra Noble²⁴ la gran importancia que tuvo la configuración del sistema de patentes para explicar la emergencia de la investigación industrial en los Estados Unidos. Ahora bien, la búsqueda febril de nuevos métodos de apropiación de los resultados es precisamente el reflejo de esa naturaleza inasible de los resultados principales y secundarios de la investigación científico-técnica y que, pese a los perfeccionamientos de esos métodos, siempre presenta fugas y/o incrustaciones no-mercantiles (de lo que es un ejemplo paradigmático caso del Silicon Valey).

Es más, en la medida en que los resultados de la investigación sean conocimientos e información se presenta un problema importante en la fijación del contenido del intercambio: la venta de una información o conocimiento no implica la total enajenación por parte del vendedor. Esa "no-plenitud" del intercambio no es algo propio y específico de la ciencia sino que le afecta en la medida y proporción en que los resultados de ésta sean información y conocimiento.

Estas mismas características tienen un corolario importante desde el punto de vista del conjunto de la industria o de la sociedad. Como destacan algunos análisis realizadas en el marco de la economía del bienestar, la I+D presenta considerables **externalidades**: a) el uso de los conocimientos no conlleva su agotamiento; b) existe una complementariedad en el uso de resultados diferentes; y c) la exclusividad puede ser imperfecta ("bien público"). En consecuencia, pueden existir "fugas" que, por un lado, desincentiven la inversión en I+D pero, por otro, tengan efectos beneficiosos para terceros o para la colectividad -externalidades²⁵. Algunos estudios empíricos intentaron contrastar la importancia de esas externalidades y obtuvieron resultados positivos; en particular Bernstein²⁶ obtuvo una taxa de rendimiento social de la I+D situada entre un 19.3 y 26.4%

para las siete ramas de actividad estudiadas, en tanto que la rentabilidad privada se sitúa en torno al 11.6%. Este autor considera que dos puntos de esa diferencia son debidos a "fugas" entre las diferentes ramas y el resto es debido a externalidades dentro de la misma rama. Estos resultados, además de "justificar" la necesidad de subvenciones públicas para corregir la ineficiente asignación que se derivaría de asignación privada, refleja la importancia de los efectos indirectos y en cascada de las actividades de I+D desde una perspectiva de desarrollo económico, que superan las observadas tomando como unidad de análisis la empresa.

e. Una característica destacable del proceso de producción científica es el carácter **único** del producto y la **incertidumbre** técnica sobre los resultados. Cada proceso de trabajo industrial "normal" consiste en la producción continuada de bienes económicos reproducibles, idénticos o similares (el paradigma lo constituyen los productos estandarizados fordistas); por el contrario, el resultado de cada investigación es único y su repetición sólo tiene sentido como momento de la experimentación. El proceso de trabajo de la investigación culmina con la obtención definitiva de un resultado²⁷. Un aspecto distinto es que la investigación como actividad sea un proceso que continúa una vez obtenido un resultado para, sobre esa base, obtener un nuevo resultado ulterior (de ahí precisamente el carácter acumulativo de la investigación²⁸) o que para su aplicación industrial sea necesario realizar posteriormente un importante volumen de actividades de desarrollo y ingeniería.

El hecho que aquí nos interesa destacar es que al ser un proceso de búsqueda de un resultado único y por primera vez hace que sea un **proceso orientado** pero caracterizado por la **incertidumbre**. Desde el punto de vista del valor de uso esa incertidumbre puede ser de dos tipos: a) incertidumbre técnica respecto de las posibilidades reales de obtener un resultado concreto o incluso de obtener **algún** resultado; y b) incertidumbre temporal, derivada de la dificultad para fijar a priori el tiempo exacto que es necesario para obtener el resultado (el buscado o otro sobrevenido).

El grado de incertidumbre varía grandemente según el tipo de actividad y el tipo

de proyecto: dependiendo de que se trate de innovaciones radicales o de innovaciones incrementales el nivel de predictibilidad es muy desigual; del mismo modo, si consideramos la evolución a lo largo de una trayectoria tecnológica la predictibilidad debería aumentar con el paso del tiempo. Sea mayor o menor la incertidumbre técnica tiene enormes consecuencias para la valorización del capital²⁹. Y, en cualquier caso, ello nos muestra que la propia esencia del proceso de producción científica entra en contradicción con la lógica de la valorización del capital, que necesita procesos regulares y predecibles. De ahí que el capital solo tenga interés en asumir directamente aquellos tipos de investigación o fases de las mismas en las que el grado de incertidumbre técnica es reducido: usando la clasificación convencional se observa su concentración en actividades de desarrollo tecnológico y de investigación aplicada y sólo muy excepcionalmente realizan investigación básica. El proceso de trabajo en la investigación científica opone una barrera a la sumisión en el capital difícil de superar (la aparición del "capital riesgo" es una innovación financiera que pretende superar parcialmente esa limitación, pero que en realidad se invierte solo en proyectos de desarrollo tecnológico e industrialización). Además, la incertidumbre técnica se solapa con la limitación que introduce el normalmente dilatado horizonte temporal de la valorización: cuanto más largo es el período de maduración de un proyecto mayor es la incertidumbre y mayor es la inmovilización del capital invertido.

Este problema aparece claramente en la literatura de gestión de proyectos de I+D³⁰, que es incapaz de ofrecer criterios definitivos para la evaluación de los proyectos. En todo caso, un índice simple del riesgo (Ir) que en un proyecto de investigación introducen los factores indicados sería:

$$Ir = \frac{\text{Valor estim. investiga. éxito} \times \text{Posib. est. de éxito téc.}}{\text{Coste estimado del proyecto de investigación}}$$

La rentabilidad de un proyecto global incluyendo las fases de industrialización y mercantilización (IR) podría responder "grosso modo" a las siguientes variables:

$$IR = \frac{Pr.Et(\%) \times Pr.Ej(\%) \times Pr.Ec(\%) \times Vu \times Gu \times T}{CPI + d + Cep + Cm}$$

donde: Pr.Et: Probabilidad de éxito técnico
 Pr.Ej: Probabilidad de éxito industrial
 Pr.Ec: Probabilidad de éxito comercial
 Vu: Ventas anuales estimadas (unidades)
 Gu: Ganancia Unitaria (estimada)
 T: Período estimado de vida del producto (años)
 CPI+d: Coste estimado del proyecto de I+D
 Cep: Coste estimado de ingeniería de producción
 Cm: Coste estimado de marketing y desarrollo de mercado.

Aún sin constituir fórmulas aptas para la gestión de proyectos permiten poner de manifiesto los importantes factores de incertidumbre -algunos de los cuales son acumulativos- que suponen barreras para sumisión del proceso de producción de la ciencia al capital. Este problema es una manifestación concreta de la contradicción entre la investigación como proceso de trabajo y el proceso de valorización, lo que plantea de forma concreta la necesidad -y también la emergencia en la práctica- de nuevas formas de organizar y regular las actividades tanto en las relaciones de trabajo y cooperación como en las propias relaciones mercantiles que se derivan de las transformaciones de la producción.

f. Por último, cabe destacar una especificidad relativa a la organización de la actividad. En general, el proceso de producción industrial admite una segmentación de las operaciones o fases de elaboración de los productos en tanto que el proceso de investigación presenta normalmente grandes dificultades para su segmentación. La importancia de los flujos informales y continuos de información y conocimientos aparecen como

una limitación para la división espacial o secuencial de la investigación. Las dificultades para organizar esos flujos permanentes de información son una fuente de retrasos e ineficiencias cuando se trata de transferir una fase de un proyecto a un nuevo equipo que desarrollará fases sucesivas incluso cuando los equipos son "próximos" espacialmente, en formación, en condiciones de trabajo y en objetivos. La propia naturaleza del proceso y de los conocimientos obtenidos puede obligar a trasladar de forma temporal o prolongada a miembros de un equipo para garantizar el éxito de la fase siguiente.

Cuando las condiciones citadas no se reúnen las dificultades se acrecientan: a) las dificultades de comunicación que crea la distancia se aminoran con las nuevas tecnologías de comunicación pero están lejos de eliminarse; b) las diferencias de formación y de referentes científicos entre los equipos constituye un obstáculo, no solo por razones de "nivel" sino por especialización y enfoque; por supuesto, esas dificultades se multiplican cuando se trata de transferir resultados de investigación a la producción; c) las diferencias en las vinculaciones profesionales e institucionales pueden introducir lógicas, ritmos y objetivos dispares -eventualmente contradictorias-. Las relaciones entre la Universidad y la empresa muestran abundantes circunstancias de esa contradicción, como veremos. Cuando a los señalados se le añaden las diferencias culturales y lingüísticas los obstáculos se hacen más embarazosos.

V. Modalidades y formas de las relaciones ciencia-producción

Tanto el proceso de producción de la investigación como las modalidades de las relaciones entre este y la producción industrial no son homogéneas ni responden a un modelo único y universal. Más allá de ciertas características y tendencias comunes existe una diversidad de configuraciones muy considerables. La misma infinidad y originalidad de los problemas a resolver explica la heterogeneidad de configuraciones, de modalidades de las relaciones y de formas de organización de las transferencias entre

investigación y producción. Estas expresan tanto la diversidad de ramas científicas y especialidades como de ramas industriales y también las diferencias de entorno social-institucional y entre las empresas. Veamos a continuación los elementos que modelan esas relaciones y posteriormente veremos los criterios de diferenciación en las actividades y desarrollo tecnológico.

1. La necesidad de matizar la forma

general de la relación ciencia-producción³¹.

Una primera diferenciación que en un plano general acostumbra establecerse consiste en distinguir tres campos sustancialmente distintos: Investigación-Tecnología-Industria o, en otros términos, Investigación-desarrollo tecnológico-producción. Puede decirse incluso que convencionalmente se establece una secuencia de determinaciones unidireccionales en cascada entre esos tres momentos, en unos casos de arriba abajo (teorías "science-push"):

investigación- > desarrollo tecnológico- > producción
e inversamente en el caso de teorías "demande-pull".

Pero la importancia de esa diferenciación (sobre todo cuando se piensa a nivel global) y de ese tipo de concatenaciones (particularmente en las "industrias basadas en la ciencia") no debe impedir observar que esas relaciones son mucho más complejas, al entrar en juego más factores que los considerados por estos dos grupos de teorías citadas; sobre todo, esas relaciones variarán mucho según los ejes científicos e industriales considerados y los vectores de impulsión nunca serán unidireccionales. Esa preocupación por la consideración de esas relaciones en un plano más concreto caracteriza toda la trayectoria de N. Rosenberg, quien afirma con toda claridad que "lo primero que se debe decir acerca de la relación entre ciencia y tecnología en el siglo XX es que cualquier tipo de generalización casi con certeza estará equivocada. De hecho, el primer requerimiento es cambiar la forma del singular al plural: pensar en términos de ciencias y tecnologías"³². Efectivamente, aun sin entrar en análisis de tipo cualitativo la simple comparación de los datos de I+D por ramas y ciencias hacen inapelable ese aserto.

Un buen número de razones derivadas de la observación empírica obligan a un cuestionamiento de la forma general $C > T > I$ por resultar excesivamente simplificadora:

a. La **dinámica de la producción** se ha ido traduciendo históricamente en un crecimiento de la demanda de ciencia, sobre todo a partir de la introducción de sistemas de maquinaria y de los comienzos de la producción en masa de productos estandarizados. La necesidad de nuevas materias primas y materiales, de nuevas materias energéticas, de nuevos sistemas de

comunicación e información, los problemas concretos planteados por cambios tecnológicos (cuellos de botella), etc.. llevaron consigo una apelación creciente a las posibilidades de las diferentes ramas de la ciencia³³.

A este nivel las relaciones ciencia-producción presentan tres aspectos que conviene destacar y que matizan las visiones excesivamente genéricas: a) el recurso a la investigación puede ser secundario en lo que se refiere a los ejes centrales de la evolución de las condiciones de la producción; b) en la mayoría de los casos se trata de utilizar industrialmente conocimientos ya existentes previamente, de tal forma que la utilización de la ciencia no exige necesariamente la creación de nuevos conocimientos e invenciones sino, sobre todo, una capacidad para combinar y adaptar los conocimientos básicos existentes a las necesidades concretas; y c) la dinámica de las relaciones entre la ciencia y la producción está marcada por un proceso complejo de interacciones entre oferta/demanda y ciencia y una articulación de las modificaciones que la ciencia provoca en las condiciones de producción y las modificaciones originadas dentro de la propia producción inmediata.

b. Por otro lado, el **contenido del trabajo científico** no se reduce a la producción de conocimientos teóricos sino que las actividades que se desarrollan dentro de los laboratorios tienen también un contenido tecnológico más o menos importante: se pone a punto nuevas técnicas, nuevos procesos y modos de manipulación de los objetos y de los efectos, nuevos instrumentos y nuevos modos de manejarlos, nuevas cualificaciones, etc... que posteriormente pueden ser transferidas y aplicadas en usos industriales³⁴. Por lo tanto, en los laboratorios de investigación no se producen exclusivamente conocimientos científicos sino que, como subproducto, también se producen y experimentan resultados tecnológicos e ³⁵incluso nuevas formas de organización y gestión.

En consecuencia, las relaciones entre ciencia-tecnología-industria no pueden ser vistas como actividades separadas ni con relaciones de determinación lineal entre ellas ($C > T > I$) sino que deben aprehenderse como un **sistema de relaciones de influencia recíproca** cuyo vector dominante depende de las ramas científicas e industriales en cuestión, del período histórico y

del momento en la historia de cada una de esas ciencias e industrias (diferenciándose "grosso modo" las fases de su "ciclo de vida"). En **algunas** ramas concretas se observa una interpenetración cada vez mayor entre tecnologías de investigación y tecnologías de producción, difuminando cada vez más las fronteras entre los dos campos. Esta "cientifización de la producción" o "industrialización de la investigación" no pasa de ser, sin embargo, un fenómeno propio de un número reducido de actividades ligadas a las "High-tech".

Por último, la insistencia en las relaciones ciencia-tecnología-industria no debe conducir a un olvido de bulto pero habitual: el hecho de que una parte importantísima de la investigación básica y aplicada realizada tiene una finalidad directamente militar, razón por la que la posible utilización posterior de sus resultados en la industria (civil) será en buena medida indirecta³⁶.

2. Un segundo criterio de diferenciación entre las modalidades de las relaciones ciencia-producción consiste en introducir las especialidades de las diferentes **ramas de actividad**, distinguiendo dentro de ellas líneas de producción con procesos producción y sistemas técnicos específicos. Los criterios para establecer esa división y clasificación del sistema productivo son diversos pero en la medida en que permita considerar la evolución y transformación de los procesos de producción permitirá delimitar la forma de la relación entre la investigación y la producción.

Tomando en consideración el lugar y la importancia que desempeña la investigación en el funcionamiento y evolución de cada proceso de producción podemos distinguir, en primer lugar, las "industrias basadas en la ciencia" y las demás. Industrias basadas en la ciencia pueden considerarse aquellas en las que la investigación está institucionalizada e integrada como componente estable del proceso de producción o bien aquellas cuya génesis deriva de la industrialización de un producto o técnica obtenido en un determinado momento por la

investigación científica.

Dentro de una misma rama o industria cabe distinguir dos momentos de la relación ciencia-producción: la secuencia a través de la que se configura un nuevo sistema técnico o un nuevo paradigma tecnológico -proceso que coincide con la configuración de las nuevas estructuras industriales-, frente a la secuencia de evolución "posterior" des esos sistemas técnicos que de algún modo delimitan el marco de las investigaciones e innovaciones incrementales que van a caracterizar su trayectoria tecnológica futura.

3. Un tercer criterio de diferenciación consiste en considerar las características del **entorno socioeconómico** atendiendo a factores institucionales e históricos. Por supuesto, ahí hay una componente ligada a la estructura productiva del entorno considerado que se solapa en parte con lo señalado en el punto anterior. Pero existen factores de índole institucional que afectan a las modalidades e intensidad de las relaciones Universidad/empresa, que varía grandemente entre los países. También las políticas científicas y tecnológicas, los criterios de financiación pública, los sistemas considerados exitosos como el americano, el japonés o el alemán muestran diferencias sustanciales en las formas institucionales y en las políticas implementadas; incluso dentro de ellos existen diferentes entornos o "microcosmos" con configuraciones especiales (parques tecnológicos, tecnópolis, parques científicos, etc...).

4. Un cuarto eje de diferenciación deriva de las propias **especificidades de las empresas**. Aún para tamaños y especializaciones similares existen diferencias: a) por la importancia concedida a la investigación en la empresa; b) por la forma de organizarla (interna o externa a la empresa, relaciones institucionalizadas y jerarquizadas o relaciones informales); c) por la misma historia de cada empresa, por las opciones tomadas en el pasado; y d) por la posición relativa en la concurrencia (líder/subordinada) y por el tipo de estrategia global de la empresa (ofensiva/defensiva, original/imitación...).

VI. Tipología de las actividades de I+D

Para analizar las relaciones investigación-industria desde un punto de vista económico se parte normalmente de la consideración de la información y los datos relativos a actividades de I+D. Sin embargo, antes de hacer uso de este tipo de categorías cumple detallar su significado.

En lo que se refiere a la composición y características de las actividades de I+D es necesario desvelar la heterogeneidad que desde un punto de vista conceptual y operativo está ahí englobada. Esa heterogeneidad se refleja en la división convencional introducida en el llamado "Manual Frascati", elaborado por la OCDE en 1962, destinado a establecer los criterios para "la medición de las actividades científicas y técnicas" de los países miembros³⁷. El Manual Frascati intenta delimitar detalladamente el contenido de las actividades de I+D diferenciándolas de otras actividades científicas y tecnológicas y para ello divide la I+D en tres grandes bloques: "Investigación fundamental o básica", "investigación aplicada" y "Desarrollo tecnológico".

Para empezar, el Manual Frascati diferencia la I+D frente a la Innovación Científica y Tecnológica, que conjuntamente consideradas forman un concepto más amplio que engloba a todas las Actividades científicas y tecnológicas. La Innovación científica y tecnológica es "la transformación de una idea en un producto vendible nuevo o mejorado, o en un proceso operativo en la industria y en el comercio, o en un nuevo método de servicio social"³⁸. Comprende, por lo tanto, actividades científicas, técnicas, comerciales y financieras necesarias para la producción y comercialización de un producto o un proceso, nuevos o mejorados. De tal forma que la I+D es tan solo una etapa de un largo proceso de innovación que incluye otras actividades también importantes:

- a comercialización de nuevos productos (marketing, publicidad, etc...)
- actividades de gestión de las patentes
- cambios financieros y organizativos necesarios para el éxito de esa innovación
- estudios de ingeniería y diseño

relativos al producto final

- puesta a punto de los equipos y medios de producción y de ingeniería industrial
- formación del personal de fabricación, ensayos, ...

Por su parte, la **Investigación y Desarrollo Tecnológico (I+D)**, en sentido restringido, engloba los "trabajos creativos que se emprenden de modo sistemático a fin de aumentar el volumen de conocimientos así como la utilización de este volumen de conocimientos para concebir nuevas aplicaciones"³⁹.

El sistema de I+D es caracterizado desde un punto de vista de las características de la actividad y desde un punto de vista institucional:

1. Según el tipo de actividad podemos distinguir tres componentes:

a. Investigación básica o fundamental que consiste en trabajos teóricos o empíricos con objeto de aumentar el grado de conocimientos sobre los fenómenos sin que se persiga una aplicación específica de los resultados.

b. Investigación aplicada se distingue de la anterior en que si esta dirigida cara a un objetivo práctico específico.

c. Desarrollo experimental o tecnológico que consiste en trabajos sistemáticos de profundización en los conocimientos existentes derivados de investigación y/o la experiencia práctica, dirigida a la producción de nuevos materiales, productos o dispositivos, al establecimiento de nuevos procesos, sistemas o servicios, o a la mejora sustancial de los ya producidos o implantados.

La diferenciación entre la investigación fundamental y la investigación aplicada se basa en la finalidad del trabajo (en la básica el objetivo suele ser la publicación y en la aplicada puede dar lugar a patentes) así como en ciertos aspectos institucionales. Sin embargo, esa diferenciación es dificultosa en la práctica, sobre todo situándose dentro de una misma institución;

existe una frontera muy poco definida ya que su contenido, los métodos, su organización, etc... son iguales. A veces se diferencian, en función del plazo para la obtención de resultados, identificando investigación a largo plazo (5 años o más) como investigación fundamental y la investigación de períodos de maduración más cortos como investigación aplicada.

Desde una perspectiva histórica se observa una integración creciente entre la ciencia y la producción que conduce a una homogeneización del trabajo científico y a una reducción de las diferencias entre la investigación básica y la aplicada, tendencia particularmente clara en el caso de los laboratorios industriales.

La diferencia es mayor entre estas dos y el desarrollo experimental, aun que tampoco es diáfana en todos los casos. Este eje de diferenciación es fundamental para poder comprender en toda su complejidad y diversidad el proceso de producción de la investigación y de las formas y condiciones de los vínculos entre investigación y producción. Para establecer esa diferencia es necesario distinguir dos planos del análisis, uno a nivel de empresas y otro a un nivel más global. En el seno de las empresas no siempre es posible observar una clara diferenciación que refleje la diferente naturaleza de los dos tipos de actividad (p.e. cuando la I+D es organizada por proyectos o por tipo de productos) y, además, las formas de organización observadas pueden estar motivadas por especificidades de la rama, por la historia de la empresa, por criterios organizativos y de estrategia, etc... que son en parte independientes del tipo de actividad de I+D.

Sin embargo, a un nivel más general si aparecen como importantes esas diferencias tanto en el modo de organizar interna y externamente esas actividades como en los medios usados, tanto desde el punto de vista del valor de uso como del valor de cambio. En las actividades de desarrollo tecnológico los métodos y organización acostumbran ser diferentes; normalmente los equipos son mayores y el coste muy superior (entre 5 y 20 veces más elevados); se tienen más en consideración las condiciones de la producción industrial tanto en sus aspectos técnicos-productivos como en los aspectos comerciales y de gestión; la actividad tiene una orientación más "tecnológica" que científica; los colectivos de trabajo son de mayor dimensión e incorporan una mayor proporción de técnicos y

operadores y menor de investigadores, etc...

2.- Desde el punto de vista institucional podemos distinguir dos grandes tipos:

a. **I+D industrial:** realizada por empresas privadas o públicas y que normalmente se centra en la investigación de problemas ligados a las actividades productivas que desarrollan. Dentro de ella se puede distinguir la realizada por las pequeñas y medianas empresas y la realizada por las grandes empresas industriales (que a su vez pueden realizar I+D en un gran Laboratorio Central o en diferentes Divisiones Operativas o en laboratorios en las diferentes plantas). Puede considerarse incluso la existencia de empresas cuya actividad central es la I+D y la comercialización de los resultados obtenidos.

b. **I+D pública y/o Universitaria,** que es realizada en los laboratorios y centros de investigación dependientes de los Ministerios, de las Comunidades Autónomas o de las Universidades. Los objetivos inmediatos, la organización y la financiación son diferentes a los que predominan en las industrias. Dentro de la investigación pública los objetivos militares predominan sobre los demás y en las Universidades existe una orientación más marcada hacia la investigación básica y hacia la publicación de los resultados, derivada en parte de los **criterios de evaluación de los curricula**. En este último caso los equipos acostumbran a ser relativamente reducidos y el horizonte temporal de la investigación más dilatado. Aunque existe investigación universitaria financiada por entidades privadas o cofinanciadas, sin embargo, predomina la financiación pública; es cierto, sin embargo, que esa proporción varía bastante según los países, pudiendo observarse una tendencia general hacia un aumento de la parte privada de la financiación coincidiendo con una minoración de los ritmos de aumento de la financiación pública.

Cruzando el criterio institucional con el tipo de actividad se observa que generalmente la investigación básica y la gran mayoría de la investigación aplicada es realizada en los laboratorios y centros públicos y universitarios. Las razones más importantes que explican esa distribución derivan del hecho de estos tipos de investigación requieren sobre todo en ciertas

ramas científicas, inversiones cuantiosas en infraestructura; son proyectos en principio largos, de resultado incierto y de dudosa apropiabilidad y rentabilización por parte del capital privado. Son relativamente escasas las empresas que realizan investigación básica (los laboratorios centrales de ciertas multinacionales como Bell de ATT, ICI,...) y es un número bastante mayor el de las que realizan investigación aplicada (casi

todas las empresas líderes en las altas tecnologías llevan a cabo algún tipo de investigación aplicada). Sin embargo, la actividad predominante en las empresas es la de Desarrollo tecnológico, estrechamente ligada a las necesidades inmediatas de creación, mejora y adaptación de productos y procesos e integrando en su actividad los criterios de mercado y de gestión.

VII. Características de la investigación industrial

Desde un punto de vista "clásico" la investigación industrial se sitúa en la intersección del campo científico y del campo industrial, considerados parcialmente autónomos y con características diferenciales marcadas.

— En ese marco el campo de investigación se define tomando como referente la investigación básica y contraponiéndola a la tecnología en base a tres aspectos:

a. por la finalidad del trabajo y el tipo de producto: en la investigación el producto es principalmente una publicación destinada a circular libremente mientras que el conocimiento tecnológico está destinado a ser incorporado en una máquina o en un sistema.

b. por el modo de financiación: se opone una financiación pública a una financiación privada, con lógicas diferentes en cuanto a la evaluación y orientación de las actividades.

c. la posición del trabajador en el proceso de trabajo (control de su trabajo) y la relación con su producto (apropiación de los resultados): se opone la libertad del investigador y la propiedad intelectual sobre los resultados frente a una sumisión completa del asalariado industrial.

Esta visión "extremista" resulta idealizadora del trabajo científico. Aunque en los aspectos enumerados existen grandes especificidades en el proceso de producción científico, como anteriormente subrayamos, es necesario relativizarlas teniendo en cuenta, por un lado, la evolución seguida en dirección de una sumisión progresiva -pero contradictoria- de la ciencia a lo económico así como, por otro lado, la heterogeneidad irreducible dentro del

campo científico. En primer lugar, existen producciones del campo científico cuyo modo de circulación es libre (publicaciones) y otras cuya circulación entra dentro del campo económico sea en forma mercantil (patentes, contrato de transferencia, venta de know-how, etc...) o no mercantil (conocimientos aplicados directamente en el interior de las empresas, know-how científico, etc...). En segundo lugar, existen diferentes formas de valorización y de evaluación tanto de la investigación como de los investigadores (en la empresa, en los medios científicos y en las instancias de la Administración Pública). Precisamente, la articulación de esos elementos heterogéneos correspondientes con relaciones sociales heteromorfas es una de las dificultades que aparecen con fuerza en el funcionamiento de la investigación industrial y en la determinación de su eficacia.

La constatación de la existencia de una lógica y unos objetivos diferentes entre el medio científico y el medio industrial plantea el problema de su armonización o, en todo caso, de su compatibilización. Al analizar las relaciones entre ambos medios en ese marco aparecen factores que acentúan la contradicción y factores de coherencia. Por un lado, la industria exige períodos de maduración cortos e impone la reserva sobre los resultados, en tanto que en la investigación prima la perspectiva de períodos en general más largos y la validación científica exige la publicación de los resultados. Por otro lado, pueden destacarse diversos factores que contribuyen a darle coherencia a esa relación: a) la propia financiación privada, tendencialmente creciente; b) la red de organismos consultivos mixtos; c) los intercambios personales formales e informales; d) la introducción de cambios institucionales, etc...

En esa conexión entre el medio científico y la industria el laboratorio industrial desempeña un papel crucial en el que trataremos de profundizar. El laboratorio industrial puede verse como condensación de las contradicciones señaladas y como un elemento cuya función consiste no solo en producir conocimientos y tecnologías que responden a las necesidades inmediatas de la producción sino que cumple la función de puente activo o de "relais" entre la empresa y el conjunto del mundo científico (del que los propios laboratorios de la empresa forman parte en diferentes grados). En este papel reside la importancia estratégica del laboratorio para una empresa.

El laboratorio de investigación de la industria tratará de garantizar el seguimiento y la asimilación de los avances científicos, mantener relaciones con la investigación pública y universitaria, garantizar una coordinación informal con los competidores para orientar las líneas de investigación (o incluso un "seguimiento sigiloso" de las actividades de éstos). Todas esas funciones entremezclan componentes de relaciones de carácter mercantil y relaciones de intercambio y cooperación informales, tanto interpersonales como interinstitucionales.

Por lo tanto, aun existiendo especificidades y reglas propias en el campo científico este puede intervenir en la reproducción del sistema industrial, por mediación sobre todo de la investigación industrial. Esa investigación industrial es la principal abertura del proceso de producción cara al "exterior" y la principal puerta de entrada de conocimientos y tecnología.

Desde el punto de vista de la **articulación entre el valor de uso y la valorización del capital** la investigación industrial muestra unos trazos particulares y originales. Como indicamos anteriormente, la subordinación de la investigación industrial a los objetivos de la producción no puede analizarse con el mismo patrón usado para la sumisión del proceso de trabajo industrial al proceso de valorización. Al contrario, la investigación industrial supone una articulación original entre la sumisión a la lógica de la valorización del capital y una lógica de producción de valores de uso parcialmente autónoma.

La mayor parte de la investigación (incluyendo aquí también la investigación pública) solo es **subordinada al capital de forma indirecta** a través de un sistema complejo de condiciones, límites y estímulos configurado por la acción de las empresas, instituciones privadas y Estado. Los estímulos no tienen lugar a través de mecanismos exclusivamente mercantiles sino que pesan de forma importante las relaciones no mercantiles y las valoraciones sobre el contenido concreto de las actividades de investigación. Eso significa que la **gestión** de la investigación industrial está en parte basada en el valor de uso, en tanto que los aspectos de tipo económico-financiero actúan principalmente en forma de restricción. En la medida en que esto sea así cabe reconocer la validez de la idea propuesta por O. Weinstein de que "la subordinación de la investigación a la producción se realiza a través de los mecanismos por los que el proceso de reconocimiento social de los valores de uso científicos y técnicos está dominado por las necesidades y la lógica general de acumulación del capital"⁴⁰.

Por lo que se refiere a la **evaluación**, la investigación no permite la aplicación inmediata de los métodos tradicionales del cálculo económico. Los intentos de medir la rentabilidad o la productividad de la I+D no dejan de ofrecer resultados relativamente insuficientes, a pesar de los esfuerzos por ingeniar fórmulas cada vez más complejas. Más vagos y menos concluyentes son aun los criterios de selección de proyectos de investigación, difícilmente sometibles a una regla única de evaluación. Como indicamos ya al analizar la estrategia innovadora de las empresas, la asignación de fondos a I+D se fija con criterios bastante "heteróclitos" atendiendo a la experiencia, a la observación de la concurrencia, a la evolución de los éxitos económicos y tecnológicos, al apoyo público, a la "correlación de fuerzas" entre los departamentos en el interior de la empresa....

La especificidad de la investigación se manifiesta también al considerar al **trabajo concreto**, las características del trabajo de investigación y la posición del investigador en la empresa. Como señala Weinstein, el trabajo de investigación es necesariamente individual y colectivo al mismo tiempo:

a) el trabajo científico es colectivo

(incluso "universal") porque el investigador necesita estar en conexión y colaboración con los medios científicos afines; en el interior de la empresa precisa estar en conexión con diversos departamentos (marketing, calidad,...); del lado del producto está en conexión con el espacio económico de su situación.

b) el trabajo de investigación es muy individual, porque se trabaja en equipos reducidos, cuentan con cierta autonomía incluso al elegir el eje de la investigación, gestionan su propia carrera y sus relaciones con el medio científico,....

Todas esas condiciones se manifiestan en una combinación original entre **autonomía** y **imposición**. Cada vez existe una mayor codificación de la tareas del investigador y también sistemas más afinados de evaluación y control. Pero, a pesar de todo, conserva una importante autonomía en la organización de su trabajo y incluso puede influir en su orientación. Necesariamente debe gozar de un cierto margen de libertad como condición necesaria para el desarrollo más completo de su creatividad, que es una condición básica de la eficacia de la actividad investigadora para la propia empresa. Más allá de las necesidades objetivas del proceso de investigación entra en juego la acción de los actores de forma que la relativa autonomía del investigador es en parte tolerada y en parte impuesta por el investigador a la empresa, sobre todo cuando existen problemas de escasez de

científicos en la rama en cuestión o su prestigio y reconocimiento le permite establecer condiciones particulares.

En el aspecto del **trabajo concreto** debe también destacarse la diferencia entre el trabajo de investigación y el **trabajo de desarrollo** o el trabajo de los ingenieros de producción. Además de las diferencias anteriormente señaladas, cabe considerar la existencia de una posición diferente en lo que respecta al peso de los imperativos de organización de la producción en su conjunto y los imperativos de la gestión económica y financiera. Precisamente, los ingenieros constituyen el eslabón que vincula de forma ajustada las condiciones técnicas, la organización del trabajo y la gestión económica. El investigador aunque interiorice los objetivos de valorización de la empresa mantiene normalmente una cierta distancia respecto de las restricciones del corto plazo. Paradójicamente, ese anclaje del investigador en un plano más "científico" y más distante respecto a los objetivos de rentabilidad y corto plazo puede constituir una garantía para la estrategia de la empresa a medio o largo plazo. Dicho de otra forma, la capacidad para captar y "seguir" las tendencias científicas y tecnológicas que van a afectar en el futuro al sector en el que se sitúa la actividad de la empresa puede tener un valor estratégico mayor incluso que pequeñas "desviaciones" respecto a los objetivos de rentabilidad a corto plazo.

VIII. La organización de la investigación industrial

La heterogeneidad del campo científico y la diversidad de las formas de relación con la industria tienen su reflejo en las formas de organización de la investigación industrial, tanto en el interior de la industria como en sus relaciones con otras instancias.

Desde el punto de vista de la empresa pueden distinguirse varios ejes de examen de la organización de la investigación:

- a. interna a la empresa o externa a la empresa
- b. empresa especializada en investigación (y tecnología) o empresa de producción con investigación
- c. laboratorio central, departamento de

I+D o I+D anexo a la producción.

Las empresas pueden llevar a cabo la investigación tanto en laboratorios o centros propios como mediante contratos de investigación con centros públicos, con laboratorios pertenecientes a otras empresas o con laboratorios pertenecientes a una asociación de empresas¹¹.

En principio, cualquiera de esas alternativas presenta ventajas con respecto a las demás. La investigación intrafirma permite un mayor grado de apropiación de los resultados y una interiorización no solo de los resultados principales sino también de los resultados

secundarios, de la experiencia y del know-how. La contratación con otros laboratorios o centros externos reduce la incertidumbre económica del proyecto porque sean cuales sean las condiciones del contrato no se acometen inversiones propias, se reducen los costes de infraestructura, se aprovechan economías de escala y de especialización, puede contratarse en cada momento con un equipo apropiado en función del proyecto sin incurrir en los costes de formación y reciclaje de los equipos, etc...

Ahora bien, el recurso a la investigación externa contractual presenta diversas limitaciones:

1. No siempre existen los equipos capaces de resolver problemas específicos.

2. El desarrollo de ciertos proyectos puede requerir un contacto continuado con producción.

3. Los dos problemas anteriores dependen en buena medida del tipo de actividad industrial y del tipo de proyecto a desarrollar desde un punto de vista científico. Tenemos ejemplos de procesos de trabajo cuyo desarrollo exige una actividad de I+D permanente e implicada orgánicamente con ese proceso (tal es el caso del sector de productos basados en la electrónica, como las antenas de TV), razón por la que la parte principal de la I+D tiene lugar en el Departamento de I+D de la empresa; por el contrario, algunas empresas del sector químico cuentan con proyectos con la Universidad que representan la mayor parte de la actividad de I+D de esa empresa.

Tres tipos de razones explican esta diferencia. Por un lado, el tipo de actividad científica implicada en cada caso es diverso, se trata fundamentalmente de desarrollo tecnológico en el primer caso e investigación aplicada en el segundo⁴². En segundo lugar, por la diferente posición que ocupan las tareas de I+D dentro del proceso de producción; en el primer caso se trata de una necesidad cotidiana derivada de las propias características del proceso de trabajo que exige la conexión diaria de la I+D con diferentes segmentos del trabajador colectivo, especialmente marketing, control y producción; en cambio, en el segundo se trata de la investigación de un producto nuevo que exige un dominio sobre un campo muy específico, cuya

primera fase puede tener lugar fuera de la empresa -aunque con un seguimiento por parte de esta- para posteriormente ser desarrollado e industrializado por los equipos de la empresa. En tercer lugar, un amplio conjunto de factores diferencian la estrategia industrial y tecnológica de ambos casos (compromiso a largo plazo con las estructuras de I+D "in situ" -reducido en el caso de la EMN- o dispersión del repertorio de productos, etc...).

4. Aumentan las externalidades para terceros y disminuyen las externalidades del proyecto en el interior de la empresa. Por un lado, las posibles fugas de resultados hacia otras empresas son más difíciles de controlar y, por otro lado, parte de los resultados secundarios que aparecen en todo proyecto de investigación no serán interiorizados por la empresa sino que pertenecerán al laboratorio realizador.

5. Las limitaciones indicadas se complementan con una condición que se revela fundamental: la investigación externa requiere la existencia de un nivel crítico de investigación interna. Como ponen de manifiesto los trabajos de Mowery y Rosenberg⁴³ estas dos modalidades son complementarias y, en general, solo las empresas con estructuras propias para la actividad de I+D recurren a la contratación de proyectos con Organismos Públicos de Investigación o con Universidades; en particular Mowery y Rosenberg mostraron que los programas gubernamentales para promover centros de tecnologías generales (para un sector) solo resultarán exitosos cuando las empresas de esos sectores cuentan con laboratorios propios. La razón de este hecho radica en la complejidad de los elementos que es necesario dominar para implementar un determinado resultado tecnológico, en contra del supuesto de cuasi-nula dificultad postulado por el modelo de Arrow. La aptitud de una empresa para adoptar una nueva tecnología, para evaluarla o incluso para formular un proyecto de investigación contractual requiere un determinado nivel de conocimiento científico y técnico⁴⁴.

Desde nuestro punto de vista, esa condición refleja la importancia de la articulación de los diversos segmentos que constituyen el **trabajador colectivo** en sentido amplio para poder asimilar los nuevos conocimientos y dominar la innovación y el cambio tecnológico. Incluso para que el capital

pueda subordinar la ciencia a sus necesidades y requerimientos necesita dotarse de un trabajador colectivo capaz de formular en términos científicos la necesidad que pretende satisfacerse. Para conectar dos ámbitos con códigos y pautas en buena medida autónomas es necesario un puente capaz de compatibilizar las características de los dos polos. Podríamos expresar de forma gráfica esta condición de la siguiente forma:

Escenario 1: desconexión

	B	A	D
Campo de la ciencia:	/.....xxxxxxxx/xxxxxxxx...../...../		
Campo industrial:	/...../...../.....xxxxxx/		

Escenario 2: conexión posible

	B	A	D
Campo de la ciencia:	/...xxxxxxxx/xxxxxxxxxxxx...../...../		
Campo industrial:	/...../...xxxxxxxxxxxx/xxxxxxxxxxxx/		

en donde "B" es la investigación básica; "A" la investigación aplicada y "D" el desarrollo tecnológico.

En base al segundo eje diferenciamos dos tipos de organización de la investigación industrial distinguimos entre, por un lado, las empresas industriales en las que la investigación es una actividad ligada a la producción y, por otro, las empresas cuya actividad principal consiste en la producción y comercialización de conocimientos y tecnología. En el primer tipo la investigación está integrada verticalmente, constituyendo un insumo del proceso de producción de mercancías y no busca principalmente la producción de tecnología como mercancía. En cambio, las "empresas de tecnología" tiene como objetivo la comercialización de los resultados de la

investigación como mercancía independiente; su actividad es un proceso continuo de producción de tecnología con vistas a la valorización de su capital. El número de este tipo de empresas es muy reducido y, sobre todo, las actividades que tienen a predominar dentro de ellas son la de "desarrollo" y ingeniería, complementadas con "diseño", "estudios de mercado", etc.... Las principales mercancías que venden son: Know-how, ingeniería básica, ingeniería de detalle y asistencia técnica.

Por lo que se refiere a la organización de la investigación dentro e cada empresa, tercer eje, son diversos los criterios y modalidades observadas dependiendo de la rama de actividad, del tipo de productos, del tipo de investigación llevada a cabo, de la historia de cada empresa, etc.... A nivel económico los modelos son múltiples, sin embargo, es posible retener algunos criterios básicos de clasificación.

En primer lugar, la I+D puede estar organizada de forma centralizada (sea en un Laboratorio Central que funciona como una división de la compañía o como un departamento de I+D) o bien descentralizada en diversos grupos anexos a áreas o departamentos concretos (producción, marketing, etc...).

En segundo lugar, la organización interna de esa actividad puede estructurarse atendiendo a diversos criterios: a) según el tipo de actividad (básica, aplicada, desarrollo); b) por disciplina científica (física, matemáticas, química, ...); c) por tipo de producto (polímeros, semiconductores, materiales "composites", aleaciones especiales, fármacos, etc...); d) por proyecto (cada proyecto concreto integra un determinado número de investigadores que, una vez terminado, pasan a otros proyectos).

IX. Las relaciones Universidad-Industria como forma de investigación industrial

Una forma específica de realización contractual de investigación por parte de las empresas es, como acabamos de indicar, su contratación con laboratorios de las Universidades. Dada la naturaleza heterogénea de esas dos instituciones se plantea de forma particularmente aguda el problema de compatibilización de las lógicas dominantes en

cada una de ellas y su articulación como partes de un conjunto más amplio que define la secuencia completa de un proceso de producción.

Esta modalidad de investigación industrial tiene un interés creciente debido al aumento de este tipo de vinculaciones en las últimas décadas. Además, en buena parte de las

economías periféricas, que presentan una escasa dotación de infraestructura de investigación en el seno de las empresas, hace que la principal posibilidad de introducir a medio plazo una dinámica innovadora sea mediante el aprovechamiento de la infraestructura material y humana de las Universidades. Asimismo, en este tipo de sociedades, la ausencia de tradición en ese tipo de vinculación recomienda una atención particular a este aspecto con vistas a establecer las condiciones de la viabilidad de tal engarce.

Aún sin pretender abordar aquí un análisis específico de la institución Universitaria parece necesario destacar lo que son sus trazos caracterizadores más esenciales para comprender las formas y modalidades que reviste su actividad investigadora así como las condiciones para sus relaciones externas.

Dentro de la variedad de configuraciones institucionales del sistema universitario en los diferentes países, pueden establecerse tres características que son comunes:

a. Toda Universidad, sea pública o privada, es una institución que combina en proporciones variables una actividad docente y una actividad investigadora en cada una de las diversas ramas de la ciencia.

b. Los criterios de evaluación de la actividad científica emanan fundamentales de la evolución del propio medio científico, tomando como referencia la frontera mundial.

c. Existe un régimen jurídico y unas relaciones sociales específicas: Libertad de cátedra e investigación -incluso si es relativa- y en la mayoría de los países están sometidas a un sistema funcional que regula la carrera docente e investigadora.

A. Asimetría entre los contenidos de la actividad universitaria y las necesidades de las empresas. El primer aspecto indicado implica, en primer lugar, que la Universidad tiene como misión primordial la formación científica de los individuos en ella inscritos, a cuyo objetivo se consagraba originariamente la actividad investigadora. Esa simbiosis tuvo mayor o menor intensidad y rango dependiendo de la propia capacidad material y humana de cada Universidad así como de la regulación normativa y gestionaaria que a ellas les afecta en cada país.

La tendencia general en las últimas décadas camina hacia una inversión en la jerarquía de los objetivos: la introducción de formas de validación externa centrada en la actividad investigadora unida a la masificación estudiantil viene conduciendo a la progresiva primacía del objetivo investigación frente al objetivo docente.

A pesar de esta tendencia, la existencia del doble objetivo -docente e investigador- introduce una diferencia de partida radical con respecto a la investigación en las empresas.

En segundo lugar, otra diferencia notable a respecto de la industria es que la Universidad tiene capacidad para reproducirse a sí misma en la medida en que es "productora de hombres" en tanto que la investigación industrial es "consumidora de hombres". Así pues, la Universidad independientemente de la realización de investigación de utilidad directa para la industria cumple una función esencial como proveedora de mano de obra investigadora -y profesional- tanto para ella misma como para las demás instancias de la sociedad, que es esencial para la reproducción a largo plazo del potencial científico-técnico.

En tercer lugar, la propia pluralidad de ramas de la ciencia que potencialmente configuran una Universidad hace que la capacidad concreta de proveer a la industria de personal técnico e investigador varíe enormemente según las ramas científicas implantadas y de su correspondencia con las especializaciones industriales. La misma consideración es válida en lo que respecta a la actividad investigadora en sí misma. Existen Universidades en las que predominan las especializaciones en ciencias humanas o en áreas profesionales (Derecho, Medicina, Farmacia, Psicología, etc...) que tienen poco en común con las necesidades de la innovación industrial.

B. Asimetría de objetivos y criterios. En lo relativo a los criterios de evaluación de la actividad investigadora, que delimitan los objetivos y pautas de comportamiento de los agentes investigadores (individuos, grupos, departamentos) es fundamental retener su especificidad y autonomía con respecto a la industria.

En primer lugar, la definición de la

"carrera académica" y la "lógica del curriculum" se establecen sobre un criterio y valoración que, dejando de lado aspectos espurios, emanan del propio medio científico e intentan medir el grado de novedad de los resultados publicados con respecto a la frontera científica mundial. Esta es una fuerza que distancia los objetivos inmediatos del investigador y los intereses a corto plazo de las empresas industriales. El primero deberá realizar sobre todo "investigación básica" pero las empresas, salvo unas pocas a nivel mundial, raramente están en condiciones de valorizar resultados de la investigación de punta; sus necesidades suelen ser mucho más específicas y no requieren tanta novedad científica. Aparece casi inevitablemente una **distancia temática y metodológica** que es observable en todos los países.

Ahora bien, la brecha se ensancha y hasta puede hacerse abismal en las economías subdesarrolladas por diversas razones. Una, porque las "performances" del campo científico tienden a situarse en niveles insuficientes para acometer la resolución de problemas industriales concretos; dos, intentando emular la evolución de la frontera científica marcada por los países mas desarrollados -a cuyos medios de difusión intentan acceder- se distancian de una industria que en términos generales no tiene ninguna posibilidad de beneficiarse de forma directa de ese tipo de progreso científico; y tres, tampoco desde las industrias existentes se hace apelación a la investigación en las ramas científicas más desarrolladas. El efecto global es esencialmente perverso para los países subdesarrollados: la investigación científica realizada por ellos, en el caso de ser valorizable en términos mercantiles por alguien, lo será por parte de empresas de los países desarrollados. Expresándolo en otros términos, si esos investigadores pueden considerarse parte de un trabajador colectivo de una determinada industria será como elemento de un trabajador colectivo cuyo núcleo y cuyo capital tiene una ubicación esencialmente central. Así visto se trata de un fenómeno equivalente a la "fuga de cerebros" con la diferencia que en este caso lo que se "fugan" son resultados producidos con medios y con salarios del país subdesarrollado, dando lugar al esperpento de una transferencia científica "inversa".

Enfocando el problema desde el lado de la demanda resulta que, como ya indicara

Cooper⁴⁵, las instituciones científicas se quedan al margen de las actividades productivas porque de la parte de los sectores productivos no hay demanda para tecnologías creadas localmente, de tal forma que la ciencia en estos países es más un artículo de consumo que un artículo de inversión. Además, cuanto menor es la presión de la economía local sobre su propia ciencia mayor será el peso de las decisiones individuales de los propios investigadores, que tenderán a seguir las orientaciones de los paradigmas dominantes a nivel internacional. La consecuencia es que las comunidades científicas de los países subdesarrollados tienden a convertirse en enclaves de la ciencia de los países desarrollados, con escasos vínculos directos con el entorno⁴⁶.

Esa tendencia pesa con fuerza cuando menos a corto plazo, aunque a largo plazo pueden ir apareciendo efectos "spin-off" o simplemente efectos dinámicos derivados de la difusión de los avances foráneos, aspectos que es necesario considerar. Lo que en este punto nos interesa destacar es que esa tendencia a la "esquizofrenia" científica de los países subdesarrollados está inscrita en la médula de los criterios de valorización de la producción científica y en la "lógica curricular". Es el efecto perverso de la "pasión por la excelencia" de los medios científicos de los países -o regiones- subdesarrollados. Romper o al menor amortiguar esa tendencia exige una estrategia activa de construcción de complementariedades entre el campo industrial y el campo científico.

En segundo lugar, otro factor que provoca una contradicción profunda entre la lógica industrial y la Universitaria es lo relativo a la **publicación de los resultados**. La "lógica curricular" exige la publicación y difusión lo más amplia posible de los hallazgos de la investigación, lo que choca frontalmente con el necesario secreto industrial, que es una condición "sine qua non" para una apropiación privada de los resultados. El carácter frecuentemente irreconciliable de las dos lógicas obliga al investigador universitario a optar por una de las alternativas: seguir la carrera como "investigador académico" o continuar como "investigador industrial". Los elementos en juego afectan tanto a la renumeración (siempre será mayor lo que percibe de la industria) y la envergadura de los proyectos (ante la penuria de medios en las instituciones públicas el contrato

con las industrias es la única posibilidad de acometer la compra de equipo y personal en una cierta dimensión). La alternativa académica puede tener como contrapartida una carrera académica, un reconocimiento científico y una menor servidumbre.

C. **Asimetría en los comportamientos** y dificultad para la sumisión del investigador universitario. Un tercer elemento que influye en la relación Universidad-empresa es precisamente el "trade-off" entre la libertad investigadora y la servidumbre de los compromisos y de los plazos. Frente a la **relativa** libertad en la elección de proyectos de investigación de la que disfrutaban los investigadores universitarios -ligada en parte al carácter funcional de su relación en la mayoría de los países- se opone la concreta prescripción de objetivos perseguidos por la empresa que financia un proyecto o un contrato de investigación⁴⁷. A lo largo del período de investigación pueden verse en la obligación de aceptar las "sugerencias" y cambios que la empresa considera oportunos. De igual forma las restricciones de tiempo establecidas en el contrato deben ser respetadas independientemente de los imprevistos que pudieran ocurrir a lo largo del proyecto; en cambio en la investigación universitaria suele existir una mayor flexibilidad.

Todos ellos son frenos y obstáculos concretos que se presentan a la submisión de la investigación al capital, cuya tendencia es, sin embargo, progresiva en términos generales.

D. Por último, es destacable la importancia de un factor global que afecta a todos los anteriores: la **regulación institucional** de la actividad investigadora y de las relaciones universidad-sociedad. La universidad y la empresa tienen regímenes diferentes y, por lo tanto, mecanismos de toma de decisión y de gestión muy diferentes. Debido al carácter público de la institución universitaria se impone una regulación estatal de su función, de su funcionamiento y gestión dentro de los márgenes de la autonomía que cada Estado le otorga. Para la problemática aquí considerada resulta particularmente importante la regulación de: a) las posibilidades de contratar con entidades privadas; b) las modalidades de esa contratación y c) las condiciones para la misma.

Hasta hace relativamente poco tiempo la

presión de la sociedad y de la industria sobre la investigación universitaria era reducida (excepción hecha de EE.UU. y Alemania excepción de Alemania) razón por la que en muchos países no se contemplaba la posibilidad de realizar contratos con empresas privadas. En los años setenta y ochenta se produjo un cambio importante en la mayoría de los países. Por un lado, con la crisis económica y la crisis del "Estado del Bienestar", se redujo el ritmo de aumento de fondos públicos para la Universidad lo que obligó a modificar los criterios desde dentro de la Universidad y de los legisladores. Por otro lado, la aceleración del cambio tecnológico y la creciente importancia de la investigación en el desarrollo de la producción industrial modificó las necesidades de las empresas. Y, asimismo, el cambio en la **política pública** de financiación de la I+D, que se fué convirtiendo en uno de los elementos relevantes de la política industrial. Todo ello tuvo como resultado un aumento del interés mutuo por incrementar los vínculos Universidad-Empresa.

Ese cambio exigió una serie de modificaciones del marco jurídico y la instauración de nuevos mecanismos institucionales que posibilitaran el establecimiento efectivo de tales relaciones.

En el caso de España el primer paso fue dado a finales de los años setenta con la creación de las FEU (Fundación Empresa-Universidad) en las que participaban las empresas privadas y tenían como objetivo central el incremento de los intercambios.

El cambio más importante lo constituyó la promulgación de la Ley de Reforma Universitaria en 1983 y particularmente su Artículo 11. En la LRU no solo se permite la contratación con empresas sino que se incentiva al permitir la obtención de ingresos extraordinarios para los investigadores y para la Institución mediante los contratos de investigación⁴⁸. De hecho en el caso de la Universidad gallega, por ejemplo, la gran expansión del número de contratos tramitados por FEUGA (y del importe de los mismos) se da a partir de 1985 coincidiendo con la aplicación de la Ley y la aprobación de los nuevos Estatutos de la Universidad. La importancia del cambio se refleja en que esta se convirtió en pocos años una de las fuentes principales de fondos para investigación (un 30% en 1989).

Lo que nos ponen de manifiesto estos datos es que sin los cambios jurídicos e institucionales las relaciones entre la Universidad y la Industria son de imposible realización. Claro está que un análisis riguroso exige explicar las razones de tales cambios institucionales. Desde nuestro punto de vista creemos que son las mutaciones estructurales anteriormente apuntadas -crisis del Estado del Bienestar y revolución tecnológica y el proceso de internacionalización- las que determinan el movimiento de fondo que en términos generales se observa en todos los países y, particularmente, en los de la OCDE. Si embargo, las formas concretas de regulamentación de las relaciones Universidad-Industria difieren enormemente entre los países e incluso entre las Universidades de un mismo país, lo que nos obliga a reconocer un importante grado de autonomía a las variables específicamente institucionales.

En estrecha vinculación con el punto anterior debe tomarse en consideración un elemento de orden socio-cultural e ideológico. La dimensión adquirida por el sistema universitario y la democratización de su funcionamiento, la relativa ruptura de las jerarquías, la modificación de los valores relativos a "la torre de marfil", la "nobleza de la ciencia" o el desprecio por las "actividades prosaicas de la producción", son cambios fundamentales en la cultura universitaria de las últimas décadas sin los que sería difícilmente concebible una relación intensa con la industria. Estas consideraciones no significan, sin embargo, que el recelo frente a la contratación con la industria no exista o sólo estuviese sustentado en esas consideraciones conservadoras. Por el contrario, como antes indicábamos, existen lógicas en vigor que conducen a ese rechazo y existe entre muchos investigadores un rechazo consciente de esa relación con la industria por el miedo a convertirse en "servidores" de las empresas y por las implicaciones que a largo plazo pudieran derivarse para la institución universitaria, en particular, el progresivo abandono de la investigación básica que es la que va abriendo nuevos horizontes científicos.

Efectivamente, las necesidades de las empresas suelen estar centradas en "investigación aplicada" y en "desarrollo tecnológico" por lo que una excesiva sumisión a sus requerimientos

puede conducir a un abandono progresivo de la investigación básica que es uno de los vectores principales del avance científico a largo plazo, desbrozando y cimentando caminos totalmente nuevos. Esto podría estar en relación con el hecho que desde la II Guerra Mundial se observa a nivel mundial un descenso progresivo de la intensidad de descubrimientos radicales, que en parte puede ser atribuido a esa tendencia. Si esto ocurre a nivel general el problema se plantea de forma más extrema en los países subdesarrollados. El predominio de ramas de producción tradicionales hace que apenas un reducido número de empresas hagan apelación a la investigación universitaria e, incluso en ese caso, la naturaleza de sus necesidades suele ser de bajo interés científico. El drama es que, como antes indicábamos, tampoco puede decirse que la investigación "básica" realizada en esas circunstancias sea la que abre el camino del progreso científico a largo plazo y, en caso de serlo, no será ese país el que se beneficie de su aplicación posterior.

En definitiva, respecto a las relaciones Universidad-Industria cabe destacar algunas conclusiones importantes:

a. las relaciones de investigación Universidad-Industria se enfrentan a importantes asimetrías derivadas del tipo de relaciones sociales características de cada uno de esos campos, que se plasman: prioridades temáticas distintas y lógicas de valorización de los resultados también distintas. Esas asimetrías dificultan y hasta imposibilitan la constitución de un trabajador colectivo de naturaleza homogénea que garantice la integración de la ciencia y la producción bajo el pilotaje del capital.

La superación de esas asimetrías exige cambios importantes en las relaciones sociales en los dos polos, que sólo parcialmente pueden ser transformadas con los cambios institucionales en curso.

b. Esas asimetrías en las relaciones sociales se redoblan en las economías subdesarrolladas como consecuencia de la existencia de asimetrías técnicas y excesivas disparidades entre los contenidos y métodos de la actividad industrial y los contenidos y métodos de la investigación universitaria.

1. G. Landes, **The unbound Prometheus**, Cambridge, Cambridge University Press, 1969.
2. J. D. Bernal, **Science in History**, London, Watts&Co., 1964. Edición en español, **Historia social de la Ciencia**, Barcelona, Edicions 62, 1968.
3. N. Rosenberg, **Tecnología y economía**, Barcelona, Ed. G. Gili, 1979 (1976)
N. Rosenberg, "L'exploitation commerciale de la science par l'industrie américaine" in JJ Salomon e G. Schméder, **Les enjeux du changement technologique**, Paris, Economica, 1986.
4. D. Noble, **El diseño de Estados Unidos**, Madrid, Ed. M. de Trabajo y S.S., 1987 (1977).
5. M. Amendola, J.-L. Gaffard, **La dynamique économique de l'innovation**, Paris, Economica, 1988.
6. R. Richta, **La civilización en la encrucijada**, México, Siglo XXI, 1971.
7. H. Rose, S. Rose (comp.), **Economía política de la ciencia**, México, Nueva Imagen, 1979 (1976).
8. B. Coriat, **Ciencia, técnica y capital**, Madrid, H. Blume, 1976.
9. J.-H. Jacot, **Travailleur collectif et relations science-production**, Lyon, CNRS, 1984.
10. Derek de Solla Price, "The science/technology relationship, the craft of experimental science and policy for the improvement of high technology innovation", **Research Policy**, n. 2, 1984, pp. 3-20.
11. B. Cunéo, A. Doña gimenez e O. Weinstein, "Recherche et production dans l'électronique: premières approches", **Cahier du CRMSI** n° 11, 1985.
12. D. C. Mowery, N. Rosenberg, **Technology and the pursuit of economic growth**, New York, Cambridge University Press, 1990.
13. K. Marx, **Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)**, Madrid, Ed. Siglo XXI, 1972.
K. Marx, **O Capital. Crítica da Economia Política**, Rio de Janeiro, Ed. Civilização Brasileira, s.d.
14. Véase N. Rosenberg, **Tecnología y economía**, op. cit., cap. 7.
15. P. Veltz, "Informatisation des industries manufacturières et intellectuelisation de la production", **Sociologie du Travail**, 1, 1986, pp. 5-22.
16. H. Braverman, **Travail et capitalisme monopoliste**, Paris, Maspero, 1976, pág. 142.
17. Véase p.e. G. Ciccotti, M. Cini e M. de Maria, "La producción de la ciencia en el capitalismo avanzado" en Rose & Rose, **Economía política de la ciencia**, op. cit., pág. 73 y ss.
18. Ver p. e. J.A. Sabato y M. Mackenzie, **La producción de tecnología**, México, Ed. Nueva Imagen, 1982. Estos autores analizan como en las últimas décadas "la producción de tecnología se transformó en una actividad específica, organizada, diferenciada e continua, con su propia identidad, y su propia legitimidad y sus propias características económicas" (pág. 25).

19. Véanse, p.e., las colaboraciones de M. Cooley, "Contradicciones de la ciencia y la tecnología en el proceso productivo" y de Rose & Rose, "La incorporación de la ciencia", ambos en Rose & Rose, *ibid.*

20. El proceso de dominación de los inventores por las grandes empresas americanas a principios de siglo es magistralmente analizado por D. Noble, *El diseño de Estados Unidos*, op. cit. Las crecientes dificultades que encontraban los investigadores independientes (apropiaciones indebidas, pleitos y abusos incluidos) obligó a muchos de ellos a entrar como **inventores-empleados** en los laboratorios de las compañías. De hecho, a partir de la I Guerra Mundial empieza a afirmarse el control de las compañías sobre las patentes.

21. El éxito de los laboratorios de investigación industrial constituyó una ventaja competitiva para las empresas dominantes y aumentó aún más su poder económico. Esto introduce una dinámica que es acumulativa en la medida en que las complejas instalaciones de los laboratorios y el personal altamente cualificado eran caros y sólo las mayores empresas podían sufragarlos. Todo eso constituye uno de los factores explicativos de la emergencia del capital monopolista, como muestra Noble en la obra citada.

22. Como veremos, la investigación no es homogénea ni en los objetivos ni en las formas de organizarse por lo que será necesario distinguir tipos de investigación e también formas distintas de organización y de sumisión al económico.

23. Ver O. Weinstein, "Rapports entre science et production et recherche industrielle" en B. Cunéo, A. Doña, O. Weinstein, *Recherche et production dans l'électronique*, doc. cit., pág. 15.

24. D. Noble, *El diseño de Estados Unidos*, op. cit.

25. Sin embargo, como posteriormente destacaremos estos modelos simplifican en exceso la asimilación de conocimientos y tecnología, suponiendo que una vez creados pueden ser fácilmente usados e difundidos. Los estudios empíricos son menos "optimistas" y ponen de relieve el carácter específico de muchos resultados científico-técnicos y, sobre todo, que pueden ser pocas las empresas capaces de asimilarlos.

26. J. Bernstein, "Costs of production, intra- and inter-industry R&D spillovers: Canadian evidence", *Revue canadienne d'économie*, nº 21, 1988, pp. 324-347.

27. Por supuesto, el carácter finito, finalista e único no es exclusivo del proceso de investigación sino que es propio de actividades tan dispares como la construcción, las obras de ingeniería, construcción de sistemas o máquinas totalmente específicas, etc. La diferencia está, en lo que respecta a nuestro tema, en el grado de previsibilidad del resultado (en estos últimos el resultado está totalmente especificado en los planos, en cambio, en ningún sitio existe el "plano" del resultado de la investigación).

28. En ese sentido cada resultado puede ser considerado como un punto (único) en una trayectoria de una determinada "línea" de investigación. Sin embargo, esto no debería conducir a un enfoque lineal de la dinámica acumulativa de la investigación ya que cada punto, cada resultado, puede eventualmente permitir una bifurcación en esa trayectoria.

Podría considerarse el proceso de producción de investigación como un proceso "sinfin", continuado, en el que cada resultado no es el final sino un "momento" o producto parcial del proceso global que, por otra parte, puede constituir un peldaño para obtener nuevos resultados. Sería un proceso

acumulativo de producción de conocimientos del que van saliendo resultados de importancia desigual con una cadencia relativamente regular. Una visión de este tipo en la que los resultados son, p.e., **patentes** susceptibles de comercialización (independientemente de su contenido útil, de su aspecto valor de uso) resulta una simplificación y una reducción excesiva. Incluso prescindiendo del hecho de que cada resultado sea fruto de un proyecto "orientado y finalizado" y suponiendo que fuese el resultado aleatorio de un proceso de producción continuo, aún así se plantearía el problema del cálculo del valor (precio) de cada resultado, invento o patente habida cuenta de que no todos son valorizados por el mercado y, en todo caso, esa valorización puede tener lugar después de períodos más o menos largos.

29. No consideramos aquí dos fuentes de incertidumbre que son igualmente importantes para el capital que invierte en investigación: la incertidumbre de industrialización y la incertidumbre de mercado. Aún dejando de lado otros riesgos de carácter económico (ligados, p.e., a la competencia o el liderazgo) existen importantes elementos de incertidumbre desde el punto de vista del valor de uso del resultado dado que: a) no todos los resultados de la investigación son susceptibles de ser patentados o de fácil incorporación a procesos industriales; y b) aun cuando llega a ser industrializado o patentado no existe garantía de que el mercado lo valore (sea por razón de su precio o por el tipo de necesidades que satisface). Algunos estudios empíricos sobre innovaciones muestran que un elevado porcentaje (un 57% en los datos de Mansfield sobre empresas químicas y farmacéuticas) de los proyectos son abandonados antes de obtener resultados técnicos y un 70% de los proyectos técnicamente terminados fracasan en el mercado. Conclusiones análogas fueron obtenidas en el famoso "Proyecto SAPPHO" realizado en 1973 en el Reino Unido. Véase C. Freeman, *La teoría económica de la innovación industrial*, op. cit., cap. 5.

30. Véase p.e., C. Freeman, *La teoría económica de la innovación industrial*, op. cit., Cap. 7.

R. Coombs, P. Saviotti y V. Walsh, *Economics and technological change*, op. cit., cap. 3&4.

31. Todo nuestro análisis se circunscribe al campo industrial. Las relaciones entre la ciencia y la producción agrícola o ganadera presentan especificidades que obligan a una consideración separada (esas relaciones son en general indirectas, sobre todo a través de la agroindustria).

32. N. Rosenberg, "Estados Unidos: las relaciones entre ciencia, tecnología y economía en el siglo XX" en M. Gamela y M. Hernández de Felipe (eds.), *Nuevas tecnologías y orden económico internacional*, Madrid, Fundesco, 1991. Pág. 49.

33. Véase, p.e., N. Rosenberg, *Tecnología y economía*, op.cit., "Epílogo". También en N. Rosenberg, "L'exploitation commerciale de la science par l'industrie américaine" en J.J. Salomon e G. Schméder, *Les enjeux du changement technologique*, op. cit., cap. 7.

34. Véase Derek de Solla Price, "The science/tecnology relationship, the craft of experimental science and policy for the improvement of hight technology innovation", art. cit.

35. No hacemos referencia aquí al hecho de que la mayor parte de la I+D realizada consiste en actividades de "desarrollo tecnológico", como posteriormente veremos, sino a que el propio desarrollo de una investigación científica puede dar lugar a hallazgos secundarios de tipo tecnológico (que son meramente instrumentales en la investigación).

36. La I+D con objetivos de Defensa y Aeroespacial absorbió en los años setenta-ochenta entre la mitad y las tres cuartas partes de la financiación pública directa en los principales países de la OCDE: USA (desde 75% en 1971 hasta 68% en los ochenta); UK (se mantuvo en torno al 64%); Francia (desde 45% a 49%). En los países que perdieron la II Guerra Mundial invierten proporciones menores: RFA (de 29 a 24%); Japón (de 19 a 17%).

Para un análisis de esta problemática pueden consultarse algunas aportaciones recientes de N. Rosenberg. N. Rosenberg, "Civilian Spillovers from Military R&D spending: The American Experience since World War II", in Lakoff et Willoughby (eds.), **Strategic Defense and the Western Alliance**, Lexington Book, 1987. Y también D. Mowery y N. Rosenberg, **Technology and the Pursuit of Economic Growth**, Op. cit.

37. Utilizaremos la versión del Manual Fracati de 1980, que recoge la cuarta revisión de los criterios y definiciones originales. OCDE, **La medición de las actividades científicas y técnicas**, Madrid, CDTI, 1981.

38. *Ibidem*, pág. 14.

39. *Ibidem*, pág. 20.

40. O. Weinstein, "Rapports science production et recherche industrielle", col. cit., pág. 36.

41. Las nuevas condiciones de la competencia internacional y de la valorización del capital están dando lugar al desarrollo de formas cada vez más complejas y generalizadas de cooperación en la investigación.

42. Esta constatación coincide con los sorprendentes resultados de Mowery en el sentido de que no son los proyectos de investigación de bajo riesgo y con menores externalidades los que predominan en la contratación externa de investigación sino que son justamente los proyectos más complejos. Véase D. Mowery, "The relationship between intrafirm and contractual forms of industrial research in American manufacturing, 1900-1940", **Explorations in Economic History**, 20, 1983, pág. 351-374.

43. D. Mowery e N. Rosenberg, "The commercial aircraft industry" in R.R. Nelson (ed.), **Government and technical progress**, N. York, Pergamon Press, 1982.

D. Mowery, "The relationship between intrafirm and contractual forms of industrial research in American manufacturing, 1900-1940", art. cit.

44. D. Mowery, "Economic theory and government technology policy", **Policy Sciences**, n. 16, páx. 32.

45. C. Cooper, **Science, technology and development**, London, Frank Cass., 1973.

46. A este respecto puede resultar de interés una aclaración sobre la distinción entre investigación básica y aplicada. Además de las dificultades para distinguir las mencionadas más arriba debería sumarse la siguiente: cuanto más desvinculado estea el campo científico del productivo mayor tendencia habrá a considerar que se reúnen los requisitos (funcionales e institucionales) para ser considerada como i. básica. De hecho la desconexión ciencia-producción conduce a que la investigación científica esté desprovista de interés para la sociedad o la industria o incluso estea desprovista de un fin para si misma. Una parte de las actividades de "investigación" realizadas pueden consistir en una simple repetición de ensayos banales que en realidad sería necesario considerar como "investigación inútil" o "no-investigación". Este tipo de actividades sería la típica de unidades con medios tan escasos que les impiden superar el umbral mínimo de eficacia, o que les obliga a malgastar esos medios en repetir "curiosidades" ya conocidas.

47. Esa libertad es relativa debido a que también la financiación pública está orientada con criterios específicos que seleccionan y discriminan unas líneas de investigación frente a otras, unos proyectos frente a otros (el caso extremo son los "big projets" diseñados por la propia Administración). Esa restricción es cada vez más importante habida cuenta de la importancia del monto de los presupuestos que se manejan.

48. Los desarrollos posteriores de la Ley se realizaron en un sentido cada vez más incentivador. En un primer momento se permitía la obtención de ingresos extraordinarios por una cuantía que no superase el equivalente al sueldo de un catedrático y en su modificación de 1989 se autoriza hasta un límite 2,5 veces superior.

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: José Iglesias Fernández

Título: "Renta mínima de inserción: un caso de beneficencia pública"

ESTADO DEL BIENESTAR Y POLITICAS SOCIALES

RENTA MÍNIMA DE INSERCIÓN: UN CASO DE BENEFICENCIA PÚBLICA

José Iglesias Fernández

Introducción.

Origen y dinámica de la desigualdad: algunas interpretaciones.

Marginación y pobreza: dos manifestaciones de la desigualdad.

¿Qué puede hacer el Estado? Poco...

La renta mínima de inserción: una forma de beneficencia pública.

- [Características

- [Polémica

- [Valoración

- [Cuantía de las rentas mínimas

- [Paradojas

- [Mercado de trabajo y perfiles personales

- [Proceso administrativo

- [Ayuda a empresas

- [Resultados obtenidos

Quizás nos falte capacidad para soñar...

Apéndice: Soporte estadístico y gráfico.

Introducción...

"He talked to the workers, spoke as only Jim Larkin could speak, not for an assignation of peace, dark obedience, or placid resignation; but trumpet-tongued resistance to wrong, discontent with leering poverty and defiance of any power strutting tout, to stand in the way of their march onward".

(Sean O'Casey a Jim Larkin) ¹

La preocupación y la exigencia de una sociedad organizada bajo el principio de justicia social es una aspiración humana que nace mucho antes de que aparezca la cultura socialista o marxista.² Es "un ideal ... de aquella parte de la humanidad que trabaja con sus manos mientras en esta Tierra haya explotación de unos hombres por otros, opresión de unos hombres por otros y alienación entrelazada con la explotación y la opresión".³

Sin embargo, la aportación del materialismo de Marx reside en señalar como estas relaciones de explotación y opresión han de ser "explicadas desde las contradicciones de la vida material, desde el conflicto existente entre las fuerzas sociales de producción y las relaciones de producción".⁴ Son, insiste, "las relaciones económicas las que forman la base material de la lucha de clases y de las luchas nacionales de nuestros días".⁵ A partir de aquí, se puede explicar y combatir la causa de esa alienación y de esa relación que existe entre opresores y oprimidos.

Como necesidad de su propia naturaleza opresiva y explotadora, nuestra sociedad democrático-burguesa genera desigualdad social en las formas de pobreza y marginación. La tarea de erradicar estas injusticias ha sido abandonada por los socialistas, y comienza a serlo por los comunistas. Suponemos que la desertión por parte de esta izquierda establishment se debe más al deseo de participar en la estructura de poder burgués, que a los resultados de la experiencia histórica del capitalismo real, la cual viene demostrando día a día su incapacidad como sistema para distribuir equitativamente el producto y la riqueza social. No debemos olvidar que, ni siquiera en las épocas de democracia burguesa, cuando los partidos considerados progresistas relevan de las tareas de Gobierno a los conservadores-burgueses, han podido mantener una política redistributiva eficaz en favor de las clases explotadas, mucho menos mantener aquel otro

¹ Fundador del Partido Laborista Irlandés, Sean O'Casey era muy amigo de Jim Larkin, famoso líder del sindicalismo de ese país.

² En este sentido, R. Garaudy señala que, "...veinte años antes de escribir El Capital (Marx) dijo que era un "imperativo categórico", una elección moral, combatir ese sistema en que el hombre era oprimido. Después buscó la fuerza que podía ser soporte de esa lucha". Entrevista en La Vanguardia, 15 Agosto 1990.

³ Paco Fernández Buey y Víctor Ríos. "Al final de la historia, con sombrío optimismo", en mientras tanto, Pág. 38, Núm. 40.

⁴ K. Marx. A contribution to the Critique of Political Economy, Pág.21, Lawrence & Wishart, 1971.

⁵ K. Marx. Trabajo asalariado y capital, Pág. 21, Editorial Aguilera, 1968.

objetivo más amplio como era el que toda la población disfrutase del "estado del bienestar". Hasta el "modelo sueco", tan aireado por los exégetas del capitalismo democrático y los socialdemócratas, se tambalea. Y, en España, para no ser menos, ocurre que una de las épocas más esplendorosas del desarrollo y apropiación capitalista se da bajo la política económica y social de un Gobierno socialista.

Ahora bien, la izquierda de clase ⁶ está alerta. No olvida que el objetivo y la tarea más importante que debe realizar es la de participar en la lucha de clases, con objeto de transformar estas relaciones entre las personas y el proceso productivo. Continuar manteniendo que la contradicción social fundamental se da entre el capital y el trabajo asalariado implica que se ha de rechazar toda propuesta que se contente con redistribuir mecánicamente el producto social entre ricos y pobres, entre explotadores y explotados, entre empresarios y trabajadores, con el fin de esconder esta contradicción del sistema capitalista.

Por consiguiente, el hecho de que el Estado capitalista, -bien en forma de dictadura o democracia, monarquía o república- arbitre subsidios sociales para paliar la incidencia de la marginación y de la pobreza generada por el sistema de mercados, no es el medio para acabar con el problema de la opresión y la explotación del trabajo asalariado por el capital. El objetivo de la izquierda es la justicia, no la asistencia social. Ni pública ni privada.

Dos son los objetivos de este trabajo. Uno consiste en demostrar como a través de la concesión de subsidios sociales, en la forma de renta mínima de inserción o de cualquier otra pensión no contributiva, el estado capitalista intenta ocultar perpetuamente las injusticias sociales que las relaciones de explotación generan en esta sociedad. El otro consiste en denunciar tanto la institucionalización de la pobreza que hace el poder capitalista mediante estas medidas de beneficencia, como el apoyo que recibe de ciertas organizaciones, algunas desde las filas de la "izquierda establishment", en la forma de coparticipación con la naturaleza legitimadora de tales políticas de asistencia social. Esta izquierda parece olvidar que sólo "con la abolición de las diferencias de clase, desaparecen por sí mismas las desigualdades sociales y políticas que de (la sociedad capitalista) emanan".⁷

El desarrollo de estos dos objetivos presupone:

*) Explicar por qué la desigualdad es inevitable dentro del sistema capitalista. Así se podrá defender la necesidad de luchar contra este sistema, si de verdad se tiene la voluntad de erradicar la desigualdad social.

*) Continuar con la comprobación de como las causas que originan la marginación y la pobreza, indicadores directos de la desigualdad, residen en las fuerzas que actúan dentro de la economía social-capitalista de mercado. A partir de esta explicación sobre las relaciones sociales, se podrá entender como tales manifestaciones de injusticia son imposibles de erradicar, dado el papel que desempeñan en el equilibrio de los mercados de trabajo.

⁶ Definimos izquierda de clase aquella que sostiene que la relación entre el capital y el trabajo asalariado es una relación simbiótica y contradictoria. Que esta relación contradictoria es la raíz de la lucha de clases y que, en la medida que reproduce el capital y el trabajo asalariado, reproduce la injusticia y la necesidad de la lucha de clases. Ver D. Harvey, especialmente el capítulo "Class relations and the capitalist principle of accumulation". *The limits of capital*. Blackwell 1982.

⁷ K. Marx. *Crítica del Programa de Gotha*, Pág. 33, Aguilera, 1971.

*) Preguntar, a su vez, que puede hacer el estado capitalista para atenuar la desigualdad que se origina en nuestra sociedad de clases. En la medida que se aborda la naturaleza y la capacidad de financiación del estado, uno llega a la conclusión de que, más allá de la beneficencia pública, muy poco puede hacer por la marginación y la pobreza, como no sea las limosnas que ya institucionaliza.

*) Finalizar con el análisis de la Renta Mínima de Inserción (RMI), forma actual de las medidas de beneficencia adoptadas por el estado capitalista para legitimar el sistema ante los marginados y los pobres, en particular, y la sociedad de clases, en general.

Origen y dinámica de la desigualdad: algunas interpretaciones...

"El desarrollo del sistema de mercado da lugar a un modo de circulación capitalista, cuya característica es la búsqueda del beneficio. Este modo de circulación contiene una contradicción, ya que mientras postula la libertad, la igualdad y el individualismo, el objetivo del beneficio entraña en sí mismo la desigualdad".⁹

Si, como se resaltaba en otros trabajos,⁹ la desigualdad social es resultado del funcionamiento del sistema capitalista,¹⁰ pretender eliminar la injusticia social sin proponer simultáneamente la destrucción del capitalismo es simplemente decir y legitimar lo contrario de lo que se pretende. Dentro del capitalismo, la desigualdad social, expresada en términos de pobreza y marginación, la tendremos siempre con nosotros.

Interpretación convencional.

Desde el enfoque neo-clásico, el economista J.E. Meade, en uno de sus trabajos,¹¹ demuestra como en la medida que el sistema económico capitalista consigue un mayor grado de eficiencia, mayor es aún el grado de desigualdad humana que genera. Con lo cual esto implica que, de continuar insistiendo en la consecución de un mayor desarrollo de la eficiencia económica capitalista supondría extender todavía mucho más la injusticia por el tejido social.

El argumento del Nobel de Economía se basa en el análisis que hace de la función dual del mecanismo de precios y la problemática que surge entre la eficiencia económica y la justicia distributiva. Porque, según su análisis, el precio de una mercancía, o factor de producción, no sólo determina el uso, o aspecto eficiente, sino también la renta real, o aspecto distributivo de los mismos:

⁹ D. Harvey. *The limits of capital*. Pág. 33, Blackwell 1982.

¹⁰ José Iglesias Fernández. "Crisis, pactos y redistribución de la renta en España", en *Revista Mensual/Monthly Review*, Págs. 17-31, Núm 9, Abril 1979. José Iglesias Fernández. "La inflación capitalista: en busca de una interpretación", en *Transición*, Págs 47-54, Núm 31/32, Abril-Mayo 1981.

¹¹ Para que la economía de mercado versión capitalista se establezca en la URSS, se calcula que originará unos 10 millones de parados y unos 80 millones de pobres.

¹¹ J.E. Meade. *Efficiency, Equality and the Ownership of Property*, Allen and Unwin, 1964.

"Los precios relativos adecuadamente aplicados, pueden ayudar a guiar al sistema económico a una utilización eficiente de los recursos, es decir, a un estadio en el cual los recursos son empleados de forma que sería imposible mejorar a una persona sin perjudicar a otra. Porque si un precio excesivamente alto es cargado a los recursos escasos y un precio muy bajo a los recursos abundantes, sus consumidores siempre intentarán satisfacer sus necesidades de forma eficiente, utilizando relativamente muy poco de los recursos escasos y relativamente mucho de los recursos abundantes...

"Pero tal sistema eficiente puede, ciertamente, conducir a una distribución injusta de la riqueza real. Si un individuo "A" no posee nada más que un factor de producción (por ejemplo, mano de obra peonaje) cuyo precio es muy bajo y necesita para el bienestar de su familia mercancías cuyos precios son altos, él sería muy pobre si se le compara con otro individuo "B", quien se da la circunstancia de poseer un factor productivo (por ejemplo, un recurso natural escaso u otro tipo de capital productivo) cuyo precio es muy alto y que además necesita para su familia mercancías que son muy baratas..."¹¹

Aplicado este análisis a una economía desarrollada como la española, el conflicto entre la eficiencia y la distribución más bien se agrava, aparte de ser inevitable. ¿Razones?

Por una parte, tanto el incremento del capital con respecto al volumen de población que permanece ocupada, como el avance tecnológico, o la inversión en formación profesional, van elevando la productividad por trabajador:

"Pero la producción por cabeza (producto promedio del trabajo) no significa lo mismo que la suma del producto que es debido al empleo de una unidad adicional de trabajo (producto marginal del trabajo). Es este último concepto y no el anterior lo que es relevante al uso de la tasa de salario real como guía para la asignación eficiente de los recursos. De hecho, este es el nudo gordiano del dilema. Es el valor del producto adicional que podría ser fabricado como resultado de emplear una unidad adicional de trabajo el que tendría que ser relacionado con la tasa de salario real en términos de eficiencia; es el valor de la producción total por cabeza lo que determinará la renta total disponible para la distribución entre los ciudadanos. Si la producción marginal del trabajo es baja pero su producto promedio es alto, los salarios pagados sobre el criterio de eficiencia representarán solamente una pequeña proporción de la renta real total, acaparando el resto los poseedores del capital en la forma de beneficios y alquileres..."¹²

Por otra parte, estas son economías donde se da una tendencia al aumento del ratio capital/trabajo (composición orgánica del capital), con lo cual el efecto sustitución hace que las empresas se convierten en intensivas de capital (aumento del capital constante con respecto al variable) y el consabido incremento del paro tecnológico. Como resultado del uso intensivo de aquel factor, aumentan las "rentas del capital" y, como causa de la utilización menor del factor trabajo, disminuye la nómina salarial nacional. Dicho de otra forma, la consecuencia del uso eficiente de los factores productivos es que origina el efecto pobreza -distribución injusta de la renta y la riqueza- a la vez que aumenta el desempleo tecnológico y origina el efecto exclusión del proceso productivo.

Suponemos que no es necesario añadir más razones sobre las contundentes conclusiones del autor. Cuesta entender porque este trabajo suyo es el más intencionadamente olvidado por los defensores de la teoría económica, cuando intentan justificar lo que llaman "disfuncionalidades" del sistema, o por las fuerzas sociales oponentes, cuando pactan con el poder capitalista medidas legitimadoras sobre la pobreza y la marginación.

¹¹ J.B. Meade. Trab. cit.

¹² J.B. Meade. Trab. cit.

Interpretación marxiana.

Desde un enfoque de economía marxiana, la causa de la desigualdad hay que buscarla en las relaciones sociales de producción, en la posición de poder relativo con que intervienen en el proceso productivo. En el sistema capitalista esta relación se concretiza en que "el proceso de producción... no sólo produce mercancía, ni solamente plusvalía, produce y eterniza la relación social entre capitalista y asalariado".¹⁴

Ahora bien, ¿cómo se reproduce esta desigualdad de las relaciones sociales ante el proceso productivo?, ¿qué mecanismo utiliza el capitalista para mantener este grado de subordinación en el trabajador? La respuesta hay que buscarla en la posición con que se enfrentan en los mercados del modo de producción capitalista, unos como propietarios de los medios de producción y los otros de la fuerza de trabajo. La subordinación de los trabajadores se realiza mediante:

*) La legalización de las fuerzas productivas, capital y trabajo, en régimen de propiedad privada. Si cada persona compartiese por un igual los medios de producción, no existiría la distinción entre capitalistas y trabajadores. Cada individuo ejercería un control y unos derechos iguales sobre el proceso productivo, desapareciendo la necesidad de vender su fuerza de trabajo al capitalista. Eliminada la obligatoriedad de tener que vender la fuerza de trabajo, desaparecería con ella las bases sobre las que se asienta el control del proceso productivo, y también la clase minoritaria que lo ejerce.¹⁵

*) La separación total entre los medios de producción y la fuerza de trabajo. "El sistema capitalista presupone la completa separación de los trabajadores de toda la propiedad de los medios por los cuales pueden realizar su trabajo. Tan pronto como la producción capitalista se establece firmemente, no sólo se mantiene esta separación sino que la reproduce y la acentúa continuamente".¹⁶

*) La creación y la apropiación de la plusvalía. "Cada esfera de la producción está solamente preocupada con la generación de plusvalía... Además, todos los métodos para la apropiación de plusvalía son al mismo tiempo métodos de acumulación, y cada ampliación de la acumulación se convierte de nuevo en medios para el desarrollo de estos métodos".¹⁷

Si, como indica Marx, la plusvalía y su reproducción ampliada es tan indispensable para el funcionamiento de la actividad económica bajo el sistema capitalista, y si, como comprobaremos, es la causa de la desigualdad social generada por este modo de producción, veamos en que consiste y como subordina al trabajador.

+ Para Marx, la jornada laboral se divide en dos partes. Una consiste en el tiempo necesario, tiempo que el trabajador ha de dedicar a la producción de un volumen de bienes y servicios igual al que supone el costo de reproducir su propia sobrevivencia como individuo-mercancía sustentador. La otra en el

¹⁴ K. Marx. El Capital. Edición de Moscú.

¹⁵ R.C. Edwards, H. Reich & T.E. Weisskopf. The Capital System. New Jersey 1972.

¹⁶ K. Marx. El Capital. Trab. cit.

¹⁷ K. Marx. El Capital. Trab. cit.

tiempo excedente, tiempo que dedicará a producir un volumen de bienes igual a la plusvalía esperada por el empresario. Desde la racionalidad capitalista, la jornada laboral óptima será aquella en la que la parte del tiempo necesario sea cada vez menor -descenso del coste laboral- con respecto a la del tiempo dedicado a la producción de bienes excedentes, objetivo fundamental de la gestión empresarial.

+ Ahora bien, esta relación entre el tiempo excedente y el tiempo necesario -tasa de plusvalía- no es estática. La dinámica del sistema capitalista necesita constantemente, tanto aumentar el tiempo excedente por individuo-mercancía, como disminuir la cantidad de tiempo necesario de todos los trabajadores. Esta necesidad se convierte en una amenaza permanente contra el empleo, y un método para subordinar a los individuos-mercancía. El sistema capitalista exige explotación cuando se trabaja, y marginación cuando la fuerza de trabajo empleada no es necesaria, o no responde a las exigencias de la racionalidad productiva capitalista. Una vez desposeídos de la posibilidad de desarrollar su potencial creativo, los trabajadores quedan doblemente sometidos al sistema capitalista por la:

* Explotación en la producción, como individuos-mercancía.

* Amenaza de desempleo, lo que más abajo definiremos como individuos-marginación.

En resumen, la creación y apropiación de la plusvalía se realiza a través de un proceso injusto y es causa de la desigualdad dentro del modo de producción capitalista. Por lo tanto, la desigualdad es innata y necesaria para la sobrevivencia del propio sistema capitalista. Y en la medida que la plusvalía se reproduce y perpetua con la misma fuerza se reproduce y perpetua la desigualdad. La desigualdad generada por el proceso de creación de plusvalía se manifiesta a través de dos indicadores. Pobreza, en la medida que la obtención de plusvalía se apoya en reducir al máximo el tiempo necesario para el mantenimiento y la reproducción del trabajador (salarios de necesidad). Marginación, en la medida que quedan excluidos del aparato productivo todas aquellas personas que no pueden contribuir a la generación de un tiempo excedente para el capitalista.

En el segundo centenario de Adam Smith.

Las conclusiones de estos dos enfoques distan mucho de los resultados optimistas que preconizaba Adam Smith¹⁰ al explicar como la búsqueda del beneficio individual en un sistema de mercados de libre competencia da como resultado la consecución de un óptimo social. Según las versiones habituales sobre su planteamiento, una mano invisible actúa en la economía, distribuyendo la riqueza entre las personas y las naciones en función de ese óptimo común, y en consecuencia, la exigencia de la no intervención de los estados en la economía, excepto con el exclusivo fin de evitar el control monopolista de la libre concurrencia en los mercados.¹¹

¹⁰ Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, University Paperbacks 14, Methuen 1961.

¹¹ Aunque no se menciona con la misma frecuencia, el economista escocés también explica como durante aquella época, la "que precede a las de la apropiación de la tierra y la acumulación de capital, la totalidad del producto del trabajo pertenecía al trabajador. Este no tenía amo ni señor con quienes compartir... De haberse mantenido esta organización, el bienestar de los trabajadores hubiera aumentado debido al desarrollo de la actividad productiva, y a la contribución de la división del trabajo. (Tal división) haría que todos los bienes se fuesen abaratando gradualmente, debido a que cada producto requeriría una cantidad menor de tiempo de trabajo..." (Adam Smith, Vol I, 72, 1961). Desde la óptica de la clase obrera, una situación como esta hubiera

La realidad no parece confirmar los planteamientos de este autor. A lo largo de estos últimos doscientos años, la actuación de la famosa "mano invisible" fue haciéndose más contradictoria, mostrando que no es capaz de establecer el óptimo común, dando más bien lugar a lo que el economista hubiera querido evitar:

***) La concentración de la mano capitalista, persiguiendo su propio interés. El proceso de la concentración se da en forma de transnacionalización de las empresas y la mundialización de las economías. Dentro de este paisaje mundial, por ejemplo, tenemos que:**

+ Empresas. Se estima que menos de 10 "redes" de empresas industriales y financieras controlarán más del 80% de la producción mundial en menos de 10 años. El poder económico de cualquiera de estas organizaciones es más fuerte que el de muchos estados nacionales conjuntamente.

+ Naciones. Entre los EE.UU. Japón y Europa Occidental suman un 40% del producto mundial y controlan entre el 80% y el 90% del poder económico y financiero.²⁰

Las consecuencias de este comportamiento de clase están a la vista:

"Según un informe realizado por expertos, las diferencias entre ricos y pobres en EE.UU. crecieron durante la pasada década: el 1% de la población con mayor poder adquisitivo llega casi a igualar en ingresos al 40% más pobre. De este modo, los 2,5 millones de personas más ricas de EE.UU. obtienen casi tantos ingresos como los 100 millones de norteamericanos situados en la parte inferior de la escala".²¹

La desigualdad se manifiesta así mismo entre las naciones. Informes del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional, de la OCDE, de las Naciones Unidas, y de otras instituciones oficiales y privadas, como UNICEF, Manos Unidas, Médicos para el Tercer Mundo, etc, coincidían en señalar como se está dando un mayor empobrecimiento de los países pobres, los cuales apenas tienen posibilidades materiales para poder salir de la situación de subdesarrollo en la que se encuentran. Simultáneamente, cada vez están más generalizadas las bolsas de pobreza en los países desarrollados, donde millones de ciudadanos padecen pobreza y marginación.²²

***) La implantación de un fuerte intervencionismo en las economías. Con objeto de proteger la economía, cada estado fue implantando unas prácticas intervencionistas, así como leyes proteccionistas con respecto a las relaciones económicas entre sus ciudadanos y con el resto de los estados.**

significado para el trabajador que el acceso a la cesta de bienes y servicios necesarios en cada momento de su vida para su mantenimiento y reproducción hubiera sido bastante más barato. Podría adquirirla con el intercambio de una cantidad de fuerza de trabajo menor que en el sistema capitalista, sistema donde ha de seguir trabajando un tiempo excedente para contribuir a las rentas de los propietarios del capital. Esta es una de las observaciones del padre de la economía clásica más frecuentemente ignoradas por las interpretaciones de la economía burguesa.

²⁰ S. Gill & D. Law. *The global political economy*, Harvester Wheatsheaf 1988, y R. Petrella y otros: *Politique Internationale* Núm. 46. 1989.

²¹ "En EE.UU. se acentúan las diferencias entre ricos y pobres", en *Expansión*, Pág. 37, 25-7-1990.

²² Para un análisis de las causas de la "pobreza en medio de la abundancia", ver P.M. Sweezy et al. *Contradicciones del capitalismo*, Ediciones Periferia 1972.

+ El gasto público es un buen indicador de la intervención estatal en la economía. En España, el gasto público ha pasado del 18,8% del PIB en 1960 al 43% en 1988. La media entre los países de la OCDE se ha elevado del 26% del PIB en 1960 al 45% en 1988.

+ Otro buen indicador es la regulación de los precios y las tarifas de muchos bienes y servicios: gas, luz, electricidad, teléfono, transportes, energía, productos agrícolas, combustibles, productos farmacéuticos, aceites, etc.

+ Un exponente de la regulación lo encontraríamos en las prácticas y las leyes proteccionistas promulgadas por los gobiernos de economías con tanto peso en la economía mundial como las de los EE.UU., el Japón, el Reino Unido, Canadá, etc. Son bien conocidas las divergencias entre estos países sobre cuotas de producción, precios, aranceles, etc, expresadas a través de las diversas "rondas" del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

+ Otro exponente bien claro de este espíritu de regulación estatal lo encontramos en el Comunidad Económica Europea, área donde no existe ninguna actividad productiva, comercial, financiera, laboral, que no este normalizada por medio de algún decreto, orden, directriz, documento, etc.

*) La tensión entre la mundialización y el proteccionismo.²² Por un lado, el proceso de centralización y concentración de capital ha conducido gradualmente a la mundialización de los flujos de mercancías, capital y de los procesos productivos. Independientemente de si el proceso se establece por la interdependencia o por la competitividad, los agentes de la mundialización de la economía están constituidos por poderosísimas organizaciones empresariales privadas, tanto de carácter financiero como industrial, o que engloban ambos elementos. La empresa mundial está compuesta por una red de empresas locales, nacionales y multinacionales, las cuales diseñan su actuación con el objetivo de obtener unos beneficios para el conjunto de su organización. El paisaje mundial que emerge es el de una serie de estructuras oligopolísticas marcadas por fuertes tendencias a la concentración de los mercados.

Por otro lado, crea tensiones a la hora del control de la política económica de los distintos gobiernos y de la gestión de las economías entendidas como países: la economía española, la japonesa, la alemana, etc. Por ejemplo, la magnitud de los flujos de capitales a corto plazo, de carácter especulativo, es altamente volátil y puede reinvertirse en distinto sentido en brevísimo plazo, generando profundas inestabilidades monetarias y dificultades para su control. Es decir, la mundialización financiera potenciada y estimulada desde los centros hegemónicos del capital impone unos límites importantísimos a la gestión desde los espacios nacionales de su propia política económica.

Todo esto implica una profunda transformación del papel de los estados, los cuales se ven obligados a compaginar movimientos de capitales que responden a fuerzas opuestas. Han de aplicar medidas proteccionistas para proteger a los capitales privados que operan dentro de su ámbito, cuando muchos de estos capitales pueden estar experimentando simultáneamente un proceso de mundialización. Tensiones que a los estados muchas veces les cuesta superar. Pero que, en cualquiera de los casos, tanto la acción proteccionista como el proceso de mundialización, son realidades contrarias a lo que A. Smith esperaba de la famosa mano invisible. Por otro lado, la acción de los

²² M. Itxazarreta. "Notas para un debate sobre la evolución de la economía mundial". Pendiente de publicación.

estados tampoco se distingue por ejercer ese papel de árbitro entre las fuerzas del mercado. Más bien se convirtió en algo indispensable para los intereses de estos capitales, especialmente en el momento de aplicar programas de ajuste económico duro, de precarización de los mercados de trabajo, de contención salarial, de reducción de los niveles de bienestar, o de socializar una serie de gastos, tales como los de infraestructura, medio ambiente, etc. Es decir, va disminuyendo la función directa que realizan sobre las economías, a la vez que va en aumento la acción legitimadora que han de ejercer para defender el sistema económico y social.

* Y la burocratización de la vida democrática, con la concentración de poderes (o la exclusión de los ciudadanos de las funciones de gestión y decisión) en todas las esferas de la sociedad. "Todos proclaman las bondades de la competitividad, y cada cual aspira a un régimen de monopolio férreamente protegido...¿Pero en España quién quiere de verdad competir en el ámbito que fuere, en la Administración, en la Universidad, en las empresas o entre las empresas? Con la eliminación radical de la competitividad en el interior del partido, el PSOE se convierte en símbolo de todas las aspiraciones subyacentes de eliminar el peligro de competir en el nicho en el que nos hemos asegurado un poder indiscutido. Una sociedad corporativista, apegada a miles de privilegios de distinto orden que rigen en cada esfera social y económica, no ha de dejar de seguir identificándose con el PSOE. El éxito interno será corroborado una vez y otra por una sociedad dispuesta a todo menos a competir, por lo menos hasta que el país no muera del éxito de haber eliminado por completo la competencia".²⁴

Aunque el autor apoya su reflexión en el comportamiento del PSOE y la situación española, de tal consideración se desprende que es válida y aplicable al comportamiento de los poderes y la instituciones de todas las sociedades organizadas bajo la forma de capitalismo democrático.

Resumiendo, el comportamiento real de las empresas y de los estados indica la falta de confirmación del análisis de Adam Smith. El comportamiento real de la mano capitalista parece indicar la destrucción de aquella otra mano, que quizá por ser "invisible", nunca pudo realizar su misión de proteger el bien de todos. La mano diabólica de las leyes del capitalismo acabó triunfando sobre la mano invisible de las leyes naturales de A. Smith. Y, si hubiera podido comprobar las prácticas del capitalismo tardío, es posible que su famoso trabajo se hubiera llamado "informe sobre la naturaleza y las causas de la pobreza de las naciones".

Tan apabullante es la realidad de estos postulados que, al menos a nivel de poderes públicos, comienza a reconocerse. El Parlamento Europeo subraya que "con la mejora de la coyuntura económica en muchos países de la Comunidad no se ha logrado la absorción de las bolsas de pobreza; por el contrario, los mecanismos de mercado gracias a los cuales tuvo lugar la recuperación económica, así como la ayuda generalmente decreciente que la administración presta a los afectados han aumentado la brecha existente entre las personas marginadas y el resto de la sociedad, al quedar limitadas, a nivel comunitario, las acciones de lucha contra la pobreza por la naturaleza específica de su misión y por los recursos presupuestarios asignados a los dos programas de lucha contra la pobreza".²⁵

²⁴ Ignacio Sotelo. "Morir de éxito". El País, 24-11-1990.

²⁵ "Resolución sobre la lucha contra la pobreza en la Comunidad Europea". Doc. a 2-171/88, Núm C 262/194, Diario Oficial de las Comunidades Europeas.

Un gobierno tan conservador como el del Sr. Pujol, también reconoce que "el doble efecto de la recuperación económica -generar globalmente mayor riqueza y acentuar la desigualdad social- ha incrementado de forma significativa la marginación social y las bolsas de pobreza, lo que se ha determinado en llamar Cuarto Mundo".¹⁶

Marginación y pobreza: dos manifestaciones de la desigualdad.

"La soledad del parado no se puede equiparar más que a la soledad del que se encuentra sólo contra la sociedad que le margina; no es sólomente porque la palabra parado sea totalmente falsa. Sería mejor emplear siempre la denominación **desempleado**; es decir no tener empleo de trabajo funcional que le permita ganarse el sustento digno que dice la Constitución Española... ¿Es que no trabaja el que no quiere? Mentira. Porque en nuestra sociedad quizá haya trabajo para todos - que lo dudo- pero... ¿en que condiciones? Otra vez la explotación del obrero...".¹⁷

La desigualdad surge, por tanto, poderosa de la actividad lógica del sistema capitalista. La marginación y la pobreza son las dos manifestaciones más concretas de tan injusta desigualdad. Su análisis nos revelará el papel que juegan en el mantenimiento de la eficiencia del propio sistema. Eficiencia que, como señalábamos anteriormente, vuelve a realimentar en espiral el aumento de la marginación y la pobreza.¹⁸

Marginación.

La marginación es el resultado de una doble exclusión. Tiene su origen en la falta de empleo. Las personas no-propietarias de los medios de producción no disponen de otros recursos para vivir que la venta de su fuerza de trabajo. Aquellas personas que por las exigencias establecidas por los criterios de producción y las leyes del mercado no encuentran un empleo, quedan excluidas del aparato productivo y, como consecuencia, excluidas de la esfera de consumo. Quien no consiga convertirse en mercancía fuerza de trabajo, no obtendrá los medios de intercambio -dinero- para el consumo necesario. Y una vez que se ha dado la marginación en el mercado de trabajo queda marginado del mercado de consumo.

La imposible erradicación de la marginación.

¿Por qué no se erradica la marginación? Por dos grupos de argumentos que se complementan:

¹⁶ "Establecimiento de una renta mínima de inserción en Cataluña". Departament de Benestar Social, Generalitat de Catalunya.

¹⁷ Mariano González. "La soledad del parado". Cartas al Director, El País 11-3-1991.

¹⁸ Para un tratamiento teórico más amplio de ambos conceptos, ver: José Iglesias Fernández, "Capitalismo, Marginación, Pobreza", en M. Etxezarreta (Ed.), La reestructuración del capitalismo español en los 90, Colección Economía Crítica, Icaria,

*) A nivel macroeconómico, para una tecnología determinada, el volumen de empleo de un país está en función del producto interior bruto (PIB) que se produce en un tiempo dado. Es decir, un nivel de actividad económica implica una determinada utilización de recursos, entre los cuales está el número de puestos de trabajo.²⁹ Ni una persona más ni una menos, solo aquella cantidad de mano de obra de la población activa que necesita. Es decir, se da una situación en la cual un número de personas desempleadas buscan y no encuentran un trabajo ocupacional.³⁰ Por lo tanto, cualquier persona en edad jurídica para trabajar que buscase empleo por encima de este nivel de actividad, no encontraría un puesto de trabajo. Como consecuencia, el resto de la población, tanto activa como inactiva, queda excluida automáticamente del volumen de ocupación. Unos y otros pasan a formar la población definida más arriba como marginada. Así que, como la actividad económica es lo que es y los puestos de trabajo los que existen, se origina un "numerus clausus" para el empleo, con lo que la marginación no puede ser erradicada. Por lo tanto la naturaleza de la tecnología y las fuerzas de mercado determinan el nivel de empleo.

Ahora bien, la política económica puede, y de hecho incide, en los niveles de empleo de una economía. Una serie de medidas que alteran determinadas variables, -tipos de interés, incidencia de los impuestos, flexibilidad o rigidez de los salarios y precios, productividad, costos de producción, cantidad de dinero en circulación o volumen del crédito, gasto público, etc.- pueden dar lugar a uno u otro nivel de empleo/desempleo, pero siempre dentro de ciertos límites marcados por el nivel de absorción que permite el aparato productivo. La acción de la política económica no puede traspasar los límites mencionados.

Añadamos a esto las limitaciones que imponen a la creación de empleo otros objetivos económicos y las opciones propiamente políticas. Los dirigentes políticos pueden estar, y de hecho están, más preocupados por otros objetivos económicos, como la competitividad internacional, el control de la inflación o la disminución del gasto público, que por aumentar el empleo, con lo que el margen de creación de puestos de trabajo se reduce fuertemente. Así mismo, elementos políticos como la entrada en la CEE, obligando a una reestructuración económica de alcance, lleva a disminuir el empleo de algunos sectores productivos. Por consiguiente, el nivel de empleo/desempleo de un país también está condicionado por los objetivos políticos del Gobierno de turno.

Tampoco el estado actual de la ciencia económica proporciona pautas claras sobre como generar empleo. Las explicaciones teóricas compiten entre sí y son incluso conflictivas como atestiguan las conocidas polémicas entre Keynes y Pigou, monetaristas y post-keynesianistas, regulacionistas y neoclásicos, el cuestionamiento de la operatividad de la curva de Phillips, etc. Y, cuando ante una posible recesión económica preguntan a los expertos (economistas y econométristas) si alguno de sus sofisticados modelos puede ayudar a predecirla y contenerla, todos ellos sólo coinciden en una fórmula: contención de los salarios reales.³¹ Para este viaje no necesitábamos tantas

²⁹ Los neo-clásicos afirman que en el proceso productivo es posible la sustitución continua entre el factor trabajo y el factor capital en función de sus precios relativos, pero tal flexibilidad es mucho más limitada en la realidad debido a la rigidez de la sustitución entre las máquinas y los trabajadores.

³⁰ J.M. Keynes. *The theory of employment, interest and money*, Mac Millan 1972.

³¹ Comentando las consecuencias económicas de la crisis del Golfo, F. Modigliani dijo que "el impacto en cada país concreto de la invasión de Kuwait dependerá de la rigidez de los salarios". ¿Remedio? "Lo que más puede ayudar a solucionar el impacto de la crisis es que los salarios se muestren flexibles a la baja en

alforjas.

En resumen, buena parte del nivel agregado de empleo/desempleo de la economía está muy condicionado por el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, las opciones económicas y las decisiones de carácter político-social, además de las de carácter económico. Objetivos que vienen determinados por la búsqueda del equilibrio en la doble función del estado: como estado-mercancía, una de estas funciones es convertir a la persona en mano de obra a la vez que favorece la acumulación de capital; como estado-marginación, su otra función consiste en mantener un nivel aceptable de credibilidad o legitimación del sistema capitalista.²²

*) Incluso utilizando un análisis de la apariencia, como es la teoría marginal, podemos leer las limitaciones que existen para la consecución del pleno empleo. De acuerdo con la teoría de la empresa, el nivel de empleo para cada unidad productiva, depende de la aplicación combinada de dos reglas:

Por la la "ley de retornos decrecientes", -regla de la eficiencia-ninguna empresa está interesada en emplear a un trabajador cuyo salario sea mayor al valor de su producción marginal física aportada a la del conjunto de la plantilla. Por otra parte, siendo el objetivo principal de cualquier empresa la obtención del máximo beneficio, la regla de oro -coste marginal igual a ingreso marginal, permite a la empresa establecer la cantidad "equilibrio" a producir y su correspondiente volumen de empleo.

Por lo tanto, la teoría de la empresa nos dice que un empresario sólo dará empleo hasta aquel nivel donde los beneficios marginales por colocar a un trabajador más sean justamente iguales al salario que tenga que pagar por contratarlo. Es decir, hasta que el coste marginal del empleo sea igual al beneficio marginal de la última unidad empleada. Entonces, el volumen de empleo depende de la posibilidad de realizar beneficios el empresario, y este no ocupará una persona más si con ello altera la maximización de sus excedentes empresariales. Claro que el Estado, se podría argumentar, tiene la capacidad de arbitrar subsidios que compensen a las empresas por las alteraciones que experimenten sus "reglas de oro". Pero también veremos más adelante cuales son las limitaciones del Estado capitalista con respecto a la "cuestión social".

La teoría del empleo deja bien clara la dependencia de la clase trabajadora de la clase capitalista. Hemos visto que, sin la realización del beneficio empresarial no hay empleo, y, si no hay empleo, se origina la marginación y la pobreza.²³ Esto nos lleva a otra reflexión: mientras el ciudadano dependa para sobrevivir de su posibilidad de convertirse en individuo-mercancía, en "obrero asalariado, su suerte depende del capital".²⁴

Por todo lo argumentado, se puede concluir que dentro del sistema de mercado capitalista, la erradicación de la marginación es imposible.

términos reales. En este sentido España tiene un cierto historial negativo porque ha tenido mucho desempleo debido a la rigidez de los salarios". El País, 25-8-1980.

²² Para un tratamiento más amplio, ver José Iglesias Fernández. Capitalismo, marginación, pobreza. Trab. cit.

²³ Aunque la relación inversa no es siempre válida, ya que no es seguro que los beneficios generen empleo.

²⁴ K. Marx. Trabajo asalariado y capital. Pág. 43, Trab. cit.

Pobreza.

La pobreza es "la manifestación de unas estructuras sociales de dominación, explotación y exclusión. Los conceptos de pobreza y desigualdad están inseparablemente ligados".²⁶ Desarrollando esta definición, nos encontramos con que:

*) La explotación, que afecta a toda la población asalariada, golpea más particularmente a aquellos trabajadores con poca o ninguna cualificación profesional, que son los que tienen un empleo en precario o sumergido y, muy frecuentemente, irregular. Son las personas más propensas a ser remuneradas con los salarios más bajos, así como los más vulnerables a quedarse en paro a la menor coyuntura de crisis económica. Todos ellos componen la población idónea para percibir los ingresos de hambre.

*) La exclusión originada por paro, frecuentemente de larga duración, muchos sin percepción de subsidio de desempleo, y sin apenas ingresos.

En ambos casos, es evidente el empobrecimiento colectivo de los miembros dependientes de la familia. Es decir, el grado de bienestar/malestar de los familiares dependientes dependerá del grado de abundancia/pobreza que permitan los ingresos del sustentador principal.

*) En la estructura social de dominación capitalista, los parados y aquella parte de la base reproductora ²⁶ (personas inactivas no-propietarias) constituyen un ejército social de reserva que el sistema capitalista necesita y utiliza para dominar a la población compuesta por los individuos-mercancía. Después de Marx, Kalecki²⁷ ponía de manifiesto como un nivel de paro era imprescindible para poder mantener la explotación y la disciplina laboral capitalista. De lo contrario, ¿cómo podrían los empresarios mantener la explotación y la disciplina laboral sino contasen con la posibilidad de ejercer el despido, generar un nivel de paro, y de amenazar con las secuelas que la pobreza origina en último castigo?

Llegados a este nivel, es el momento de distinguir la diferencia entre marginación y pobreza, conceptos utilizados frecuentemente como idénticos. Una situación de marginación no siempre conlleva en sí misma una situación de pobreza, como tampoco una de pobreza supone siempre otra de marginación. Se considera a una persona pobre a aquella cuyos ingresos del trabajo no le permiten traspasar el llamado umbral de pobreza, pero que no se la puede calificar de marginada por su condición de individuo activo, no excluido del aparato productivo. Similarmente, tampoco se puede considerar pobre a una persona marginada que vive a expensas de una ocupada con ingresos holgados. Solamente es marginada y pobre aquella persona que no encuentra trabajo y que, además, percibe ingresos por debajo del nivel de subsistencia, por darse la doble circunstancia de excluida del aparato productivo y carente de recursos económicos para sostener su sobrevivencia de una forma personal.

²⁶ P. Caba. "Medicina y pobreza", en Anuario El País, Pág 154, 1989.

²⁶ I. Fernández de Castro y A. Goytre. Clases sociales en España en el umbral de los años '70, Pág. 246, Siglo XXI 1974.

²⁷ M. Kalecki. Political aspects of full employment, Political Quarterly, Vol. 14, 1943.

La irrealizable erradicación de la pobreza.

Sí los poderes reconocen que la pobreza debe ser combatida "sin ninguna ambigüedad en sus causas y en todas sus consecuencias, ya que se trata de una injusticia que no puede aceptar una sociedad basada en principios y valores humanistas".²² Sí, según ciertas estimaciones, bastaría con dedicar el "1,31% del PIB en 1973, o el 1,20% en 1981... para paliar la pobreza... en el sentido de proporcionar a todos los pobres la posibilidad de tener un gasto igual a la línea de pobreza".²³ ¿Por qué no se erradica la pobreza?

En el epígrafe de marginación se han comprobado las limitaciones teóricas y prácticas que se plantean para crear empleo. En el de pobreza, se ha comprobado como la naturaleza de esta desigualdad es innata y necesaria para el "buen funcionamiento" del propio sistema capitalista. De aquí que mantengamos que la erradicación estructural de la marginación y de la pobreza sea imposible. O desaparece el sistema que las origina, o las tendremos siempre con nosotros.

Analizaremos, a continuación, las limitaciones del Estado para erradicarlas, pero quizás convenga mencionar aquí como es imposible para la acción pública ir más allá de una declaración de principios. El Estado es consciente que, de aplicar tales recursos, cualquier ciudadano y en cualquier momento, podría optar por abandonar el mercado de trabajo y conformarse con unos ingresos igual a la cesta de bienes definida como línea de pobreza. Y una vez anulado el poder empresarial y el del Estado sobre los trabajadores y los ciudadanos, se debilitaría el control que ejerce el sistema capitalista sobre la totalidad de la ciudadanía.

¿Qué puede hacer el Estado? Poco.....

"Un estado de clase tendrá como objetivo potenciar los intereses de la clase dominante, la cual utilizando al estado como instrumento, se convierte en la clase políticamente dominante, obteniendo nuevos medios de control y de explotación de las clases oprimidas. Por esta razón, el estado... capitalista es un instrumento de explotación del trabajo asalariado por parte de los capitalistas".²⁴

""Una parte de la clase dominante desea mitigar las injusticias sociales, para de esta manera garantizar la perduración de la sociedad burguesa".²⁵

En teoría, el Estado podría incidir en la marginación y la pobreza en base a redistribuir el producto social por medio de un sistema fiscal

²² "Dictamen sobre la pobreza", en (89/C 221/04), Diario Oficial de las Comunidades Europeas, Nún C 221/10, 28.8.1989.

²³ A. Bosch Donenach et al. "La desigualdad y la pobreza en España 1973-1981", en Papeles de Trabajo, Economía, Pág.53, Instituto Universitario J. Ortega y Gasset, 1985.

²⁴ K. Marx. El Capital. Trab. cit.

²⁵ J. O'Connor. La crisis fiscal del Estado. Ed. Península 1981.

progresivo y un gasto público más social. Pero, ¿qué ocurre en la realidad...?⁴²

La evolución reciente de la economía española manifiesta un crecimiento sostenido del producto social y otro paralelo de la pobreza y la marginación. Los exégetas del capitalismo defienden estas situaciones -económica y social- partiendo de lo que algunos economistas críticos de la economía burguesa denominan como economía del goteo:⁴³ "en un primer momento, se ha de primar la consecución de la eficiencia con su evidente consecuencia de la desigualdad; después ya se redistribuirá".

En ese "primer momento", la realización de la eficiencia dará siempre a los capitalistas la posibilidad de apropiarse de buena parte del producto social, sin preocuparse por el aumento que se va generar forzosamente de la marginación y la pobreza. En el Cuadro 1, se comprueba un crecimiento de la riqueza, PIB, en la economía, pero su distribución indica un desigual reparto de clase de la misma. Por un lado, mejoran las rentas que van al capital, excedente de explotación. Por otro se deterioran los ingresos de la clase trabajadora, vía la evolución de la parte de la renta nacional que va al factor trabajo, o el estancamiento de los salarios reales por trabajador. Pero en el llamado período "después", el Estado, de clase, va a comportarse de acuerdo con su doble naturaleza: la de estado-mercancía y estado-marginación.⁴⁴ Es decir, los recursos que el Estado ha de dedicar para potenciar la acumulación chocan y reducen los que ha de dedicar a la legitimación, parte de los cuales han de financiar los programas de las RMI.

* Por una parte, los empresarios resienten y combaten la posible doble acción del Estado. Protestan contra el gasto público, especialmente contra aquellas partidas dedicadas a las políticas de bienestar social, aunque hay que admitir que están de acuerdo con el gasto dedicado a la infraestructura productiva, a las subvenciones destinadas a la inversión privada, o al saneamiento de sus propias empresas. Protestan contra el sistema fiscal cuando no se apoya en la recaudación impositiva indirecta (consumo), o cuando no se complementa directamente con el impuesto sobre la renta de trabajo. No quieren oír nada de aquellos impuestos que gravan el patrimonio o las rentas del capital.

* Por otra parte, voces procedentes de muy diversos cuarteles -político, religioso, humano, sindical- denuncian tales injusticias sociales. Pero estas organizaciones no-gubernamentales (ONG) y los sindicatos o los partidos de "izquierda establishment", se limitan a reclamar del Estado la institucionalización de unos subsidios sin apenas cuestionar la naturaleza explotadora de la democracia capitalista. Sus peticiones se centran en la solicitud de medidas encaminadas a mitigar las consecuencias de la eficiencia del crecimiento de este sistema en base a institucionalizar la limosna

⁴² Ocurre todo lo contrario. Según un Informe social sobre los impuestos en los Estados Unidos, "los pobres pagan una media del 13,8% de sus ingresos en impuestos, en tanto que las personas de nivel medio pagan el 10% y los ricos el 7,6%". La Vanguardia, 24-4-1991.

⁴³ "La idea de la economía del goteo, *trickle down economics*, es sencilla. Establece que el mejor medio para mejorar el nivel de vida de la mayoría de los ciudadanos en el largo plazo consiste en favorecer la actividad productiva de los que más tienen. En la medida que estos prosperen, y de acuerdo con este argumento, la economía también crecerá, y los beneficios de tal prosperidad acabarán en cierto momento goteando hacia cada uno de los ciudadanos que menos tienen". S. Bowles, D.M. Gordon y T.E. Weisskopf. *After the waste land: a democratic economics for the year 2.000*, Pág. 132. N.E. Sharpe Inc. 1990.

⁴⁴ José Iglesias Fernández. "Capitalismo, marginación, pobreza", Trab. cit.

pública. La caridad administrativa como la llama N. Chomsky.⁴⁵

Por consiguiente, ya sabemos que las medidas que aplique el Estado estarán establecidas en función de encontrar un punto de equilibrio entre los poderes económicos y estas fuerzas sociales. De hecho, la política de conceder una renta mínima de inserción a pobres y marginados adoptada por algunas de las Autonomías se ajusta a este tipo de equilibrio. Estamos en un momento en el que se reclama la vuelta al "estado asistencial", situación que se creía superada ya por el "estado del bienestar".

La renta mínima de inserción: una forma de beneficencia pública.

"Un sistema que responde más a una normativa de escaparate, donde la apariencia prevalece sobre el contenido".⁴⁶

No sabemos si hablaba como economista o como profeta cuando Jesucristo dijo que "pobres los tendréis siempre con vosotros".⁴⁷ Tampoco sabemos cual era el número de pobres en su época. Lo cierto es que, tanto entonces como ahora, la pobreza no sólo no se erradica sino que además "no ha dejado de aumentar en número y en intensidad".⁴⁸ Durante los ochenta, las estimaciones oficiales contabilizaban unos 1.100 millones de pobres a nivel mundial,⁴⁹ viviendo con menos de 37.000 pesetas al año. En la Comunidad Europea se contabilizan unos 45 millones, de los cuales unos 8 millones son españoles.

No es un objetivo de este trabajo precisar cuando comienza la asistencia pública que suponemos nace en el mismo momento que se consolidan los poderes públicos.⁵⁰ Ni nos vamos a detener a explicar las múltiples propuestas y aplicaciones de este tipo de asistencia, dado que cada autor o cada gobierno ha ido proponiendo o legislando las modalidades conforme a su forma de pensar o de acuerdo con la coyuntura política y económica del momento: asignación social básica, ingreso mínimo garantizado, ingreso suplementario familiar, pensión social, renta mínima de inserción garantizada, salario mínimo universal, etc.

⁴⁵ Entrevista en La Vanguardia, 7 Junio 1991.

⁴⁶ Síndic de Greuges de Catalunya. Informe al Parlament 1989. Pág 153.

⁴⁷ Mateo 26-11. La Biblia. Versión "The New King James" de la Gideons International, Edición 1988.

⁴⁸ "Resolución sobre la lucha contra la pobreza en la Comunidad Europea", Tra. cit.

⁴⁹ Banco Mundial. Informe sobre el Desarrollo Mundial.

⁵⁰ Sería interesante comparar más profundamente la similitud que existe entre las famosas "leyes de pobres" inglesas y los programas actuales sociales como el de RMI: aquellas trataban de aliviar al pobre pero controlando al mendigo y al vagabundo; concediendo un "mínimo nacional" a cambio de aceptar un trabajo, o de correr el riesgo de sufrir un severo castigo; administrando desde las instituciones de caridad religiosas (parroquias), civiles o públicas los programas de ayuda que se promulgaban para paliar la miseria, etc. El objetivo primero y último de tal legislación era suprimir la "peligrosidad" de los "profesionales de la mendicidad" que crecía en número alarmante durante la mitad del siglo XVI.

Características.

Dado el grado de pobreza que existe en España, la mayoría de las administraciones regionales (Euskadi, Catalunya, Madrid, Cantabria, Asturias, etc.) se han visto obligadas a poner en marcha varias experiencias de caridad pública denominadas Rentas Mínimas de Inserción (RMI). Simultáneamente, también existe "un debate sobre la necesidad de establecer una Renta Mínima, e ir creando conciencia sobre la aplicación progresiva del Salario Ciudadano".¹¹ De momento, nuestro trabajo quiere entrar solamente en la parte del debate relacionado con la RMI, tomando estos subsidios como elementos representativos de la caridad ejercida por el estado capitalista.

Sucintamente, ¿en qué consisten los diversos programas de asistencia o beneficencia social conocidos como RMI instaurados en España? Diríamos que se pueden resumir en una sola frase: con estos programas, los poderes públicos comienzan a reconocer a los ciudadanos y a las familias necesitadas -pobres o marginadas- el derecho a un mínimo social de inserción. Un poco más ampliada la explicación sobre sus características, queremos destacar:

*) Primera. Que, por el volumen de recursos que requiere una beneficencia de esta envergadura, solamente el Estado y las autoridades autonómicas pueden disponer de una forma permanente de los medios financieros para cubrir tales programas de asistencia social. Por lo tanto, la presencia de los poderes públicos se hace indispensable.

*) Segunda. Se apela a la Constitución Española para legitimar la intervención asistencial de estos poderes: "los poderes públicos mantendrán un régimen público de Seguridad Social para todos los ciudadanos, que garantice la asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad, especialmente en caso de desempleo...".¹² Esta actuación de las autoridades públicas va a encubrir la posibilidad de ejercer discrecionalmente un control sobre esta clase de beneficiarios.

*) Tercera. Se reconoce al ciudadano necesitado el derecho que tiene ante la sociedad de unos ingresos garantizados. Un derecho de toda aquella "persona adulta incapacitada para obtenerlos por sí misma en razón de desempleo, incapacidad, enfermedad, bien a través de la generalización de pensiones de seguridad social, asistencia social u otro sistema".¹³

Por lo tanto, ya tenemos tres de las cuatro características más relevantes de los programas. Aparte de ser indispensable, la intervención de los poderes públicos queda jurídicamente legitimada. A su vez, como contrapartida, la beneficencia estatal pasa a tener un rango destacado; es un derecho "sustantivo" del ciudadano necesitado.

*) Cuarta. Esta característica consiste en que la renta mínima será concedida solamente cuando el beneficiario se comprometa a cumplir con los planes de inserción elaborados a tal fin. Intentarán asegurar "una renta

¹¹ "Simposio sobre renta mínima y salario ciudadano", en Boletín Informativo, Núm. 1, Caritas Española, Mayo 1989.

¹² Ver "De los principios rectores de la política social y económica", en Constitución Española, Cap. III, Art. 41.

¹³ M. Oreja Aguirre. "Un proyecto social para Europa: La contribución del Consejo de Europa", La Carta Social Europea desde la perspectiva de la Europa social del año 2000, en Dossier Renta mínima y salario ciudadano, Pág. 15, Caritas.

mínima al mayor número posible de personas o familias necesitadas..., excluidas del mercado de trabajo y que no disponen de medios de subsistencia... (A su vez, como) las finalidades principales del Programa son la integración social y la inserción laboral..., los beneficiarios están obligados a... firmar y cumplir el convenio de inserción o reinserción social y/o laboral que se acuerde en cada caso...".⁵⁴ Para situaciones de extrema necesidad, existe también "la posibilidad de prestar ayudas económicas dentro del concepto de emergencia a individuos no cubiertos por el programa de ingreso mínimo familiar".⁵⁵

Punto arriba o coma abajo, los principios, motivos, requisitos, disposiciones, etc, de los programas de beneficencia de las otras Comunidades Autónomas son muy similares a los de la Comunidad catalana. En todos los programas autonómicos se encuentra el objetivo de luchar contra la pobreza, pero, como veremos más adelante, en sí mismos, ni pretenden, ni van más allá de la asistencia a los necesitados en su pobreza y marginación. Sin duda, el que mejor se ciñe en su definición a reconocer este aspecto asistencial es el Plan Cantabro, el cual de por sí ya se titula "Una Ayuda a la Necesidad Familiar".⁵⁶

En resumen. Los programas asistenciales consisten en la concesión de una renta mínima, por parte de los poderes públicos, a aquellas familias o personas que se encuentran en una situación de pobreza o marginación. Tal concesión llevará aparejada como requisito, la obligación por parte del beneficiario de aceptar participar en aquellos planes de inserción/reinserción social/laboral que las autoridades competentes hayan tenido a bien diseñar, para su correcta integración en la sociedad.

Polémica.

En el momento de la puesta en marcha de los planes de lucha contra la pobreza, basados en la concesión de la RMI, se desataba una polémica,⁵⁷ principalmente entre los gobiernos autonómicos y la ministra de Bienestar Social. Esta manifestaba su desacuerdo con los planes de pobreza de las Comunidades Autónomas aduciendo que "hay que enseñar a pescar y no dar el pez".

En desacuerdo con ambas posiciones, "dar el pez" y "enseñar a pescar", queremos subrayar aquí la distancia que existe entre la intencionalidad de los

⁵⁴ Decreto 144/1990, de 28 de maig, regulador del Programa interdepartamental de la renta mínima d'inserció (PIRMI), Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya.

⁵⁵ Decreto 64/1989 de 21 de Marzo, por el que se Regulan las Ayudas Económicas a Situaciones de Emergencia Social. Gobierno de Euskadi.

⁵⁶ Similar definición también adopta el Ayuntamiento mallorquín de Calviá, Palma de Mallorca, el municipio con mayor renta "per capita" de España, que ha creado un salario para los pobres de su localidad. Consistirá en una cantidad equivalente al salario mínimo interprofesional, y servirá para repartir la riqueza que generan los impuestos municipales.

⁵⁷ Dice J. Olaverri, diputado por Euskadiko Ezkerra, que "por si a alguien le quedara alguna duda sobre la hipocresía que subyace en el dicho ese del pez y la caña de pescar... que ciertamente, en todo los países se ha pretendido evitar que se instalen cómodamente en el subsidio, y, por tanto, se ha pretendido enseñarles a pescar, pero la realidad de una crisis que no es capaz de dar empleo a la población ha hecho que en la práctica el sistema admita a esos colectivos durante muy largos períodos como un hecho necesario". "Enseñar a pescar o dar de comer al pez", en El País, 1 Dic. 1988.

programas de RMI, propugnando la reinserción en el mundo del trabajo de pobres y marginados, y las graves limitaciones existentes en el mercado de trabajo para que la inserción pueda realizarse. En este sentido, destacaremos tres aspectos:

* Primero. La creación de empleo está limitada por la dinámica de la economía. De poco vale enseñar a pescar a ambos colectivos de necesitados si no hay río, si no hay empleos suficientes para insertarlos en el mundo del trabajo. ¿Evidencia? Son muchísimas las personas, especialmente los jóvenes que salen de las universidades, de las escuelas técnicas y de formación profesional, que conocen de sobra las artes de la pesca. Tienen cualificaciones profesionales y académicas superiores a los niveles de formación que se proyectan impartir en los programas de inserción para "aprender a pescar". Sin embargo, ver Cuadro 2, aún sabiendo pescar se hallan en el paro por no encontrar trabajo.

* Segundo. Ya hemos señalado como, para una tecnología determinada, el nivel de actividad económica es el que determina el número de puestos de trabajo. Ni uno más ni uno menos. Por lo tanto, los Programas sobre la RMI no tienen capacidad ni incidencia para generar los empleos que permitan la inserción laboral buscada. No hay río donde pescar.

*) Tercero. La limitación de recursos del estado lleva a preguntarse si la cantidad que asignan las autoridades públicas a las familias pobres y marginadas pueden dar el pez, y menos la caña. Mil arriba o abajo, las 30.000 pesetas que conceden a cada familia necesitada no dan para más que ayudarlos a permanecer entre el nivel de indigencia y el de pobreza severa. Así que, tampoco hay peces.⁵⁵

Valoración.

Existe una primera tentación, la de valorar como positivo el conseguir un reconocimiento formal por parte de los poderes públicos del derecho del ciudadano a una asistencia social mínima controlada. Ahora bien, ¿es este el papel de la izquierda, el de conseguir de la sociedad capitalista una beneficencia mínima controlada o la de caminar hacia una sociedad donde exista una justicia máxima compartida? Antes de pronunciarnos, examinemos primero en donde reside el engaño de los programas de renta mínima de inserción.

Es evidente que el estado democrático capitalista va concediendo paulatinamente aquellos derechos que reclaman los ciudadanos, siempre y que tales reivindicaciones no vayan más allá del plano formal: expresión,

⁵⁵ Algún día, Cáritas Española tendrá que "cerrar sus puertas un par de semanas..." y dejar que usen su propia voz (aprendan a manejar la caña) "las mujeres que quieren salir del foso de la prostitución, los ex reclusos que quieren rehacer su vida, los drogodependientes que quieren sacudirse las cadenas, los ancianos sin recursos... los niños abandonados, los gitanos marginados, los habitantes de los barrios degradados, la gente del mundo rural, los transeúntes sin techo". (Cruz Roldán Campos, Secretario General de Cáritas Española, ¿Y usted que opina, señor presidente?, El País, 7 Octubre 1989). Algún día, habrá que preguntarle a Cáritas cuando va a enseñar a que "los pobres tengan energía (voz) y a que organicen su indignación ante ese agravio de su Gobierno", y del sistema capitalista, y no dar la voz, (no dar el pez) porque ellos no la tengan. Algún día, habrá que preguntarse por qué Cáritas no actúa más activamente, no protesta, cuando los programas sociales que presenta ante el Gobierno reciben la financiación que considera adecuada. Algún día, habrá que preguntarle por su papel legitimador del sistema...

sufragio, prensa, religión, etc.⁸⁹ Como en el caso de los otorgados anteriormente, sabe que la concesión del "derecho" a una beneficencia pública es papel mojado.⁹⁰ Por eso, el verdadero engaño de los programas residiría en conseguir que nos concentrásemos en la valoración del "nuevo derecho" mientras perderíamos de vista la consideración de las limitaciones que lo regulan, y que son las que prácticamente hacen del derecho formal papel mojado: rentas mínimas, concedidas como contrapartida del compromiso de cumplir con un programa individual de inserción/reinserción profesional e integración social. Quizá, por su proximidad con los resultados reales de estos programas sociales, el "defensor del pueblo" de Cataluña no duda en valorarlos negativamente: "entrando ya en el terreno de la crítica, hemos de manifestar nuestro desencanto ante el actual sistema de ayudas sociales, un sistema que responde más a una normativa de escaparate, donde la apariencia prevalece sobre el contenido".⁹¹

Cuantía de las rentas mínimas.

Que decir de la cuantía de las rentas mínimas que conceden los gobiernos autonómicos, cuando la más alta no sobrepasa las 33.000 pesetas mensuales, cantidad todavía muy lejana de las 53.250 pesetas del Salario Mínimo Interprofesional (SMI). Estos ingresos, ¿que pueden atenuar de la dureza de la pobreza o la marginación?

Por ejemplo, la señora que desea acogerse al plan catalán "Programa Interdepartamental de la Renda Mínima" (PIRMI),⁹² tiene que pagar 35.000 pesetas de alquiler y una educación especial a su hijo disminuido, aparte de los otros gastos habituales de una familia. "Cuando tramitamos un PIRMI", dicen los asistentes sociales municipales de Barcelona, "sabemos que apenas sirve para resolver nada. Poco más de 30.000 pesetas para un matrimonio con hijos que, quizá, no tiene ni vivienda, es una ridiculez".⁹³ Y, en relación con los disminuidos físicos y psíquicos, el Síndic de Greuges de Catalunya señala que "para empezar a hablar de integración debería procederse, en primer lugar, a adecuar los subsidios vigentes, de forma que cubriesen los mínimos de dignidad de vida. La normativa actual no cumple con esta función".⁹⁴ Entonces, ¿donde está el tan discutido, o debatido, pez...?

⁸⁹ La secretaria general del Consejo de Europa, Catherine Lalumière, abogará por que se considere el bienestar como un derecho humano y se incluya en el Convenio Europeo de Salvaguardia de los Derechos Humanos. El País, 6-11-1990.

⁹⁰ Un colectivo de asistentes sociales de Cataluña "afirma que la cobertura real de los servicios sociales está muy lejos de lo que afirman las administraciones públicas y los políticos, a quienes acusan de falsear la realidad con anuncios de programas y proyectos, cuando los recursos disponibles apenas solucionan una ínfima parte de la demanda existente... Son puro escaparate". Milagros Pérez Oliva en El País, 3-2-1991.

⁹¹ Síndic de Greuges de Catalunya. Trab.cit.

⁹² Véase el caso "pirni b" en el epígrafe Paradojas.

⁹³ Mercé Conesa. "Plante por carencias salariales y de recursos". El Periódico de Catalunya, 6-2-1991.

⁹⁴ Informe del 'defensor del pueblo' de Catalunya. El Periódico de Catalunya, 3 Abril 1990.

Paradojas.

El estudio de algunos casos específicos,⁸⁸ acogidos preferentemente al Programa Interdepartamental de la Renda Mínima d'Inserció (PIRMI) de la Generalidad de Cataluña, permitirá resaltar varios de los elementos que demuestran en donde reside el engaño de los Programas sobre la RMI. Estos casos presentan unas características comunes y permiten resaltar una serie de paradojas. Huelga repetir que los solicitantes han de comprometerse a realizar un curso de inserción profesional o social, etc.

"Pirmi a". Este es el caso de una señora de 63 años, viuda y con un hijo trabajando. Ella carece de estudios y está enferma. Aplicadas las normas del PIRMI a su situación, se le concederían unos ingresos mensuales de 38.000 pesetas, resultado de sumar sus 33.000 y las 5.000 de su hijo. Pero, como la retribución mensual del hijo asciende a 45.000 pesetas, la solicitante ha quedado descalificada automáticamente del programa.

En este caso se dan tres paradojas. Como el hijo está trabajando y percibe una renta de 45.000 pesetas, la primera paradoja que se suscita es que la solicitante tendría que abonar 7.000 pesetas a las autoridades locales, diferencia entre las 38.000 concedidas y las 45.000 ingresadas. Además, sin estudios, enferma y mayor de 63 años, ¿que capacidad y posibilidad real tendría esta señora para seguir con aprovechamiento un programa de estudios, aparte de darse la segunda paradoja de que su edad laboral está apunto de transcurrir? Finalmente queda la posibilidad de que el hijo contemple el abandono de su empleo, pues ante la situación de las 7.000 pesetas que va a percibir demás, "cuerpo descansado dinero vale", puede que no supongan una motivación como para que le merezca la pena de continuar con su trabajo. Aquí se daría otra paradoja, que consistiría en que la ayuda que otorgase el PIRMI a la madre (beneficiario) podría provocar el abandono del empleo por parte del hijo y convertir a este en otro pobre marginado, lo contrario de lo que se perseguía.

"Pirmi b". Señora de 35 años, separada y con tres hijos, de los cuales uno es disminuido y otro trabaja. La madre carece de estudios pero, por su edad, se dedica al trabajo doméstico a domicilio. De acuerdo con las normas "pirmi", los ingresos familiares a percibir serían solamente de 10.000 pesetas, ya que, a las 45.000 concedidas inicialmente a la familia, habría que descontarles las 35.000 pesetas que ingresa el hijo que trabaja.

En este caso se vuelven a repetir las paradojas mencionadas en "a". Devolución de dinero, a menos que la señora opte por esconder sus ingresos como trabajadora a domicilio, e incurra en fraude (nueva paradoja) con las autoridades locales. Carecer de unos estudios mínimos para poder aprovechar satisfactoriamente cualquier programa de inserción laboral. Y volviendo a repetirse la disyuntiva de abandonar la actividad laboral, esta vez madre e hijo.

"Pirmi c". Señor de 50 años, sin estudios, casado y con cuatro hijos, uno de ellos trabajando. Calculados los ingresos a percibir por el señor "pirmi", 48.0000 pesetas, y deducidos los ingresos del hijo que trabaja, 35.000 pesetas, el neto a percibir se quedaría en 13.000.

En este caso no vamos a repetir las paradojas que se vuelven a dar en los anteriores. Sin embargo, conviene destacar como las 13.000 pesetas que el

⁸⁸ Quiero agradecer las sugerencias y comentarios realizados en esta parte del trabajo por Milagros Tello Dorronsoro y Aurelio Hernández Mocha, trabajadores sociales.

solicitante pudiera percibir no supongan un estímulo lo suficientemente atractivo (coste-beneficio) como para afrontar las diversas incomodidades que el curso le puede originar: 1) un desplazamiento diario de unos 40 kilómetros hasta el lugar donde se imparten las enseñanzas, 2) las dificultades para entender algo de lo que le enseñan, y 3) tantas otras para este tipo de personas. Además pensará que, por mucho empeño que ponga, ni su edad, ni el poco nivel de escolarización que pueda alcanzar, aparte de las exigencias reales que se dan en el mercado de trabajo, son activos suficientes como para asegurarse un puesto de trabajo.

Mercado de trabajo y perfiles personales.

Objeción que sería de los más pertinente ya que ni los puestos de trabajo que se crean son para estos colectivos, ni estas personas pueden tener una preparación para cubrir los mismos. Intuyen lo que ocurre en el Cuadro 2, donde puede comprobarse las pocas posibilidades que tienen de competir con la abundancia de personas "tituladas paradas". Si no hay ocupaciones para los que ya tienen una formación, ¿cómo pueden ellos concurrir con éxito con la preparación que tienen? Si acaso como mano de obra barata. En los PIRMIs, muchas cosas no funcionan.

Por el lado de la oferta de trabajo, los expertos en recursos humanos opinan que "la internacionalización de la economía y de la actividad productiva, el impacto de las nuevas tecnologías, los cambios vividos por la sociedad, el imperio de la competitividad y las características de los nuevos profesionales introducen cambios vertiginosos en el mercado laboral y en los procesos de selección de personal ... de forma que el mercado laboral marginará a los mediocres".⁶⁶

Por el lado de la potencial demanda de inserción, el perfil de las personas marginadas y pobres responde a una serie de características, tales como, carecer o tener pocos estudios, sin ninguna educación social, con graves dificultades para expresarse, con problemas de desarraigo familiar o miembros de parejas no estables, muchas de ellas relacionadas con la delincuencia, la drogadicción, el alcoholismo, viviendo en ambientes degradados, etc. Por otro lado, el perfil de las personas solicitantes de los "pirmi" responde a una edad entre los 35 y los 50 años; la mayoría casadas, aunque también lo solicitan divorciadas o separadas; con un bajo nivel de escolarización o un alto índice de fracaso escolar, algunas incluso analfabetas; muchas están en paro, perteneciendo a familias donde no trabaja ninguno de sus componentes. En general, las personas de ambos perfiles coinciden en varios aspectos concretos: la edad, la falta de formación ⁶⁷ un tipo de problemática socio-familiar, y un grado de desarraigo social.

Con este bagaje socio-humano, ¿cómo van a responder los grupos de marginados y pobres a los cambios vertiginosos mencionados cuando, a decir de los expertos, la tendencia es a que las personas con poca preparación profesional apenas podrán encontrar un puesto de trabajo entre las nuevas

⁶⁶ Alfonso Espinet. "El mundo del trabajo vive cambios vertiginosos". El Periódico de Catalunya, 4 Noviembre 1990.

⁶⁷ Gustavo Matías, en Pobreza flexible señala como "el pobre flexible de hoy estará determinado por su escasez de formación y, por ello, de su <nivel de vida>". Sería toda persona incapacitada de hacer valer los derechos mínimos que hoy proclama, de una u otra forma, cualquier Constitución: el derecho a la cultura, al empleo, al alojamiento, a los cuidados médicos, a la información...". La Gaceta de los Negocios, 18 Septiembre 1989.

profesiones? ¿Con qué posibilidades van a poder enfrentarse al grado de exigencia profesional de las empresas, cada vez más encontradas entre ellas para mantener su cuota de mercado en la economía mundial?

En este sentido, el Instituto Nacional de Empleo (INEM) en Barcelona informa que los tres colectivos más importantes numéricamente en las listas de desempleados son las mujeres, peones y parados de larga duración. Estas últimas "han perdido su puesto de trabajo demasiado jóvenes para jubilarse, o demasiado viejas para encontrar otro trabajo".⁶⁶ Convocados estos colectivos para realizar cursos de formación con vistas a la inserción laboral, los resultados que ofrecen para 1990 son concluyentes. De las 47.000 mujeres invitadas sólo se inscribieron en los cursos una 9.000 (19%), encontrando ocupación unas 5.400, o el 11.5% de las convocadas.⁶⁷ La "respuesta dada por los peones y los parados de larga duración ha sido mucho menos positiva. Después de llamar a todos los peones, sólo el 1% aceptaron ser formados para adquirir un nivel profesional más elevado. De los 974 peones parados y menores de 25 años, 611 no se presentaron pese a ser convocados, y únicamente 9 aceptaron realizar un curso".⁶⁸

Además, si tenemos en cuenta la evolución de la precarización en el empleo, tampoco hay ninguna garantía de continuidad en el empleo para aquellas personas que consigan superar los cursos y encontrar un trabajo. En 1989, el número de trabajadores no fijos aumentó en un 28,61% mientras que el de los fijos sólo lo hacía en un 0,53%!!!⁶⁹ En este momento, el nivel de empleo en precario en España se sitúa en torno al 21%.

Así mismo, los centros de formación ocupacional (CFO) ya están cambiando sus programas para responder a esta dinámica y a estas exigencias, ofreciendo una enseñanza de acuerdo con las demandas del mercado de trabajo. Y el mercado condiciona que los cursos que se van a impartir se concentren normalmente en especialidades que cierran las posibilidades a la gran mayoría de las personas en situación de marginación y pobreza, las idóneas para acogerse a los "pirmis": diseño de interiores, diseño gráfico con y sin ordenador, diseño asistido Autocad y Microstation, técnicas de venta, contabilidad y administración, idiomas, informática, gestión del patrimonio cultural, divulgación y montaje de exposiciones, etc. Es decir, todos estos programas a impartir están más bien organizados para los jóvenes de 16 a 25 años, que todavía no han accedido a una primera ocupación estable, o para personas que necesitan un reciclaje profesional para mantener y mejorar su situación ocupacional, que para las personas marginadas y pobres descritas anteriormente.

En resumen, el mercado de trabajo, que es la base de la inserción laboral, tiene unas exigencias que no se corresponden con la situación de los marginados y pobres, receptores directos de los programas de inserción. Los programas quedan limitados, por lo tanto, a lo que pragmáticamente pueden

⁶⁶ J.N. García-Nieto. Pobreza y exclusión social, Colección "Cristianismo y Justicia", Pág. 8, Núm 20.

⁶⁷ Como una buena parte de los contratos laborales que se realizan son en precario, en el momento que se de una recesión económica estos contratos serán los primeros a rescindir. De hecho, conviene recordar que el empleo en precario en España triplica la media europea.

⁶⁸ Marc Butxaca. "El INEM considera positiva su gestión". El Periódico de Catalunya, 18 Noviembre 1990.

⁶⁹ Estudi econòmic-financer de l'empresa catalana. Presentado por M. Rubio, gobernador del Banco de España, y por M. Alavedra, consejero de Economía de la Generalidad de Cataluña, informe sobre las empresas catalanas en base a los datos de la central de balances del BE.

ser: beneficencia desde el estado, instrumentos para ejercer la caridad pública. Aquella "idea de reintegrar a la sociedad a las personas que han quedado al margen del proceso competitivo" por medio de los PIRMI, según dijo el Sr. Comas, se convierte en un camelo cuando analizamos rigurosamente la potencialidad de los mismos y la contrastamos contra la realidad de cada día.

Proceso administrativo.

Y que decir del proceso administrativo establecido para solicitar, asesorar, conceder, seguir y evaluar el desarrollo de un PIRMI. Una ojeada a los Cuadro 3 y 4 permite darnos una idea del número de personas, comisiones, comités, equipos, órganos asesores que están involucrados, todo ello para decidir si procede o no otorgar 33.000 pesetas. ¿Se pregunta alguien por, y calcula a cuanto asciende, la cantidad de recursos sociales consumidos por esta maquinaria estatal? Si no existiesen estos proyectos, ¿no habría que inventarlos como forma de reproducir y aumentar la burocracia pública? Ha de pensarse en el número de personas planificadas para el mantenimiento de los PIRMIs a todos los niveles de la administración pública (Gobiernos autonómicos y ayuntamientos): directores, psicólogos, sociólogos, asistentes sociales, supervisores, coordinadores, técnicos de asuntos sociales, administrativos, secretarías, etc. Buena parte de los recursos económicos dedicados globalmente a las RMI es absorbida por el aparato burocrático público.

Ayuda a empresas (escuelas, academias, talleres, etc).

Las autoridades regionales y locales organizan escuelas-taller o encargan cursos a las diversas entidades privadas relacionadas con el mundo de la enseñanza. Como consecuencia, están asegurando los puestos de trabajo de aquellas personas que ya están ocupadas en la enseñanza, profesores, personal auxiliar, etc. También aseguran la venta de material escolar a las empresas especializadas en las temáticas que se van a impartir. Es decir, la acción de los PIRMIs, más supone una inyección monetaria directa a las empresas especializadas en el tema, que una creación de empleo directo a pobres y marginados. Paradójicamente, el resultado es que mantienen en activo a los que ya están trabajando. Forzosamente, una buena parte de los recursos dedicados a los programas ha de ir a las empresas responsables de organizar los cursos de inserción socio-laboral.

Resultados obtenidos.

Todavía es pronto para comprobar los resultados de la aplicación de estos programas, especialmente de la parte más esencial, como es la de la inserción/reinserción de las personas pobres y marginadas en el mundo del trabajo y en la sociedad. Por ahora, las experiencia se limita a la iniciación de escuelas-taller, con programas dedicados a la inserción laboral. La mayoría funcionan financiadas con el dinero del INEM más que con el de las autoridades autonómicas. Estos fondos se dedican a tener "almacenados activamente" a una serie de personas que, de otra forma estarían en el paro sin hacer nada. Es una manera, de forma diferente, y desde luego más barata, de emplear los subsidios de desempleo.

De todas formas, la administración autonómica catalana avanza algunos datos sobre los seis meses que lleva operando el PIRMI. Desde Julio de 1990 hasta Enero de 1991, se han registrado 501 expedientes, aprobando solamente 236. Las personas dependientes de los expedientes aprobados ascienden a 626 personas, percibiendo unos 17,9 millones de pesetas en concepto de rentas

mínimas de inserción. Se estimaba que el presupuesto destinado al PIRMI para 1990 era de unos 2.500 millones de pesetas, mientras que el 1991 es una partida abierta sin ningún tipo de límite.

Estos datos comienzan a confirmar algunas de las limitaciones enumeradas sobre los programas de RMI. Entre las solicitudes, de momento, un 53% de los expedientes quedan descartados (paradojas). La cantidad media otorgada por expediente es de 76.000 pesetas, lo que no llega a las 13.000 pesetas mensuales (cuantía insuficiente). Sin embargo, la Generalidad ha destinado 400 millones para financiar el incremento de la plantilla de la red de asistencia social, y que ha pasado de 666 a 1.138 empleados (el proceso administrativo-asistencial aumenta en 472 personas, casi tantas como las beneficiarias), etc.

Ante estos resultados, no nos parece tan desacertada la opinión del "defensor del pueblo" de Cataluña cuando dice que "bajo un decorado de gran opera, se representa en nuestro país una obra de final de curso escolar, que tiene por argumento la exclusión social y el abandono de los desherados".⁷²

Quizá nos falte capacidad para soñar...

"El comunismo se basó en el análisis marxista y en la utopía. El análisis es bueno, no en vano se lo ha apropiado la derecha, pero quebró el lado de la utopía".⁷³

La esencia de tales programas asistenciales reside en que los poderes públicos, a través de la concesión de una renta mínima familiar y la exigencia de la inserción, pueden regular los flujos entre los grupos de activos-inactivos, empleo-paro, individuos-mercancía e individuos-marginación. Llegará el momento en que el Estado considere hasta donde es más barato el conceder un subsidio de paro a un pobre/marginado insertado que se queda sin empleo, o pagarle la renta mínima de inserción. A su vez, por medio de los requisitos burocráticos que se requieren para administrar la concesión de la beneficencia pública, los poderes públicos se encuentran con un potencial de información sobre los miembros de las familias pobres y marginadas que pueden controlar y usar a discreción. ¿Una aplicación actualizada de las leyes de pobres...?

Tenemos el análisis. Por eso, desde la izquierda de clase cuesta entender el apoyo tan acrítico, por no decir entusiasta, que algunos sectores hacen de este tipo de beneficencia pública. Quizás se deba a que han perdido la virtud de combinar el análisis crítico de la realidad capitalista ⁷⁴ con la capacidad de recuperar la utopía...

José Iglesias Fernández
Barcelona, Primavera 1991.

⁷² Informe al Parlament 1989. Pág. 153, Trab. cit.

⁷³ Dacia Maraini. La Vanguardia, 21 Junio 1991.

⁷⁴ "Arrepentidos de la crítica", que diría M. Vázquez Montalván. El País, 8 Junio 1991.

Cuadro 1.

PIB, Rentas factoriales Capital/Trabajo y Salario real por trabajador

	Tasas de variación			
	PIB	Excedente de Explotación sobre el PIB	Rentas del Trabajo sobre el PIB	Salario real por Trabajador
1980	1.2	45.3	53.6	
1981	-0.2	44.4	54.2	
1982	1.2	45.3	53.2	
1983	1.8	45.3	53.2	1.7
1984	1.8	48.5	50.4	-1.2
1985	2.3	49.6	49.2	-1.3
1986	3.3	49.4	49.4	0.4
1987	5.6	49.7	49.4	2.2
1988	5.2	49.7	49.2	1.7
1989	4.9	50.4	49.4	-0.4

Fuente: Informes económicos Banco Bilbao Vizcaya

Cuadro 2.

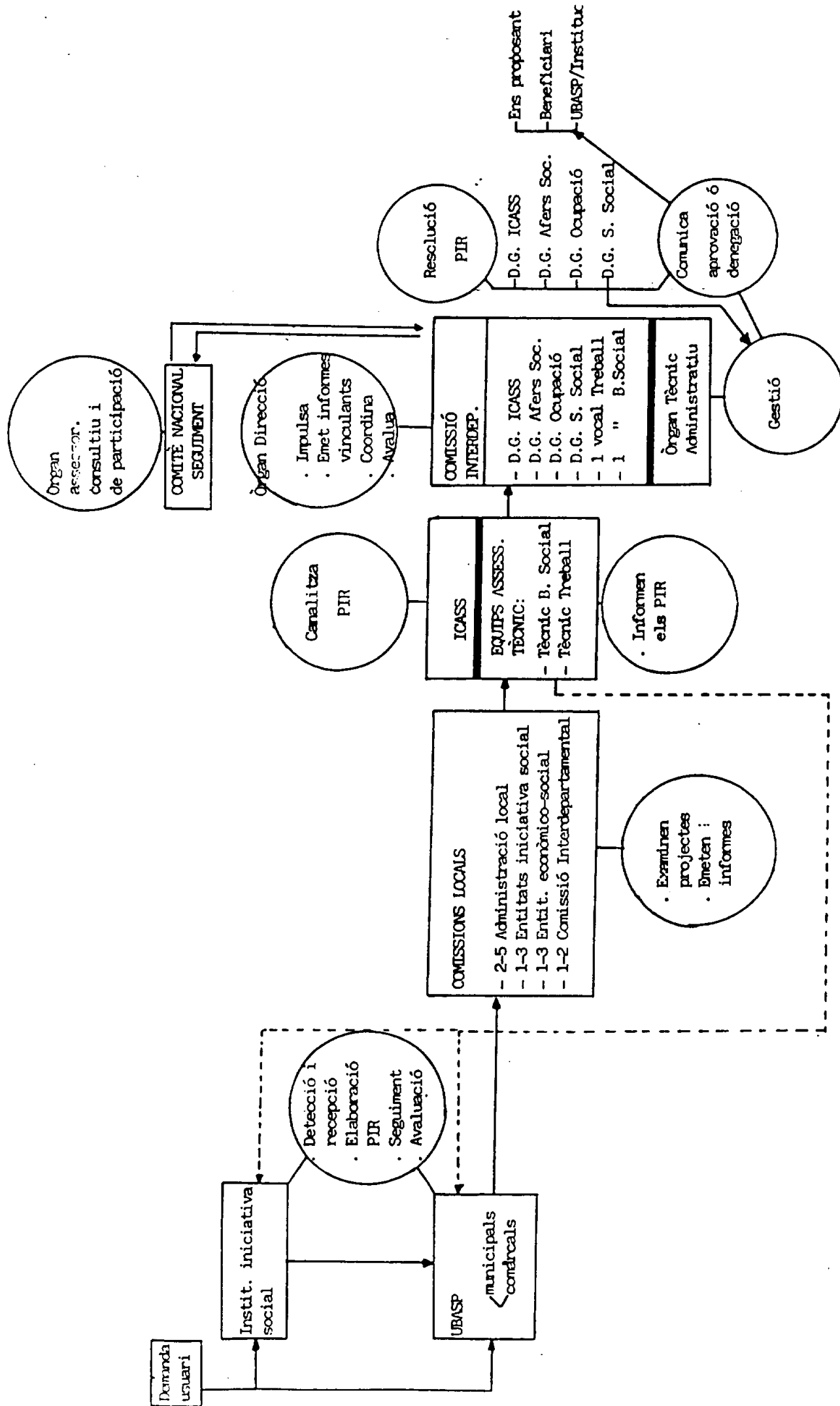
Titulaciones con mayor porcentaje de parados

Sobre el total de titulados en paro

Entre sus titulados

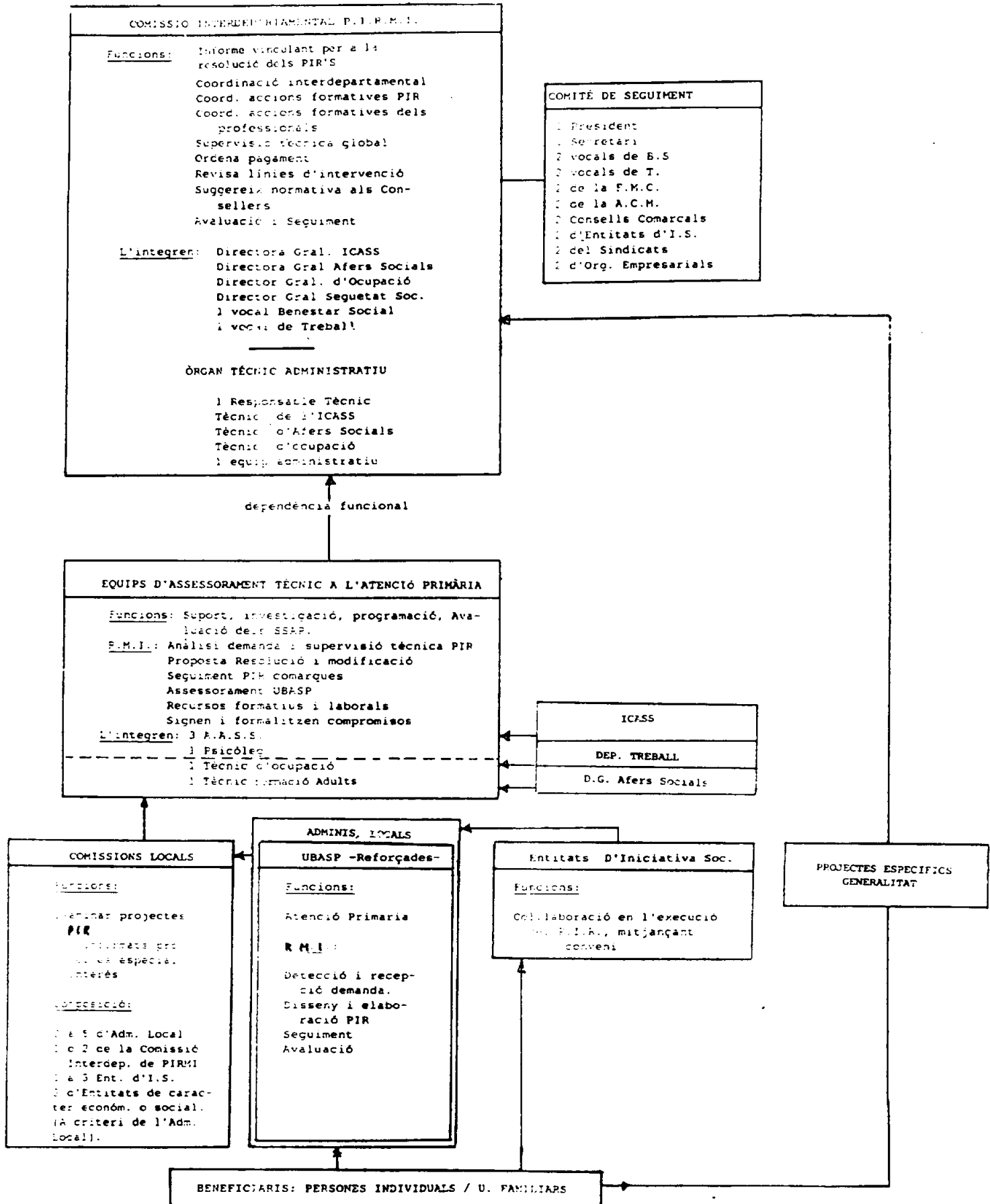
	%		%
Formación del profesorado de EGB	29.3	Biología	39.5
Filosofía y Letras	16.4	Medicina	32.1
Medicina	13.5	Filosofía y Letras	23.1
Derecho	4.6	Formación del profesorado de EGB	22.2
Biología	4.4	Otras escuelas universitarias	22.0
Graduados y Asistentes S.	3.5	Química	18.6
Enfermería	2.9	Ingenieros Telecomunicaciones	16.2
Estudios empresariales	2.5	Estudios empresariales	16.1
Ciencias Económicas y Empresariales	2.5	Ingeniería T. Industrial	14.7
Ingeniería T. Industrial	2.3	Ciencias Políticas/Sociología	14.3
Química	2.3	Graduados y Asistentes S.	13.5
Farmacia	1.6	Ciencias de la información	12.9
Otras escuelas universitarias	1.5	Enfermería	12.3
Ciencias de la información	1.2	Ciencias Económicas y Empresariales	11.6

Fuente: El País, 19 Abril 1990



PIRMI: Programa Interdepartamental de la Renda Mínima d'Inserció

PIR: Pla Individual d'Inserció o Reinserció



III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: David M. Rivas

Título: "Crisis económica y nacionalismo: El caso de Asturias
(a propósito de la crisis minera)"

ECONOMIA Y POLITICA ECONOMICA ESPAÑOLA

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

BARCELONA, FEBRERO DE 1992

CRISIS ECONOMICA Y NACIONALISMO: EL CASO DE ASTURIAS (A PROPOSITO DE LA CRISIS MINERA)

David M. Rivas

Universidad Autónoma de Madrid

1. Introducción

Estas páginas que siguen no son más que un cúmulo de ideas en torno a una situación que me preocupa y que vivo de cerca. Quieren ser, por tanto, una reflexión realizada a pie de obra, un apunte de lo que está sucediendo, de lo que puede suceder y de lo que se podría incluso adivinar. Estas notas se corresponden a un estudio más amplio que estoy realizando y que aún me llevará un tiempo. No presento aquí cuadros estadísticos ni comparativos porque aún poseo una información incompleta. Por otra parte, existen dos encuestas recientes cuyos resultados sólo son conocidos a nivel divulgativo y global y que es posible que arrojen algo de luz a lo que aquí planteo.

La crisis de la minería del carbón, el cierre de HUNOSA, que sigue al cierre de los astilleros, antecede al de la siderurgia y es paralelo en el tiempo con la reconversión ganadera y pesquera, constituye un problema de gran envergadura para el conjunto de Asturias. Y tal problema no sólo se presenta por los evidentes impactos económicos sino también porque se ceba sobre una comunidad muy deteriorada dese hace largo tiempo tanto social como culturalmente.

Como aquí se va a hablar de determinados aspectos de la crisis económica, así como de su posible relación causal con el nacionalismo, y se va a ejemplarizar con el caso de Asturias, he de detenerme antes en unos breves puntos que

permitan situar la discusión. El hecho de que sea Asturias una comunidad calificada como región, poseedora de una lengua minorizada y poco normalizada socialmente y con una escasa presencia hasta ahora de grupos nacionalistas, me obliga a dedicar unas líneas previas para situar la polémica sobre la nación y el nacionalismo en la España de 1992.

2. Nación, región, nacionalismo, regionalismo

Siempre que se introduce el debate sobre la cuestión nacional, nos encontramos con una serie de interrogantes a los que la teoría sociopolítica no siempre ha dado respuesta satisfactoria: ¿qué es la nacionalidad?, ¿qué la nación?, ¿qué la región?, ¿qué el hecho nacional?, ¿qué el hecho diferencial?, ¿qué el nacionalismo?, ¿qué el regionalismo?. Pero, además, si nos referimos a territorios específicos que integran un estado-nación -como es el caso de España-, surge inmediatamente otra serie de preguntas: ¿es el estado-nación una nacionalidad?, ¿cuáles son las nacionalidades o las naciones existentes, si es que no lo es el estado-nación?, ¿cuáles son las regiones?, ¿pueden las regiones llegar a ser nacionalidades?, ¿pueden llegar a serlo todas las regiones o sólo algunas?. Lógicamente, si combinamos ambas series, obtendremos una casuística verdaderamente extensa, lo cual constituye en buena medida el origen de muchas de las estériles discusiones que surgen en torno a esta problemática, tan histórica como actual y tan susceptible de ser razonada como sometida a mistificaciones de toda índole.

La Constitución española de 1978 consagró como término jurídico el de nacionalidad, precisamente el más discutible y oscuro de cuantos podían haber sido utilizados. Sin duda, esta decisión política se tomó por la estrategia de consenso sobre la que se redactó la ley fundamental. Si, por un lado, los diputados vascos y catalanes no admitían que sus comunidades fuesen denominadas como regiones, por otro, la derecha más vinculada al régimen anterior sólo entendía como nación la nación española. De este modo, pactaron el término nacionalidad, evitando así fricciones. Y, por su parte, la izquierda socialista y socialdemócrata ni quería, ni podía, ni seguramente sabía, entrar en tal

polémica. Heredera de una tradición obrera y republicana generalmente españolista y, a la vez, vinculada por pactos a las burguesías nacionalistas catalana y vasca, también encontró en el término nacionalidad una posible solución de compromiso.

A partir de aquí, tres comunidades (Cataluña, Galicia y el País Vasco) se convirtieron en nacionalidades, con el calificativo de históricas, quedando el resto en el grupo de las regiones. ¿Cuál es el elemento común existente entre las tres para ser definidas de igual forma?. No puede ser la lengua, porque también tienen lengua propia Baleares, el País Valenciano (independientemente de la artificial polémica catalán/valenciano) y Asturias; tampoco la voluntad popular, porque también Andalucía la demostró en las urnas, a través de un polémico referendum, en 1980; tampoco una antigua independencia política, porque soberanía tuvo Asturias en la Edad Media, en 1808 y en 1937, como reino fue también Castilla, comunidad que desaparece en 1980; tampoco una situación geográfica determinante, porque Canarias dista de la Península Ibérica unos miles de millas marinas y es calificada como región; tampoco la notable presencia de partidos nacionalistas, porque en Galicia eran marginales y el voto de la comunidad se dirige, fundamentalmente, hacia la derecha españolista. Por tanto, sólo resta pensar que tal definición fue un artificio de los redactores del texto constitucional y que, entre las denominadas nacionalidades y las denominadas regiones puede haber diferencias pero no tiene porqué haberlas.

Manteniendo que la discusión nación-región o nacionalidad-regionalidad es, en realidad, un artificio retórico, donde si podemos encontramos diferencias, atendiendo a las distintas teorías sociopolíticas, es entre el nacionalismo y el regionalismo. Se parte, con carácter general, de que el nacionalismo es un movimiento político que surge con la vocación de convertir en Estado soberano a una comunidad netamente diferenciada de otras por razones históricas, geográficas, religiosas, étnicas, lingüísticas, etcétera. En este sentido, se considera al nacionalismo como el movimiento que, sustentado en un hecho diferencial evidente, pretende la independencia. Todos los teóricos (nacionalistas o antinacionalistas) coinciden en este

punto: el nacionalismo tiene una base diferencialista, anclada en aquellos rasgos, cada uno de los cuales pesará más o menos según cada comunidad: allí será la lengua, allá la religión, en otro lado una vieja tradición histórica. Incluso es posible que el hecho nacional se asiente sobre un hecho diferencial del que estén ausentes muchas de aquellas características. Este será el nacionalismo conservador (reaccionario) que llevó a Europa a guerras y destrucciones durante tres siglos, y que renace hoy en Alemania, Croacia, Serbia o Rusia.

Por el contrario, el nuevo regionalismo tendrá una base fundamentalmente económica. Es este el caso que surge en aquellas comunidades que, sin contar con un hecho diferencial notable, están sometidas a un deterioro económico importante. En este sentido, el regionalismo puede aparecer en un contexto de agravación del subdesarrollo, o de perseverancia de una depresión económica tras una etapa de relativo auge. Este regionalismo de base económica, planteado para explicar nuevos movimientos surgidos en los estados-nación occidentales, tiene un paralelismo en los movimientos de liberación nacional que, desde los años cincuenta tienen lugar en las antiguas colonias europeas (la Argelia del FLN es el paradigma de este nacionalismo); y también en otros movimientos revolucionarios en países ya independientes con anterioridad, pero sometidos a una explotación neocolonial por parte de las potencias industriales y las oligarquías locales (este sería el caso de Cuba o de Nicaragua). Encontramos -o podemos encontrar-, por tanto, en estos movimientos un compromiso con los intereses de las clases oprimidas y, por tanto, serían movimientos de carácter progresista (socialista), compatibles con un internacionalismo al que parecen enfrentarse los nacionalismos diferencialistas.

Por tanto, existen múltiples inconsistencias cuando se conceptualiza como regionalismo de base económica a todos los nuevos movimientos nacionalistas que son causados -de un modo más o menos directo- por un deterioro económico. Así, el FSLN de Nicaragua, el Partido Comunista Chino y otros muchos son ejemplos claros de movimientos de clase obrera y campesina pero, a la vez son ejemplos también claros de movimientos nacionalistas. De hecho, China y

Argelia constituyeron espejos en los que se miraron toda un complejo de líneas políticas izquierdistas en Europa y también algunos viejos nacionalismos de base histórica y diferencialista.

Pero, por otra parte, si atendemos al desarrollo de los nacionalismos más conocidos de Europa, observaremos características curiosas. Así, el nacionalismo del Jura no sólo responde a las variables de religión católica y lengua francesa, sino también a la de persistencia de un subdesarrollo en un área de mayor crecimiento. De igual forma, los nacionalismos de Escocia y de Gales se basaron sobremanera en sus diferencias culturales y lingüísticas (la base céltica) con Inglaterra, pero en los últimos tiempos hacen hincapié en su situación económica: una Escocia deprimida y envejecida y un País de Gales reconvertido, deteriorado ambientalmente y desindustrializado. Mientras tanto, si el nacionalismo más fuerte de Bélgica fue siempre el flamenco, motivado por los beneficios que Valonia recibía por su ligazón con Francia, hoy son los valones los que, tanto por motivos políticos como económicos, quieren hacer valer sus derechos nacionales. Y el mismo País Vasco vió nacer su nacionalismo sobre un hecho diferencial cultural -lingüístico y étnico- amparado en el catolicismo, se mantuvo durante el auge económico y, desde luego, no remite como fenómeno sino que se amplía durante la crisis industrial de los últimos años.

Por tanto, de nuevo se hace difícil mantener de un modo sensato una diferenciación entre nacionalismo diferencialista y regionalismo económico. En el fondo, dicho con palabras simples, se hace difícil que un problema económico, por grave que sea, haga surgir una nación donde antes no existía. Lo que viene a suceder es que lo que llamamos regionalismo representa una voluntad política que, nacida bajo una imperiosa necesidad económica, hace brotar sensibilidades y conciencias más o menos aletargadas anteriormente. No parece posible que la crisis económica torne a una masa amorfa de gentes en un pueblo, sino que es un pueblo el que padece una crisis económica.

3. Asturias en la formación del mercado español

La historia económica de Asturias, en el contexto de la formación del mercado común español -a partir de 1812, aproximadamente- responde a un tipo de crecimiento basado en la exportación de mano de obra, de materias primas y de mercancías de escaso valor añadido, según las distintas etapas.

El primer recurso para el crecimiento fue la emigración. Esta emigración tuvo tres fases -fase americana, fase española y fase centroeuropea- aunque siempre existió emigración hacia cualquiera de las tres áreas. Esta emigración supuso incrementos de renta per cápita sin necesidad de que se elevase notablemente la renta global, simplemente, se dividía entre menos habitantes. Esta época se caracteriza por cierto crecimiento en torno a Gijón o Avilés (vías de salida hacia el exterior, fundamentalmente Inglaterra) y un extendido subdesarrollo en las áreas rurales, caracterizadas por el autoabastecimiento y el analfabetismo. De otra parte, sólo se exportan ciertas materias primas agrarias y minerales.

A partir de las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX, la economía asturiana comienza a sufrir una transformación. Es la época de la apertura de las minas de carbón, principalmente hulla, en las cuencas del Caudal y del Nalón, además de La Camocha. Es de destacar que a partir de entonces tiene lugar un mayor crecimiento en el país, a la vez que una extensión de los beneficios de tal crecimiento a más población, por cuanto las transformaciones revitalizan los puertos marítimos e inciden en concejos hasta entonces netamente agrarios. No obstante, nunca existió un proceso industrializador para Asturias, por cuanto las minas y el ferrocarril se impulsaron para potenciar la naciente siderurgia vasca y a beneficio de los intereses económicos vascos, españoles e ingleses.

A partir de mediados del siglo XX, la minería del carbón comenzó a convivir con la siderurgia integral y con la producción de energía eléctrica, inicialmente de origen hidráulico. Si bien Asturias continua especializada en exportación de materias primas, se desarrolla una industria

potente del hierro, del acero e incluso de aceros especiales que podría hacer posible un cierto despegue económico autocentrado. Pero, la siderurgia asturiana se especializa en laminados y chapas, exportándose a otras áreas en las que se instalan las fábricas de automóviles, bienes de equipo, maquinaria agrícola, etcétera (ejemplos claros pueden ser los de Valladolid o Burgos, además de Madrid). Son estos los años felices, en los que la Provincia de Oviedo se sitúa en los primeros lugares del censo por su renta y su producción. No obstante, es necesario señalar que no es tan significativo el crecimiento de Asturias, cuanto el subdesarrollo que dominó la mayor parte de las provincias españolas del interior, del sur y del oeste hasta ya entrada la década de los setenta. Y, paradójicamente, la Asturias exportadora de energía eléctrica, de productos siderúrgicos y de carbón, tiene una escasa electrificación rural, una red interior de comunicaciones muy deficiente, cortes de agua en las ciudades, una desastrosa política escolar, una Universidad marchita y un largo rosario de circunstancias que muestran la otra cara de aquel crecimiento. Sólo la construcción naval parece contar como industria productora de valor añadido, pero su pésima gestión, su incorrecta dimensión y, sobre todo, la absurda planificación del sector en los años setenta, le hicieron sufrir una dura crisis en cuanto esta se produjo.

Actualmente, los programas de crecimiento para Asturias se basan, de nuevo, en la explotación (esquilma) de los recursos naturales. En este sentido, uno de los sectores prioritarios es el forestal, con programas para una masiva plantación de eucaliptos. El intento de la Comunidad Económica Europea de convertir los países atlánticos del sur en reservas papeleras, unido al abandono del campo a causa de la política también comunitaria en materia de ganadería lechera, puede hacer de Asturias un paraíso ocalital (parafraseando y pervirtiendo el lema oficial turístico de paraíso natural), erosionado y degradado. Y, continuando con el mismo modelo, ni siquiera el valor añadido del papel permanecerá en Asturias sino que ésta se especializará en plantaciones y en industria de pasta, altamente contaminante.

Por último, el otro pilar del modelo propuesto es el

turismo, disfrazado a veces bajo calificativos de rural, ecológico, cultural. Se trata de una transposición del modelo mediterráneo, cuyos ejemplos son Benidorm o La Manga, y en absoluto de otros modelos europeos más acordes con un concepto de desarrollo en el que se integre, con carácter determinante, la conservación del medio natural. Este tipo de turismo, no sólo se convierte en un elemento más de degradación -de nuevo se venden recursos naturales, esta vez paisajísticos- sino que convierte el país en una república bananera de camareros y vendedores de helados. Además, coadyuva a un peligroso proceso de aculturación en el que Asturias lleva inscrita, cuando menos, dos siglos.

A esta estructuración de los sectores productivos, le acompaña unos peculiares sistemas de ciudades y de comunicaciones. El sistema asturiano de ciudades consiste en una ciudad administrativa y terciaria (Oviedo), una industrial y portuaria que está iniciando también un proceso de terciarización y de turistización (Gijón) y otra más pequeña también industrial y portuaria (Avilés), unidas entre sí por una autopista ya insuficiente para soportar el tráfico diario. Queda luego un casi continuo urbano en el valle del Caudal, a lo largo de este río y de la carretera de Madrid, y unos pocos núcleos aislados sobre el Nalón, algunas villas costeras y Cangas del Narcea como única villa importante en el suroccidente. El modelo de polas, que hubiera generado una retícula urbana de carácter christalleriano, ha fracasado y a ese fracaso contribuye una dejación absoluta de algunos de los territorios por parte de la administración, especialmente en el occidente, donde Lugo y otras villas gallegas ejercen como polos de atracción terciaria. Como ejemplo se puede decir que el abastecimiento de combustibles de automoción para varios concejos del occidente asturiano ha de ser adquirido en la vecina Galicia.

La red de carreteras es inexistente y sólo merece tal nombre la que lleva de Gijón a Madrid (exceptuando el lamentable tramo Oviedo-Mieres) y algunos tramos de la que lleva a Bilbao. La carretera de La Coruña por la costa no merece tal nombre y la del interior presenta problemas de trazado en muchos de sus puntos. La política actual de autovías parece responder, en el caso de Asturias, al único interés de potenciar el turismo y de poner en comunicación

extremos de las mismas, que pueden dejar sólo deterioro en las zonas intermedias. No en vano la reforma de firmes en las carreteras locales ha comenzado por aquellas que llevan a playas, haciendo patente cual es la prioridad en la política de comunicaciones. Por lo que respecta al ferrocarril, vinculado desde siempre al proceso de desarrollo, está siendo ahogado, frente a despilfarros económicos y ecológicos como el de la autopista Campomanes-León.

4. El caso de HUNOSA

4.1. La minería del carbón en Asturias

Por lo que respecta, explícitamente, a la minería del carbón, ésta nació como un sector de acumulación de capital de carácter muy primario, basado en una sobreexplotación de la fuerza de trabajo por parte de unas patronales que, en su mayor parte, no estaban constituidas por verdaderos empresarios, en el sentido schumpeteriano que este término tiene de gentes emprendedoras y arriesgadas. La reacción de los trabajadores frente a la explotación fue muy temprana en las minas y los movimientos obreros mineros asturianos se mantuvieron en vanguardia del proletariado europeo hasta 1937, año en el que Asturias es ocupada por el ejército de Franco. No parece necesario exponer ejemplos y circunstancias concretas. A partir de aquel año, la historia de la resistencia minera es diferente a la de otros movimientos mineros de Europa, pero sigue siendo la vanguardia de la resistencia en el Estado español.

A partir de los años cincuenta, la antes rentable minería de la hulla comienza a dejar de serlo y los propietarios de los pozos acuden al Estado en demanda de auxilio. Después de acciones concertadas y programas de apoyo, se llega a la estatización de las empresas, constituyéndose HUNOSA. En 1970, Ferrer Salat, a la sazón Presidente de la CEDE, declaraba sin tapujos que muchos propietarios de minas habían reconocido que, de haber sabido lo bien que iba a pagar el Estado español unas

explotaciones ya deficitarias, se habrían dedicado a comprar pozos para que fueran estatalizados después. A partir de aquí, las pérdidas de la empresa pública comienzan a crecer hasta llegar a las épocas más recientes, en las que son cuantiosas. A aquella decisión de estatalar pérdidas no fue ajeno el miedo a una desestabilización social en Asturias, país duramente reprimido desde 1934, y en el que los grupos armados de su izquierda habían venido operando hasta Julio de 1952.

Los últimos gobiernos del régimen de Franco y los primeros de Juan Carlos I no encaran la crisis generalizada, una crisis a la que ningún partido político con posibilidades de gobernar o de sostener gobiernos quiere enfrentarse, entre otras cosas porque los sindicatos -salidos fuertes de la lucha en los últimos años de régimen militar- tal vez no lo aceptarían. Para poder reestructurar el capitalismo español fue necesario esperar a la llegada al poder del PSOE, una socialdemocracia derechizada que contaba con magníficos peones de brega en la UGT, satisfecho cómplice durante los años más decisivos de la política liquidacionista de la empresa pública. Y, en 1983, da comienzo la segunda reconversión industrial, después de olvidar la caricatura de política económica de la UCD.

A mediados de la década de los ochenta, el Ministerio de Industria comienza a emitir análisis, bien articulados por los técnicos orgánicos, sobre el incierto futuro de HUNOSA. Pero, entonces, la movilización de los trabajadores, especialmente por lo que tocaba al sector naval, la solidaridad de todo un pueblo y -¿por qué no decirlo?- la violencia que afloraba, sobre todo en Gijón, no hacía aconsejable plantear un nuevo frente. Esto, unido a una serie de circunstancias varias, desde el cambio de postura de algunos dirigentes ugetistas hasta la situación económica internacional, hará que el anuncio del cierre de HUNOSA no salte al dominio público hasta los años 1990 y 1991. Y, recientemente, se toma la decisión de dividir el INI en dos grupos, el de las empresas que tienen pérdidas y el de las que tienen ganancias. Así se hace más evidente el desastre de HUNOSA.

4.2. Críticas a la reconversión minera

Las cuantiosas pérdidas de HUNOSA, que son innegables, no dejan de constituir, sin embargo, una falacia. Tales pérdidas, como las de otras empresas públicas, son sólo diferencias aritméticas en las cuentas de resultados de los balances anuales concretos, pero pueden representar beneficios sociales o, incluso, encubrir pérdidas privadas. El Sector Público no puede ser juzgado según el principio de eficacia, sino del principio de eficiencia, y en éste se tienen en cuenta toda una serie de parámetros de carácter global y social. La eficiencia se mide, precisamente, en grandes agregados, realizando balances sociales en los que se han de integrar -junto a resultados contables- variables de empleo, de articulación territorial, de necesidad sociopolítica de determinados sectores para un país, aún cuando no produzcan beneficios contables. Pero, además, las pérdidas de las empresas públicas -en este caso de HUNOSA- siempre tienen un componente de beneficios privados, obtenidos de compras a bajos precios, de la existencia de mercados cautivos, del mantenimiento de determinados regímenes de preferencias comerciales, o, simplemente, del expolio y el latrocinio que suele sufrir la empresa pública.

La decisión, como siempre, es tomada en Madrid por el gobierno español, correspondiéndole al gobiernucu de Oviedo la misión de mensajero. Pero en 1991 tiene lugar las elecciones en Asturias y, ante el previsible ascenso de Izquierda Unida, la oposición de los sindicatos al plan proyectado, la pequeña pero persistente presión de los nacionalistas y el propio desconcierto existente entre los socialistas que vienen gobernando Asturias desde hace años, asistimos a la gran ceremonia de la confusión. En el discurso de investidura del Presidente Rodríguez-Vigil, la referencia a HUNOSA es una pieza ejemplar de esquizofrenia política. Se quiere defender lo que hay que matar, la cabeza en Madrid y el corazón en Mieres, se va a hacer lo que no se hace y no se va a hacer lo que se hace para luego hacer lo que se hace porque no se hace. Más o menos.

La primera valoración que hay que realizar de esta decisión es que, siendo HUNOSA una empresa pública radicada en Asturias, no se tuvo en cuenta la opinión ni el debate

de las instancias políticas asturianas. Se convertía así la cuestión en un asunto económico -y, en último término, de orden público- para Madrid y social para los sindicatos, cuando la realidad es que debería ser un asunto político para la Xunta Xeneral, esa institución pobre y mermada competencialmente. Y es cuestión primordialmente política porque no sólo puede traducirse en una elevación del desempleo sino que, lo que es más importante, produce unos efectos muy amplios en la estructura socioeconómica asturiana e, incluso, en el complejo cultural.

El desempleo se va a hacer notar en toda Asturias, especialmente en los concejos mineros del Caudal y del Nalón, pero, sin duda, los problemas no van a venir tanto del desempleo directo como del indirecto y del inducido. Posiblemente, los desempleados directamente de la minería del carbón resuelvan sus problemas económicos a través de fondos sociales, jubilaciones anticipadas, recolocaciones -estas en pocos casos- y medidas similares. Pero, el problema verdaderamente importante es que el futuro de amplias regiones de Asturias se ve hipotecado peligrosamente. La población no minera y, especialmente, la juventud, se verá afectada seriamente. En este sentido, el problema del cierre de HUNOSA no es el de los mineros, sino el de sus hijos. Y hay que añadir otro más importante, el problema general, el problema de Asturias.

Además, otro de los frutos de la crisis de la minería será una cierta desarticulación territorial. Si Asturias sólo está vertebrada territorialmente en el eje Avilés-Gijón-Oviedo-Cuencas Mineras, el impacto de una desindustrialización en los concejos del Caudal, del Ayer y del Nalón, dejará la estructura territorial asturiana mucho más en precario de lo que ya lo está ahora. La pérdida de pujanza de las villas de tamaño medio que han crecido en torno a la minería será, sin duda, muy grave, para la consolidación de una nueva estructura económica, salvo que se apueste, directamente, por aquel modelo bananero-turístico al que ya he hecho referencia.

De otra parte, se están olvidando las deudas económicas que el INI y el Gobierno español tiene con Asturias. Si HUNOSA es cerrada, ¿quién va a pagar la restauración ambiental?, ¿quién va a limpiar los ríos

muertos?, ¿quién va a depurar el aire irrespirable?, ¿quién va a reponer la vegetación desaparecida?. Porque sólo en un entorno limpio pueden instalarse nuevas empresas, de mayor complejidad tecnológica, pertenecientes a nuevas generaciones industriales. Pero, posiblemente, se pretenda cerrar la empresa pública minera y dejar los concejos mineros sucios e irreversiblemente degradados. Pues bien, en cualquier proyecto industrial -y la desindustrialización es un proyecto industrial- los costes ambientales deben estar integrados en el mismo. Lo dice la Comunidad Económica Europea, lo dice la ley española, lo dice el sentido común. Además, podría ser este un sector industrial importante, la industria ecológica, y se podría exigir como contrapartida a tanto desastre económico, ambiental, cultural y territorial.

Además, durante años, el INI se mantuvo del superávit de la Seguridad Social. Eran los años sesenta, de casi pleno empleo -"casi" porque fue a costa de una enorme emigración- años de crecimiento. Por tanto, fueron los trabajadores, a través de sus cuotas, los que hicieron posible que el INI y sus empresas sobreviviesen. Fueron los trabajadores los que, en definitiva, pagaron una estúpida especialización para Asturias. Si la empresa privada y el capital privado, español y de otros orígenes, se benefició de unas empresas públicas mantenidas por los trabajadores, es injusto que ahora sean éstos los que vuelvan a pagar, esta vez a través del desempleo, el cierre de la empresa pública.

Pueden existir, además, otras alternativas. El carbón asturiano es rico en componentes químicos, siendo un verdadero despilfarro la quema de la mayor parte del mismo en las centrales térmicas, por lo que podría ser rentable para desarrollar determinados proyectos industriales que generen alto valor añadido. Pero, de otra parte, las centrales térmicas instaladas en Asturias son todas ellas de tecnología anticuada, convencional, pero existen nuevas tecnologías, de lecho fluido, que permiten mayor producción y reducen drásticamente la contaminación. No sólo podrían aprovechar el carbón de peor calidad, el que presente peores aplicaciones químicas, sino que podría iniciarse un programa de reestructuración de las centrales térmicas. Así se mantendría el empleo en las mismas, se generaría empleo

nuevo para las reconstrucciones (alguno incluso procedente de aquellos pozos que pudieran ser cerrados) y se paliarían problemas ambientales.

Pero sobre las posibilidades del sector a nadie en Madrid o en Oviedo se le ocurre nada. Tal parece que la llegada de la DuPont de Nemours, potencia química de primer orden y también una de las mayores empresas carboníferas del mundo, ha trastocado las posibilidades. De hecho, apenas dos días después del acuerdo alcanzado entre los sindicatos y la administración, que representa el cierre definitivo de HUNOSA, la empresa DuPont anunciaba que instalaría un parque para sus carbones en Asturias. Tal vez mañana, en las sucias y arcaicas centrales térmicas asturianas, se queme carbón de esta multinacional.

Y todas estas prevenciones señaladas, e incluso alguna más, las plantea la propia Comunidad Europea. La resolución comunitaria de 25 de Junio de 1990, que es de donde arranca la orientación liquidacionista de HUNOSA, se produjo en el marco de la decisión 2.064/86 de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, en la que, para el futuro del carbón, se tienen en cuenta muchos factores y no sólo los contables. Concretamente, se presta mucha atención a los efectos indeseables de las políticas de cierre sobre los aspectos sociales y territoriales. Por tanto, si apuramos este argumento, sería posible, incluso, defender la minería con las propias directrices de la Europa Comunitaria.

5. El discurso del agravio

Desde el inicio de la reconversión industrial de Asturias, hace ya diez años con los conflictos del sector naval, se aprecia una generalización de lo que podríamos llamar discurso del agravio. Desde las posiciones oficialmente mantenidas por los sindicatos -especialmente la combativa CSI-, hasta las columnas de la prensa, existe una patente sensación de agravio, una sensación de que Asturias recibe un maltrato mientras que otras comunidades no sufren tal política. Y ese maltrato se atribuye, en gran medida, a dos causas: la disciplina del proletariado asturiano organizado y la ausencia de violencia frente a las agresiones. No creo que deje de ser significativo que,

en un debate público reciente, el director de un periódico asturiano decía que la madurez de un pueblo se mide, entre otras cosas, por la contundencia con la que responde a las agresiones exteriores.

Se pudo leer en artículos de prensa desde hace años que nada quedaba en Asturias de aquel pueblo que resistió siempre a la provocación y que supo ser contundente hasta mediados de este siglo. Se pudieron leer loas a la Comuna de 1934, algunas de ellas firmadas por plumas más bien conservadoras. Y no se pudieron leer, porque sería peligroso escribirlos, los elogios que en las asambleas de las fábricas recibe ETA en más de una ocasión, no tanto por una coincidencia ideológica con el grupo armado vasco, sino porque parece quedar demostrado que el lenguaje de las pistolas es un lenguaje que facilita una conversación con algunos puntos de ventaja e, incluso, consigue que se negocie sobre un asunto que nunca había sido susceptible de negociación. De hecho, cuando los conflictos de los astilleros, los actos más concurridos en Gijón fueron -a parte de las asambleas abiertas- los organizados por los huelguistas con sindicalistas vascos del entorno de Herri Batasuna.

El discurso del agravio se hace especialmente patente en los distintos tratamientos que se han hecho de la política de infraestructuras en los últimos años. Una vieja aspiración asturiana es la de romper el excesivo aislamiento que aún hoy padece, para lo que se presenta como fundamental la variante ferroviaria de Pajares (ya la exigencia de una doble vía por Pajares convocó la mayor manifestación de su tiempo en Oviedo a principios de este siglo). En su día, tal variante fue rechazada en el Parlamento español, votando contra su construcción los propios diputados por Asturias. Sin embargo, paralelamente, se construía una autopista privada -de trágicos efectos ecológicos- mal equipada de servicios auxiliares, con largos tramos de carril único y con un elevado peaje.

Mientras tanto, se paralizan los programas de carreteras y se aduce -puede consultarse la prensa- que no son fundamentales para una reindustrialización ni, en suma, para el desarrollo. Al mismo tiempo que esto sucede, se anuncia que las autovías que cruzan Andalucía darán grandes

posibilidades de desarrollo a amplias regiones de aquella comunidad. Con ello se viene a mostrar una evidente inconsistencia en los argumentos económicos, que son diferentes según las zonas.

La suspensión de la variante de Pajares -puerto por el que un tren circula a unos treinta-cuarenta kilómetros por hora-, decidida a la vez que se aprueba el trazado del tren de alta velocidad, el distinto tratamiento de la política de autovías y la suspensión de los enlaces marítimos de Asturias con el norte europeo, hacen que el discurso del agravio se generalice. Se argumenta que nos encontramos ante una política de nacionalismo encubierto, que, beneficiando a unas áreas y perjudicando a otras, acusa de nacionalismo insolidario a quien discrepa.

Si de lo referido en los epígrafes anteriores se puede inferir que existe algún elemento positivo (empírico) para la aparición de tensiones de carácter nacionalista, este discurso del agravio no hace sino añadir una importante dosis de subjetividad que puede hacer posible la consolidación de tal posición política. El problema que podría surgir es que una toma de conciencia de diferencialidad, basada en hechos culturales innegables pero impulsada por un proceso de crisis y depresión económicas y adornada con discursos de agravio, puede transformarse en un nacionalismo de base objetivamente reaccionaria.

6. Una cierta transformación ideológica

Lo primero que se aprecia en la crisis de HUNOSA -e industrial en general- es el enorme desconcierto existente en el seno de los sindicatos y de los grupos de la izquierda, lo mismo asturiana que española. El desarme, tanto ideológico como estratégico, que tuvo lugar en los últimos años hace que estén inermes ante las apabullantes cifras que los economistas y los burócratas lanzan a los cuatro vientos. Frente a las pérdidas, a la escasa competitividad, al reducido cash-flow, a la inadecuada dimensión, etcétera, etcétera, no se sabe qué decir. Pero, pese a todo, se sabe que no se pueden aplicar soluciones quirúrgicas del mismo tipo en unos países y en otros. A

Asturias le correspondió una especialización en industrias propias de la primera revolución industrial, especialización decidida cuando ya apuntaba la tercera, para bien del modelo de acumulación capitalista español y de la imbricación de España dentro de la división internacional del trabajo de los años cincuenta-sesenta. Y tal especialización fue insuficientemente estudiada, sin ningún análisis de prospectiva, por un régimen cuya principal misión era su supervivencia a la sombra del terror, terror que paralizó en más de una ocasión, no sólo la lucha, sino incluso el más leve asomo de iniciativa.

En esa especialización, adormilada la conciencia entre el sueldo fijo y la policía política, girando toda su economía en torno a HUNOSA y ENSIDESA, sin burguesía industrial, sin empresarios emprendedores, Asturias se convirtió, para bien del crecimiento español, en un país sin expectativas, sin iniciativa, sin pulso. De esta forma, se condenó a confiar en el INI, en el Estado español, en el capitalismo monopolista de carácter público. Así, una vez en crisis la empresa pública, se recibe a la DuPont de Nemours como el nuevo Plan Marshall que, desde América, viene a traer la salvación. Y se confía en que, si todo se derrumba mañana, ya vendrá alguien más. El fatalismo y la resignación se han adueñado de un pueblo que, antes, no tan allá en el tiempo, tenía fuerza y potencialidad de desarrollo. Y todo ello, para bien de la especialización de España y de la CEE dentro de la estructura económica mundial.

De otra parte, no conviene olvidar un hecho que es vital para el mantenimiento de Asturias, no ya como área más o menos desarrollada, sino como pueblo. La identidad asturiana está, en muchos aspectos, íntimamente ligada a la industria y, en especial, a la minería del carbón. Si consideramos que las naciones modernas comienzan, realmente, a formarse con la industrialización y si tenemos en cuenta que es con la industrialización cuando surgen los movimientos sociopolíticos que aspiran a convertir una comunidad en un Estado soberano, ni la identidad nacional ni su proyección política pueden separarse de las bases fundamentales de aquel proceso de industrialización. Y en ese proceso, por más que haya sido dirigido desde el exterior y organizado de tal forma que beneficiase sobre

todo a otras áreas del exterior, la minería es pieza fundamental de la identidad asturiana. Salvo la aldea y la mar, ambas con tradición milenaria, sólo la minería del carbón ha sido capaz, en poco más de un siglo, de fomar parte del folkllore, de la cultura más íntima y de la propia definición del país astur. Esto, lógicamente, no figura en las cuentas de resultados de HUNOSA o de ENSIDESA.

Por ultimo, hay que esbozar una alternativa a HUNOSA, como a todos los sectores económicos de Asturias, que pase por una concepción global. Es necesario que Asturias cuente con una base industrial propia. La era que algunos llaman postindustrial es un camelo y no es posible que un país se estructure económica y socialmente sin un sector secundario ágil, moderno y perfectamente interrelacionado con los otros dos sectores, tanto a nivel nacional como internacional. El ejemplo del Gobierno vasco, defendiendo una siderurgia propia cuando, seguramente, es más rentable diluir sus pérdidas en las cuentas de ENSIDESA y pagarlas entre más gente, es un claro ejemplo de una orientación en este sentido. Es necesario que sea el Gobierno de Asturias el que tome en sus manos el futuro de las empresas públicas, planificando los cierres necesarios en el tiempo y en el seno de una estrategia de reindustrialización, de regeneración del sector agropecuario y de una terciarización sensata. Pero no basta con esto, sino que es necesaria la participación directa de los trabajadores porque sólo si estos tienen capacidad de acción se les podrá exigir responsabilidad y sacrificios.

En las respuestas a la crisis y, sobre todo, a los programas esbozados, se pueden encontrar algunos cambios en la estructura política asturiana que reflejan una cierta transformación ideológica. De un lado, la crisis que Asturias padece es interpretada por los actores económicos (trabajadores y empresarios) y, en general por toda la población, como un problema asturiano y global. Es significativa la posición de las agrupaciones de empresarios, las cuales han hecho pública su oposición a que se traten estos asuntos en el difuso y artificial complejo territorial de la cornisa cantábrica. No existe para los empresarios -pequeños y medianos en su totalidad- tal problemática cornisa, sino una crisis global en Asturias y sólo en Asturias. No menos significativas son

las exigencias sindicales en torno a que la crisis de Asturias ha de ser encarada globalmente, con una política acompañada de carácter industrial, agrario y terciario, con atención al medio ambiente y con una planificación territorial.

También es significativo el hecho de que, en plena crisis minera e industrial, los nacionalistas han entrado por vez primera en el Parlamento. Los votos recibidos por la Coalición Asturiana, que agrupa al Partiu Asturianista y a la Unidá Nacionalista Asturiana, reflejan con claridad ese cierto cambio ideológico-político al que me estoy refiriendo. Paralelamente, las últimas elecciones municipales han hecho crecer el número de ediles nacionalistas en diversos concejos.

En íntima relación con lo anterior, las observaciones sobre la asunción de los hechos diferenciales permiten señalar también notables cambios. Desde 1977 se vienen realizando encuestas culturales y sociolingüísticas que reflejan una notable persistencia del hecho diferencial pero, a la vez, una escasa politización de tal hecho. Así, aún cuando la tercera parte de la población utiliza habitualmente el asturiano como vehículo de expresión y las dos terceras partes lo emplean en mayor o menor medida, la oficialidad de la lengua no se situaba con altos porcentajes de valoración. Sin embargo, un estudio reciente, encargado al Departamento de Sociolingüística de la Universidad del País Vasco, estudio que sólo pudo ser conocido por medio de una filtración en la prensa porque se mantiene en secreto, señala que el setenta por ciento de la población asturiana desea la oficialidad de su lengua. A estos cambios contribuye la política de la Academia de la Llingua Asturiana, las numerosas publicaciones, la posición de muchos sectores intelectuales y universitarios, la entrada del asturiano en la escuela y un largo etcétera. Pero no puede por menos que llamar la atención el que sea en plena crisis industrial, bajo un creciente discurso de agravio y con un latente nacionalismo de carácter económico superpuesto a un hecho diferencial histórico, cuando se produce tal respuesta a una vieja pregunta.

Así pues, Asturias tiene ante sí un reto en la crisis de la minería del carbón y de la siderurgia que va más allá

de una cuenta de resultados y de unos miles de parados más o menos. Es un problema cuya resolución condicionará enormemente el futuro de este pueblo.

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: Julio G. Sequeiros Tizon

Título: EL CRECIMIENTO ECONOMICO EN EL SUR DE EUROPA:

LOS MODELOS DEL DOBLE GAP

ECONOMIA Y POLITICA ECONOMICA ESPAÑOLA

EL CRECIMIENTO ECONOMICO EN EL SUR DE EUROPA: LOS MODELOS DEL DOBLE GAP

- - - - -

J.G.Sequeiros Tizón
UNIVERSIDAD DE LA CORUÑA

Este documento de trabajo forma parte de un proyecto de investigación más amplio que tiene por objeto el estudio del papel de las economías española y portuguesa en la construcción europea.

Crecimiento interno y equilibrio exterior: algunas perspectivas teóricas.

Las teorías del comercio internacional, tan influenciadas por los esquemas post-keynesianos del multiplicador, no conceden un papel verdaderamente positivo a las importaciones en el proceso de crecimiento. Al revés que las exportaciones, que estimulan la expansión económica interna y que incluso pueden llegar a desatarla, las importaciones sólo pueden ejercer un efecto debilitante y de obstrucción, bajo el punto de vista de las producciones nacionales.

Esta actitud, heredada de la era mercantilista, es difícilmente aceptable en la medida en que está desprovista de realismo en lo que se refiere a las economías periféricas intraeuropeas. En efecto, los keynesianos razonan como si las importaciones estuvieran constituidas solamente por bienes de consumo, concurriendo con una producción doméstica que debería sustituir a la producción de importación. En el caso de España y Portugal debemos oponer a esta interpretación dos razones evidentes: 1) No todas las importaciones son sustituibles en unos países semidesarrollados como España y Portugal, en los cuales las capacidades productivas ni están suficientemente expandidas ni suficientemente diversificadas. 2) Por otra parte, **el 80 por ciento de los productos importados consisten en bienes de producción que permiten y condicionan el crecimiento.** Es precisamente en la formación de capital fijo donde las importaciones ocupan el lugar más importante. Así, más que elementos del pasivo de la Balanza de Pagos, las importaciones son, en gran medida, factores de desarrollo particularmente para el sector industrial ⁽³⁶⁾.

El rol principal de las importaciones aparece con claridad cuando consideramos el problema de las transformaciones estructurales ligadas al desarrollo, o cuando intentamos caracterizar la naturaleza misma del proceso de industrialización de España y Portugal desde hace veinte años, fundamentalmente volcado hacia los mercados internos, a pesar del desarrollo creciente de las importaciones industriales (productos manufacturados). En este sentido, quisiéramos apuntar tres reflexiones: 1) las transformaciones estructurales más decisivas, sobre todo a partir de 1.960, han coincidido con una penetración impresionante de las importaciones en las economías española y portuguesa, principalmente en sectores que ocupan puestos estratégicos en la jerarquía industrial. 2) El crecimiento industrial, bajo el efecto de las complementariedades técnicas, ha implicado aumentos sostenidos de la demanda de productos importados. 3) La

³⁶ Véase, por ejemplo, Foxley, A.; **Estrategia de desarrollo y modelos de planificación**. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1975.

dependencia funcional de las economías española y portuguesa, bajo el punto de vista exterior, aparece particularmente claro en el terreno de la formación de capital y en el de la transformación del ahorro en inversión.

En este epígrafe quisiéramos analizar el fenómeno de la dependencia externa en los países en vías de desarrollo, en relación con las transformaciones estructurales que implica el crecimiento industrial. De este modo, podríamos poner en evidencia algunos factores limitantes susceptibles de entorpecer el proceso de crecimiento en las economías semidesarrolladas y cuya existencia frecuentemente ha suscitado vivas polémicas, sobre todo en lo que se refiere a la orientación de la política comercial e industrial.

En la actualidad, los esfuerzos para el desarrollo requieren importantes apoyos por parte de las importaciones. Existen razones de peso para explicar las altas correlaciones que vinculan las variaciones en las importaciones y los movimientos en la tasa de crecimiento en los países que tratan de industrializarse. Nassau A. Adams explica este fenómeno como consecuencia de: 1) el peso más elevado de los bienes de equipo en los esquemas actuales de inversión y en las funciones de producción industrial. 2) La evolución tecnológica suscita una dependencia creciente en las economías insuficientemente industrializadas. 3) Las políticas económicas de los países subdesarrollados, orientadas hacia las importaciones de bienes de equipo, produciendo esencialmente para mercados interiores, es decir, en el marco de políticas de substitución de importaciones".⁽³⁷⁾

Los vínculos entre las importaciones y el crecimiento económico deben buscarse en la inversión, elemento motor del crecimiento. En este sentido podemos decir, con Celso Furtado, que las "economías subdesarrolladas, y esto es una característica general, dependen de los intercambios exteriores para la formación de capital. La relación de dependencia se manifiesta, no solamente bajo el punto de vista de la formación del ahorro, sino también y sobre todo, bajo el punto de vista de la transformación de este ahorro en inversiones reales" ⁽³⁸⁾.

Este punto de vista es plenamente comprensible al tener en cuenta que la transformación de una economía subdesarrollada implica modificaciones estructurales profundas. Además, la historia de los hechos económicos manifiesta que la técnica progresa por etapas en una

³⁷ Adams, N.; <Import structure and economic growth: a comparison of Cross Section and Time Series data> en **Economic Development and Cultural Change**. January, 1977.

³⁸ Furtado, C.; **Desarrollo y Subdesarrollo**. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1.968. Pág. 144.

economía desarrollada: los perfeccionamientos en los métodos de producción pueden incitar el reemplazo de un tipo de equipos por otro; mejores perspectivas de ventas para cierto producto implican, a veces, la fabricación en serie de modelos nuevos, etc. En cualquier caso, estos cambios graduales sólo afectan, lenta y progresivamente, la estructura de las interrelaciones en el sistema económico.

Por el contrario, en una economía subdesarrollada, y en general, la expansión de los sectores de arrastre provoca una modificación brusca del gasto, es decir, un aumento súbito de la demanda de productos manufacturados y semimanufacturados. Esto es lo que nos dice Hans Singer cuando sostiene que "una vieja nación industrial como Inglaterra ha podido iniciar su desarrollo con una técnica barata que necesitaba pocos medios de producción. La tecnología utilizada estaba en concordancia con las dotaciones locales en factores de producción (...). Los países que siguieron a Inglaterra en el desarrollo económico, como Estados Unidos, Alemania o Francia, no conocieron nunca las dificultades derivadas del dualismo estructural, utilizando técnicas de producción de vanguardia puestas a punto en Gran Bretaña (...)." ⁽³⁹⁾.

Numerosos estudios han puesto en evidencia la autonomía creciente, a lo largo del tiempo y bajo el punto de vista de los intercambios externos, entre la acumulación y de la formación de capital. Bajo este punto de vista, son interesantes las aportaciones de A. Maizels ⁽⁴⁰⁾, tomadas posteriormente por Jacques Mistral. En efecto, "según los cálculos de A. Maizels, la mitad del aumento de importaciones de productos manufacturados suscitados por la expansión de la demanda entre 1.913 y 1.929, ha sido satisfecha, en los seis principales países industrializados, por sustitución de importaciones: éste fenómeno se refuerza de 1.929 a 1.950 y representa un montante superior al derivado del alza en la demanda. A partir de 1.950, la tendencia se invierte: las propensiones a importar se elevan otra vez y el crecimiento de las importaciones es sensiblemente más rápido que el de la demanda. A pesar de esto último, el fenómeno de sustitución es de tal amplitud que anula prácticamente, para los países ya desarrollados y sobre el conjunto de la primera mitad de siglo (1.899-1950), el alza de las importaciones teóricamente deducida del crecimiento de la demanda" ⁽⁴¹⁾.

³⁹ Singer, H.; **Problem of Industrialization of under developed countries**. Ed. Economic Progress. Louvain, 1955. Pág. 134.

⁴⁰ Maizels, A.; **Industrial Growth and World Trade**. Ed. Cambridge University Press. U.K., 1971.

⁴¹ Mistral, J.; <Compétitivité et formation de capital en longue période> en **Economie et Statistique**. Ed. I.N.S.E.E. No. 97. Février, 1978.

Pero, como sostenía Singer: "los países actualmente subdesarrollados se encuentran en una situación diferente, ya que el desarrollo de la tecnología moderna les ha conducido a promover funciones de producción muy alejadas de sus dotaciones en recursos productivos y de sus necesidades reales más inmediatas"⁽⁴²⁾. Y eso es así porque, "la vía emprendida por el crecimiento de las naciones subdesarrolladas se caracteriza por un fuerte aumento de la demanda de productos intermedios de origen industrial, lo que conduce a un alza tendencial del coeficiente de importación (...). Por otro lado, la parte de los equipos mecánicos de importación en la formación de capital crece paralelamente a la importancia relativa de las industrias nuevas" ⁽⁴³⁾. En efecto, "de estos análisis se deduce una representación del espacio mundial como una totalidad jerarquizada y unificada. El espacio mundial está jerarquizado ya que los países en los cuales el desarrollo de las fuerzas productivas alcanza el grado "más eficaz", hacen descansar sobre los otros países una <restricción externa> en la cual el déficit comercial es el vector principal. La recurrencia de la restricción externa en un país expresa el carácter inadaptado de las condiciones de producción, de distribución y de intercambio en ese país y, en cierto modo, implica su alineamiento en lo que se denomina la <eficacia a escala mundial>. Estas adaptaciones internas deben ser interpretadas como una fase dentro de un proceso general de internacionalización, que expresa el carácter unificado de la economía mundial". ⁽⁴⁴⁾.

El paso de una economía esencialmente agrícola, que utiliza solamente un equipo mínimo y artesanal, a una economía de industria nacional reciente, modifica totalmente el problema de la formación de capital, con máquinas cuyas técnicas de fabricación escapan a los empresarios de los países subdesarrollados, lo que entraña la necesidad de compras masivas en el exterior. Para el empresario local, la tecnología se convierte en un dato exógeno, impuesta desde el exterior. Importando bienes capital, el país importa, sobre todo, capacidades de producción de las cuales no disponía en cantidades suficientes. Como sostiene Jacques Mistral ⁽⁴⁵⁾, "de hecho, el país importador de bienes de inversión es, de forma duradera, dependiente del exterior para la definición de nuevas normas de producción, en el mismo sector en el cual

⁴² Singer, H.; **Problem of Industrialization of under developed Countries**. Ed. Economic Progress. Louvain, 1955. Pág. 136.

⁴³ Furtado, C.; **Desarrollo y subdesarrollo**. Op. Cit. Pág. 138.

⁴⁴ Mistral, J.; <Competitivité et formation du capital en longue période> en **Economie et Statistique**. Ed. I.N.S.E.E..No. 97. Février, 1978. Pág. 20.

⁴⁵ Mistral J.; <Competitivité et formation de capital en longue période>. Op. Cit. Pág. 11.

intenta especializarse. En ausencia de una integración vertical de la producción, desde los bienes intermedios y los de consumo a los bienes de inversión que se requieren para la extensión y la transformación de estas actividades, no podría hablarse de especialización, ya que, en lo puramente estático, esta especialización bastarda es incapaz de asegurar su propia reproducción". Así lo explica Mac Kinnon, al afirmar que "la concepción moderna de un vínculo estrecho entre la capacidad de importación y la existencia de factores de bloqueo, representa una formulación nueva de la idea de las ventajas comparativas asociadas directamente al proceso de crecimiento" (⁴⁶).

En los países en vías de desarrollo, los problemas de sustituibilidad entre los inputs producidos localmente y los inputs de importación, se manifiestan frecuentemente de forma insoluble. Existen razones técnicas imperativas que explican la imposibilidad de reemplazar totalmente los factores externos por factores internos. Como afirma S. Linder, "un bajo nivel de desarrollo económico, hace imposible la producción de bienes de equipo avanzados y, por otra parte, convierte en imprescindible la utilización de tales equipos, con el fin de avanzar rápidamente por la vía de la industrialización" (⁴⁷).

El funcionamiento y la ampliación de las capacidades de producción existentes plantea ya la necesidad de unas importaciones mínimas, frecuentemente determinadas por la naturaleza misma del equipo productivo disponible.

Linder formula de este modo las necesidades mínimas de importación (⁴⁸).

$$M = M_o + M_i = pC + msY$$

M_o : Necesidades de importación derivadas del funcionamiento de las capacidades productivas existentes.

p : Fracción de importaciones requerida por cada unidad de factor.

⁴⁶ Mac Kinnon, R.; <Foreign exchange constraints in economic development and efficient aid allocation> en *Economic Journal*. Vol. 74. 1964. Págs. 388 a 409.

⁴⁷ Linder, S.; *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1965. Pág. 18.

⁴⁸ Linder, S.; *An essay on trade and transformation*. Ed. John Wiley and Sons. New York, 1961. Págs. 18 y ss.

- C** : Corriente potencial máxima de servicios que puede provenir de las capacidades productivas ya existentes.
- Mi** : Necesidades de productos importados consecuencia de la ampliación de las capacidades productivas, en relación con el volumen de ahorro disponible.
- m** : Coeficiente de importación de la formación bruta de capital fijo.
- s** : Propensión al ahorro bruto ex ante.
- Y** : Nivel de producción correspondiente a la plena utilización de las capacidades productivas.

Fundamentalmente nos encontramos un nivel mínimo de importaciones que se impone como un imperativo previo a todo proceso de crecimiento. La existencia de estas necesidades mínimas en productos importados y la inestabilidad, véase la stagnación, de los ingresos por exportación, conducen frecuentemente a las naciones en vías de desarrollo a <estrangulamientos externos> que aparecen a menudo entre los problemas más cruciales ante los cuales tiene que enfrentarse el desarrollo. De una manera general, en los países en vías de desarrollo y de desarrollo intermedio, el peso de las importaciones en relación a la oferta interna de recursos (producción local + importaciones) oscila habitualmente entre el 10 y el 26 por ciento, mientras que la misma relación, solamente para los bienes de inversión varía entre el 27 y el 80 por ciento y, teniendo en cuenta solamente los bienes intermedios, entre el 15 y el 50 por ciento. Con tales medias, es evidente que el crecimiento de las inversiones agrava la dependencia externa de estas economías ⁽⁴⁹⁾.

Para dar cuenta de esta realidad L. Stein califica las industrializaciones de los países en desarrollo como procesos <sensibles a las importaciones>, de tal modo que las potencialidades de crecimiento están, funcional y estrechamente, ligadas a las capacidades de importación ⁽⁵⁰⁾. Nassau A. Adams, al finalizar una investigación, tanto transversal como histórica, sobre los efectos del

⁴⁹ Véase a este respecto, Linder, S.; **Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo**. Ed. F.C.E. México, 1.965. Pág. 142. En este sentido, existen varios modelos, en términos de intercambios intersectoriales, que permiten definir los impactos de diversas alternativas teóricas sobre la dependencia comercial de una economía nacional en vías de desarrollo. Véase Consejo Interamericano Económico y Social; **Industrialización en América Latina: algunos problemas fundamentales**. Ed. Organización de Estados Americanos. Washington, 1973.

⁵⁰ Stein, L.; **On the Third World's Narrowing Gap**. Ed. Oxford Economics Papers. March, 1971.

proceso de industrialización versus la composición de las importaciones en una serie de países, llega a las siguientes conclusiones (⁵¹): 1) las participaciones de los bienes de consumo en la totalidad de las importaciones ha tendido a decrecer fuertemente, mientras que aumentaban, en contrapartida, la participación de los bienes de equipo y de productos intermedios. 2) Lo anterior es resultado del conflicto entre las exigencias de las elasticidades de la demanda final y los efectos de encadenamiento por un lado y, por el otro, de la capacidad de importación. De esta forma se comprende perfectamente la fuerte relación existente entre la formación de capital y los intercambios internacionales.

En el caso de los países del Sur de Europa en general, y de los países ibéricos en concreto, esta relación entre importaciones y formación de capital es particularmente intensa. En efecto, el Cuadro No. I.3.2. nos pone de manifiesto como las importaciones de bienes de equipo, durante la década de los cincuenta y sesenta representaban, entre el 20 y el 25 por ciento de la F.I.B.C.F. en Grecia, entre un 45 y un 50 por ciento en Portugal y entre un 10 y un 15 por ciento en España. (⁵²).

Cuadro No. I.3.2.

IMPORTACION DE BIENES DE EQUIPO EN PORCENTAJE DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO (Incluye construcción)

	Circa 1955	Circa 1962	Circa 1965	Circa 1970
Grecia	22,7	24,1	23,0	23,5
Portugal	45,6	48,2	47,7	47,3
España	11,8	12,7	16,9	15,4

Fuente: O.C.D.E. Tomado de Boismery, H.; **L'industrialisation de l'Espagne: son integration dans l'economie mondiale**. Thèse d'Etat ès-Sciences Economiques. Université Aix-Marseille II. Marseille, 1.986. Vol. II. Pág. 102.

⁵¹ Adams, N.; <Import structure and economic growth: a comparison of Cross Section and Time Series data> en **Economic Development and Cultural Change**. January, 1970.

⁵² Téngase en cuenta que estos datos consideran la F.I.B.C. incluyendo el sector de la construcción. En este sentido, y teniendo en cuenta que éste es un sector que se abastece prácticamente en el mercado nacional, los porcentajes anteriores representan un porcentaje mínimo al tener en cuenta solamente la aportación de los bienes comerciables a la formación de capital.

H. B. Chenery y A. M. Strout mencionan tres límites al crecimiento en los países subdesarrollados (⁵³): 1) La escasez de mano de obra especializada y de "know how", tanto en el sector privado como en el sector público. 2) La debilidad del ahorro interno que limita la inversión, y 3) El desequilibrio tendencial de las cuentas externas.

Estos tres límites traducen la existencia de un "gap" entre las necesidades derivadas de objetivos concretos de crecimiento económico, y los recursos realmente disponibles, todo ello en el marco de funciones de producción determinadas <ex ante>. Según A. Maizels, la significación real del desequilibrio tendencial de los intercambios externos en relación con el crecimiento económico, puede explicarse por las relaciones que unen las importaciones y la inversión. El crecimiento del Producto Nacional es una función de la capacidad de importación, controlada esta última principalmente por los ingresos de exportación (⁵⁴).

La complementariedad entre el déficit comercial y el déficit financiero es una cuestión fundamental. Podemos precisar estos razonamientos con ayuda del Gráfico No. 1.3.3. Sobre el eje de las abscisas de la Figura 1 se recogen las tasas de crecimiento del P.N.B. y sobre el eje de ordenadas las brechas consecuencia de la evolución del ahorro y de la inversión, y de los intercambios externos. Como es lógico, se trata de gaps ex ante.

La curva **G_s** indica, para cada tasa de crecimiento del Producto Nacional, las diferencias entre la inversión necesaria (**I**) y el ahorro interior (**Si**). La curva **G_t** expone, para cada tasa de crecimiento del Producto Nacional, la diferencia entre las importaciones necesarias (**M**) para alcanzar la inversión requerida, y los ingresos por exportación (**X**), que se suponen determinados de manera exógena. En estas condiciones, la situación de equilibrio se encuentra definida por la igualdad entre los dos gaps (suponiendo nulo el saldo de las transferencias unilaterales):

$$M - X = I - Si \quad (1)$$

En esta realción interviene, necesariamente ex post, el punto **R₀** definiendo una situación estable, en la cual la tasa de crecimiento del Producto es compatible con los dos gaps definidos ex ante. Un aflujo de medios de pago exteriores permite ampliar, en consecuencia, la distancia

⁵³ Véase Chenery, H. B. y Strout, A. M.; <Foreing assistance and economic development> en **American Economic Review**. September, 1966.

⁵⁴ Maizels, A.; **Exports and economic growth of developing countries**. Ed. Cambridge University Press. U.K., 1968. Pág. 56.

Gráfico No. I.3.3.

DESEQUILIBRIOS TENDENCIALES DEL CRECIMIENTO: EL DOBLE GAP

Figura 1

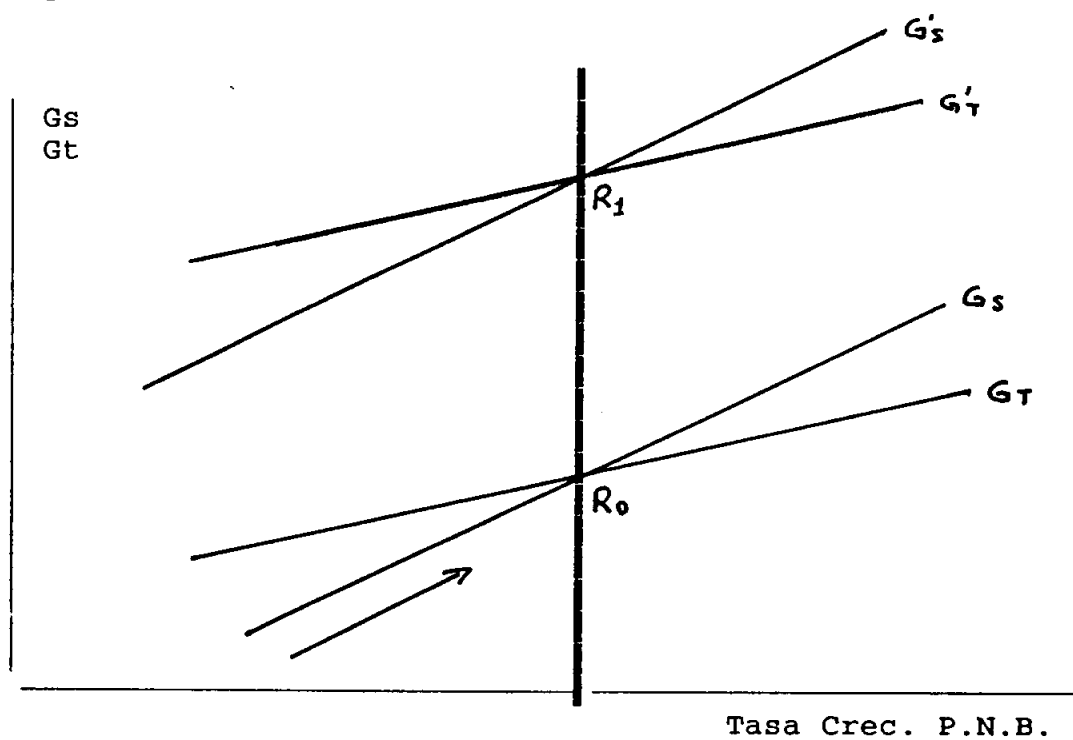
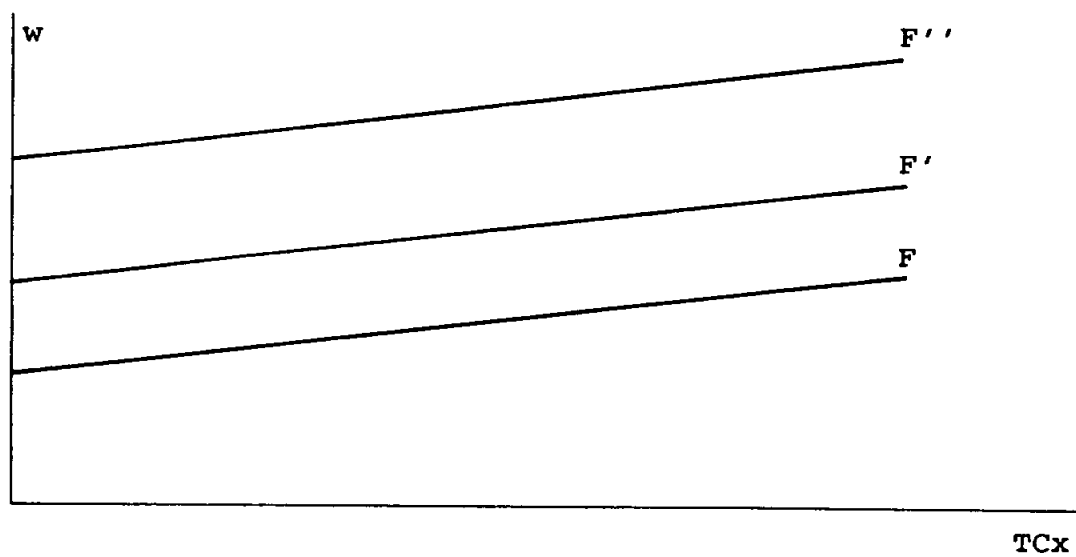


Figura 2.



w : Tasa de crecimiento del P.N.B.

TCx : Tasa de crecimiento de las exportaciones.

I - Si, de tal forma que, remontando a lo largo de la curva Gs se puede alcanzar el punto de equilibrio Ro.

La aparición de dificultades comerciales podría entrañar, a continuación de un déficit de los pagos exteriores, el paso de la curva Gt a G't. Pero el crecimiento de la brecha exterior, medido por RoR1, podría entrañar la imposibilidad de mantener la tasa de crecimiento en Ro. ⁽⁵⁵⁾.

La figura 2 indica, gráficamente, la relación que une, ex post, la tasa de crecimiento de la capacidad de importación, o tasa de crecimiento de las exportaciones, sobre el eje de las abscisas y la tasa de crecimiento del P.N.B. sobre el eje de ordenadas.

La forma de las curvas F implica una constancia en la relación K/P y del volumen de ahorro disponible. Las curvas F' y F'' representan la situación que podría darse después de una aportación de financiación exterior y de una mejor relación capital/producto. Los recursos externos, por ejemplo, bajo la forma de inversiones, comportan una doble función: 1) el crecimiento en las dotaciones de ahorro. 2) aumentar las dotaciones en divisas.

Los dos gaps no son sumables, ya que las necesidades interiores de inversión pueden ser cubiertas por importaciones de bienes de equipo. La más importante de las dos brechas indica el máximo de recursos exteriores necesarios, y la diferencia [(M-X) - (I-S)] mide el mínimo de recursos exteriores necesarios.

La mayor parte de los autores han observado, en múltiples países, unas secuencias similares: en principio

⁵⁵ Téngase en cuenta que, trabajando en términos de Contabilidad Nacional -tal y como lo estamos haciendo aquí- resulta sencillo introducir las Transferencias (T) en el modelo y alcanzar la expresión de equilibrio:

$$(M - X) = (I - S_1 + T) \quad (2)$$

Al mismo tiempo podemos aislar fácilmente el saldo del comercio externo (Xb - Mb), del saldo externo de servicios (SBS), de tal modo que la expresión (2) pasaría a convertirse en:

$$(Mb - Xb) = (I - S_1 + T + SBS) \quad (3)$$

La expresión (3) es particularmente importante por cuanto, sobre todo en el caso español, las Transferencias y el Saldo de la Balanza de Servicios son unos elementos básicos en la financiación de la capacidad de importación de mercancías. Como veremos más adelante, en el caso portugués se presentan frecuentemente saldos negativos en la Balanza de Servicios, de tal modo que el equilibrio externo luso podría ajustarse mejor a la expresión (2) que a la (3).

una brecha **I-S** dominante y después una brecha **M-X** dominante (⁵⁶).

Para que la ayuda exterior pueda cubrir de forma suficiente los dos gaps, en el sentido de una aceleración del crecimiento y, en último lugar, de una reducción de la dependencia del país en relación al extranjero, es necesario que la propensión marginal al ahorro sea superior a la propensión media y que el excedente de ahorro sea convertible en un excedente destinado a la exportación.

El crecimiento está limitado por la restricción dominante y, como corolario, los fenómenos de sub-utilización del ahorro interior y del potencial de importación pueden interferir de una manera negativa sobre el proceso de crecimiento si la más importante de estas dos brechas no está financiada. La puesta en evidencia de esta realidad es relativamente sencilla, sobre todo si lo hacemos con razonamientos inspirados en el análisis Harrodiano del crecimiento.

De acuerdo con A. P. Thirlwall (⁵⁷) podemos expresar el gap **I-S** de la forma siguiente: $s'-s$, donde $s'=g'k$, siendo g' la tasa objetivo de crecimiento, s' la tasa de inversión necesaria para alcanzarlo y k el coeficiente marginal del capital.

Si m expresa la relación entre los crecimientos del Producto y las importaciones, y si i mide la relación efectiva entre las importaciones y el Producto, podemos escribir: $g=im$.

Por lo tanto, el coeficiente de importación i' necesario para alcanzar la tasa objetivo de crecimiento está determinada por $i'=g'/m$, y la brecha **M-X** se convierte en $i'-i$.

Supongamos, por ejemplo, que la brecha comercial exterior es la dominante. Si dicho gap no es financiado, quedará una parte del ahorro sin utilización. En otras palabras, si $i'-i > s'-s$, y si $(i'-i)m > (s'-s)/k$, g no podrá alcanzar el nivel s/k , pero se estabilizará a una tasa menor im . Si k es un dato, una fracción de s no será utilizado.

⁵⁶ Veánse, por ejemplo, Chenery, H. y Bruno, M.; <Development alternatives in a open economy: the case of Israel> en **Economic Journal**. March, 1962. Págs. 103 y ss. Chenery, H. y Adelman, I.; <Foreing Aid and Economic Development: the case of Grece> en **Review of Economics and Statistics**. Feb., 1966. Chenery, H. and Eckstein, P.; <Development alternatives for Latin America> en **Journal of Political Economy**. July, 1970. Cohen, B.; <Relative effects of foreing capital and larger exports on economic development> en **Review of Economics and Statistics**. May, 1968.

⁵⁷ Thirlwall, A. P.; **Financing Economic Development**. Ed. MacMillan. London, 1976. Págs. 17 y ss.

Este análisis ha sido objeto de numerosas críticas: 1) la hipótesis de una relación rígida entre el capital y el producto, y la ausencia de sustituibilidad entre los inputs interiores y exteriores, son condiciones que han parecido frecuentemente una hipótesis muy contestables, por lo restrictivas. Si el coeficiente de capital y el coeficiente de importaciones son flexibles, solamente un gap, y no los dos, debieran lógicamente interferir el equilibrio. Por otra parte, y 2) Se afirma frecuentemente que los numerosos factores que conducen a la predominancia del déficit en divisas, son consecuencia de la incapacidad de los países en vías de desarrollo de reducir su consumo en relación a la producción, de tal forma que el análisis en términos del doble gap, no es más que una derivación del hecho de tener en cuenta la necesidad de afrontar las restricciones del ahorro.

Sin embargo, argumentos muy pertinentes se sostienen todavía en favor de la teoría de la doble brecha. Veamos:

1) Las proporciones de factores y las funciones de producción se adaptan muy lentamente en el tiempo y las sustituciones entre inputs internos y externos implican procesos temporales muy largos. En estas condiciones las conclusiones tradicionales conservan su valor: para evitar las pérdidas de recursos, la política económica debe tender a una igualación entre las dos brechas. Si el déficit **I-S** es más importante que el déficit **M-X** se puede tender a incrementar el ahorro interno, y a alterar la composición de las importaciones en favor de los bienes de inversión.

Por el contrario, si la restricción dominante es la de las divisas, el país interesado puede intentar utilizar el excedente de ahorro para promover las exportaciones o las actividades sustitutivas de importaciones. Sin embargo, los países que se encuentran en este caso pueden afrontar lo que Linder ha calificado de situación de "máximo de exportaciones", de tal manera que la sustitución de importaciones se queda como la única política alternativa de ajuste. De este hecho, Linder estima que en presencia de un máximo de exportación, la teoría del doble gap justifica, en los países en vía de desarrollo, el proteccionismo y la sustitución de importaciones (⁵⁸).

Los costes de oportunidad de la sustitución de importaciones pueden ser débiles pero, sin embargo, las distorsiones que se suscitan en otros sectores pueden ser muy importantes y disminuir sensiblemente las tasas de

⁵⁸ Véase Linder, S. B.; **Trade and trade policy for development**. Ed. Praeger Press. New York, 1967.

crecimiento (⁵⁹). En otros términos, si aparece un máximo de exportación y si la sustituibilidad entre los inputs internos y exteriores es difícil, no se puede desechar a la ligera las conclusiones de la teoría del doble gap.

2) Es conveniente recordar el hecho de que las dos brechas no son sumables. Ello implica que las críticas contra la teoría del doble gap sólo afectan al cálculo de los flujos de recursos internacionales necesarios, a los países interesados, para realizar una tasa objetivo de crecimiento, en la medida precisamente en la cual los modos de cálculo de las dos brechas obedecen a criterios diferentes.

Sin embargo, como señala A.P. Thirlwall, "sea cual sea la importancia del déficit en divisas, las implicaciones del análisis del doble gap relativas a la política económica, no están afectadas al saber que no se puede financiar en el corto plazo, un objetivo determinado de crecimiento únicamente con los recursos internos, recursos susceptibles de rellenar la brecha entre el ahorro actual y las necesidades de inversión. Los recursos exteriores se manifiestan necesarios cuando el gap en divisas es más importante que el gap I-S e incluso cuando las importaciones y el ahorro interno son fácilmente sustituíbles" (⁶⁰).

La capacidad de importación y los límites al crecimiento: la formalización del análisis.

Numerosos autores han analizado con detenimiento el rol decisivo de las capacidades de importación en la industrialización de los países en vías de desarrollo, tarea que han desarrollado con la ayuda de modelos formalizados (⁶¹). La conclusión común la podemos expresar así: un crecimiento en los medios de pago al exterior, sea

⁵⁹ Véase Bruton, H.J.; <The Import Substitution Strategy for Economic Development: a survey> en **Pakistan Development Review**. No. 2, 1970. Citado por Boismery, H.; **L'industrialisation de l'Espagne: son integration dans l'economie mondiale**. Faculté de Sciences Economiques. Université Aix-Marseille II. Marseille, 1986. Tomo II. Pág. 110.

⁶⁰ Thirlwall, A. P.; **Financing Economic Development**. Ed. MacMillan. London, 1976. Págs. 20 y 21.

⁶¹ Véase, por ejemplo, Baldwin, R.; **Trade, Growth and the Balance of Payments**. Ed. Rand Mac Nally. Chicago, 1965. Linder, S.; **Trade and Trade Policy for Development**. Ed. Preager Press. New York, 1967. Clark, O.; **Planning import Substitution**. Ed. North Holland. Amsterdam, 1970. Foxley, D.; **Estrategia de desarrollo y modelos de planificación**. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1975. Chenery, H.; **Studies in Development Planing**. Ed. Harvard University Press. Cambridge, Massachussets, 1971.

cual sea su origen, permite una mejor orientación de los esfuerzos de ahorro y de inversión.

Algunos estudios empíricos, en la línea de estos análisis teóricos, han establecido la existencia de fuertes correlaciones entre los movimientos de la tasa de crecimiento y las variaciones en la capacidad de importación: "las dificultades de exportación, ya sean consecuencia de la lenta expansión de los mercados mundiales de materias primas, ya sean debidas a un proteccionismo penalizador de las exportaciones de productos manufacturados, pueden constituir, de hecho, un límite serio al crecimiento económico de los países en vías de desarrollo, tanto por sus efectos negativos sobre las indispensables importaciones de materias primas, como de productos intermedios o de bienes de equipo" ⁽⁶²⁾. A continuación presentaremos dos modelos que ofrecen afinidades evidentes con la evolución de las economías ibéricas desde la II Guerra Mundial a la actualidad. En este sentido, el modelo de Mac Kinnon solamente lo utilizaremos a título de presentación, mientras que el modelo de Weisskopf lo desarrollaremos aunque sea minimamente.

El modelo de R.I. Mac Kinnon ⁽⁶³⁾, del tipo Harrod-Domar, es un modelo que introduce, de una manera global, el análisis del crecimiento, y los efectos de la dependencia funcional con respecto a las importaciones. En el análisis de Mac Kinnon debemos distinguir tres puntos esenciales: el crecimiento y las importaciones de equipo; la consideración de los bienes intermedios y el papel que se le da a los otros recursos. A partir de aquí se define una senda de crecimiento equilibrado -en el sentido de Harrod-Domar- sobre la cual se manifiestan las brechas exteriores. El Gráfico No. I.3.4 nos resume las conclusiones del análisis.

En efecto, si f está comprendida entre A y B ⁽⁶⁴⁾, en esta zona la economía se encuentra en una situación de stagnación y de bloqueo. Un crecimiento del producto nacional es imposible, debido a que la insuficiencia de medios de pago al exterior no permite cubrir las necesidades de bienes capital de importación. El aflujo de

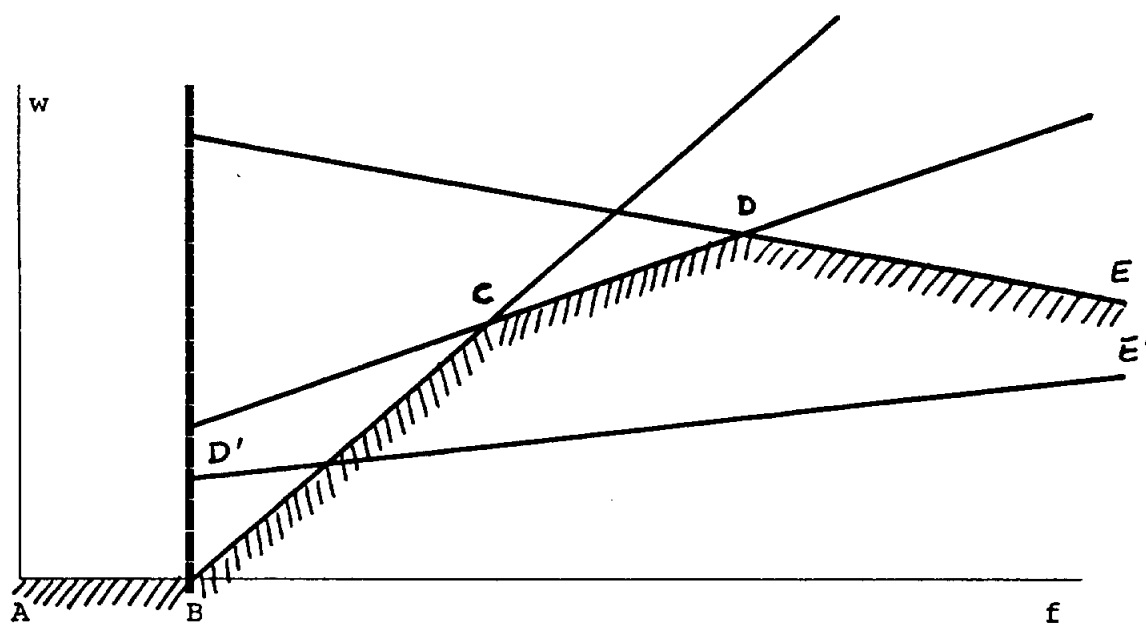
⁶² En la respuesta de M. Agosin a L. Stein en la polémica que tuvo por escenario la Universidad de Oxford en los primeros setenta. Véase Agosin, M.; *On the third world's narrowing trade gap: a comment*. Oxford Economic Papers. March, 1973. Stein, L.; *On the third world narrowing trade gap*. Oxford Economic Papers. March, 1971.

⁶³ Mac Kinnon, R.; <Foreign exchange constraints in economic development and efficient aid allocation> en *Economic Journal*. No. 74. July, 1964. Págs. 388-409.

⁶⁴ Téngase en cuenta que las variaciones de f pueden ejercer dos efectos diferentes: 1) aumentar la capacidad de importación, si existe un estrangulamiento de divisas y 2) incrementar el ahorro si la economía padece insuficiencias de este tipo.

Gráfico No. I.3.4.

EL MODELO MAC KINNON



A B: Bloqueo representativo de insuficientes capacidades de importación.

B C: Crecimiento limitado por los medios de pago al exterior.

C D: Crecimiento limitado por las dotaciones de ahorro.

D E: Crecimiento limitado por las dotaciones en mano de obra cualificada.

D' E': Bloqueo permanente debido a las insuficiencias en los efectivos de mano de obra cualificada.

f: Financiación externa en porcentaje del P.N. (F/Y).

w: Tasa de crecimiento del producto nacional.

capitales extranjeros ($A > f < B$) permite mantener un cierto nivel de renta, pero insuficiente para permitir un crecimiento real, salvo en la hipótesis de cambios estructurales fundamentales. En esta situación ni las exportaciones, ni la posible ayuda externa, serán suficientes para mantener un crecimiento sostenido (⁶⁵).

Si f está comprendida entre B y C , los haberes en divisas son suficientes para permitir el crecimiento y la acumulación de capital, todo ello con el límite definido por los haberes en medios de pago al exterior.

Si f está comprendida entre C y D , los límites al crecimiento los impone la restricción en el ahorro (⁶⁶).

Si f está comprendida entre D y E necesitamos realizar unas reflexiones previas. En los países en vías de desarrollo, la ausencia de mano de obra cualificada implica, frecuentemente, elevaciones en el coeficiente de capital. Ahí aparece un nuevo riesgo de bloqueo: la penuria de trabajo cualificado, de tal forma que, las aportaciones masivas de divisas, ejercerán efectos más importantes cuanto más aptos y competentes sean los trabajadores. En la zona $D E$ de nuestro gráfico, el crecimiento de los haberes en divisas solo afecta ligeramente la tasa de crecimiento. Las transferencias del exterior solo pueden tener un impacto limitado sobre las cualificaciones técnicas de la mano de obra.

En las economías de un debil nivel de desarrollo, las limitaciones en trabajo cualificado pueden implicar consecuencias graves, impidiendo la absorción por parte del sistema productivo de equipos sofisticados adquiridos en el extranjero: $D' E'$ nos ilustra gráficamente esta situación. Las situaciones de numerosos países en vías de desarrollo nos muestran como los recursos naturales aseguran exportaciones considerables y, por lo tanto, una capacidad de importación elevada. Sin embargo ello no alcanza para suscitar un desarrollo económico real y diversificado.

⁶⁵ Este análisis se aplica, casi en estos mismos términos, al resultado de la ayuda externa que se le ha concedido a numerosos países en vías de desarrollo. Solamente más allá de B puede aumentar la tasa de crecimiento, como consecuencia de un efecto menor de los factores de bloqueo imputables a una insuficiente capacidad de importación. A este respecto véase Taylor, L.; **Macroeconomía estructuralista**. Ed. Trillas. México, 1.989. Taylor hace un análisis en términos de la doble brecha de la ayuda externa al desarrollo y de los criterios del F.M.I. para evaluar los resultados. Véanse Págs. 141 y ss. y 168 y ss.

⁶⁶ Nótese que los tramos centrales del Gráfico anterior, esto es los tramos $B-C-D$, se corresponden a la doble brecha planteada más arriba.

El modelo de T.E. Weisskopf (⁶⁷), es un modelo establecido con referencia a algunas ecuaciones contables y a unas funciones de comportamiento, y que pone el acento sobre las interrelaciones fundamentales que vinculan el ahorro interno, la formación de capital y la financiación exterior. Evidentemente, estos modelos (de una formalización de nivel medio) no son capaces de representar todos los comportamientos reales. Sin embargo, y como cualquier otro modelo, contribuyen a poner en evidencia ciertos fenómenos de interdependencia y, en este caso particular, el rol esencial de la capacidad de importación en los procesos de crecimiento en los países en vías de desarrollo y de desarrollo intermedio, como puede ser el caso de España y Portugal (⁶⁸).

T. Weisskopf analiza el peso de la restricción externa en los países en vías de desarrollo con la ayuda de un modelo que se apoya en tres ecuaciones contables, dos funciones de comportamiento y tres desigualdades.

A) Las ecuaciones contables expresan los equilibrios habituales entre los recursos y los empleos de bienes y servicios y los flujos financieros. Como de costumbre:

$$Y = C + I + X - M \quad (1)$$

$$Y = S + C \quad (2)$$

$$F = M - X \quad (3)$$

$$M - X = I - S \quad (4)$$

B) Las ecuaciones de comportamiento se refieren a la determinación ex ante del ahorro y de las importaciones necesarias.

$$S' = a + bY + cF + dX \quad (5)$$

$$M' = a' + b'Y + c'I \quad (6)$$

La inclusión de F y de X en la ecuación (5) es lógica ya que tanto las exportaciones como las inversiones extranjeras son una fuente de ingresos y, por lo tanto, una parte puede ser ahorrada. Al mismo tiempo, b , c , y d ,

⁶⁷ Weisskopf, T.; <An econometric test of alternative constraints on the growth and the underdeveloped countries> in **The Review of Economics and Statistics**. Vol. LIV. February, 1972.

⁶⁸ Un análisis en términos semejantes, y para el caso español, se encuentra en Fanjul, O.; **Un modelo de programación desagregado de la economía española**. Ed. Cuadernos de Economía del C.S.I.C. Universidad de Barcelona. Barcelona, 1.977. Fanjul, O. y Segura, J.; **Dependencia productiva y exterior de la economía española, 1962-70**. Ed. I.N.I. Madrid, 1.977. Perez Prim, J.; <La sustitución de importaciones ante el proceso de crecimiento económico español 1962-70> en **Boletín de Estudios Económicos**. Universidad de Deusto. No. 96. Págs. 805 y ss.

representan las propensiones marginales al ahorro de los componentes de la renta.

C) Las desigualdades expresan las hipótesis siguientes:

C.1. El Ahorro real no puede sobrepasar el ahorro potencial derivado de la relación (5). Por lo tanto:

$$S \leq S' \quad (7)$$

C.2. Las importaciones reales son al menos iguales a las importaciones necesarias dadas por la ecuación (6):

$$M \geq M' \quad (8)$$

C.3. El P.I.B. no puede exceder el nivel que corresponde a la plena utilización de las capacidades de producción. Esto es: $Y \leq \bar{Y}$

C.4. Las exportaciones y las inversiones extranjeras son datos exógenos, lo cual permite determinar el sistema. La hipótesis es, evidentemente, admisible ex ante.

Para alcanzar las restricciones financieras y las restricciones comerciales, Y e I son consideradas como variables endógenas, de tal modo que podemos llegar a las tres desigualdades siguientes:

$$I - b Y \leq a + (1+c) \bar{F} + d \bar{X} \quad (9)$$

$$I + (b'/c') Y \leq -(a'/c') + (1/c') \bar{F} + (1/c') \bar{X} \quad (10)$$

$$Y \leq \bar{Y} \quad (11)$$

La ecuación (9) representa la restricción de la financiación y la ecuación (10) la restricción del comercio exterior. Las tres ecuaciones permiten determinar la región de las posibilidades de crecimiento, en función de las variables endógenas I e Y y de los diferentes valores tomados por las variables exógenas $\bar{F}$ y $\bar{X}$. ⁽⁶⁹⁾.

De los 44 países estudiados por Weisskopf, 34 de ellos han sufrido, simultáneamente, los efectos de las

⁶⁹ Con el objeto de calcular los impactos respectivos de las dos brechas, el propio Weisskopf calculó económicamente, los coeficientes de las variables Y , $\bar{F}$, y $\bar{X}$, en las ecuaciones anteriores, para una serie de países en la década de los sesenta. En la hipótesis de restricciones limitativas principalmente situadas del lado de la financiación, conviene encontrar un coeficiente positivo delante de la variable Y . Siendo la propensión marginal a ahorrar generalmente positiva, un coeficiente inferior a 1 delante de $\bar{F}$ ($1+c$ debiendo ser logicamente inferior a 1, con un c negativo) y un coeficiente positivo delante de la $\bar{X}$. Evidentemente, se podía aplicar este mismo tipo de razonamiento, teniendo como restricción principal la restricción comercial, en el mismo caso, la doble brecha (las dos restricciones al mismo tiempo).

insuficiencias de medios de pago al exterior y las limitaciones en el nivel en la dotación de ahorro, lo que refuerza la tesis de la existencia de un fenómeno de complementariedad entre las insuficiencias en la dotación de ahorro y de las limitaciones en divisas (⁷⁰).

⁷⁰ Véase a este respecto Weisskopf, T.; <Alternative patterns of import substitution> en Chenery, H.; **Studies in Development and Planing**. Ed. Harvard University Press. Cambridge. Massachussets, 1971.

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: ANTONIO SANCHEZ ANDRES

Título: LA REFORMA ECONOMICA DE GORBACHOV

ECONOMIA DE LOS PAISES DEL ESTE

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

BARCELONA. febrero 1992

Area temática: ECONOMIA DE LOS PAISES DEL ESTE

Ponencia: LA REFORMA ECONOMICA DE GORBACHOV

ANTONIO SANCHEZ ANDRES
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA APLICADA
UNIVERSIDAD DE VALENCIA
Y MIEMBRO DEL CENTRO DE ESTUDIOS
DE PAISES DEL ESTE (CEPE)

LA REFORMA ECONOMICA DE GORBACHOV

Antonio Sánchez Andrés
Departamento de Economía Aplicada
Universitat de València
Miembro del Centro de Estudios de
Países del Este (C.E.P.E.)

1.- Introducción y marco metodológico.

El período objeto de estudio de este trabajo se inicia en 1985, con el advenimiento de Gorbachov a la Secretaría General del PCUS y acaba, aproximadamente, en 1990. Se dedica una especial atención al período comprendido entre 1987, en que se aprobó la Ley de la Empresa Estatal, dando paso a un renovado impulso reformador, y 1990, en que se aprobó la Ley de la Empresa y se derogó la Ley del año 1987. A pesar de que a finales de 1989 ya podía afirmarse que la concepción de la reforma iniciada en 1987 estaba totalmente agotada, adoptamos como fecha de referencia la de la aprobación de la Ley de la Empresa, que pone punto y final a la anterior Ley (Ley de la Empresa Estatal) y a la pretensión reformadora que la iluminaba. Hacia finales de 1989 comenzó a detectarse un cambio en el discurso reformador, en gran medida impulsado por el fracaso del anterior para establecer soluciones reales a los acuciantes problemas que afectaban a la economía soviética. El nuevo discurso tiene como centro de gravedad la privatización, y abandona una idea fundamental que caracterizaba al anterior: la posibilidad de una "tercera vía", de un socialismo de mercado.

La "Reforma Gorbachov" ha sido el último y más importante intento de sacar a la economía soviética de una situación de progresivo deterioro, iniciada durante los años cincuenta y agravada sustancialmente en la década de los ochenta.

La reforma económica se ha dirigido, fundamentalmente, a cambiar la organización estatal soviética, es decir, el sector más importante de la URSS. Así, en este trabajo sólo realizaremos referencias al mencionado sector económico y obviaremos detalles acerca de las cooperativas, la propiedad privada o la economía paralela.

En particular, se pretende poner de relieve en qué medida las reformas económicas actuales introducen un mayor grado de descentralización en la toma de decisiones en la

economía soviética. Con el estudio de los mencionados cambios económicos se intenta iluminar la problemática plan-mercado, es decir, discutir las relaciones entre el plan y el mercado en unas condiciones históricas concretas, como es el mencionado período de transición en la URSS.

Como la pretensión de este trabajo es el análisis de la problemática centralización-descentralización en el marco de la economía soviética, en concreto, dentro del sector estatal, se ha excluido el interesante y complejo tema de la propiedad de nuestro análisis. Respecto al concepto de descentralización (-centralización) se ha optado por definirlo como el desplazamiento de decisiones hacia los niveles bajos de una estructura organizativa (Ward, 1971) y, en particular, dicho concepto se ha relacionado con el de mecanismo económico. Sobre este último concepto, que contiene elementos relacionados con la organización y la regulación de un sistema económico, no existe una definición uniforme y generalmente aceptada (Kornai, 1971), aunque en este trabajo se ha concretado recurriendo a criterios empíricos y considerando la opinión de reconocidos autores expertos en estos temas (Bornstein, 1985) y, por tanto, nos hemos alejado, conscientemente, de cualquier pretensión teoretizante respecto al concepto de mecanismo económico. En este sentido, el análisis de la centralización-descentralización y, en definitiva, del plan-mercado, se ha vertebrado entorno a tres cuerpos conceptuales:

- 1.- la organización institucional
- 2.- el mecanismo económico
- 3.- el mecanismo económico ampliado

Cada uno de estos cuerpos conceptuales se ha descompuesto en una serie de criterios o dimensiones que conducirán nuestro análisis de la "Reforma Gorbachov".

En el primer cuerpo, bajo la denominación de "planificación" se analiza la composición y, especialmente, las funciones de la parte superior de la jerarquía organizativa; en segundo lugar, con la "estructura administrativa" se pretende poner de manifiesto la importancia vital del cuerpo administrativo en la gestión de la economía; por último, se hace mención al estatuto de la empresa dentro de la estructura organizativa del sistema económico.

En el segundo cuerpo se realiza una exposición del conjunto de mecanismos que se utilizan para gestionar la economía. Se agrupan en esta parte cinco criterios: el abastecimiento material, los criterios de evaluación en la empresa, la inversión, los precios y el ámbito financiero.

En el tercer cuerpo, se mencionan dos criterios suplementarios que, aunque no pertenecen estrictamente al

mecanismo económico, lo condicionan sobremanera. Estos elementos son la distribución de la renta (especialmente sesgada en el sentido de la formación de salarios) y el comercio exterior. Ambos elementos, añadidos a los expuestos en el segundo cuerpo, formarían el "mecanismo económico ampliado".

2.- La organización institucional.

2.1. La planificación.

Las recientes reformas en la URSS tenían como objetivo introducir un cambio sustancial en el mecanismo de planificación. Se trataba de proyectar la actividad del Centro hacia la planificación a medio y largo plazo, en detrimento de la tradicional, que tenía su horizonte en el corto plazo. El Centro dejaría de gestionar directamente la economía y, en este sentido, la mayor parte de la economía no estaría sometida a órdenes administrativas centrales, es decir, la nueva planificación perdería su carácter universalista. Por otra parte, las propias unidades productivas, al ser sujetos activos que determinan plenamente su actividad económica, limitarían el alcance del plan nacional: se eliminaría, por consiguiente, otra tradicional característica de la planificación, a saber, el centralismo (Yun, 1988).

La nueva concepción de la planificación supondría cambios esenciales en la obtención de información por el Centro, en los métodos de su elaboración, en la fijación de objetivos y en la articulación de los diversos planes. El plan nacional estaría constituido por un conjunto de indicadores agregados y parte de ellos se desglosarían hasta ser directamente ejecutivos. Estos indicadores serían asignados a un grupo de empresas, relativamente poco numeroso (empresas estatales coordinadas centralmente), aunque otros podrían asignarse al resto de empresas estatales (empresas estatales autónomas), pero con carácter residual. Dentro del plan confluirían diversas estrategias relacionadas con distintos niveles de gestión, que estarían conectados pero tendrían objetivos distintos y deberían resolver problemas diversos (Starodubrovskaja, 1988).

El nuevo plan destinado a las empresas consistiría en un pequeño conjunto de índices (Aslund, 1989): los pedidos del Estado (que se referirían a las necesidades prioritarias del país, no deberían cubrir una parte sustancial de la actividad de la empresa y serían de obligatorio cumplimiento), las cifras de control (afectarían a ciertos aspectos de la actividad interna de la empresa y tendrían un carácter orientador), las normas económicas a largo plazo (determinarían la conducción de

ciertos flujos financieros dentro de la empresa) y las cuotas de inversión estatal (Kushnirsky, 1989).

Sin embargo, sólo se ha llevado a cabo esta última parte de la reforma, con unos resultados bastante alejados de las pretensiones iniciales. Los pedidos del Estado, inicialmente, abarcaron toda la capacidad productiva de las empresas y, posteriormente, fueron reducidos, aunque continuaron representando un importante volumen de la producción de aquéllas. Las cifras de control acabaron por ser obligatorias. Las normas económicas fueron fijadas por los ministerios anualmente y adaptadas a las condiciones de las distintas empresas. En resumen, bajo unas formas diferentes, se reprodujo la tradicional planificación: la gestión administrativa de la economía (Crosnier, 1989).

2.2. La estructura administrativa.

El objetivo de la reforma económica soviética respecto a la estructura administrativa era desmontar su organización piramidal y estrictamente jerarquizada. El Centro debería ser reestructurado y adaptado a las exigencias del nuevo mecanismo económico. En especial, deberían potenciarse las competencias de los distintos Comités de Estado y favorecer sus actividades dentro del marco de una gestión indirecta de la economía. También los organismos territoriales verían acrecentadas sus competencias, aunque, claro está, circunscritas a un espacio geográfico más limitado. Sin embargo, la institución que mayores cambios debería experimentar sería el ministerio. Los ministerios, en oposición a las prerrogativas de que gozaba anteriormente, dejaría de estar dotado de competencias ejecutivas. Los ministerios ya no gestionarían directamente las empresas de un sector económico, sino que, a partir de la reforma, sólo estarían facultados para asesorar, apoyar y coordinar a las empresas situadas en su área de competencia. Los ministerios deberían reorientar su actividad hacia el Centro, en el sentido de apoyarlo para contribuir a la realización del nuevo tipo de planificación. Dentro de los ministerios, o en conexión con éstos, se llevaría a cabo una intensa reestructuración, consistente en eliminar todos los organismos destinados a controlar directamente las empresas. Al mismo tiempo debería fomentarse la libertad de las unidades productivas para decidir el sector o la asociación donde adscribirse, así como permitirles la posibilidad de crear sus propias agrupaciones de empresas (Crosnier, 1987a; 1987b; 1987c; 1988).

La morfología de la estructura administrativa ha cambiado mucho como consecuencia de las reformas, pero los elementos esenciales sólo han sido afectados

secundariamente. Muchos ministerios han sido agrupados o eliminados y su volumen de personal reducido, pero el principio sectorial de organización de la economía no ha variado. Las uniones de producción, encargadas tradicionalmente de la gestión directa de las empresas, han sido eliminadas, pero, en contrapartida, han aparecido otros organismos dentro de los propios ministerios que han heredado sus funciones (Gicquiau, 1989).

Sólo cierto tipo de uniones de empresas (las uniones territoriales intersectoriales de producción y las uniones intersectoriales del Estado) han respondido al espíritu de las reformas, pero su peso específico en la dirección de la industria ha sido claramente marginal.

2.3. El estatuto de la empresa.

La reforma en la empresa estatal soviética se lanzó tempranamente y tuvo unos ambiciosos objetivos. La reforma en la empresa debía ser el primer paso en el importante cambio cardinal que pretendía introducirse en el mecanismo económico (Hewett, 1988).

Los tres rasgos fundamentales de la nueva unidad productiva estatal deberían ser: la autonomía, la autofinanciación y la autogestión. La empresa, en las nuevas condiciones económicas, tendría plena capacidad de decisión respecto a su gestión corriente y en la definición de sus propias inversiones. Esta autonomía aparecería fundamentada en la autogestión de la empresa: serían los propios miembros que constituyesen la unidad productiva quienes determinarían su conducta. Por este motivo, dentro de la empresa estaría constituida una estructura institucional autogestionaria que garantizaría una toma de decisiones autónoma (Meyer, 1990).

Técnicamente, la adopción de decisiones por la empresa se posibilitaría con un cambio esencial en los métodos contables, que generarían la información relevante para dotar a la unidad productiva de una estrategia económica. Su adecuada vehiculización sería fuente de ingresos monetarios que respaldarían la actividad productiva de la empresa. En este sentido, la empresa no podría esperar la concesión de créditos, subvenciones o exenciones fiscales que cubriesen la ausencia de ingresos por el desarrollo de su actividad económica.

De cualquier modo, la unidad productiva aparecería inmersa en un sistema de planificación y ubicada en el interior de una estructura administrativa. El plan nacional afectaría a la empresa en la medida que ésta incorporase ciertas figuras económicas (los pedidos del Estado, las cifras de control, las normas económicas y las cuotas de inversión estatal) en su propio plan. En cuanto al segundo aspecto, la unidad productiva estaría localizada en una estructura administrativa donde no existirían unas relaciones de subordinación del nivel inferior respecto al superior; en especial, la empresa no estaría bajo los designios de un ministerio sectorial. La empresa podría enclavarse en el sector económico que decidiese y gozaría de la capacidad de crear asociaciones empresariales.

Aunque éstas fueron las pretensiones respecto a la empresa, la realidad aplicada ha distado mucho de aquéllas. Los métodos contables no fueron reformados, restando capacidad técnica a la empresa para detectar la información relevante y poder responder como se esperaba de ella. Por otra parte, la asignación de voluminosos pedidos del Estado, la obligación de cumplir las cifras de control y la necesidad de someterse a unas versátiles normas económicas anularon su autonomía. Todas estas obligaciones establecieron unos límites muy estrechos a la autogestión empresarial que, por añadidura, estuvo muy condicionada por el gran tamaño de las empresas, la ausencia de equipos de administradores y los mecanismos a disposición de los ministerios para controlar a las empresas. En definitiva, la reforma de la empresa sólo ha sido formal (Crosnier, 1990).

Se ha establecido un círculo vicioso entre el mecanismo económico y la reforma de la empresa, de forma que la ausencia de cambios en el mecanismo económico ha contribuido al fracaso de la reforma de la empresa y, viceversa, la falta de cambios sustanciales en la empresa ha impedido iniciar la reforma en aquél.

3.- El mecanismo económico.

3.1. El abastecimiento técnico-material.

En el importante aspecto del abastecimiento técnico-material, las pretensiones reformadoras han ido muy lejos. El principal objetivo de la reformas era ampliar el campo de validez del comercio descentralizado de forma inusitada: la forma normal de relacionarse las empresas sería por iniciativa directa de las partes implicadas. Mientras tanto, el comercio centralizado sería sustancialmente reducido, aunque no eliminado. Esta última forma de

comercio afectaría a parte de la actividad económica de las empresas estatales controladas centralmente, pero también aparecería ligada a la asignación de los pedidos del Estado. El desarrollo del comercio al por mayor de los medios de producción, en detrimento del comercio centralizado, supondría un cambio cualitativo en los contratos. Los contratos, antes de las reformas, constituían un importante elemento en la organización de las relaciones entre las diversas unidades productivo-administrativas, orientado en el sentido de garantizar el cumplimiento del plan; en el futuro, los contratos deberían ser una manifestación de la autonomía de las empresas, cuyas funciones serían, por una parte, maximizar los beneficios de las partes implicadas y, por otra, ajustar más adecuadamente la oferta y la demanda (Kroll, 1988).

La práctica reformadora inició el proceso de dinamización del comercio descentralizado, pero pronto fue paralizado. En gran medida, el fracaso de la reforma en este ámbito económico está relacionado con la ausencia de una ampliación en la autonomía de la empresa. Los cuantiosos pedidos del Estado no sólo aseguraron el mantenimiento de un gran comercio centralizado, sino que, al limitar la autonomía de la empresa, impedían la extensión y consolidación de un comercio descentralizado. A esta lamentable situación hay que añadir los límites adicionales sobre la autonomía de la unidad productiva vehiculizados por otras vías: obligatoriedad de cumplir las cifras de control y la variabilidad de las normas económicas.

Por otra parte, el desajuste progresivo de la economía soviética y el agravamiento de los fenómenos de penuria han constituido dos elementos adicionales que han coadyuvado al aplazamiento sine die de la reforma en el ámbito del abastecimiento técnico-material.

3.2. Los indicadores de éxito.

La autonomía de la empresa debería estar apoyada en un sistema de decisión, interno a ésta, que le permitiese elegir entre diversas opciones y evaluar su corrección. El principal indicador de éxito de la empresa sería el beneficio (conocido como el valor añadido bruto) y éste se distribuiría en el interior de la misma. Sin embargo, tanto la formación del beneficio como su distribución aparecerían determinados por ciertas normas económicas. Junto al beneficio, y en ciertos casos, también se encontraría como indicador de éxito los pedidos del Estado, aunque su incidencia productiva sobre las empresas debería ser, usualmente, muy reducido.

De los indicadores de éxito apuntados se deducirían unos fondos internos de la empresa orientados al pago de primas y a financiar inversiones productivas y sociales. Según esta lógica, un mayor volumen de beneficios se correspondería con una mayor cantidad de primas (Meyer, 1989).

En la práctica, se establecieron dos mecanismos de financiación de la empresa: el primero garantizaba un salario mínimo explícitamente, mientras que el conjunto de primas variaba según los resultados económicos de la empresa; el segundo transformaba toda la renta salarial en residual, variable (Kushnirsky, 1989).

Sin embargo, la implementación de esta reforma padeció serios problemas. La asignación de grandes pedidos del Estado a las empresas limitó taxativamente la autonomía de éstas, debido a que deformó el sistema interno de decisión de la unidad productiva. Posteriormente, la obligatoriedad en el cumplimiento de las cifras de control eliminó cualquier vestigio de autonomía real en la empresa. En fin, la aplicación arbitraria de las normas económicas por los ministerios eliminó el beneficio como indicador de éxito, puesto que su volumen a disposición de la empresa dependía de factores extra-económicos.

En estas condiciones, la empresa padeció una ausencia de nuevos indicadores de éxito y, por consiguiente, una falta de capacidad para asumir la toma de decisiones que supuestamente se le permitía. En definitiva, la empresa careció de un conjunto de indicadores de éxito que respaldasen la ampliación en su autonomía.

3.3. La inversión.

Un ámbito del mecanismo económico al que se le ha prestado una especial atención es el de la inversión. En éste se ha esbozado una reforma a dos niveles, a saber: sobre el conjunto de la economía y referente a la empresa.

En el primer nivel se ha apuntado la necesidad de cambiar la política inversora estatal. Esta debería prestar atención a un reducido número de prioridades, dentro de las cuales gozarían de un trato preferente aquéllas que estuviesen relacionadas con la generación e incorporación de progreso técnico al aparato productivo. Además, destacaría la posición ocupada por las empresas estatales controladas centralmente dentro de la nueva política inversora, debido a que desempeñarían un papel activo en su instrumentalización.

La inversión en la empresa cambiaría, a la luz de las reformas, su significado cardinalmente y aparecería reflejado en la necesidad de la unidad productiva de autofinanciar sus propias inversiones. La empresa podría

decidir acerca de cualquier inversión realizada en sí misma e, incluso, se le permitiría la posibilidad de crear otras nuevas. El condicionante fundamental para la adopción de estas decisiones sería la capacidad de la empresa de financiarlas y ésta dependería de sus resultados económicos. Efectivamente, unos resultados positivos significarían la obtención de unos beneficios utilizables directamente en la financiación de las inversiones, pero, además, respaldarían la concesión de créditos suplementarios. Es decir, la realización de inversiones estaría directamente conectada con las condiciones económicas de la propia empresa.

El cambio en la política inversora se inició muy pronto y se canalizaron recursos económicos especiales hacia el sector de construcción de maquinaria. La mejora económica de este sector se extendería progresivamente al resto de la economía puesto que éste abastece de medios de producción a los otros sectores económicos. El efecto sería una extensión del progreso técnico y un aumento en la eficiencia económica. Este flujo de inversiones estaría apoyado por un aumento en la renovación de maquinarias, rejuveneciendo el aparato productivo.

Sin embargo, este cambio en la concepción sobre la inversión no se vio acompañado de reformas en el resto de la economía. La estructura administrativa se mantuvo y la empresa, dentro de ella, siguió ocupando su tradicional papel de ejecutante del plan. A nivel de economía global siguieron reproduciéndose los efectos negativos que tradicionalmente habían aparecido (exceso de demanda de inversiones, gran cantidad de proyectos proyectos inacabados...). Respecto a la empresa, el mantenimiento de una planificación imperativa y la amplia potestad de los ministerios en el ámbito de decisión de la unidad productiva privaron a ésta de su capacidad de elección sobre las inversiones (Rumer, 1991).

3.4. Los precios.

La reforma en el sistema de precios ha tenido la particularidad de que ha puesto de manifiesto que, tras la pretensión genérica de introducir cambios en el funcionamiento de la economía soviética, existían concepciones diversas e, incluso, opuestas. Efectivamente, las propuestas oscilaban entre una vuelta a un modelo estalinista de fijación de precios (Khabarova, 1988) hasta la liberalización absoluta de estas variables (Borozdin, 1989), pasando por cierta flexibilización parcial en la determinación de los precios (Shmeliov, 1988). De cualquier modo, la mayor parte de los reformadores se inclinaban por una descentralización importante en la formación de los

precios, aunque manteniendo un grupo de estas variables, más o menos grande, con una formación central. Sólo, conectadas con estas últimas posturas reformadoras mencionadas, se han establecido algunas propuestas concretas para conducir los cambios, aunque con pocos efectos reales.

El sistema de precios del nuevo contexto reformado estaría constituido por tres tipos, a saber: fijados centralizadamente, contractuales y libres. Sin embargo, ni la definición de dichos precios, por ejemplo la de los contractuales, ni su extensión en su aplicación, aparecen concretadas (Schroeder, 1987). Por otra parte, el organismo que debía conducir la reforma en este ámbito económico, es decir, el Comité Estatal de Precios, cuenta con serias e importantes deficiencias (por ejemplo, organizativas) que obstaculizan su cometido.

Uno de los problemas claves a los que se enfrenta la reforma en el sistema de precios soviéticos es conseguir su unificación, es decir, la eliminación de los distintos tipos de precios que no poseen relaciones económicas entre ellos mismos, por ejemplo, entre los precios al por mayor y los precios al detalle. Sin embargo, la discusión y propuestas de cambios sobre los diversos tipos de precios han sido superficiales. A esta afirmación sólo se escapan los precios al por menor. Las diversas propuestas tienen un rasgo en común: deben aumentarse sustancialmente los precios al consumo e introducir compensaciones que eviten una caída brutal en el nivel de vida de la población. No obstante, el argumento para realizar estos cambios, que no solucionan el problema fundamental en el sistema de precios soviético, no radica en la necesidad de reformar los precios sino en la pretensión de reducir el déficit presupuestario estatal.

En definitiva, aunque era previsible que se aumentara en el nivel de precios al consumo durante el primer semestre de 1991, como han apuntado fuentes oficiales, dicha medida, en sí, no ha solucionado, como era previsible, la grave situación del actual sistema de precios. Por otra parte, las únicas medidas aplicadas se han reducido a aumentar los precios de ciertos productos que no cuestionan el tradicional mecanismo de formación de precios.

3.5. El ámbito financiero.

El problema más importante que afronta la reforma económica soviética actual en la esfera financiera es sacar a los distintos y heterogéneos elementos que la constituyen del lugar marginal que han ocupado tradicionalmente (Petrakov, 1987). La reforma actual pretendía densificar el

pobre sistema financiero soviético y, en especial, trataba de reestructurar el sistema bancario (Ignatev, 1989). En este último aspecto, el objetivo sería construir un sistema a dos niveles, cuya parte superior estaría ocupada por el Gosbank, que desempeñaría el papel de banco central, y el nivel inferior estaría cubierto por bancos comerciales. Estos últimos, que se gestionarían según el principio de autonomía, actuarían como canalizadores de flujos financieros, ora recibiendo, ora cediéndolos.

Otro de los ámbitos financieros que pretendía cambiarse sustancialmente era el de la relación de la empresa con la financiación bancaria. La empresa debería recibir créditos en función, estrictamente, de sus condiciones económicas y, en su caso, estaría obligada a devolverlo en el tiempo acordado y con el pago de ciertos intereses.

En último término, también se pretendería conseguir que el sistema impositivo actuase como tal, limitando las actuaciones indiscriminadas sobre las empresas que generan importantes distorsiones en las finanzas de éstas (Jaconis, 1990).

Aunque formalmente se ha creado un sistema a dos niveles, como el previsto, en la realidad el segundo nivel depende esencialmente del primero, hasta tal punto que puede afirmarse que únicamente existe un nivel.

La empresa ha visto condicionada su actividad por el volumen de pedidos del Estado de que ha sido objeto, al mismo tiempo que ha padecido continuas intervenciones administrativas, vía normas económicas y obligatoriedad en el cumplimiento de las cifras de control. En estas circunstancias, los créditos han jugado el papel que habían desempeñado tradicionalmente y el sistema impositivo, sobre el cual se ha legislado activamente, no ha ocupado una posición diferente a la de antaño.

4.- El mecanismo económico ampliado.

4.1. La distribución de la renta.

Las reformas han apuntado hacia una acentuación del "no igualitarismo" en la sociedad soviética. Conseguir este objetivo significaría cambiar sustancialmente el sistema salarial, puesto que representa la principal fuente de ingresos de los soviéticos. Se debería potenciar el salario base hasta transformarlo en la parte principal de la renta salarial. Además, el salario base habría de homogeneizarse en toda la economía y debería aumentar, especialmente, para la mano de obra cualificada. Respecto a las primas, perderían peso sobre el total de la renta salarial y aumentaría el grado de dificultad para obtenerlas. En

cuanto al fondo salarial de consumo, cambiaría su fisonomía llamativamente, por ejemplo, se extenderían determinadas asistencias sociales o se reducirían las subvenciones a productos básicos (Shcherbakov, 1990 y Komin, 1990).

El nuevo sistema salarial se desarrollaría adecuadamente dentro del nuevo marco de autonomía de la empresa, dado que en ella se relacionaría la mayor eficiencia económica con un nivel salarial más alto y, viceversa, unos ingresos salariales bajos corresponderían a una exigua eficiencia económica.

Aunque sí se han observado unos aumentos salariales especiales para directivos, trabajadores cualificados y personal perteneciente al sector terciario, el núcleo de la reforma, al estar conectada con la autonomía de la empresa, no se ha llevado a cabo. Los salarios han aumentado su peso dentro de la renta salarial, pero las primas han continuado representando una parte sustancial de aquélla. Adicionalmente, como la empresa ha carecido de una autonomía real, la relación entre ingresos salariales y eficiencia económica no se ha dado. En fin, sobre el fondo salarial no se han introducido cambios, aunque es previsible, en un futuro cercano, la reducción en las subvenciones a productos básicos, si bien relacionada con la supuesta reducción en el déficit presupuestario y no en conexión con una racionalización del sistema salarial (Chapman, 1988).

4.2. Las relaciones económicas exteriores.

La nueva concepción de las relaciones económicas exteriores se ha caracterizado por conceder a éstas un papel inusitado hasta el momento. Este sector debería ser un motor del crecimiento económico. Esta nueva posición de las relaciones exteriores sólo podría desarrollarse convenientemente mediante la ruptura del monopolio del Estado sobre este tipo de actividad económica: las empresas y los distintos organismos podrían acceder libremente al mercado exterior. En este contexto, debería existir una equiparación entre los precios internos y los mundiales, y el rublo debería ser convertible. Las empresas, para desarrollar adecuadamente su actividad exterior, podrían acceder a las divisas que necesitasen (Ivanov, 1987 y Aganbegyan 1989).

La reformas aplicadas en esta esfera económica se iniciaron tempranamente y la cantidad de cambios introducidos es claramente reseñable. Sin embargo, también es destacable que, junto a cada medida implementada que flexibilizaba el funcionamiento de las relaciones exteriores, se le añadía, posteriormente, otras que limitaban el alcance de aquélla. El resultado ha sido un

control administrativo similar al tradicional, aunque con una forma diferente (Tiraspol'sky, 1990).

De cualquier modo, sí cabe destacar la mayor posibilidad de acceder al mercado exterior de un grupo de empresas, aunque obstaculizada por la dificultad de obtener divisas.

La equiparación de los precios interiores y mundiales está en las mismas condiciones que antes de iniciarse la reforma y el rublo sigue sin ser convertible (Andreff, 1990).

Al lado de las empresas soviéticas, han empezado a crearse nuevas formas económicas que desarrollan las relaciones económicas exteriores, en especial, las empresas mixtas.

5.- A modo de conclusión.

Después de haber explicitado las principales características de las actuales reformas en el sector estatal soviético, se ha identificado una diferencia sustancial entre los objetivos de aquéllas y los cambios realmente realizados y, por consiguiente, se ha puesto de relieve que el grado de descentralización conseguido en la economía difiere ostensiblemente del que pretendía alcanzarse: el traslado de la capacidad decisional hacia la base de la estructura organizativa ha quedado muy mermado en la realidad.

Con la reforma económica se pretendía estimular los ajustes directos dentro de la economía, concediendo una gran importancia a las fuerzas del mercado. El mercado debería eliminar las graves distorsiones que padece el aparato productivo soviético (excesiva acumulación de existencias, deficiente organización productiva, baja calidad de la producción, etc.), reduciría el excesivo porcentaje de inversión, al tiempo que fomentaría la incorporación de progreso tecnológico a la producción. El resultado global aparecería reflejado en un aumento en las tasas de crecimiento económico. Es decir, el objetivo de la "Reforma Gorbachov" era introducir un cambio en la estructura institucional que alterase las formas de regulación económica e imprimiesen un renovado impulso al proceso de acumulación.

Sin embargo, las reformas implantadas, que han introducido pocos cambios sustanciales en la organización y en el funcionamiento del sistema económico, suponen una intensa intervención administrativa en la economía. Dado el grado de desarrollo de la economía soviética, dicho mecanismo de regulación de la economía implica la reproducción de todos los efectos negativos y distorsiones que se padecían antes del comienzo de la actual ola de

reformas (estrangulamientos productivos, desequilibrios intersectoriales, incapacidad de incorporar el progreso técnico al aparato productivo, etc.) y, por consiguiente, el mantenimiento de la tendencia a decrecer en la economía soviética y una desarticulación progresiva de ésta.

Vale la pena destacar que uno de los argumentos que explican la diferencia esencial entre los objetivos perseguidos y las realizaciones concretas, en las reformas económicas de la segunda mitad de los años ochenta, es la ausencia de una estrategia coherente en la implementación de las reformas. Se inició el proceso de reformas mediante la elaboración de un nuevo estatuto para la empresa, pero los cambios en el resto del mecanismo económico o fueron superficiales o, simplemente, no se introdujeron. La reforma económica fue, por consiguiente, parcial y globalmente incoherente.

La brecha entre la reforma deseada y la implementada ha puesto de manifiesto la dificultad de realizar un cambio institucional generador de las bases de una nueva forma de regulación de la economía. En este sentido, la incapacidad de desmontar las anteriores formas organizativas e implantar rápidamente otras nuevas es explicable, entre otros motivos, por la situación de crisis económica, política y social que padece la Unión Soviética. Estas difíciles circunstancias, por añadidura, han impedido la consolidación del nuevo conjunto de instituciones que, junto con el mantenimiento de otras de viejo cuño, han acentuado la situación de caos económico (caídas en la producción, desajustes crecientes en la distribución, etc., en definitiva, acentuación en los grados de penuria).

La dificultad de realizar una rápida transición al nuevo "socialismo de mercado", junto con la acentuación de los fenómenos de crisis que han acompañado a los primeros pasos dados por las reformas, ha abierto serios interrogantes acerca de la vía emprendida. En pocas palabras, se ha puesto de manifiesto que la ola de reformas que ha estremecido a la Unión Soviética se ha agotado y se requiere un nuevo impulso reformador, aunque cualitativamente diferente al anterior, para eliminar las intensas distorsiones que baten a la URSS.

Las reformas que han pretendido implantarse en la URSS a finales de la década de los ochenta han tratado de solventar el problema plan-mercado, instaurando un tipo de "socialismo de mercado". Sin embargo, la implementación de este deseo ha fracasado, cerrando, por el momento, cualquier alternativa planteada en el sentido anterior.

Los nuevos aires reformadores parece que conceden una clara respuesta a dichos interrogantes y, al mismo tiempo, al problema plan-mercado: según éstos, el socialismo de mercado es inviable y el mercado es el único camino.

De este cambio en la orientación de las pretensiones reformadoras se desprenden unas implicaciones socio-económicas fundamentales, las cuales deben ponerse de manifiesto explícitamente dado que en el futuro serán, previsiblemente, germen de profundos conflictos en la Unión Soviética. Así, la idea subyacente al socialismo de mercado es que parte del funcionamiento de la economía debe regirse por las reglas del mercado, debido a los efectos positivos que ahí se generan; no obstante, se considera que el mercado genera resultados negativos en ciertos ámbitos y, aquí, el plan jugaría un papel destacado. En este sentido, el plan y el mercado desempeñarían funciones distintas y complementarias. Se pretende conseguir un equilibrio entre equidad y eficiencia.

La defensa a ultranza del mercado, en oposición al socialismo de mercado, implica que, en todos los ámbitos económicos, dicha forma de regulación es eficiente. Sin embargo, en esta nueva vía, en este nuevo camino por el que parece que van a circular las nuevas reformas y, en especial, a partir de los acontecimientos de agosto de 1991, no están ausentes ni los problemas propios de la creación de una nueva organización institucional, ni los efectos negativos ligados al mercado. Esta nueva concepción reformadora prima sobremanera la eficiencia sobre la equidad en contraste con la postura defendida por los reformadores soviéticos en la segunda mitad de los años ochenta.

BIBLIOGRAFIA

- AGANBEGYAN, A. (1989): La perestroika económica. Grijalbo, Barcelona.
- ANDREFF, W. (1990): Réforme et échanges extérieurs dans les pays de l'Est. L'Harmattan, París.
- ASLUND, A. (1989): Gorbachev's Struggle for Economic Reform. Pinter Publisher, London.
- BORNSTEIN, M. (1985): "Improving the Soviet Economic Mechanism". Soviet Studies, vol.37, nº1.
- BOROZDIN, Y. (1989): "Problemas de la reforma del sistema de precios". Ciencias Sociales, nº4.
- CROSNIER, M.A. (1987a): "Chronique de la perestroika". Le Courrier des Pays de l'Est, nº322.
- (1987b): "Chronique de la perestroika (II)". Le Courrier des Pays de l'Est, nº323.
- (1987c): "Chronique de la perestroika (III)". Le Courrier des Pays de l'Est, nº324.
- (1988): "Chronique de la perestroika (IV)". Le Courrier des Pays de l'Est, nº325.
- (1989): "La mise en oeuvre de la réforme de l'entreprise d'Etat". en AA.VV. (1989): Soviet Economic Reforms: Implementation under Way. NATO, Brussels.

- _ (1990): "Désarroi économique et crise d'autorité en URSS". Le Courrier des Pays de l'Est, n°349.
- CHAPMAN, J.G. (1988): "Gorbachev's Wage Reform". Soviet Economy, vol.4, n°4.
- GICQUIAU, H. (1989): "La direction de l'industrie soviétique: changements et interrogations". Le Courrier des Pays de l'Est, n°343.
- HEWITT, E.A. (1988): Reforming the Soviet Economy. The Brookings Institution, Washington D.C..
- IGNATEV, S.M. (1989): "The Banking System". Problems of Economics, vol.32, n°1.
- IVANOV, I.D. (1987): "Restructuring the Mechanism of Foreign Economic Relation in the USSR". Soviet Economy, vol.3, n°3.
- JACONIS, S. (1990): "Tax Reform in Soviet Union". Most, n°1.
- KHABAROVA, T. (1988): "On the Socialist Modification of Value". Problems of Economics, vol.31, n°5.
- KOMIN, A.N. (1990): "Price Formation and Wages". Problems of Economics, vol.32, n°9.
- KROLL, H. (1988): "The Role of Contracts in the Soviet Economy". Soviet Studies, vol.40, n°3.
- KUSHNIRSKY, F.I. (1989): "The New Role of Normatives in Soviet Economic Planning". Soviet Studies, vol.41, n°4.
- MEYER, M. (1989): "The Profit and the Soviet Enterprise". VI Annual Scientific Conference of AISSEC, october.
- _ (1990): "La réforme en cours de l'entreprise soviétique". Revue Française de Gestion, n°79.
- PETRAKOV, N. (1987): "Prospects for Change in the Systems of Price Formation, Finance and Credit in the USSR". Soviet Economy, vol.3, n°2.
- RUMER, B. (1991): "Investment Performance in the 12th Five Year Plan". Soviet Studies, vol.43, n°3.
- SCHROEDER, G. (1987): "Anatomy of Gorbachev's Economic Reform". Soviet Economy, vol.3, n°3.
- SHCHERBAKOV, V.I. (1990): "Topics for a New Labour Policy". Most, n°1.
- SHMELIOV, N. (1988): "Rethinking Price Reform in the USSR". Soviet Economy, vol.4, n°4.
- STARODUBROVSKAYA, I. (1988): "What Is the Plan?". Problems of Economics, vol.30, n°11.
- TIRASPOLSKI, A. (1990): "Renforcement des contrôles dans le commerce extérieur soviétique: le décret du 11 décembre 1989". Le Courrier des Pays de l'Est, n°348.
- WARD, B. (1971): La economía socialista. Amorrortu, Buenos Aires.
- YUN, O. (1988): Perfeccionamiento del mecanismo planificador en la gestión económica. Progreso, Moscú.

III JORNADAS DE ECONOMIA CRITICA

Barcelona, 13, 14 y 15 de febrero de 1992

Autor: *Joan N. CASALS*

Título: *SECRETS de la TRANSICJO al CAPITALISME*

ECONOMIA DE LOS PAISES DEL ESTE

¿Qué es lo que va a cambiar en el Este?

Es evidente que la Europa del Este ha entrado en una dinámica de cambios rápidos y espectaculares que están animando muchas esperanzas, tanto de dentro como de fuera. Sin embargo no hay que olvidar que la historia ha frustrado más de una vez parecidos despertares de otros pueblos en los que la lucha por las libertades ha conducido a que, para el ciudadano corriente, al final todo cambiara en la forma sin lograr apenas cambios de fondo (a no ser el cambio de unos viejos privilegios por otros nuevos).

Es natural que en estos momentos los europeos del Este, aunque sea por puro contraste, estén contemplando nuestra encantadora imagen neocapitalista como un espejo a imitar sin más. Pero consideramos que es nuestro deber prevenirles seriamente de que, debajo la brillante superficie de nuestras libertades, en el fondo subsisten todavía demasiadas opresiones encubiertas que, en lugar de reducirse, tienden a aumentar. Con el inconveniente, en nuestro caso, de que en apariencia nada mejor podría hacerse: tenemos el gobierno que libremente elegimos, consumimos lo que voluntariamente escogemos, trabajamos en lo que preferimos, protestamos cuanto queremos, etcétera.

No obstante, aunque los occidentales creamos de buena fe estar en posesión del menos malo de los regímenes posibles, los defectos de nuestro sistema son tan notables (paro, sobreproducción, especulación, marginación, consumismo, droga, terrorismo, degradación ecológica, etc.) que no convendría que ahora adocrináramos a nuestros hermanos catecúmenos del Este inculcándoles una confesión política y económica demasiado cerrada y exclusiva. Puesto que muy bien podría ocurrir que lo nuestro fuera un invento inacabado, ya sea porque hayamos empezado a extraviar nuestra propia senda o bien, simplemente, porque nos hubiésemos parado a mitad de nuestro camino.

No es cuestión, ni mucho menos, de renegar ahora de nuestra doctrina de libertades. Más

bien se trata de lo contrario, habida cuenta que nuestro sistema podría adoptar otras prácticas alternativas distintas de las que estamos ejercitando, consiguiendo con ello obtener más calidad y autenticidad de nuestro modelo original: bastaría con querer aprovechar lo mucho que se ha investigado silenciosamente en este campo (1). Por cuyo motivo, los recién convertidos del Este no tendrían por qué caer en la trampa de creer que, entre lo que ellos experimentaban y lo que nosotros practicamos, únicamente existe el vacío y la nada, cuando lo cierto es precisamente todo lo contrario. Y ello a pesar de que muchos análisis, demostraciones y propuestas de perfeccionamiento de nuestro modelo de sociedad hayan caído sistemáticamente en el olvido. Debido quizás a que cualquier mejora de fondo atenta sin querer contra los grandes intereses que están en juego y éstos, al verse afectados, habrán ido condenando a la ley del silencio toda voz o iniciativa que pueda desvelar el origen de unos privilegios cuyo fundamento pasa ahora desapercibido... o que incluso viene encubierto (o legitimado) por unas pretendidas libertades "santas" que la escolástica ortodoxa ha creído descubrir dentro de las leyes naturales que gufan los derechos económicos y políticos de los pueblos.

* * * *

Desde tiempos inmemoriales se viene repitiendo parecida historia bajo toda clase de sistemas de poder, aunque en cualquier régimen de dominio económico-político siempre suelen quedar algunas grietas por las que respiran los valores permanentes de la moral y del civismo que, el día menos pensado, pueden arrastrar a la gente.

Precisamente, uno de los últimos capítulos de esta historia ha sido protagonizado por dichos pueblos del Este donde, durante decenios, la solera de sus valores culturales, morales y religiosos, ha mantenido encendido el fuego de la independencia personal frente al

poderoso monopolio de un poder ideológico indiscutido.

Pero para estos mismos pueblos se abre ahora otro capítulo que, según parece, va a protagonizar una ideología totalmente opuesta, con su inevitable secuela del modelo de sociedad neocapitalista. Modelo que, desde luego, representa ya un progreso, puesto que admite el derecho al pataleo contra la opresión y permite cambiar periódicamente de administradores de la sumisión. Pero que, desgraciadamente, como hemos dicho, es un modelo que, por el momento, sigue tolerando la acción impune de otros mecanismos, menos violentos pero persuasivos, que siguen sometiendo a la gran mayoría (formada por la población productiva y creativa) a los intereses de una minoría especuladora e ineficaz... al tiempo que impide torpemente el pleno desarrollo de las potencialidades del conjunto.

Resultaría trágico que, a final de cuentas, todo el cambio del Este hubiese de servir, ante todo, para desoxidar una gran maquinaria económica para mayor gloria y provecho de los grandes intereses transnacionales.

* * * *

He aquí porque en los pueblos del Este sigue teniendo plena vigencia el papel de los grupos civiles que han permitido arropar, moral y culturalmente, su larga travesía por el desierto totalitario: los intelectuales, los hombres de iglesia, los universitarios, etc. Se trataría, pues, de que ahora no bajarán la guardia creyendo que su misión ha terminado, puesto que les queda aún un largo camino por recorrer. Camino que esta vez es menos angosto pero que, como sabemos, también es más propenso a la desorientación ya que, por experiencia, conocemos varios de sus espejismos.

No sería nada deseable que dichos mentores de la opinión pública tomaran ahora partido, ya que su cometido debería ser mucho más elevado. Alguien tendría que continuar guardando unos valores permanentes ante el revuelo de unos cambios contingentes que podrían arrollar con todo. Incluso haciendo que la gente, desengañada de unos ídolos caídos, atolondrada-

mente idealizara ahora unos nuevos símbolos que únicamente presenten la cara bonita de un nuevo modelo de sumisión más civilizado.

Sería, por tanto, necesario mantener la dignidad y no abandonar la actitud crítica frente a cualquier otro modelo indiscutido, a fin de evitar otro posible monopolio de ideas. Y, para ello, fomentar y defender seriamente el pluralismo intelectual, impidiendo que cualquier hipótesis, propuesta o modelo alternativo de cambio sean ahogados al nacer por el hecho de carecer de los medios publicitarios y de difusión que seguramente tendrá el modelo neocapitalista, que se presentará como alternativa única y que, sin duda, gozará de todo lujo de medios financieros para que sea "comercializada" en unos nuevos "mercados" cuyo potencial de negocio es tan importante, tanto por la cantidad como por la calidad de su población.

En el Oeste, mientras tanto, convendría aprovechar la oportunidad para desentumecer nuestras ideas. Y quizás no fuera exagerado empezar a pensar en nuestra propia "perestroika" (reestructuración), evidentemente mucho más ligera que su homónima del Este, pero que debería entrar, parecidamente, por la puerta de una rigurosa y profunda "glasnost" (transparencia).

Enero de 1990

(1) En otros papeles (ver Quadern-12 y Quadern-16) hemos presentado un modelo que pretende poner al día el sistema capitalista vigente, acudiendo a sus propias raíces y a sus reglas originales. Y en otros, lo hemos propuesto como el más idóneo para guiar la actual transición de los países del Este en la forma menos traumática e irreversible (ver Quadern-13). A grandes rasgos, esta pauta modelo propone una remodelación del actual marco legal, fiscal y social, así como la adopción de instrumentos financieros adecuados para evitar la acumulación estéril, parasitaria de la producción de bienes y servicios, y asimismo destructora de recursos naturales.

El Modelo Sólido en los Países del Este

1. Garantizar el tránsito
2. Cómo pagar la transición
3. Soluciones instrumentales
4. Libertades no satisfechas
5. Política anti-inflacionista
6. Relaciones internacionales
7. Cómo conducir la transición
8. Democracia avanzada

1. Garantizar el tránsito

En las actuales circunstancias, parece como si los instrumentos de la Sociedad Sólida hubiesen sido especialmente concebidos, no sólo para lograr que los países de la Europa del Este desarrollen un modelo de sociedad de mayor eficacia y calidad que el nuestro, sino muy especialmente para pilotar con garantía el tránsito de estos países desde su actual situación de crisis (tanto en lo económico como en lo político). Máxime cuando este tránsito se produce dentro de un contexto internacional en el que las soberanías nacionales tienen cada día menor autonomía.

1. El Modelo Sólido (cuya implantación ha sido esbozada en el Quadern-15) ofrece pocas dudas de ser el más oportuno para unas sociedades (sobradas de instituciones centralizadas) que están buscando nuevas normas para una vida más abierta y estimulante. Ya que poco les habría de costar ir encauzando su apertura (tanto interna como externa), seleccionando aquello que les conviene conservar de aquello que no les interesa: quedándose con lo poco (aunque esencial) que de sus actuales instituciones deba ser aprovechado. Y no precisamente por el prurito de salvar unas esencias, sino para asegurar que el cambio no se quede en lo aparente y, por el contrario, involucre de veras lo profundo (e incluso pueda ser, el día de mañana, ejemplo para Occidente).

2. Pero la conveniencia del Modelo Sólido resulta todavía más evidente en el delicado momento en que tiene que dar los primeros pasos esta sociedad que

acaba de romper con el pasado. O sea, durante su período de transición.

2. Cómo pagar la transición

Es sabido que la mayoría de un pueblo está compuesta por buena gente cuyo mayor deseo es vivir en paz gozando de un mínimo de seguridad, bienestar e independencia... Y cuya mayor esperanza estriba en encontrar el adecuado sistema de gobierno que logre realizarlo. Esta ilusión constituye entonces el gran móvil de toda transición y ello explica la prioridad que se da a todo lo político: puesto que se confía que todo lo demás se dará por añadidura...

Pero ocurre que la cruda realidad tiene que contar necesariamente con los imperativos de la economía, los cuales no siempre resultan evidentes (y menos a corto plazo) para estas mayorías cuya educación es mantenida, por toda suerte de regímenes, alejada de este tipo de realidades básicas (que, desde luego, son menos misteriosas de como se vienen explicando desde las alturas).

Y es ahí donde empiezan las dificultades, al tener que gobernar sobre una cuerda floja que obliga, para montar en ella, a prometer mucho más de lo que se puede dar y, para mantenerse en ella, a tener el coraje de ir desvelando verdades o, por el contrario, la alevosía de ir malvendiendo patrimonios del país (a desaprensivos de dentro o aprovechados de fuera), para poder ir pagando una fiesta que distraiga el hambre y la atención. Cosa que ya ha ocu-

rrido varias veces: unas, debido a que el coraje es infrecuente y, otras, porque ni siquiera el mecanismo del sufragio es por sí sólo garantía suficiente de que sean elegidos los más valerosos (entre otras cosas depende de que éstos sobresalgan como candidatos).

Por ello sería conveniente poder contar con algo más que con el coraje de la clase política ya que se trata nada menos de lograr que los ciudadanos puedan pagar su transición hacia las libertades de la manera menos costosa y más equitativa y, a la vez, sin caer en excesiva dependencia de amigos extranjeros que ofrecen ayuda no del todo desinteresada. Y puesto que la economía nunca perdona, ¿no sería mejor coger este toro por los cuernos, desde el primer momento, en lugar de tentar la suerte asiéndole el rabo?

Para esta delicada operación, el Modelo Sólido ofrecería un singular instrumento capaz de garantizar un pacto general de progreso y desarrollo a base de diferir las rentas. Por medio del cual todos los ciudadanos, sin excepción, se obligarían a contribuir equitativamente a la reconstrucción del país, renunciando inicialmente a exceder su consumo, tanto por tener la garantía de que su ahorro revertirá, después, íntegramente en su propio beneficio particular, como por tener la seguridad de que su abstinencia no servirá para otros fines que no sean las inversiones reales para aumento y mejora de la producción nacional.

3. Soluciones instrumentales

No sería difícil instrumentar un convenio de este gran estilo, ya que bastaría con que todas las rentas (salarios, beneficios...) fueran cobradas parcialmente en Títulos Sólidos y que esta fracción guardara proporción con la renta total. Con un escalado progresivo y con un mínimo exento (algo parecido a la escala del actual impuesto IRPF). Así mismo, resultaría coherente que en las rentas de capital dicha fracción fuera mayor.

La ventaja del Modelo Sólido es, por un lado, que con el Título Sólido se le asegura al

ahorrador la permanencia de un poder de compra a través del tiempo y, por otro, que se elimina el peligro de que este poder adquisitivo (de bienes productivos) se disipe en gasto sin dar fruto y, sobre todo, de que quede estancado o aparcado en negocios especulativos sin el resultado productivo que el país tanto necesita. (Más adelante veremos como hacer compatible esta política nacional con unas relaciones internacionales abiertas).

Lo que, en definitiva, equivale a poner los mejores cimientos para que se estructure una economía de mercado en óptimas condiciones puesto que, en primer lugar, ésta habrá sido protegida de su conocida fragilidad frente a las interferencias que el neo-capitalismo no ha sabido dominar (los pseudo-mercados especulativos: inmobiliario y crematístico, sobre todo) y, en segundo, se habrán ampliado las facultades del mercado para que pueda extender su genuina y eficaz función auto-reguladora, no solamente en el corto plazo, sino mucho más allá en el tiempo.

4. Libertades no satisfechas

Para esta operación de altura, a los países del Este les resultaría de gran utilidad su institución de la propiedad comunitaria de la tierra y de los recursos naturales. Y les vendría como anillo al dedo la circunstancia de verse forzados tanto a cambiar sus viejos mecanismos monetarios y financieros como a privatizar la mayor parte de su aparato productivo. Ya que sin duda ello les daría ocasión de escarmentar en cabeza ajena para no querer copiar otras experiencias sin antes haber sopesado sus matices. Conscientes de que, a pesar de que toda innovación lleva sus riesgos, la simple copia del modelo de sociedad neo-capitalista lleva a tener que cargar con los graves defectos que hemos descubierto en su cara oculta... Y, sobre todo el grave peligro de quedar anclados en el área del capitalismo subdesarrollado, de la que tantos pueblos de otros continentes pugnan inútilmente por salir.

Tanto más cuanto que lo que podría parecer invento (la Sociedad Sólida) sería un cambio

mucho menos irreversible que una atolondrada copia del modelo occidental, así como menos implacable. Y no precisamente porque el Modelo Sólido sea más tibio o se quede en medias tintas, sino todo lo contrario. Ya que no se limita a "desencadenar" al ciudadano sino que lo libera poniendo los instrumentos para que pueda verdaderamente ejercer unas libertades que el neo-capitalismo ha convertido en mera liturgia (cuando no pretexto). Como son estos derechos tan fundamentales de la persona: al trabajo, a la información (incluso económica), a la remuneración equitativa,... (artículos nº 22 al 27 de la Declaración Universal de los Derechos del Hombre).

5. Política anti-inflacionista

No hace falta insistir sobre las ventajas de los mecanismos monetario-financieros del Modelo Sólido, pero será útil añadir algunas precisiones para la aplicación particular que nos ocupa. En cuanto al tratamiento del ahorro nacional, inicialmente convendrá ofrecer intereses bajos al dinero corriente (la gente de estos países sale de un régimen de exceso de dinero a consecuencia de la escasez de mercancías) pero, por tratarse de legítimos ahorros, será justo consolidarlos y convertir su mayor parte en Títulos Sólidos que (subsidiariamente, en un principio) puede emitir el Estado bajo garantía expresa de sus grandes bienes inmobiliarios¹). Lo cual pone en marcha (y en rodaje) un mecanismo financiero esencial para ir recogiendo y acumulando el nuevo ahorro que se requiere ir formando para destinarlo exclusivamente a nuevas inversiones productivas (fuente de la que ha de brotar el progreso y la reconstrucción nacional autóctonos). Asimismo, desde el principio, convendrá introducir los mecanismos de autoseguro (pólizas de riesgo, fondos de jubilación...) combinados con el ahorro en Títulos Sólidos.

Respecto a la tasa inicial de cambio Dinero-/Título Sólido, en estos países en los que no se ha practicado ni una estadística catastral ni un mercado de arrendamientos inmobiliarios, sería aconsejable empezar por una previsión del desarrollo de su cuadro macroeconómico (tomando como referencia la experiencia de

crecimientos experimentados en países de parecido nivel). Con el fin de establecer el listón de intereses, para el capital financiero, a una altura suficientemente asequible para que resulten rentables las muchas inversiones reales (en equipo) que necesita el país y que son el verdadero objetivo del esfuerzo de ahorro que la nación ha querido imponerse.

Se trata, en definitiva, de evitar el consabido descontrol de la inflación que suele acompañar inevitablemente estos procesos de liberación del consumo durante los cuales suelen jugar un papel muy negativo, aparte las prácticas especulativas, las elevadas cargas financieras... e incluso las fiscales. Por cuyo motivo, los intereses de préstamo no conviene se conviertan en la consabida palanca secreta de improvisación de la política económica sino que, desde el comienzo, ha de ser declarada materia transparente y merecedora de una reglamentación estable y consensuada. Y en cuanto a los impuestos, no parece haga falta tener que prevenir a estos pueblos, tan escarmentados, frente a la avaricia y el derroche connaturales a toda administración grande y centralizada (sea pública o privada).

Respecto al crédito, hay que insistir en que no conviene contar con la financiación exterior para el gasto de consumo, excepto a muy corto plazo, ya que los créditos extranjeros a largo plazo tendrán que reconvertirse forzosamente en Títulos Sólidos dentro del país. Pero, antes de pasar a las cuestiones internacionales, demos un último repaso a otros detalles de la financiación interna, como es la organización de la nueva Bolsa de capitales, cuya función es tan importante en una economía de mercado pero que, en Occidente, a menudo es utilizada como tapadera para apartar demasiados recursos de su finalidad genuina (la inversión productiva), ya sea aparcándolos en balsas de activos que van hinchándose (comprándose a sí mismos), ya sea desviándolos hacia la compra de títulos que no tienen contrapartida de patrimonios productivos (ni incluso reales), ya sea, finalmente, evaporándolos en la adquisición de deudas (gran parte del propio Estado) que no van a parar a obras permanentes.

Es evidente que un país en vías de reconstrucción acelerada no puede permitirse estos despilfarros y que debería orientar su mercado de capitales exclusivamente hacia la captación de recursos para financiar activos reales y productivos. Evitando, además, que el juego financiero se convierta en pura lotería para los pequeños accionistas, indefensos ante las grandes maniobras especulativas. Por ello sería aconsejable orientar el pequeño ahorro exclusivamente hacia títulos de renta fija y que, paralelamente, la ley de sociedades anónimas prevea, para las grandes, un órgano de control del Consejo de administración: la Junta de vigilancia de los obligacionistas (poder moderador o estabilizador con especiales atribuciones frente a decisiones patrimoniales). Con lo cual no se hace más que trasladar, a escala micro-económica la regla del poder "dual" (o de política "mixta" avanzada) que el Modelo Sólido propugna para estabilizar el gobierno de las administraciones públicas.

6. Relaciones internacionales

Ya hemos adelantado que la frágil economía de los países del Este debería evitar caer en la trampa de endeudarse con el extranjero de tal forma que el ahorro exterior sirva para exagerar el consumo interno. Muchísimos precedentes demuestran que, en parecidas situaciones, lo que al final se logra es hinchar, no sólo el consumo superfluo, sino incluso el suntuario. Lo cual, si no es malo en sí mismo, lo es en este caso porque representa aprovecharse de la candidez del gran público (al tiempo que se fomenta la avaricia de ciertos intermediarios) y porque significa un lujo (por no decir descuido) cuya opción debería, en todo caso, tomarse con plena conciencia pública de sus consecuencias... en lugar de hacer la vista gorda y entregarse alegremente a ella abriendo una loca carrera de a ver quien es el menos tonto.

Es cierto que en una economía abierta al exterior resultaría engorroso (y retrógrado) querer meter complicados reglamentos y cerrojos al comercio exterior, por lo demás siempre arbitrarios (contingentes, licencias, tarifas...). Por lo que sería mejor ir directamente a lo

claro y sencillo, aprovechando que el Modelo Sólido dispone de un resorte esencial para el tráfico de capitales (y créditos) a largo plazo que son precisamente los que más interesan a todo país que quiera desarrollar sus potencialidades. Siendo así, la sola y única disciplina que se impondría sería la de frenar los créditos a corto plazo (no permitiendo que desbordaran las previsiones) y, en cuanto a los capitales (créditos a largo) procedentes del exterior, una vez convertidas las divisas en Dinero, este debería cambiarse automáticamente en Títulos Sólidos, a fin de que los ahorros del exterior vayan necesariamente a inversión productiva.

Con esta precaución no se causa incomodidad ninguna al inversor extranjero ya que, incluso, puede traspasar cuando quiera sus derechos a otro extranjero. Ni tampoco cuando llegue el momento de recuperar su préstamo (a su vencimiento), puesto que, para ello, el Banco Sólido comprará las divisas necesarias mediante una salida equivalente de Dinero, al cambio del día, (la cual vendrá internamente compensada por las entradas de Dinero que han ido entregando al Banco los ahorradores nacionales que adquieren Títulos Sólidos).

Recordemos que el reglamento monetario "sólido" es una cuestión interna del país y, por tanto, el Título Sólido no es convertible en otra divisa que el propio Dinero nacional. El cual, a todos los efectos internacionales es "la" moneda del país... Lo que difícilmente podría ser de otra manera mientras el Sistema Monetario internacional siga manteniéndose en un estado tan rudimentario (por no decir infundado).

Aunque no por ello este Dinero-divisa nacional habrá de ser considerado peor que otro cualquiera, sino más bien todo lo contrario. Puesto que, al amparo del Título Sólido interior, su tasa de cambio futuro en otra divisa (sobre todo a largo plazo) podrá ser prevista y controlada con más exactitud y fundamento que en la mayoría de las divisas corrientes. Lo cual es otra garantía para los capitales serios, que son precisamente los que más convienen.

Añadamos que si, un día, el capitalista o inversor extranjero decide vender sus derechos

a uno nacional bastará con que cumpla unos claros y simples trámites. El Banco sólido le pagará en divisas sólo después de haber encontrado el comprador nacional (o compradores) que disponen de Dinero suficiente para adquirir Títulos Sólidos equivalentes al capital que se traspasa. (Al objeto de evitar que el país se descapitalice, no conviene pagar ahorro viejo del extranjero con ahorro viejo del país, sino con nuevo. Ya que el ahorro nacional que anteriormente se convirtió en Títulos Sólidos, lo hizo para ser canalizado hacia inversiones reales y, por tanto, es un ahorro ya comprometido, no disponible: lo contrario sería atentar contra uno de los pilares básicos del Modelo Sólido).

7. Cómo conducir la transición

Tomando como antecedente la transición política española de los años 70, recordemos que ésta cogió una España fortalecida por una previa "pre-transición" económica efectuada durante la década de los 60. La cual consiguió un desarrollo real del país mediante, sobre todo, un trato preferencial transitorio otorgado por la Comunidad Europea (altos aranceles de entrada y bajos de salida, contingentes, etc.) que en cierto modo consiguió proteger el crecimiento y consolidación de la capacidad productiva interior.

En el caso español, la "pre-transición" económica ocurrió dentro de un régimen político todavía capaz de imponer un cierto proteccionismo. Y a pesar de que no siempre ha sido necesario un régimen político autoritario para decidirse por una vía proteccionista (recuérdese el ejemplo de los USA en tiempos de Lincoln), en el caso actual de los países del Este podría ser prudente escalar las dos transiciones pendientes (la política y la económica) empezando por realizar una "pre-transición" que permitiera reforzar económicamente el país antes de abrirlo entera y definitivamente al mercado internacional.

Cabría incluso profundizar en la viabilidad de recientes iniciativas locales, como es el caso de la propuesta de transición "bisectorial" que se comenta en el último artículo del cuaderno.

8. Democracia avanzada

Como hemos dicho al principio, el gran motor de la transición para estos pueblos es el afán de conquistar unas libertades reprimidas tantos años. Por lo que es lógico que den absoluta prioridad a la construcción política de una democracia pluralista dentro de una economía de mercado o, mejor, "mixta" compatible con ella.

Pero no conviene olvidar que esta nueva economía mixta va a nacer de una manera muy distinta a como nacieron las de Occidente, ya que éstas partieron de una economía liberal relativamente descentralizada y, en cambio, las del Este van a surgir de una socialista muy centralizada. Este precedente podría tener consecuencias inesperadas ya que, si las de Occidente surgieron como intento de corregir los excesos de la, llamémosle, espontaneidad social descentralizada, las economías del Este habrían de buscar lo contrario. Es decir, alejar el peligro de asfixia de la sociedad debido a la centralización y planificación (por haberlas sufrido en grado extremo).

Siendo así, quizás la ayuda que Occidente ha buscado en el Estado para arreglar sus economías, pudiera ser que fuera una fórmula peor vista en el Este, dado que sus pueblos pueden legítimamente desconfiar de cualquiera que sea el nuevo estado, al haber experimentado en sus carnes como este órgano de poder centralizado nació un día en su casa como árbitro bienhechor y acabó pronto en opresor y en guarida de una nueva clase explotadora.

Debido a ello, estos pueblos podrían considerar menos arriesgado otro modelo político mixto, inédito, en el que las reglas de juego fundamentales fueran, no solamente menos numerosas y más fáciles de entender para el último ciudadano, sino también de más clara aplicación y, sobre todo, que no necesitaran ser interpretadas, adaptadas o desarrolladas a menudo por los administradores de turno. O sea, que estas normas no se quedaran en las nubes de unos elevados principios y fines sino que profundizaran en la intimidad de los medios e instrumentos cuyo manejo determina la consecución de los objetivos esperados. (Al fin

y al cabo, tanto el mercado como la democracia son medios instrumentales de autorregulación, aunque todavía demasiado generales como para penetrar por sí mismos en sus propios secretos o matices de aplicación, que es donde podría residir la clave de su eficacia).

Ello equivaldría a concebir un estado que sea a la vez más fuerte y más pequeño. Es decir, que sea más árbitro (más constante, más riguroso, más responsable, más confiado pero más exigente...) y, a la vez, menos actor (menos entrometido, menos manirroto, menos influenciable pero más neutral...). Y esta opción llevaría a tomar desde el principio el camino de descentralizar al máximo la gestión económica y política. Algo parecido, quizás, a lo que ocurre en el mundo del deporte (otro juego en el que también se busca el progreso por medio del esfuerzo y la iniciativa) donde, si bien los árbitros son imprescindibles, no se nos ocurre pedirles ni que vayan dirigiendo el juego ni, menos, que vayan alterando las medidas o la señalización del estadio y ni siquiera el peso o la forma de los instrumentos de juego... Sino que, por el contrario, nos ha bastado con tener, desde el principio, un campo de juego bien acotado, unos instrumentos calibrados y unas pocas reglas muy claras. Lo que ha permitido que cada deportista sea el libre responsable de su juego y, en definitiva, ello ha impulsado el gran progreso olímpico. Pues algo similar (guardando todas las distancias) sería lo que propone el Modelo Sólido al haber preferido encauzar y fomentar las decisiones descentralizadas (la autonomía del ciudadano) y al haber acotado el campo antes de comenzar el juego, dividiéndolo asimismo en zonas de responsabilidad y trascendencia diversa (lo transitorio y lo permanente, corto y largo plazo, consumo e inversión...) que desde luego merecen también un juego distinto y separado. Con cuya cautela, ni el árbitro (el político) se habrá de ver obligado a salirse de su papel cada dos por tres, ni el jugador (el ciudadano) se habrá de encontrar frenado más de la cuenta en su iniciativa y participación.

Como es lógico, ni siquiera se nos ocurriría discutir que los árbitros deban ser legitimados por el voto de la mayoría de los jugadores, ya que la cuestión es muy otra. Puesto que se

trata, más que nada, del problema de la escasa calidad, e incluso ineficacia (recordemos la especulación, la marginación, la degradación ecológica, el Tercer Mundo...), demostradas por el modelo neo-capitalista que parece esperar casi todo de la legitimidad del poder político (aunque sin meterse en la política mundial) y, en cambio, descuida sistemáticamente la clara señalización y la estable acotación de los campos así como el firme calibrado de los instrumentos, logrando así que la mayoría de ciudadanos se vean sometidos a un juego cada día más inseguro y agobiante... A la par que incomprensible cuando contemplan, impotentes y resignados, como va retrocediendo día a día el papel del mercado en las grandes decisiones económicas y como se van escapando del control democrático las opciones políticas más decisivas (ya no sólo a nivel nacional sino más todavía al internacional).

Esperemos que los europeos del Este acierten a escoger mejor su propia vía. Y aunque ésta pueda conducirles a una democracia inédita, de antemano nadie osaría afirmar que eso de descentralizar sea menos democrático que lo contrario.

Abril de 1990

1. En un país donde la tierra es de propiedad del Estado, el mecanismo de emisión primaria de Moneda Sólida puede seguir siendo una transferencia gradual de tierra de manos del propietario a manos de un Banco Sólido (ente público autónomo), siempre que el Estado propietario revierta en este caso su derecho sobre la nuda propiedad de la tierra a los ciudadanos.

Con esta filosofía el Estado podría incluso dar a cada ciudadano un lote de Moneda Sólida a título de dote inicial: como otras veces se ha hecho en países muy distintos que acababan de salir de una catástrofe (caso de Alemania en 1945). Con la diferencia de que ahora el lote inicial de capacidad de compra que se distribuye, no es para que arranque el consumo inmediato, sino el diferido (a través de la inversión).

Esta ocasión es igualmente propicia para estabilizar el viejo ahorro, así como para animar al nuevo. Por cuyo motivo sería deseable empezar por consolidar los legítimos ahorros existentes que, al encontrarse tan mal protegidos por la moneda del país (empobrecido y en convulsión), intentarán buscar refugio en divisas fuertes, aunque sea a costa de perder mucho poder adquisitivo (acudiendo al mercado negro con tasas de cambio muy desfavorables).

Entramado de la Sociedad Sólida

- 0. Prevenciones
 - 1ºa. Fronteras interiores
 - 1ºb. De la Micro a la Mega-economía
 - 1ºc. Desarrollo de la economía mixta
 - 2ºa. Propiedades comunitarias

- 2ºb. Neutralidad bancaria
- 2ºc. Equilibrio financiero
- 2ºd. Precios naturales
- 3ºa. Política mixta avanzada
- 3ºb. Agentes estabilizadores

0. Prevenciones

A primera vista podría pensarse que la institución monetario-financiera que pide este modelo de sociedad, podría acarrear serios inconvenientes, como serían: 1º exigir una administración complicada, 2º encubrir una arbitrariedad burocrática y 3º fomentar una manipulación política. Todo lo cual haría inviable dicho modelo en la práctica.

Pero es todo lo contrario. Ya que su presunta complicación sería incluso inferior a la que tenemos ahora, su supuesta arbitrariedad sería mucho menor y la temida manipulación sería menos probable que la actual debido al escaso margen de interpretación que se deja a merced de los expertos de turno y, además, por la posibilidad de extrapolar al mercado político la distinción entre gestiones a corto y largo plazo (principio que empieza por aplicar al mercado económico).

Asimismo, podría imaginarse que el Modelo Sólido carece de los encantos que adornan y hacen atractiva la sociedad neo-capitalista. Pero tampoco es así, pues este nuevo Modelo deja tanto o más margen a la iniciativa y al riesgo. Y ni siquiera suprime el juego ni la aventura. En todo caso, lo único que hace es distinguir el juego del enredo y el riesgo del azar y, sobre todo, no confundir la iniciativa con la irresponsabilidad.

* * * *

Veamos primero algunos elementos de simplificación administrativa:

1ºa. Fronteras interiores

Es cierto que el Modelo Sólido establece una especie de "frontera" dentro del país separando la actividad económica en dos mundos: el crematístico (del mercado a corto plazo) y el "sólido" (a largo). Con una especie de aduana, en un solo sentido, que permite "exportar" todo el dinero y equipamiento que se quiera desde el mundo crematístico al "sólido", pero que en cambio, controla estrictamente cualquier "importación" en sentido inverso: conversión de títulos sólidos en dinero o en gastos consuntivos.

Sin embargo, reconozcamos que una frontera similar (y más embrollada) la tenemos ya ahora, aunque el convivir cada día con ella (y haberla encontrado así al nacer) puede que la consideremos como la cosa más natural. No obstante, imaginemos qué podría pensar un extraterrestre al contemplar la jungla de "aduanas" interiores que posee nuestra economía actual (que por algo llamamos "mixta") en la que cohabitan (y querellan) en forzada armonía dos mundos tan heterogéneos como son: el sector público (central) y el privado (mercado descentralizado). Y en la que el sector central va comiendo terreno del sector mercado a medida que la progresiva tecnificación de la Macroeconomía de los gobiernos va tolerando menos margen a la espontaneidad de la Microeconomía de los gobernados.

Así, sin apenas darnos cuenta, nos ha ido invadiendo una especie de super-aduana tentacular y omnipresente servida por un ejército de guardianes, vigilantes e inspectores, acompañados de una montaña de reglamentos,

decretos y órdenes y empujados por una inundación de certificados, declaraciones, registros e instancias. Y todo ello apoyado por una tupida red de negociados, agencias y departamentos que no tienen otra misión que la de controlar, en la "frontera" íntima de cada individuo, familia, empresa y asociación, los menores movimientos económicos.

Consecuencia de lo cual, el Estado irá imponiendo tasas y aranceles que después "exportará" (sin contrapartida clara) desde el mundo del mercado al mundo de las Administraciones. Para que el Estado, dadivoso, revierta (por "importación") algunos favores al mundo del mercado. Pero, eso sí, otra vez a través de otro ejército de guardianes, de otra montaña de reglamentos y de otro enjambre de documentos... Y todo ello sin contar con la multitud de colaboradores de este insaciable leviatán: los innumerables registradores, juriconsultos, escribas, gestores, asesores, corretores, agentes y demás familia...

1ºb. De la Micro a la Mega-economía

Pero ocurre que, además de esta doble telaraña a ambos lados de la invisible y sinuosa frontera interior, el sector público posee el monopolio de la creación de los medios de pago para la totalidad de la economía. Medios que hoy día van mucho más allá de la creación primaria de dinero, ya que comprenden asimismo la deuda del estado, la regulación del crédito bancario, la reglamentación de las bolsas, el control de cambios de divisas, etc.

Por cuyo motivo, la complejísima y arrolladora Macroeconomía del estado requiere el concurso, la alianza y el apoyo de la que podríamos llamar "Mesoeconomía" (formada por el sector bancario, los grandes contratistas, las grandes empresas de servicios, etc. cuyas cúpulas suelen ser ocupadas por ejecutivos adictos al poder). E incluso el beneplácito de la que podríamos denominar "Megaeconomía" de los grandes intereses que dominan la economía transnacional...

Podríamos ir siguiendo pero, ante un panorama tal, nuestro extraterrestre exento de prejuicios, podría opinar que a un modelo de sociedad como la Sólida no le sería difícil simplificar y, desde luego, dejar más clara esta frontera interior que parece inevitable en una sociedad desarrollada. Sobre todo al adivinar que la Sociedad Sólida posee unos instrumentos que permiten regular la economía de forma menos centralizada y más neutral, así como destinar fondos al provecho público de manera más simple, objetiva y descentralizada que ahora. Y al descubrir que dichos instrumentos han buscado adaptarse a tendencias naturales de la gente. Como es, por ejemplo, que haya decidido retirar del mercado corriente (y ahorrar con ayuda de ella) la moneda de más elevada ley: el título sólido. (Fenómeno natural que ya descubrió Gresham en el siglo XVI al ver que, en un sistema con dos monedas, el público retira de circulación la buena).

1ºc. Desarrollo de la economía mixta

Hablando de fronteras, conviene dejar constancia de otra especie de linde, ciertamente delicado, que suele estar presente en todos los niveles (desde la Microeconomía hasta la "Mega") y que, a pesar de no tener aduana, el paso irreflexivo de uno a otro lado se puede pagar muy caro, ya que uno se juega con ello el futuro (bien sea el porvenir de una familia, de una empresa o de un país).

Nos referimos, claro está, a la frontera que separa las decisiones a corto plazo y a largo. Cuya optimización (maximización económica) no encuentra hoy criterios claros de sustitución o de equivalencia que permitan calcular o medir cuanto vale el largo plazo medido en corto (y viceversa).

Conviene notar que dicha dualidad "corto-largo plazo" constituye precisamente el lejano origen y fundamento de la Sociedad Sólida; y que dicho binomio la ha conducido a una solución que en cierto modo desarrolla la dualidad de la economía "mixta" hasta sus últimas consecuencias.

* * * *

Pero veamos también algunas particularidades relativas a la neutralidad burocrática:

2ºa. Propiedades comunitarias

En épocas pasadas, hubiese sorprendido sobremanera que alguien hubiese imaginado que un día existirían la enseñanza o la sanidad públicas. O, incluso, el servicio militar obligatorio. O que el patrimonio histórico tendría que pasar a ser comunitario... o que los bosques, los manantiales o los cotos no pudieran ser explotados sin autorización administrativa. (No hablemos ya de la apropiación de unos hombres por otros: la esclavitud, abolida hace poco más de un siglo).

Sin embargo, es evidente que la evolución se ha traducido en un lento pero irreversible proceso de desapropiación en favor de lo comunitario. A pesar de que dicho proceso haya tenido sus más y sus menos; y no siempre haya sido afortunado ni acertado... seguramente por no haber estado suficientemente claro el diseño que separa lo público, lo privado, lo comunitario y lo personal.

Contemplando este contexto, puede que a nuestro amigo extraterrestre incluso le parecería paradójico que hoy día la tierra y el suelo (la riqueza comunitaria por excelencia) siga siendo todavía un objeto de derecho privado.

Una explicación de esta aparente anomalía podría ser la siguiente: Siendo el uso de suelo una necesidad vital del individuo, la propiedad útil de la tierra (su usufructo para comer, su empleo para cobijo) resulta imposible negarla a nadie y, como consecuencia, la posesión privada de suelo es imposible de cuestionar.

Pero ello no es obstáculo para que la nuda propiedad del suelo sea otro cantar puesto que, en su origen, fue comunitaria y gratuita. El fondo del problema, pues, podría coincidir con la puerta de acceso a una solución que podría residir precisamente en aquella distinción entre dominio, o nuda propiedad, comunitaria (el "jus in re" de los juristas) y la posesión, o propiedad útil, privada (el "jus ad rem" o derecho "de" la cosa).

De todos modos, y en honor a la verdad, hay que reconocer que posiblemente habrá ayudado bien poco el que se haya confundido tan a menudo lo comunitario (perteneciente a las personas) con lo público (perteneciente a sus representantes). Pero, en cualquier caso, el concepto de propiedad de la tierra que supone la Sociedad Sólida no parece una arbitrariedad, ni mucho menos una complicación o embrollo.

2ºb. Neutralidad bancaria

Es evidente que la Sociedad Sólida exige una especie de "aduanero" universal que controle el tráfico de "importación" (desde el sector "sólido" al mercado). Puesto que la emisión y cambio de Títulos Sólidos así como la compra y arrendamiento de tierra se han instrumentado a través de una institución de tipo bancario (el Banco Sólido) sujeta, desde luego, a una vigilancia comunitaria.

Dejemos para más tarde esta cuestión política para centrarnos en el examen de las funciones de este Banco Sólido y tratar de predecir hasta qué punto podrían ser discrecionales las enormes facultades y poderes que se le adivinan.

Ante todo, se trataría de un tipo de banco singular que no podría conceder ninguna clase de crédito. En todo caso sólo estaría autorizado a pignorar (o cambiar) Títulos Sólidos en casos muy específicos: por ejemplo, a un comprador de equipamiento, a fin de que el propio Banco pague directamente en "Dinero" al vendedor del equipo (en contrapartida equivalente al montante de Títulos Sólidos que ha hipotecado el empresario-comprador). O bien a un asegurado, para permitir que el Banco pague la factura del médico, en Dinero, (a cuenta de su póliza de seguro en Títulos Sólidos). O incluso a un jubilado, para que el Banco le vaya convirtiendo en Dinero su fondo de auto-seguro en Títulos Sólidos, etc.

En líneas generales, el Banco Sólido tendría un tipo de balance parecido al de los bancos emisores de la primera época del patrón oro. Es decir, el Activo estaría compuesto básicamente por tierra y el Pasivo por Títulos Sólidos emitidos. (La caja del Activo sería equilibrada

por las imposiciones de ahorro de que luego se hablará).

2ºc. Equilibrio financiero

Convendría precisar que el Título Sólido en circulación (anónimo, al portador, que podemos llamar "**Labor**"), tendrá un doble origen: la emisión primaria (a resultas de la compra pública de suelo privado) y la secundaria como consecuencia (y contrapartida) de un depósito de Títulos efectuado voluntariamente por "alguien" en el Banco Sólido (equivalente a una imposición fija y nominativa de ahorro, que llamaremos "**Fortune**"). Es fácil deducir que estos "alguien" serán, de entrada, los terratenientes que han vendido suelo y, después los ciudadanos ahorrativos en general.

Dichas imposiciones de ahorro (Fortunes) serán verdaderos Activos (financieros) Sólidos rentables para su poseedor puesto que participarán de las rentas de la tierra y, a su vez, permitirán al Banco Sólido disponer de Labors (Títulos Sólidos) en caja para ofrecer a todo ahorrador que quiera asegurar su ahorro.

Ya hemos dicho que los primeros peticionarios de Fortunes (Activos Sólidos) serán lógicamente aquellos que han vendido tierra ya que no todos los Títulos, que habrán recibido por su venta, la emplearán en comprar Obligaciones de empresas manufactureras u otras inversiones reales. Como tampoco querrán conservar en su bolsillo demasiados Labors (que nada rentan).

Y también es natural que muchos ahorradores (incluso los modestos) prefieran materializar ahorros en forma de Activos Sólidos, lo cual producirá sin duda una corriente diaria de "Dinero" comprador hacia el Banco Sólido en demanda de Labors para proteger ahorros con estos Títulos o, mejor, convirtiéndolos en Activos Sólidos.

Simultáneamente, las empresas productoras (que habrán encontrado regular financiación mediante la emisión de Obligaciones y tendrán así disponibilidad de Labors y Fortunes para efectuar inversiones reales en equipo) pedirán

diariamente cantidades de "Dinero" al Banco Sólido, ofreciendo a cambio hipotecar cantidades equivalentes de sus Títulos y Activos Sólidos.

Simplificando mucho, podríamos decir que los movimientos diarios de esta especie de divisas en las dos cajas del Banco Sólido (la de "Dinero" y la de "Labors") se traducirán en flujos inversos de ambas. Un límite a considerar será que el volumen de la "nueva" inversión en equipo no podrá rebasar por mucho tiempo la cantidad de "nuevo" ahorro (de lo contrario, la caja de "Dinero" en el Banco llegaría a quedar exhausta), motivo por el cual el Banco Sólido debería dar mucho antes la voz de alerta pública¹. Si por el contrario el volumen de ahorro creciera muy por encima de la inversión real, también entonces el Banco Sólido debería advertirlo públicamente.

De todos modos, el balance diario del Banco Sólido debería ser algo muy difundido y conocido por todo el mundo. Por lo demás esta contabilidad podría ser bastante simple: Activo compuesto por tierra más las dos cajas y Pasivo constituido por los Labors (de emisión primaria) más los Fortunes.

Ni que decir tiene que, en caso de necesitar la gente más Títulos Sólidos, el Banco Sólido se limitaría a comprar más tierra.

2ºd. Precios naturales

En cuanto al precio de compra de una determinada tierra (o solar) éste podría quedar fijado desde el primer día de la reforma monetaria: nada más ni nada menos que el valor catastral de este día. A partir del cual, toda posible plusvalía (o minus-valía) particular quedaría incorporada en la plus-valía general de la masa de tierra del Banco. Ya que a partir de esta fecha, la tierra sería valorada únicamente en Títulos Sólidos (como unidad de cuenta).

Si imaginamos (por poner un ejemplo) que en dicho primer día la tasa de cambio "Dinero-/Título Sólido" fuera la unidad, con el transcurso del tiempo dicha tasa irá aumentando

probablemente de forma natural (empujada por la inflación que erosiona el "Dinero").

Pero no sería lógico dejar a merced de la Microeconomía (ni menos de la "Mesoeconomía") la fijación de esta tasa de cambio (ya que se trata de un parámetro exclusivamente macroeconómico). Reconozcamos que si se dejara dicha tasa al arbitrio del fluctuante flujo diario de la oferta de Dinero (de los ahorradores), ello podría provocar inestabilidades (incluso especulaciones) que nada tienen que ver con un gran stock de reserva.

Por consiguiente, dicha tasa tendría que venir impuesta por la propia cuenta de explotación del Banco Sólido. Es decir, por la rentabilidad global de todo su activo en tierra: expresada en Dinero ingresado por concepto de arrendamientos y cánones (más las comisiones por recaudación de alquileres de todas las tierras y solares aún no incorporados en su activo).

Falta quizá aclarar que los contratos de arrendamiento (de cuya administración el Banco Sólido tiene la exclusiva) no se darían por adjudicación administrativa, sino por subasta (que es lo más parecido al mercado cuando el vendedor es un monopolio) ayudada, desde luego, por todo el lujo de medios informáticos, para que fuera pública y neutral en el más amplio sentido.

Podríamos continuar con el tema pero quizás baste lo dicho para caer en la cuenta que el poderoso gobernador del Banco Sólido tendrá mucho menos margen de maniobra (y de arbitrariedad) que el más pequeño de los gobernadores de cualquiera de los bancos públicos de hoy día.

* * * *

Veamos finalmente algunas posibilidades de pulir el juego político:

3ª. Política mixta avanzada

Es indudable que la economía y la política se condicionan mutuamente, por lo que no

acaba de comprenderse por qué, si el neo-capitalismo ha encontrado el remedio de la economía "mixta", en cambio su política no parece haber evolucionado en una dirección parecida (a no ser que se entienda por política mixta esta especie de amalgama entre poder democrático y poderes fácticos). Vaya lo que sigue a título de mera sugerencia, pues faltaría trabajar mucho más el tema.

Lo que si es cierto es que en el mercado político se acusan una serie de disfunciones que, salvando todas las distancias, tienen un cierto paralelismo con las que vimos en el mercado económico (y que también suelen ir en perjuicio del largo plazo). Parecidamente, en política, deben tomarse muchas decisiones (seguramente las más cruciales) que trascienden en mucho el techo temporal del mercado político (el medio plazo de las elecciones, cada 4 años). De aquí que, una verdadera política mixta parece debería tener algo así como un poder dual: uno para el corto plazo (digamos un gobierno corriente) y otro para el largo plazo (llamémosle un Poder Estabilizador), pero con autoridad a igual nivel aunque distinto.

El problema surge de como dar legitimidad democrática y plena autoridad a este segundo poder. Esbozos del cual encontraríamos quizás ya en el mundo antiguo (como el Senatus Populus Que Romanus) y hoy día en el llamado poder judicial, en la monarquía constitucional, en el presidente de la república, en el consejo económico-social, en el defensor del pueblo, en el senado territorial, en las autonomías... e incluso en el llamado cuarto poder (la prensa y los medios de opinión).

La cuestión de la legitimidad de este Poder Moderador reconocemos que no es nada fácil resolverla puesto que no convendría caer en la ingenuidad de pretender de los mismos e idénticos electores votaran a dos poderes distintos e independientes (ya que ello daría como resultado un único poder con dos caras). Posiblemente, si se investiga por este camino, se podrían encontrar fórmulas que consiguieran agrupar los electores en dos conjuntos objetiva y claramente diferenciados. Cuidando sin embargo que cada ciudadano de un grupo no

se viera excluido por toda la vida de cambiar al otro grupo, sino que ésta fuera una opción asequible a cualquiera, por méritos propios y con entera igualdad de oportunidades.

A modo de ejemplo, quizás no sería descabellado pensar en agrupar los electores en dos conjuntos separados por una frontera de edad (¿40 años?). Así, mientras los "seniors" votarían al Poder Estabilizador, los "juniors" elegirían al Gobierno. (Es evidente que, con los años todo junior cambiaría de grupo).

Pero, dejemos por ahora esta elucubración sobre un posible sufragio universal mixto (mejor dicho, "dual"), aunque no podamos dejar de considerarla una hipótesis para lograr una política más consistente y adaptable (al poseer un doble resorte: uno para la gestión de lo contingente y otro para el cuidado de lo permanente²).

3ºb. Agentes estabilizadores

En cambio, es mucho más fácil adivinar el contenido de las atribuciones que corresponderían a este poder político vigilante del largo plazo. Ya que, sin lugar a duda, uno de sus primeros cometidos sería el de velar por la riqueza comunitaria permanente por antonomasia: los recursos naturales. Y, como consecuencia, cuidar de la correcta gestión de la tierra y del suelo. Y, como corolario, vigilar la fiel administración del sistema monetario-financiero "sólido" que se ha cimentado sobre aquella. Funciones que, en definitiva, podrían prefigurar una especie de Supersénado de vigilancia del patrimonio de riquezas duraderas y productivas (materiales e inmateriales) de la comunidad política.

Partiendo de aquí, si descendemos de nivel para entrar otra vez en la interioridad política del Banco Sólido, éste podría concebirse con unos órganos de gobierno lejanamente inspirados en los de las Cajas de ahorro de fundación pública. O sea, con una dirección nombrada por el antes mencionado Poder Estabilizador y un Consejo de vigilancia con amplia representación de los impositores (en nuestro caso, los

poseedores de Activos sólidos o Fortunes). Aunque ésta sea únicamente una idea en embrión, aplicable a toda gran empresa (introduciendo los Consejos de vigilancia de los obligacionistas) y abierta necesariamente a mejoras y desarrollo. (Pero, en cualquier caso puede resultar tan importante un buen gobierno, o gerencia, como la facilidad de que sea controlado frecuentemente por quienes lo sustentan económicamente).

Noviembre de 1989

1. Notemos, de pasada, algo que no convendría olvidar: toda vieja inversión (como es un equipo o una obra de segunda mano) se comprarán directamente en Labors. La distinción entre "nueva" inversión (de primera mano) y "vieja" (de segunda mano) es fundamental: la primera equivale a un flujo de producción que se sumerge en el stock de riqueza duradera, la segunda en cambio es únicamente el trueque de un stock por otro.

2. Al fin y al cabo una dualidad de este tipo es la que permitió que, en la evolución de las especies vivas, surgieran organismos superiores. Muy adaptables al medio cambiante pero sin perder su estabilidad interna (homeostasis), gracias a poseer un doble sistema nervioso-informativo: el central y el vegetativo, no subordinados.

Iniciativas nacidas en el Este

Los protagonistas de la transición económica en los Países del Este no han dudado en enfrentarse intelectualmente con las incógnitas de este magno y arriesgado reto. Ello ha dado lugar a algunas ideas y propuestas que, abandonando la simplicidad de los tópicos, han centrado su atención en los instrumentos económicos que pueden gobernar la complejidad de los cambios sociales que se barruntan.

La propuesta Moskvín-Beva del 23-04-90 (Proyecto Kíjev) a base de una economía de transición bisectorial que se inicia creando un nuevo rublo convertible, coincide con nuestra preocupación de evitar que, durante el largo período necesario para la transición, se produzca un empeoramiento de la producción y del nivel de vida actuales del país. Lo que podría ser incluso difícil de recuperar, y entonces dejaría sin mucho sentido a la propia transición hacia un sistema de mercado, si ésta no va superando el nivel de riqueza actual y si, además, no crea las condiciones precisas para que las mejoras y los aumentos sean equitativamente distribuidos entre los sectores de actividad y de población.

Si a esto añadimos nuestra preocupación tanto por evitar los desequilibrios y drenajes del mercado estilo occidente como por conseguir la más alta tasa posible de acumulación, podríamos sugerir que dicho Proyecto fuera complementando con propuestas del Modelo Sólido.

Visto desde la perspectiva de este último, podríamos afirmar que el Proyecto Kíjev converge con el Modelo Sólido precisamente en el momento más delicado de su eventual implantación.

Las dos propuestas coinciden en lo básico:

- 1- La política monetaria suele ser más una causa que una consecuencia de transformaciones en el sistema económico

- 2- Es necesaria la coexistencia de dos instrumentos monetarios independientes cuando se trata de mantener separado un sector de la economía que requiere especial protección o vigilancia.

El Proyecto Kíjev pone énfasis en una cuestión muy importante. Ante una transformación económico-política de tal envergadura, no es prudente exponerse a destruir lo bueno junto con lo malo del plan. Es preferible conservar transitoriamente este último, aunque congelado y separado del mercado por una moneda distinta, de forma que el mercado actúe sobre la producción que exceda del plan.

Recordemos que el Modelo Sólido pone en evidencia y en guardia frente a los importantes (pero evitables) efectos secundarios del mercado cuando éste, en lugar de ser instrumento de autorregulación, se convierte en factor de desequilibrio en ciertas actividades. E incluso de ineficacia al comprobar como la economía occidental es arrastrada y dominada cada vez más por movimientos de especulación parasitaria que el mercado es incapaz de regular. Por ello no sería prudente malograr lo bueno del mercado por causa de lo malo. También en este caso es preferible separar del mercado los activos de especulación por medio de una moneda distinta.

* * * *

En el fondo, ambas propuestas coinciden en una interpretación del mercado poco común, aunque más genuina, que consiste en recordar que el mercado determina los precios únicamente por la vía de unos flujos que se enfrentan dentro de él: la corriente de mercancías y activos que constituye la oferta y la corriente de dinero que forma la demanda. Pero en el mundo actual han ido cogiendo cada vez más importancia los stocks o reservas, no sólo de equipo productivo y de capital financiero, sino también de recursos naturales y recursos humanos.

Se trataría de evitar que cualquier mínima alteración provocada en las corrientes de flujos (que van al mercado) pueda modificar caprichosamente los precios y, por ello, afectar desproporcionadamente la valoración y el volumen de las transacciones de reservas (cuyas repercusiones pueden ser graves a medio o largo plazo). Además, hay que contar con la extraordinaria movilidad que tienen hoy día los flujos de dinero y de capital financiero.

A nuestro entender sería factible perfeccionar el Proyecto Kijev programando una conversión parcial y gradual del viejo rublo a un nuevo activo financiero (parecido al título sólido) cuya función sería intervenir en la compra-venta de reservas ajenas a la producción actual. Una de las primeras operaciones podría ser la de convertir parte de los actuales (y legítimos) ahorros monetarios de la población en un capital "sólido" garantizado por el patrimonio inmobiliario (hoy día estatal) del país.

Durante la transición, este nuevo activo financiero permitiría instrumentar un pacto social a base de rentas diferidas. El cual aseguraría la participación (en el esfuerzo y en su beneficio) de la mayoría de la población en la formación de la imprescindible acumulación de nuevos recursos para la necesaria inversión en nuevo equipo, en nueva formación, en infraestructuras, en tecnología, etc. Sin necesidad de tener que forzar excesivamente ni el endeudamiento exterior ni la devaluación de las riquezas actuales ni tampoco los impuestos ni el ahorro del sector público.

Superada la transición, sólo subsistirían el nuevo rublo (convertible) y el nuevo título tipo "sólido" (sólo convertible a través del nuevo rublo). La misión de este título sería hacer más eficaz el mercado real de bienes y servicios, por haberlo liberado de los drenajes y desequilibrios que suelen provocar las transacciones de reservas acumuladas y aparcadas fuera del circuito de la producción corriente.

Junio de 1990