

Quadem Crema

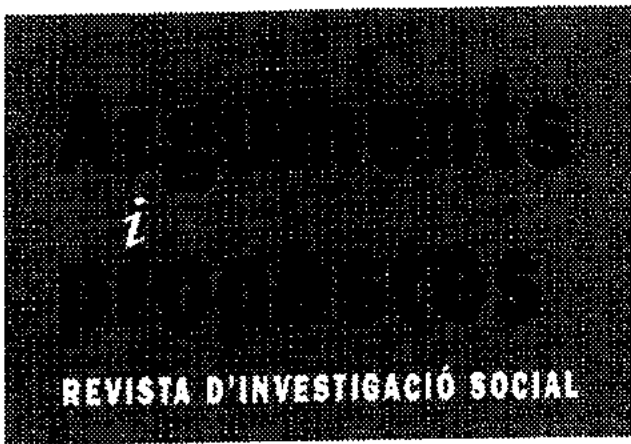
Suplement monogràfic de la revista Arguments i Propostes

886

Teoria

alternativa

de l'empresa



REVISTA D'INVESTIGACIÓ SOCIAL

DIRECTOR	Òscar Colom Canillas
EQUIP DE REDACCIÓ	Òscar Colom, José Luis Espejo, Eduard Ibáñez
DISSENY	José Luis Espejo
FOTOGRAFIA	Mireia
IL·LUSTRACIÓ	Esther Olivé de Puig
PORTADA I CONTRAPORTADA	Esther Olivé de Puig (revista)
EDITA	<i>L'Eina Editorial</i> Adgena S.C.C.L. Santa Anna 15-1 08002 Barcelona Tel. 318 26 84, Fax. 412 54 13
IMPRIMEDX	Talleres Editoriales Cometa Cfr. Castellón, km. 3A 50013 Zaragoza
VENDA	Llibreria <i>L'Eina</i> (Santa Anna 15, 08002 Barcelona), directament (tel. 412 68 80), o per correu. O a les principals llibreries de Barcelona
DIPÒSIT LEGAL	B-5433-93

ARGUMENTS I PROPOSTES té la voluntat de ser una revista constructiva: tot transcendent la crítica negativista i oferint solucions positives en economia social.

ARGUMENTS I PROPOSTES entén el concepte «economia social» com la gestió òptima dels recursos escassos que la naturalesa aporta a la societat, tot partint de la base d'un repartiment just de la riquesa i d'un marc de referència planetari.

ARGUMENTS I PROPOSTES està dividida en dues parts: una primera és fruit de l'aportació desinteressada dels lectors i de l'equip de redacció de la revista. Una segona, el suplement «Quadem crema», és el producte de la seva investigació en relació a temes que considera d'especial importància.

Índex

Teoria alternativa de l'empresa

1. El joc dels factors	3
1.1. La consistència d'allò incorpori	4
1.2. El joc dels factors	5
1.3. Subjecte i objecte econòmic	7
1.4. Dimensions de l'objecte econòmic	8
2. L'univers «empresa»	11
2.1. Paper de l'empresa en la societat	11
2.2. L'empresa com a subjecte jurídic	13
2.3. L'empresa com a objecte econòmic	23
3. L'empresa com a «sistema sociotècnic»	34
3.1. Condicionants de l'empresa	35
3.2. El marc social	39
3.3. El marc tècnic	50
4. Factors de competitivitat	61
4.1. Mundialització i globalització	62
4.2. El desafiament europeu	63
4.4. Determinants de competitivitat	69
4.5. El sector manufacturer	89
4.6. La petita i mitjana empresa	95
5. L'acció pública	98
5.1. Avenç del paradigma liberalitzador	98
5.2. Allò públic i allò privat	100
5.3. Intervenció de l'Estat	102
6. Empresa i conflicte	105
6.1. Els anomenats «agents socials»	105
6.2. El marc de negociació	108
7. Noves i velles realitats	112
8. Referents de reforma	116
8.1. Un altre concepte de benestar	116
8.2. Participació i diàleg social	118
8.3. Progrés tècnic, salari i ocupació	119
8.4. El paper de l'Estat	119
8.5. Un nou concepte de capital	121
8.6. El treball canvia de rostre	122
8.7. El límit ecològic	123
8.8. Mesures estructurals	124
8.9. El canvi és inexorable	125

Teoria alternativa de l'empresa

Una nova visió de les estructures productives

1. Els factors de producció

L'anàlisi econòmica clàssica tenia en els seus inicis tres sòlids pilars: naturalesa, capital, treball. Els seus deixebles la fonamentaven en una essència comuna: el valor. Era el valor el patró que servia com a base de referència per categoritzar i mesurar els fenòmens de caire econòmic. Per als economistes de la primera i segona generació (des dels fisiòcrates fins arribar a Marx) el treball (el valor «treball») era el patró de mesura utilitzat convencionalment per donar coherència i unificar aquests tres factors.

La naturalesa seria aquella «matèria primera» a la qual encara no se li havia imprès una manipulació en forma de treball humà. El capital seria la naturalesa ja transformada que, aleshores, també hauria de servir d'instrument per transformar més matèria primera. El treball, segons Marx, seria tant una plasmació (l'acció i el procés de manipular o emmoldurar la naturalesa a través d'eines, la força bruta animal, les pròpies mans o la intel·ligència) com una capacitat o, dit amb altres paraules, una reserva de força de treball que, com transsumpte d'unes determinades aptituds físiques, psíquiques o intel·lectuals (és a dir, com a depositària d'una experiència o una qualificació) es podria assimilar a capital (això sí, com a crèdit de capital humà).

Aquesta cosmovisió del fet econòmic, com tota teoria que sigui digna de tal nom, semblaria lògica, coherent, simple i rodona. Se la podria qualificar, a partir d'una analogia, com un triangle pla amb tres costats equilàters, car cap d'ells podria considerar-se la base fonamental sobre la que descansa el triangle (és a dir, cap d'aquests tres factors, almenys pel que fa al fet econòmic, seria més «fonamental» que qualsevol dels altres dos). Efectivament, si bé el treball és aquell factor que tot sumant-lo a la naturalesa esdevé capital (o que sumant-lo al capital esdevé un bé de consum, o un altre bé intermediari), en últim terme, ¿no és raonable pensar que la naturalesa és el fonament del capital i del treball? (en el primer cas, com a absència de treball, i en el segon, com a força de treball, que no és més que una capacitat natural a la qual se li ha sumat la intel·ligència

humana), ¿i no és cert així mateix que la naturalesa i el treball poden ser considerats, segons l'ús que se'n doni, com a béns de capital?

(Aquí es fa necessària una acotació. No és pas la nostra intenció de convertir aquestes primeres pàgines en una «breu història de l'economia», ni la de fer «economia metafísica», sinó la d'il·lustrar unes consideracions que serviran de nexu conductor en tot aquest informe. Per un costat, l'economia és d'una infinita complexitat, i no se la pot reduir a uns formalismes reduccionistes i simplistes: per exemple, és clar que aquesta interpretació es refereix al fet econòmic des d'una òptica productivista, i per tant relega a un segon terme tot allò que no té com a referència l'objectiu d'una assignació de recursos, i en conseqüència tot allò que d'especulació o enginyeria financera o canviària hi ha a l'economia. Aquesta serà una altra constant en la nostra anàlisi: ens ocuparem fonamentalment de l'economia real, és a dir, d'aquella que produeix i assigna béns tangibles, sense que això hagi de suposar ignorar que hi ha una parcel·la del fet econòmic que es redueix a traficar amb paper —de vegades, amb simples anotacions en la memòria d'un ordinador— o amb els anomenats «béns intangibles».)

Però, si bé aquesta teoria és atractiva, autosuficient i raonable, patia d'un greu defecte: la seva abstracció. Podria ser un bonic objecte de dispersió intel·lectual, però no acomplia un requisit bàsic per a posseir entitat científica: la capacitat d'efectuar *prognosis**, o almenys d'explicar els fets econòmics amb una certa concreció. Més que una teoria econòmica era una especulació macroeconòmica. ¿Quina era la seva debilitat? Abans hem caracteritzat aquesta visió com un triangle pla, i no ho hem fet sense intenció.

Com tota abstracció, aquesta visió no capta més que una intuïció, una idea incorpòria, no té matèria, ni massa: és ingràvida. Això no vol dir en absolut que sigui falsa, ni tan sols que sigui espúria, car va establir els fonaments i la carcassa d'aportacions posteriors. Raonem-ho: abans hem parlat del valor com d'un concepte abstracte, com una convenció que servia de pauta i barem per mesurar i qualificar tot fet econòmic. Des del segle XVIII es va establir que la materialització d'aquest valor, la seva naturalesa tangible, venia donada pel treball.

Però a partir d'aquí van començar els problemes: ¿quina era la unitat de mesura del treball, l'hora (estàndard)-

treball, una fracció (estàndard)-treball que es podia combinar o acumular en funció del valor (treball) del treball de cada home...? I més enllà d'aquest problema: ¿com es passa del valor (treball) al preu dels productes; quin és el valor (necessari) que determina la plusvàlua (o explotació) del factor capital (o treball); el benefici és el «premium» al treball del capitalista (o a la gestió del rendista) o és simplement el residu que hi ha entre el preu (de mercat) i el valor (treball)...? Veiem que la falta de materialitat del concepte valor (treball) fou un obstacle insalvable per a que aquesta visió (o cosmovisió) clàssica s'assentés.

No obstant això, era una primera aproximació, fecunda i atractiva, que no degenerà en un atzucac en l'evolució de les idees econòmiques. El valor és una idea intuïtiva de gran atractiu però amb una manca insalvable: com diria algú, la teoria clàssica era inobjectable com a exercici intel·lectual, però inservible per a gestionar el dia a dia de l'activitat econòmica, sigui d'una empresa o d'un país.

Una primera objecció contra la seva hegemonia conservava la closca, però desestimava el contingut. La *teoria marginalista** (o neoclàssica) rebutjava el patró de mesura (el treball) però aprofitava la carcassa (el concepte valor). Per a aquesta teoria no era el treball allò que donava valor a les coses, sinó la seva utilitat per a qui les consumia. Aquest concepte, si bé pot semblar trivial, fou revolucionari car permetia efectuar medicions i quantificacions, i fins i tot plasmar-les gràficament en diagrames. La teoria marginalista, almenys, permetia conèixer la «corba d'estat» de les principals variables econòmiques: l'oferta i la demanda.

(Recordem que, en essència, el marginalisme assenyalava que un bé econòmic tindrà més o menys valor en funció de: 1) el nivell de satisfacció de les necessitats del consumidor; 2) la seva *elasticitat-preu**; 3) la seva *elasticitat-renda**; 4) el nivell de saturació de l'oferta. Per la qual cosa, aquí el *valor** és equiparable al *preu**, que alhora es descomposa en dues variables que s'oposen: cost i benefici.)

Per a la teoria marginalista ja no hi ha una abstracció —anomenada valor-treball— que a mode d'*àpeiron** grec doti de consistència espiritual a tot bé econòmic (en forma de treball-acumulat). El valor-preu d'un producte ve donat pel joc geomètric-predictible de les corbes d'oferta i demanda (i de costos i beneficis marginals). No obstant, encara se segueix buscant aquell «estat de perfecció» que dotés l'economia d'harmonia i equilibri. L'economia va passar d'un estat-fetix a un estat-oracle. L'Economia fou divinitzada, canonitzada i elevada als altars. En un període (com fou aquell que comprèn des de la guerra franco-prussiana de 1870 fins a la segona guerra mundial) d'una progressiva i paulatina pèrdua d'optimisme racionalista i científista, l'economia travessà la seva etapa dorada, de màxima lluentor.

D'aquesta manera s'arribaren a defensar postulats tan esotèrics com aquell de l'òptim de Pareto, de la competència perfecta o de la llei de Say, que redundaven en una

mateixa idea: la de l'equilibri dels factors, o dit amb altres paraules, la del caràcter transitori dels desequilibris. Com acostuma a passar, allò que va començar com un nou paradigma superador va degenerar en escolasticisme acadèmic de la pitjor mena (és més, amb evidents pretensions legitimadores del *status-quo* existent, per més que en aquella època s'inventés el concepte *Economia Positiva**, el més groller subproducte de l'economia neoclàssica).

No caurem en la fàcil temptació de desembocar en la *integració keynesiana** (allò que Samuelson anomenaria la «síntesi keynesiana del neoclàssicisme»), que és la que ha predominat fins fa ben poc temps. I menys encara de fer una excursió per la terra-de-ningú ideològica que impera actualment. Però sí seria convenient d'extraure les idees principals d'aquesta sinopsi històrica que hem esbossat en aquests paràgrafs.

Durant aquest trajecte diacrònic hem observat com allò que va començar essent les tres substàncies elementals del cos econòmic (a la manera de les quatre substàncies de la matèria que va assenyalar Empèdocles), és a dir, la naturalesa, el capital, i el treball, i la seva plasmació teòrica (el valor-treball), va evolucionar vers graons teòrics de més gran concreció i comprensió matemàtica i gràfica (és a dir, no intuïtiva), sense que a desgrat d'això perdessin gens de pertinença en l'esmentada valoració dels fets econòmics.

De la mateixa manera que en ciències naturals les matèries no intuïtives (fàcilment quantificables) són vàlides per a dibuixar els trets fonamentals dels fenòmens, però altrament són inadequades per a encadenar fenòmens evolutius (i per a explicar el canvi), i que d'altra banda estan apareixent camps d'estudi de caràcter intuïtiu (com ara la teoria de les catàstrofes, de les bifurcacions, o de l'autoorganització...) que sí poden quant menys observar el canvi, a desgrat d'una inevitable abstracció i simplificació dels models, en les ciències socials (i especialment en economia) són únicament els estudis intuïtius aquells que poden explicar el canvi, tot i que allò que guanyen en dinamisme ho perden en concreció. La naturalesa té una aparença simple, però esdevé com d'una increïble complexitat. Si assolíssim explicar la veritat, i a més predir-la, sembla que deixariem de ser éssers humans per passar a ser déus.

1.1. La consistència d'allò incorpori

El savi Plató deia que la realitat de les coses —la seva essència— és a la ment. En definitiva, que en el nostre interior trobem el ser ideal de les persones, de les pomes o de les cadires, i que allò que nosaltres observem no és més que la seva aparença exterior. Leibniz (i anteriorment Zenon d'Elca) ens va induir a pensar que una circumferència és quelcom més que un polígon regular d'infinítes cares, o que una línia és quelcom més que infinits punts amuntegats i encaixats formant fila índia. Lumière va demostrar que la cinematografia (de cinemàtic: en moviment) és quelcom més que una seqüència d'inatges successives.

Actualment, un economista recull un grapat de dades en brut, les introdueix en una processadora d'informació

(un ordinador) i d'aquí extreu un seguit de punts successius, que convé en anomenar «tendència» (o línia de regressió, quan busca correlacions). Aquesta «tendència» no és més que una línia successiva de punts que indueix a pensar en una certa evolució dels fenòmens. Però al marge que aquests fenòmens puguin estar esbiaixats per unes fonts estadístiques incorrectes, aquesta «tendència» no assenyal·la més que la lògica-dels-fets-en-un-moment-donat, a partir d'unes bases i una *conjuntura** determinada.

¿Això què vol dir? Ni més ni menys que l'economista, malauradament, pren el paper del llebrer que persegueix la llebre mecànica, en un circuit prefixat d'antuvi, sense assolir-la mai. I això és així perquè el diabló de la Història sempre s'avança als «fets», i des de la llunyania de l'antelació, veu com seguint la «tendència» els homes anem mirant l'horitzó sense atendre al terra que trepitgem: així, un cop i un altre, anem ensopegant —no en la mateixa pedra, sinó...— en pedres successives, que són aquelles que posteriorment han d'assenyalar els punts del diagrama que dibuixaran posteriors —i successives— tendències.

De tal forma succeeix que estem ofegats d'informació i som incapaçs de ni tan sols enumerar el que passarà demà. Així, un cop i un altre les crisis ens aclaparen, els informes de previsió són «corregits» o «actualitzats», i aquí (segons els polítics i els acadèmics) no passa res. La «tendència» de demà acaba sent equivalent a la «tendència» d'ahir corregida per la «conjuntura» d'avui.

Rera aquesta excursió crítica es fa necessari resseguir el fil argumental que vam iniciar pàgines enrera. Efectivament, com a conseqüència de la visió racionalista-materialista de saldo que impera, tot es redueix a conjuntures, avaluacions, tendències i correlacions que en termes optimistes no són més que una grollera aproximació de l'evolució real dels fenòmens. Des del minúscul nínxol de cada actor econòmic (per no parlar dels vigies que guaiten l'horitzó econòmic) és molt possible que encara pugui ser comprensible la dinàmica dels fets immediats, però és més improbable que hom sigui conscient de la seva incidència real en el conjunt de l'economia.

De la mateixa manera que un punt no és conscient que —juntament amb altres de successius— forma una línia, un actor econòmic no és conscient que la seva acció —juntament amb les d'altres actors econòmics— pugui tenir un resultat imprevisible a partir del disseny estratègic de l'acció que es va proposar. Hom diu que aquí rau la grandesa —i la misèria— del capitalisme. Efectivament, el capitalisme és un gran equilibrador del lliure joc de les forces de mercat, amb oscil·lacions previsiblement cícliques i de vegades inesperades. Però el capitalisme ben regulat garanteix que el mecanisme del mercat (en definitiva, dels preus) estableixi un joc net en el gran escenari econòmic.

Però com hem vist, això és així en desgrat d'una controlabilitat dels processos econòmics. Sense un gran regulador, és fàcil que el mercat es polaritzi, s'acceleri o es refredi de forma espasmòdica, irregular o sincopada, amb

uns costos socials immensos. D'altra banda, deixat al seu lliure joc, és un gran xuclador dels recursos naturals sense un correctiu automàtic (i a més, amb un retard que pot ser fatal en l'adopció de mesures estabilitzadores dels fenòmens).

A partir del que s'ha dit, queda clar que l'abstracció, allò intuïtiu, potser sigui menys lluent o espectacular, però quant menys supera a allò quantitatiu en capacitat de predictibilitat, de dibuixar ni tan sols aproximadament l'evolució dels fenòmens. En aquest sentit allò incorpori —o intuïtiu— supera allò tangible —o quantitatiu—.

Quan parlem de factors com ara la naturalesa, el capital i el treball, tot i sent conscients que no són sinó caricatures d'una realitat infinitament més complexa, és perquè reconeixem que amb aquestes peces tan elementals i primàries es van establir les bases d'un aparell de lleis econòmiques poderoses, tot i que només a nivell descriptiu. Aquests factors són, doncs, la matèria primera sobre la que descansa l'edifici econòmic.

1.2. El joc dels factors

La naturalesa ens alimenta, ens vesteix, ens transporta, ens esbarreja i ens sana; però la naturalesa té un valor en si mateix. La naturalesa és una gran pedrera de béns econòmics, però és també la font de tota vida digna de tal nom. Per això la naturalesa és el factor subministrador de l'economia, i alhora el principal factor limitador.

El capitalisme salvatge i depredador no té futur. La seva concepció productivista topa amb l'equilibri ecològic. Abans avançàvem que el capital equival a la suma de naturalesa i treball (al marge d'unes altres realitats que, com el capital financer, humà o immobiliari, no anul·len el genuí concepte de capital productiu). Però aquesta no és una addició de suma zero. Segons ens fa entendre la termodinàmica, qualsevol fet que requereixi despesa d'energia i matèria té un cost, en forma d'*entropia** (o, en altres paraules, en forma de residus energètics o materials de difícil o impossible reaprofitament).

L'ésser humà és com un nen que intenta retenir l'aigua amb les seves mans: una part certament l'aprofita —i apaga la seva set—, però la major part la malbarata, i el que és pitjor, la degrada i inutilitza. Així doncs, el capitalisme —avui dia, únic sistema vigent en la major part del planeta— té la responsabilitat d'aprofitar convenientment els recursos, car aquests no són il·limitats.

El concepte *economia sostenible** tradueix una aspiració cada dia més clamorosa: la de deixar als nostres fills un món ni tan sols tan viable ecològicament com el que avui dia coneixem. Això en el millor dels casos, a la vista de la inexorabilitat de la segona llei de la termodinàmica. (No podem aprofundir en unes altres consideracions, com ara la que es refereix a la «viabilitat» de la fractura nord-sud, car ens allunyaria massa del desenvolupament discursiu que estem seguint.)

Els fets demostren una de les tesis principals d'aquestes

pàgines: el remolí productivista de la doctrina econòmica encara vigent (esperem que per poc temps) encamina el sistema econòmic a una carrera desenfrenada cap al creixement. Fins fa ben poc no s'era conscient de les limitacions ecològiques. La farfolla d'estadístiques macroeconòmiques ens impedia veure el terra que trepitjàvem, de tal manera que, ensopegada rera ensopegada, les nostres nafres es feien cada cop més ulceroses.

Front a aquesta carrera suïcida a cegues, s'ha obert un nou horitzó, que almenys ens fa ensumar el camí correcte. La naturalesa, la base que ens alimenta (i vesteix, i transporta, i esbargeix, i sana) està encara per descobrir. Però la principal dimensió (els seus límits) ens ha estat revelada. Encara estem a temps per a rectificar el ritme i, encara millor, el camí.

El treball, segon gran factor, que igualment pot crear obres sublimes com aberracions indignes del gènere humà, es desvetlla com l'altra gran incògnita. Si la naturalesa ha produït la primera gran sotragada de l'edifici capitalista, el factor treball ha sacsejat les entranyes del cos social. Rera decennis d'avanços continus en matèria social (els anomenats «drets adquirits») hem pres consciència que actualment gran part dels qui volen treballar no ho poden fer (i és més, que la «cultura del treball», així com els drets socials que li són consubstancials, com és el de l'estabilitat i seguretat en l'ocupació, han estat brutalment devaluats).

¿Vol això dir que el treball és un «bé escàs», com s'afirma repetidament? Al llarg d'aquest informe demostrarem que el treball ni és un bé ni és escàs. No és un bé perquè hom no pot equipar la potència (o capacitat) de treballar amb un bé tangible (en tot cas, el que és un bé és allò que ha estat manipulat per l'acte de treballar, amb la intenció de satisfer una necessitat humana). D'una altra banda no és escàs perquè mentre hi hagi necessitats insatisfetes hi haurà manca de força de treball. I precisament allò que indica la idoneïtat de les polítiques econòmiques de cara a fomentar el mercat de treball (on es compra o ven força de treball) és la capacitat de correlacionar les necessitats insatisfetes amb l'oferta de capacitats i aptituds laborals de les persones que estan al marge de la vida activa.

(Com observarem posteriorment, l'Estat pot ser un element no tan sols «estimulador» sinó també «activador» de la generació de riquesa, a través de polítiques d'impuls a l'autoorganització i l'autoocupació dels recursos ociosos. D'això en parlarem més endavant.)

El capital, la tercera gran incògnita, també ha experimentat mutacions poderoses, de tal forma que avui ja és difícil saber on acaba el capital i on comença el *management** (o a l'inversa), o on acaba allò privat i on comença allò públic. Com precisarem en el pròxim punt, el concepte empresa és ambigu, i encara ho és més el d'empresari. El capital s'ha concentrat en les grans multinacionals, s'ha fet gasós en els parquets borsaris i els mercats de divises, i s'ha escampat en petites molècules en el teixit de l'economia real, que és la constituïda per la petita i mitjana empresa. El capital el trobem així en els tres estats bàsics de la natu-

ralesa. El que no és clar és si quan parlem de capital estem parlant de la mateixa cosa.

La nostra tesi és que sí, que forma la mateixa substància. El capital, com hem vist, no neix per generació espontània. El capital és naturalesa transformada. El seu estat depèn de la seva massa i la seva densitat (és a dir, del seu volum). Avui dia l'economia fictícia on ens movem consisteix en una gran timba que se suporta sobre paper (que a la seva vegada se suporta sobre més paper, i així successivament, fins trobar un remot bocí de matèria, de naturalesa en definitiva, que doni consistència a aquesta bombolla). L'economia fictícia és per això inestable, gasosa i, en ocasions, altament inflamable.

L'economia productiva és líquida, dinàmica i flexible. Té menys pes que l'economia de grans monopolis, però encaixa perfectament en el recipient econòmic. En ser més fluïda no necessita ser trossejada, esqueixada o empeltada, com és el cas de la gran empresa. (Sense pretendre caure en el tòpic, en la mesura del possible aquest informe pretén accedir al substrat econòmic que vivifica i sosté l'economia real, és a dir, la petita empresa. Aquesta ocupa la major part de la població activa, i produeix la major part del producte dels països desenvolupats. Però és així mateix la gran ignorada per part de les polítiques econòmiques neoliberals, que avantposen el capitalisme financer i monopolístic.)

L'economia no és més que el marc on s'assenta el joc d'aquests tres factors, i que té com a objectiu satisfer amb béns econòmics —partint d'uns béns escassos— les necessitats de la societat. Fins ara, si bé aquest axioma era igualment vàlid, no s'havia pres en consideració els costos ecològics planetaris que aquesta funció de producció comportava. De tal manera, la relació de producció que ha predominat fins ara (capital/tr treball) ha de variar vers una nova contradicció superadora (naturalesa/economia sostenible).

(L'economia real —productiva— és el principal factor d'assignació de recursos econòmics, és a dir, és el protagonista del primer graó en la cadena del flux de la renda, on l'Estat exerceix un importantíssim paper en posteriors nivells d'assignació —mitjançant la remuneració als seus propis treballadors, i la seva tasca econòmica— i reassignació de recursos —mitjançant polítiques redistribuidores—. Però, en tot cas, la intervenció de l'Estat, que se situa entre la renda factorial i la renda disponible, no s'entén sense la funció social de l'empresa com a assignador de recursos.)

L'economia sostenible es relaciona amb la naturalesa amb una nova perspectiva, des del moment que reconeix que no és un recurs il·limitat. La naturalesa s'ha d'administrar per a que sigui durable i universal, de la mateixa manera que tractem de garantir el futur dels nostres fills i néts. Els mecanismes d'administració i reciclatge dels recursos escassos han de tenir un caràcter intergeneracional, amb horitzó indefinit.

1.3. Subjecte i objecte econòmic en un sistema productiu d'economia d'escala

El subjecte econòmic és l'empresa com a ens jurídic. L'objecte econòmic és l'empresa com a ens econòmic. En general, ambdues esferes haurien d'anar unides. Hom diu que el ferment (o llevat) que pot fer sana una economia és la confiança que es tingui en l'empresa com a ens jurídic i econòmic. En altres paraules, allò que dona carta de credibilitat a l'empresa és la seva solvència econòmica tant com l'assumpció de responsabilitats per part dels individus que la formen. La Societat Anònima fou la intuïció més genial per part de la burgesia per tal del diluir les responsabilitats en *comandita** entre un gran nombre d'accionistes anònims. L'última gran estratègia per treure's de sobre la poca cosa que quedava de responsabilitat moral i social fou desentendre's de la gestió directa de l'empresa: així va néixer el nou estament *managerial*.

Sempre s'ha dit que el benefici és el premi del risc. Ara poca cosa queda de tal asserció, perquè amb el repartiment i la diversificació dels capitals en una panera de paquets accionarials, hom juga amb cartes marcades en un joc trucat i avantatjós. El desarmament de la càrrega moral i ètica, o de la responsabilitat civil o penal davant el tràngol amarg de la fallida o de la suspensió de pagaments, ha fet perdre encara més credibilitat a la dimensió jurídica de l'empresa.

L'empresa com a ens jurídic és avui un galimatias inextricable, que per si sol requeriria legions d'auditors per a tractar de desentranyar en allò més elemental totes les seves complexitats. La transparència, la solvència, la moralitat, l'enteresa i el rigor són conceptes menystinguts. Constantment neixen i desapareixen empreses pantalla, empreses tapadora, empreses fantasma, empreses apèndix, empreses intermediàries, etc., que desvirtuen el joc net en el mercat.

És comú el cas d'empresaris que pul-lulen per les empreses modestes i honrades, les enlluernen amb el «negoci del segle» i després les deixen «amb el cul a l'aire», en forma d'impagats, frauds, xanxulls legals, suspensions de pagaments, talons sense fons, desfalcs o robatoris. (Sense parlar de les corrupteles, mossegades, untades, comissions il·legals o suborns, avui dia tan d'actualitat.)

És a dir, l'empresa com a ens jurídic està en crisi, per no dir greument malalta. No hi ha un codi de conducta que previngui aquestes situacions irregulars. L'afany de lucre, l'usura i el frau s'han imposat al legítim contrast d'interessos. I si això és així entre les empreses, no és difícil imaginar el que passa dintre de les empreses.

L'empresa com a ens econòmic no gaudeix de gaire millor salut. Si les crisis econòmiques dibuixen el seu estat de salut, l'empresa pateix d'un quadre d'epilepsia. En economia hi ha un concepte que hom diu «elasticitat». N'hi ha de diversos tipus: de la demanda i de l'oferta, elasticitat-renda i elasticitat-preu. En definitiva, un bé econòmic té una alta elasticitat de demanda quan el seu consum varia en relació inversa al seu preu; aquest mateix bé econòmic té una alta elasticitat d'oferta si l'empresa té marge de ma-

niobra per reaccionar amb agilitat i rapidesa davant d'un augment sobtat de la demanda. Elasticitat-renda i elasticitat-preu són conceptes complementaris: tenen una alta elasticitat-renda els béns superiors (és a dir, aquells que més augmenten les seves vendes quan augmenta la renda), de la mateixa manera que són els béns superiors aquells que varien més la seva venda en relació inversa al seu preu (i sobretot, a la situació del cycle econòmic).

Segons els diagrames dels manuals de doctrina clàssica, l'economia és com un electrocardiograma amb tres línies d'estat: una primera fa referència als béns econòmics primaris (o inferiors), de primera necessitat, que oscil·len poc en funció dels preus o nivells de renda; una segona representa altres béns de luxe (o superiors), que fluctuen cíclicament en funció de l'estat del cycle econòmic; però una tercera se situa amb una tendència ininterrompuda a l'alça, tot i que sorprenentment estable, per sobre del nivell dels béns inferiors, molt a prop de les inflexions d'auge de les oscil·lacions cícliques dels béns superiors.

La primera i segona línia tenen elements positius i negatius. La primera (els béns inferiors) difícilment provoca grans beneficis, però tampoc genera grans pèrdues, atès que la seva demanda és estable i fàcilment previsible. La segona igual pot suposar beneficis espectaculars que pèrdues catastròfiques (el cas de les indústries automobilístiques n'és paradigmàtic). La tercera línia, en canvi, sembla que se situa molt per sobre de les altres dues en rendibilitat, i molt per sota en riscos. (No tenim en consideració, evidentment, els sectors econòmics madurs o regressius, sinó tan sols els que estan en creixement o en un estat estacionari entorn a la mitjana.)

¿Què passa aquí? En la primera i segona línia es tracta efectivament de béns econòmics tangibles, que com a tals són objecte d'intercanvi econòmic; per això estan oberts a la competència exterior. En la tercera línia ens trobem amb altres béns que, essent així mateix econòmics, són intangibles o immaterials. Per això els anomenem serveis. Aquests béns s'associen amb serveis personals o a empreses i són de més difícil intercanvi, car estan sotmesos sovint a monopolis de fet (monopolis locacionals o mercats captius, per exemple) i són de més difícil quantificació. Per això aquests béns estan protegits de les inclemències del mercat. Si bé poden resultar afectats indirectament per conjuntures recessives, en funció de fenòmens d'elasticitat-renda, el seu caràcter de béns no subjectes a la lògica del mercat els fa més refractaris a l'elasticitat-preu, en raó del seu caràcter quasi-monopòlic.

Aquest, a grans trets, és un dels grans desajustaments de l'economia real: la rigidesa dels serveis per a acompanyar-se amb les oscil·lacions de la demanda, i el seu caràcter procíclic clarament desequilibrador i inflacionari. Un altre dels mals de l'economia moderna és la desatenció de la dimensió estrictament productiva en benefici del sector serveis (i del financer). És cert que una societat avançada adquireix un seguit de necessitats —com és el cas del lleure, l'evasió, el benestar, la cultura, etc.— que superen les purament biològiques o reproductives. Però això comporta

un risc: obviar que una societat de serveis (o terciària) ha de sostenir-se sobre un substracte productiu potent. En aquest cas pot passar allò que succeí a l'imperi espanyol en el seu Segle d'Or: una societat de «hidalgos», ociosa i indolent, fou servida i subministrada pels banquers genovesos i els artesans flamenecs, fins el moment que es va acabar l'or i l'argent; aleshores aquesta societat es va trobar amb les misèries que el Buscón o el Lazarillo exemplifiquen tan fidelment.

Sense voler exhaurir tots els factors limitadors de la bona salut de l'empresa, volem considerar una altra variable important: el concepte d'economia d'escala. En economia clàssica és comú el prejudici de pensar que les economies d'escala redueixen els costos fixos i variables per unitat de producte, per la qual cosa és més fàcil que els beneficis es maximitzin. D'una altra banda, també s'accepta que, de la mateixa manera, si no es passa d'un cert llindar de vendes, els costos fixos (tot i que els variables descendeixin) produeixen un apalancament negatiu que magnifica les pèrdues. En definitiva, les economies d'escala (mitjançant *integracions** verticals o horitzontals), de la mateixa manera que en períodes de prosperitat poden generar grans beneficis, en períodes de crisi agreugen les pèrdues en raó de la rigidesa dels costos fixos.

En canvi, la petita empresa pateix del fenomen contrari: està més preparada —mercè a la seva més gran flexibilitat— per reduir les pèrdues en períodes de crisi —en funció dels seus més petits costos fixos—, però és incapaç d'aprofitar plenament els períodes d'auge. Vegem per què: la dimensió empresarial pot ser un llast, de la mateixa manera que pot ser un motor d'expansió i creixement. Així, la coalescència —o *sinèrgia**— de petites empreses en unitats més grans permet completar la massa crítica necessària per a aprofitar els factors dinamitzadors dels que gaudeix la gran empresa: la possibilitat d'exportar, d'innovar, de fer campanyes promocionals, o de defensar mercats.

L'economia d'escala és una dimensió biunívoca: pot ser contraproductiu o pertinent en funció del grau de *flexibilitat** que l'acompanyi. D'aquí que per a valorar-la en tota la seva dimensió s'hagi de tenir en consideració els conceptes de massa crítica, llindar i coeficient d'apalancament, que són aquells que indiquen fins a quin punt una empresa pot veure's descapitalitzada per unes estructures rígides amb alts costos fixos, o pot veure's beneficiada per una estructura flexible i descentralitzada.

És convenient parar esment que al voltant de la dimensió empresa gira un gran condicionant: la crisi econòmica. La crisi és el factor de trencament d'una tendència d'auge o apogeu. Com no, donat el seu perfil sinusoidal tota crisi va precedida per una contracció en la inversió (en definitiva, pot ser sobtada, però mai traïdora). La crisi, i per extensió el cicle econòmic, és la gran feridora de l'empresa. La manca de certesa, d'estabilitat, o quant menys de previsibilitat és tant un desencadenant de la crisi com la seva conseqüència. D'aquí ve el retraïment de l'activitat econòmica.

En aquest informe tractem d'apropar-nos somerament

a aquest fenomen, i a les seves conseqüències en l'economia real. Altrament, no és ocios assenyalar que considerem *inexcusable* d'encarar el repte d'enfrontar-se amb les causes (les conseqüències ja les coneixem) que donen origen a aquest curiós —i de moment inexplicable— procés. S'han plantejat nombroses teories que amb més o menys brillantor pretenen explicar els cicles econòmics. En aquest moment només ens queda apuntar quelcom que aprofundirem en un epígraf posterior: la nostra hipòtesi es dirigeix cap a un altre costat, en concret cap a l'actual noció de creixement. Considerem que el creixement en els països avançats, com tot fenomen que suposi una *retroalimentació negativa** (amb la intervenció d'un element regulador, com és l'Estat i els orgues monetaris), està sotmès a la llei de l'entropia: és a dir, la creació d'ordre (entropia negativa, o neguentropia) és a costa d'un desordre més gran expel·lit a la naturalesa, que a la seva vegada fa més costos —en concepte d'energia necessària— generar un nou ordre. En definitiva, aquest concepte, apuntat més endavant, requereix una atenció especial que en aquest número no li podem dispensar.

(És clar que un capitalisme deixat al seu lliure joc, és a dir, sense regulació externa, s'aproxima encara més al model de retroalimentació positiva, és a dir, de creixement il·limitat que a llarg plaç desencadena conseqüències catastròfiques tant a nivell econòmic com ecològic. Però partim de la base que les crisis cícliques són autoreguladors —del sistema— que frenen la tendència a una acumulació descontrolada: és des d'aquest punt de vista que parlem d'autoregulació negativa. En tot cas la retroalimentació negativa és l'expressió de balanç final del procés, a partir de la plasmació dels fenòmens d'entropia negativa, en aquest cas l'element regulador de l'Estat.)

1.4. Les dimensions de l'objecte econòmic

El sistema econòmic, com qualsevol sistema, es fonamenta en un primer nivell que li serveix de suport i aliment. De la mateixa manera que en els *ecosistemes pelàgics** el primer nivell tròfic és el plàncton (l'aliment del primer esglaó depredador), en economia (i més concretament en economia social), el primer graó de la cadena és el *plàncton social**.

El plàncton social és el teixit bàsic que conforma l'economia social, sense la qual aquesta no té base ferma. A partir d'aquest esglaó comença a adquirir cos l'activitat econòmica. És, per dir-ho d'una altra manera, el substrat que aporta els «nutrients» elementals als diferents sectors econòmics. A partir d'ell l'activitat econòmica cristal·litza en l'economia real.

Des de la primitiva societat recolectora i caçadora, passant per l'economia de permuta (en castellà: «trueque»), fins a la consolidació del mercat capitalista tal com el coneixem avui dia, s'han anat estructurant les condicions elementals que conformen l'activitat econòmica. La divisió del treball (primitivament establerta en funció de criteris

de sexe i edat, posteriorment consolidada a partir de diferenciacions socials, gremials, de casta o classistes) fou el primer gran catalitzador de la moderna economia capitalista. Posteriorment s'hi afegiren nous avenços: la introducció de la moneda i la lletra de canvi, dels sistemes financers i les borses de valors, de la vida urbana, de la concentració de mà d'obra en manufactures, del treball en domicili, dels *enclosure**, del comerç a gran escala, de les concentracions obreres... Fins arribar a l'economia avançada que coneixem avui dia en els països de l'Europa occidental.

La petita i mitjana empresa fou el primer nadó. Fins arribar a finals del segle XIX i principis del XX no es van crear les primeres megaempreses. Fins a aquell període havien prosperat una sòlida xarxa de petites i mitjanes empreses que conformaven allò que hom va anomenar un capitalisme competitiu, on qualsevol decisió d'un agent econòmic tindria un efecte despreciable en el conjunt de l'economia, donat que aquesta estava encara molt atomitzada.

Amb la creació d'*oligopolis** —trusts, corporacions, holdings, cartels...— l'economia va deixar de ser un marc competitiu: la petita i mitjana empresa va perdre la seva hegemonia. Tal com Marx assenyala, legions d'artesans i petits empresaris queien irremediablement en l'òrbita as-salariada, per la seva impossibilitat de competir amb la gran empresa. Així mateix, aquesta subcontractava una part de la seva producció per alleugerir costos fixos, sense que per això la petita empresa deixés de tenir un paper subordinat.

La petita empresa va haver de buscar estratègies de supervivència: la immersió en el sector ocult (per tal de, entre altres coses, abaratir costos laborals i evitar les càrregues fiscals), la coalescència, la subcontractació o, en clau positiva, la diferenciació en qualitat i servei. Nous sectors de béns no tangibles —o serveis— s'incorporaren al teixit de petites i mitjanes empreses. Però sigui com sigui les taxes de rotació —de creació i desaparició d'empreses— eren altíssimes, malgrat que en general les seves rendibilitats eren més grans.

Els avantatges competitius de la petita empresa destacaven especialment en els períodes de crisi —en ser més flexibles—, però per la mateixa cosa no podien maximitzar els seus beneficis en les fases d'auge. (Això no obstant, per sostenir-se exclusivament amb capitals desembutxacats efectivament, la seva vulnerabilitat és més gran que la d'empreses que es financien per accions cotitzades en borsa, moltes vegades no desembutxacades, que fluctuen artificialment en funció de criteris especulatiu.)

La petita i mitjana empresa, avui dia, és un fòssil d'altres temps. La seva supervivència és precària, les seves dificultats són constants, els obstacles que han d'enfrontar en els nous temps que corren són formidables. No obstant però, continua essent la base més extensa en termes de creació de riquesa i ocupació en els països desenvolupats. Aquesta aparent paradoxa no és contradictòria amb un altre fenomen a nivell internacional: de forma espontània, els rams productius s'han estructurat de tal forma que s'han repartit

el mercat en funció dels requisits de capital fix necessaris per a elaborar un producte o altre.

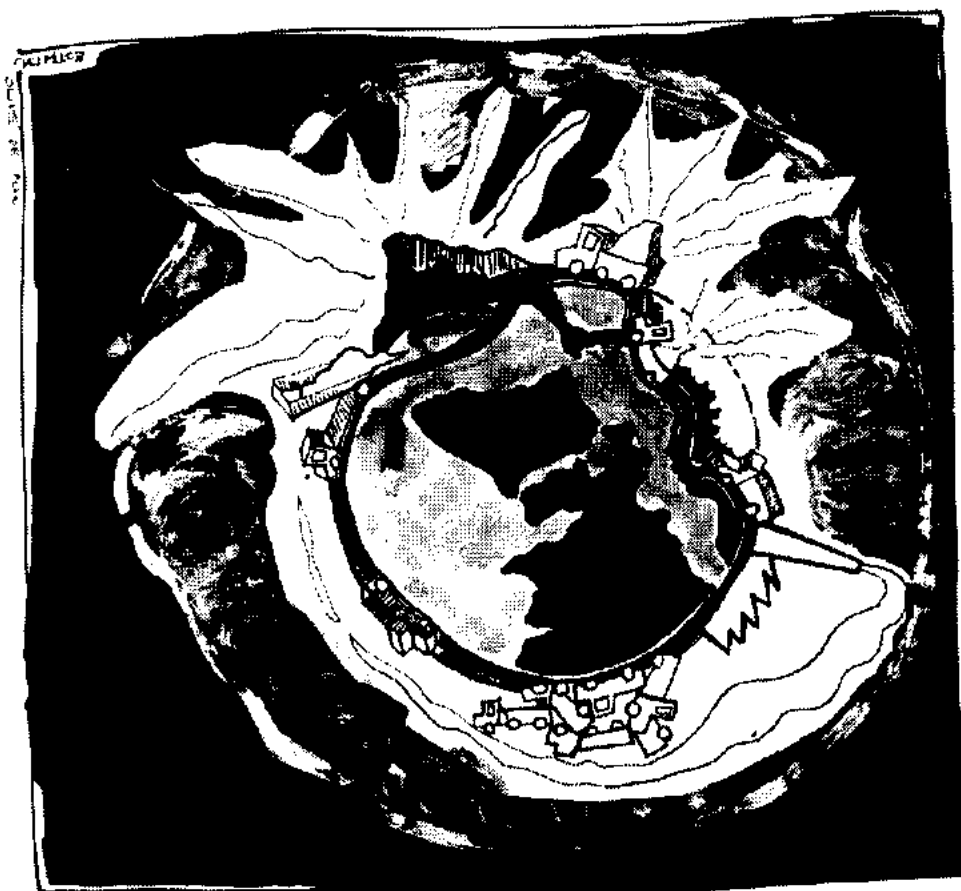
De cap manera hom pot prejudicar l'existència de quasi-monopolis o d'oligopolis, quan aquests són necessaris per a crear economies d'escala —o sinèrgies— bàsiques per a optimitzar els recursos econòmics... Hom no pot entendre que les siderúrgiques, o les empreses de química bàsica, estiguin atomitzades en un univers de petites empreses, car això suposaria fer ineficient i inviable molts mercats. D'altra banda, tal com establiren teòrics com Schumpeter i altres, les grans empreses són un element dinamitzador i estimulador d'activitats bàsiques com ara la innovació tecnològica, el desenvolupament i perfeccionament de productes i mètodes, la posada en marxa de noves estratègies operatives, organitzacionals i de gestió... És a dir, hi ha un marge de *monopolis naturals** d'inquestionable pertinença.

Un altre cas és quan s'elabora el sofisma que l'activitat econòmica es redueix a un escenari de competència oligopolística entre grans empreses, essent tot allò altre una mena de desert àrid i desolat. I encara més quan de forma descarada s'elabora una política industrial (de reestructuracions i bonificacions) que beneficia especialment la gran empresa, deixant de banda totes les altres. Però la petita empresa és l'autèntic plàncton social que alimenta i vivifica el sistema econòmic. La seva desaparició suposaria el trencament de la cadena econòmica des de la seva base.

Sense una petita i mitjana empresa forta, l'*eutrofització** del sistema econòmic està garantida. Una prova palpable d'allò que diem l'han donada els ex-països d'economia planificada. És sabut per tots que el seu principal fracàs en l'òrbita econòmica ve donat per l'escassa atenció que les agències de planificació central van donar als productes de consum, i molt especialment a la impossibilitat de tal sistema de crear una base productiva eficient, des del moment que l'estructura productiva estava conformada per empreses sobredimensionades i ineficients. És a dir, fou la falta d'una base sòlida de petites i mitjanes empreses que atendissin els béns i serveis bàsics allò que va fer ineficient el seu sistema econòmic.

L'existència d'una petita i mitjana empresa viable és condició indispensable per a la consolidació d'un plàncton social fort, però no única. També es requereix una ètica o moral del treball i dels negocis (la honradesa de qui juga net), així com una població activa formada i qualificada. A la vista de la languidesa i el qüestionament de certes virtuts o valors fonamentals per a que aquest món no sigui una jungla, és tan necessari com una base material sana, una actitud moral diferent (per tal de no caure un altre cop en la famosa «cultura del pelotazo»: això ens ha de fer recapacitar sobre quins extrems no convé traspasar en la legítima aspiració al lucre personal).

Fins ara hem parlat d'economia de l'empresa, que es fonamenta en costos, beneficis, salaris, rendes i inversions, en corbes d'oferta i demanda i en rendibilitats. Ja fa vint segles hi va haver un home de Galilea que difonia, entre altres, aquesta màxima: «dona-li al Cèsar el que és del Cè-



ESTHER CLUVÉ DE PUIG

sar, i a Déu, el que és de Déu». Sense entrar en consideracions teològiques, d'aquesta frase podem extreure una lliçó important: l'economia (en aquest cas, la microeconomia), té les seves lleis, les seves dinàmiques, els seus condicionants i les seves servituds; és per això una mecànica. Però al darrera d'aquesta mecànica hi ha d'haver quelcom més que inexorabilitat. Els gnòstics diuen que darrera de cada pedra hi ha una ànima. Així mateix, al darrera de cada empresa hi ha una ànima: l'ànima social.

Això és així perquè la empresa és un ens jurídic, i alhora és un ser social. De la societat es nodreix, i a la societat proveeix. Els seus béns, tot i que pertanyin a una esfera privada, són béns socials. La seva dimensió és per tant social. Des d'aquest punt de vista l'empresa s'insereix en l'economia social de la mateixa manera que qualsevol altre fenomen de distribució o redistribució de la renda: des del mateix moment que una empresa produeix, així mateix genera un flux de renda (no oblidem pas que renda i producció són dues cares de la mateixa moneda).

De tal forma, l'adagi el podem transformar en aquest: «Doneu-li a l'empresa (el cos) el que és de l'empresa i a la societat (l'ànima) el que és de la societat». Si perdem de vista aquesta dimensió social, l'abús i la rapinya estan servits. L'Estat ha de tutelar l'observança d'aquest precepte (com de fet reconeix la Constitució Espanyola en un dels seus principis fonamentals) (1).

L'Estat detenta el poder i la capacitat de fer acomplir les lleis, així com de regular els principis fonamentals de

l'economia. L'Estat és, doncs, el principal protagonista en l'esfera macroeconòmica. En ell recau la responsabilitat d'establir els objectius i els instruments de política econòmica bàsics. Com hem vist, la seva presència en el marc econòmic tant pot ser positiva com negativa, en raó dels efectes reals de l'aplicació de la seva política (subratllem, no els previstos, sinó els realment produïts). Per això ha de calibrar molt bé l'abast de les seves mesures. Al llarg d'aquest informe anirem repassant la pertinença o no d'algunes de les seves activitats en el marc general de les estructures productives.

No volem acabar aquest primer capítol, en el qual hem anat desbrossant alguns dels raonaments conductors que s'aniran desenvolupant al llarg del present informe, sense insistir en dues idees: a l'igual que l'home actual ha de considerar la naturalesa com un recurs limitat, que ha de preservar de cara a les generacions

que estan per arribar, l'home d'empresa ha de ser conscient que el seu protagonisme és bàsic perquè aquest objectiu sigui efectiu.

S'ha d'acabar amb l'actitud miop de pensar que «dintre de cent anys tots calbs». El sistema actual necessàriament ha d'entrar en crisi, si volem que efectivament sigui viable. I per a que això sigui així, el concepte de creixement il·limitat, així mateix, ha d'entrar en crisi. I no només perquè el creixement desmesurat provoca desequilibris (d'inflació, de dèficit exterior, etc.), sinó sobre tot perquè no podem exportar un mode de desenvolupament basat en necessitats fictícies, d'impulsos consumptius alienants i deshumanitzats, que alhora crea les mateixes expectatives (això sí, d'impotència i fracàs) en un món amb set d'opulència. Aquest futur, lògicament, no és viable.

Les noves estructures productives s'han de fonamentar en una altre model de desenvolupament, igualment obert i competitiu, però més solidari, menys fictici, més viable ecològicament..., per a poder aspirar a un horitzó amb futur.

1. Constitució Espanyola:

Article 33. •1. Es reconeix el dret a la propietat privada i a l'herència.
2. La funció social d'aquests drets delimitarà el seu contingut. d'acord amb les lleis».

Article 128. •1. Tota la riquesa del país en totes les seves formes i sigui quina sigui la seva titularitat està subordinada a l'interès general.»

2. L'univers «empresa»

L'empresa ha de ser, necessàriament, el focus d'interès i el fil conductor de la nostra anàlisi. Quan ens referim al concepte «estructures productives» estem categoritzant una realitat que es plasma en un univers d'empreses (més grans o més petites) que competeixen entre si i amb les de més enllà de les seves fronteres. L'«empresa» és una entitat (o institució social) que té unes finalitats determinades i disposa d'uns recursos. Però allò que li dóna carta de naturalesa és l'element «capital», del qual ja hem parlat.

L'empresa és, doncs, la institució social que combina el factor capital amb el factor treball per —tot transformant la naturalesa, o generant un servei— proveir la societat d'algun bé que hi sigui demandat, a partir de les regles del mercat (és a dir, del lliure joc dels preus) o d'altres regles que la societat es vulgui atorgar a si mateixa (llegeixi's «economia planificada», o béns i serveis subvencionats). És a dir, l'empresa és un ens productor de béns i serveis, indiferentment de les pautes de distribució de la renda que aquests recursos generin. Però, pel que fa a aquest informe, ens preocuparem d'antuvi del concepte «empresa» en el seu vessant competitiu, lliure de consideracions que estiguin al marge del mecanisme de mercat.

El concepte «capital» és així mateix neutre. El capital pot ser públic o privat, però necessàriament la renda que genera (en forma de beneficis o salaris) és social. Vegem per què. Si reprenem el concepte *circuit econòmic** (que desenvoluparem en el número 2 d'aquesta revista) observem que en torn a la institució empresa es desenvolupa tot un seguit de fluxos i interrelacions amb la resta d'institucions socials (les famílies, l'Estat, les entitats sense ànim de lucre, la resta d'empreses, els rendistes i especuladors i l'estranger). Aquestes relacions s'exerceixen a través d'una unitat de canvi (el diner), que serveix de mesura de valor convencionalment acceptada. Doncs bé, aquesta unitat de canvi és, per així dir-ho, l'element líquid que circula pels vasos comunicants del circuit econòmic, que manté en funcionament tot el sistema.

A l'igual que un sistema hidràulic (una caldera, per exemple), si en algun moment s'interrompés aquest flux líquid el sistema se col·lapsaria. Per això, si una de les peces del sistema reté per a si (per exemple, en forma de beneficis excessius, a costa de les rendes salarials), un volum desproporcionat de l'element líquid (la renda), es produiria per una banda una disminució del flux que alimenta la resta del sistema, i de l'altra un escalfament o sobresaturació d'un dels nodes del circuit. Així passarà fins el moment que es restableixi el flux a uns nivells òptims per a que el conjunt del sistema no resulti, a la llarga, damnat per aquella disfunció.

És a dir, el circuit econòmic es comporta com un sistema amb un mecanisme de realimentació negativa: quan es dispara el termostat (és a dir, quan se supera un líndar de sobreescalfament o refredament) s'engega un mecanisme

regulador que intenta reconduir el sistema a un nou equilibri (en certa manera, tot seguint l'analogia, el paper del termostat el tindria l'Estat). Si no hi existís el mecanisme disparador i reequilibrador (és a dir, si la realimentació fos positiva), el sistema acabaria, amb el temps, col·lapsant-se.

El fenomen dels cicles econòmics és un altre regulador del flux econòmic: l'excés o la manca de l'element líquid (és a dir, la *velocitat del diner**) és l'element clau que posa en marxa els mecanismes disparadors de la crisi o la reactivació econòmica. Però, en definitiva, el líquid (o renda) és en principi aproximadament el mateix en tot el procés: allò que varia és la seva velocitat (és a dir, la seva rotació) i la seva concentració. Sempre que es trenca la fluïdesa i s'acumula en un dels nodes, el sistema necessàriament se'n ressenteix.

(A manca de desenvolupar més i millor la idea del caràcter social del capital, com correspondria a partir de l'anàlisi del component naturalesa i del component andònim i diferit dels excedents perduts o no consumits, així com de les contribucions fiscals del treball no distribuïdes, en el context del model actual es produeix un fenomen de concreció equivoc del concepte de propietat, no sols incorrecte sinó a més a més desfasat en el subjecte i en el temps, que aleshores s'esdevé com un obstacle afegit, d'un pes específic decisiu per a la perpetuació dels elements perversos que determinen el fracàs econòmic i ecològic del model actual a escala global.)

De tal manera, com hem vist, el capital és un bé social. Si no ho fos —és a dir, si fos acaparat en una caixa forta, o en un mitjà, com feia aquell avar del Conte de Nadal de Dickens—, a la llarga tot el sistema s'ensorraria, car el flux econòmic s'interrompiria en un dels seus nodes i els altres no tindrien amb què consumir allò que el ric avariciós reté; per la qual cosa a la llarga, aquesta cobdícia «trencaria el sac».

Marx va introduir un altre element de reflexió en torn al caràcter social del capital: la seva paulatina «socialització». És a dir, en els començaments del capitalisme monopolístic el capital tenia noms i cognoms (Rotschild, Rockefeller, Thyssen, Siemens...), però ara no és pas així. Tant el capital líquid com els béns de capital han estat repartits entre un gran nombre de paquets accionaris. El que queda del capital genuí, amb noms i cognoms, s'ha concentrat en la petita i mitjana empresa. Ja queden pocs grans magnats que puguin dir que controlen sense entrebancs la gestió de les seves empreses (malgrat tot plegat, en el context econòmic universal, s'esdevé com un element de caràcter anecdòtic que no serveix per explicar el caràcter social del capital).

2.1. El paper de l'empresa en la societat

L'empresa, com hem vist, pot ser de titularitat pública o privada, estar subjecta o no a les regles del mercat, pot ser controlada per una persona o per un conjunt de socis, i aquests a la seva vegada poden tenir una responsabilitat

individual, col·lectiva, limitada o il·limitada en la seva gestió. És a dir, l'empresa pot adquirir molt diverses fesomies, és un concepte multiforme. Però allò que la distingeix d'unes altres institucions socials (com ara les entitats com l'Estat, o les famílies, etc.) són els seus objectius (de produir béns per al mercat), no la seva estructura o naturalesa. Necessàriament aquests objectius han de ser lucratius —no solidaris, com en el cas de les altres entitats que hem esmentat—, i han d'estar limitats per dos principis: pel d'eficàcia econòmica (és a dir, per l'assoliment d'aquests objectius...) i pel d'eficiència (amb un ús mínim de recursos).

(Pensar que el caràcter social de l'empresa ve definit per la titularitat pública o privada del seu capital o per la categoria funcional del seu personal és un dels greus equívocs que han contribuït a perpetuar tant la injustícia generalitzada de l'actual sistema com la incorregible conflictivitat de les relacions productives.)

Però no és només el seu caràcter lucratiu allò que la distingeix, com s'entén avui, sinó fonamentalment el tipus o parcel·la de producció que té assignat socialment, el model normatiu escollit, o el de relacions d'intercanvi o mercantil que se li assignen, i també la naturalesa social del capital emprat, així com el nivell competitiu i de lliure competència de la seva implementació social.

Sense aquests condicionants, una empresa no pot ser considerada com a tal. En definitiva, allò que diferencia l'empresa de la resta d'institucions socials és l'aplicació d'un seguit de regles i mecanismes rigurosos i ordenats, amb la finalitat d'atendre al *principi d'economicitat**, que es resumeix en la combinació dels dos principis anteriorment exposats (eficàcia i eficiència sobretot), i en l'objectiu de maximització dels beneficis (o de màxim lucre), sempre que no s'ultrapassin uns altres principis socials que la col·lectivitat lliurement s'hagi atorgat (el del respecte als interessos dels altres, o de la conservació dels recursos i la naturalesa).

L'empresa és, doncs, una organització, estructurada d'una manera determinada, que com tota organització ha d'establir uns objectius, uns estatuts, i uns mètodes de treball: aquests es resumirien en el procés «objectius-planificació-execució-control», del que tornarem a parlar posteriorment.

Es podria objectar que el principi d'economicitat i aquests mètodes de treball són transplantables a la resta d'organitzacions socials. Efectivament, com veurem, l'Estat està efectuant una decisiva tasca d'integrar en el cos reglamentari i organitzatiu de la funció pública les regles d'eficàcia i eficiència (no tant les de procediment, com fins ara), que són considerades consubstancials al principi d'economicitat. No obstant, és en relació als objectius (maximització dels beneficis, apropiació privada de la naturalesa, del capital i de les rendes d'aquests factors) on es produeix una aparent diferenciació carregada de confusions, i aparentment contradictòria, amb altres organitzacions.

En l'actual sistema, molt bé podria passar que una organització (per exemple, suposadament solidària i sense

ànim de lucre) pretengués optimitzar la seva gestió, tot aplicant el principi d'economicitat, amb la finalitat d'obtenir un resultat que inspira l'acció de l'esmentada organització (per exemple, l'acció solidària amb el Tercer Món). Però si bé l'aplicació d'aquest principi és necessària, en aquest cas apareixen com un objectiu intermedi per obtenir un objectiu superior, mai a l'inrevés: entenent que si hom subordina l'objectiu superior (l'acció solidària) a l'objectiu intermedi (el principi d'economicitat), aquesta organització derivaria automàticament en una institució lucrativa, que es mou en un àmbit —el seu àmbit d'actuació— que originàriament hauria de ser solidari. En definitiva, el canvi d'objectiu (solidaritat per lucre) hauria determinat el canvi de naturalesa de l'organització.

De la mateixa manera, una escola pública, per exemple, avui es condiciona a no oblidar que el seu objectiu intermedi (que ve inspirat pel principi d'economicitat) no pot enfosquir el seu objectiu final (la qualitat d'ensenyament). La contraposició d'ambdós objectius ha produït en nombroses organitzacions d'àmbit públic i privat que ofereixen un servei catalogat com a públic (les escoles, per exemple), una minusvaloració d'allò que és la seva responsabilitat social (oferir una bona qualitat d'ensenyament), en benefici d'un objectiu de lucre desmesurat, a costa dels alumnes que hi exerceixin els seus estudis (2).

(Entenent que el capital, per naturalesa, és un bé social, l'element diferenciador entre allò públic i allò privat no pot ser mai l'objectiu sinó la font de finançament de la demanda.)

L'encast de l'empresa privada o pública en la societat ve donat per ser una unitat productora de béns i serveis, amb un objectiu de lucre i amb un principi inspirador, que és el principi d'economicitat. Aquests béns i serveis atenen a satisfer les necessitats de la població, amb la qual cosa s'estableix un mecanisme de regulació de preus —de béns i de treball— que s'inspira en els mecanismes de mercat. El flux de renda que es produeix pel lliure joc de l'oferta i la demanda (i per la seva variable dependent, que són els preus), circula des de l'empresa a la resta d'institucions socials, amb una velocitat i un ritme que és aquell que, al capdavall, determina la fase on es troba el cicle econòmic.

Per això l'Estat exerceix de mecanisme reequilibrador que actua quan el disparador indica que s'ha produït algun desajustament en el sistema econòmic (per exemple, un desajustament dels preus, o de l'oferta i demanda de fac-

2. Nombrosos estudis han demostrat que, en les proves selectives on es confronten les aptituds i coneixements dels alumnes de l'escola pública i l'escola privada, els primers han obtingut unes qualificacions molt superiors (de promig) que els segons, malgrat que els segons aportaven molt sovint uns expedients convenientment inflats (i per tant, unes qualificacions superiors a les de l'escola pública). Això és un indicatiu que s'ha primat l'interès lucratiu a la formació dels alumnes. (Sense menys d'escoles privades de procedir honest on aquest no és el cas, i si hi ha correspondència entre objectius finals —qualitat d'ensenyament— i objectius intermitjos —lucre—).

tors). L'empresa és, doncs, una peça més (potser, a partir del desenvolupament del sistema d'economia d'escala, la peça central), en el complex entrellat del circuit econòmic. És, per dir-ho així, la font principal de la riquesa social, que aporta el fluid necessari per a que la societat continuï funcionant. Però com tota organització social, està impulsada per éssers humans, que pensen, anhelen, aspiren i perseveren. No perdem, per tant, la seva dimensió humana (que al capdavant és fonamental).

Tot fugint dels estereotips de caire classista, si bé l'objectiu fonamental de l'empresari i del treballador és la renda, en definitiva allò que pretén l'home que treballa és transcendir de la immediatesa de sobreviure per realitzar les seves capacitats intel·lectuals, afectives i humanes. Però, novament, el desenllaç objectiu del marc econòmic dictamina un correctiu que encamina l'home-ser humà en el si del tràfec de l'empresa, car si bé l'actual carrincloneria social pretén justificar que la dimensió humana supera la dimensió econòmica, això no obsta per a que si no s'atén a les raons econòmiques, les raons humanes pateixin una minva (en últim terme, és que l'activitat econòmica no és humana?). Efectivament, l'home d'empresa —empresari o no—, avui en dia és irremissiblement arrossegat pel procés de canvi i transformació necessari al qual obliga la necessitat de competir amb l'entorn econòmic. En definitiva (amb la reserva abans expressada), es produeix una dialèctica entre les raons humanes i les raons econòmiques, en la qual al capdavant, en el sistema actual, són les segones les que s'imposen.

En aquest informe, i en un informe posterior, explicarem per què ens sembla que aquesta dialèctica ha de variar el seu enfocament: com ja hem assenyalat, si la societat vol aspirar a horitzons de perpetuació, ha de canviar les seves prioritats, però fonamentalment ha de canviar l'enfocament dels seus problemes; si no se supera la competència entre la dimensió humana i la dimensió econòmica (o, amb altres paraules, si una i altra no es fan recíprocament compatibles), el sistema es fa insostenible i el col·lapse ecològic està garantit. Sense menyspreu de la dimensió econòmica i productiva, i de les necessitats bàsiques humanes, la dimensió ecològica i humanista ha de predominar. Es tracta, doncs, de variar el concepte que es té de «necessitat bàsica», i reajustar l'entorn econòmic en funció d'altres prioritats.

2.2. L'empresa com a subjecte jurídic econòmic

En la introducció hem caracteritzat l'empresa com un subjecte econòmic amb naturalesa jurídica, amb unes regles d'acció, unes responsabilitats i uns condicionants socials.

La dimensió jurídica de l'empresa, a l'igual que la de l'Estat, és cabdal per a atorgar una carta de credibilitat i de seguretat jurídica als éssers humans que la conformen, o que d'un mode o un altre s'hi relacionen. En la major part de les anàlisis clàssiques de l'empresa se la subordina a la

seva funció econòmica: pocs creadors de doctrina econòmica es paren a pensar en les conseqüències socials d'allò que diuen. De tal manera, els «tedrics» de l'empresa donen uns principis i regles d'actuació, encaminats a la maximització del lucre, amb molt escàs èmfasi en les conseqüències socials que aquest lucre puguin comportar (pot ser legítim i honorós el fabricar pistoles i vendre-les en supermercats, com passa als Estats Units; però és dubtós que la llibertat de mercat així entesa sigui socialment convenient).

La implementació dels objectius lucratius de l'empresa, sense un marc jurídic que reguli la seva actuació (i, fins i tot, la seva constitució i liquidació), sense atendre al marc social on s'insereix, és necessàriament contraproduent per a la pròpia empresa:

«Convé situar l'empresa en la seva justa dimensió, és a dir, no demanar-li més d'allò que pot donar, la qual cosa no vol significar, en absolut, que les empreses que es mouen en el camp econòmic hagin de perseguir únicament els seus propis objectius i dotar només aquells mitjans que serveixin per satisfer-los. La insolidaritat respecte als principals problemes socials només comportaria la destrucció a plaç, més o menys llarg, de l'organització que actués amb despreu de les necessitats de la resta de components de la comunitat social» (A. Freije, 1990).

Així doncs, la dimensió jurídica de l'empresa és el marc de regles de comportament que no convé traspasar per no perjudicar la resta d'actors socials. És així mateix el marc de regles de procediment a les quals s'ha d'ajustar l'empresa perquè aquesta tingui rúbriques de legitimitat.

2.2.1. Tipus d'empresa

En l'epígraf anterior hem apuntat el primer condicionant al qual s'ha de sotmetre l'empresa: això és, atènyer-se al principi de legitimitat. Així doncs, avui en dia, per a que existeixi legalment una societat mercantil, han d'arreglar-se tres requisits: 1) la prèvia existència d'un contracte (en virtut del qual les parts es comprometen a compartir certes obligacions i certs drets, propis de la forma de relació que acordin constituir); 2) que el contracte de societat estigui documentat en escriptura pública, és a dir atorgat davant notari; 3) que aquesta escriptura sigui inscrita en el registre mercantil. Si no s'acompleix qualsevol d'aquests requisits, l'agrupació fundada pels socis està mancada de personalitat jurídica i és qualificada d'irregular.

Dit això, la forma jurídica d'empresa triada depèn de diversos factors: 1) de l'estudi de mercat previ i del sector econòmic on es vulgui inserir l'empresa; 2) de factors «objectius» (grandària i localització de l'empresa); 3) del seu caràcter productor o distribuïdor de béns i serveis; 4) de l'existència d'un sol capitalista o d'una agrupació de socis; 5) de la disponibilitat de capital; 6) de la voluntat d'exercir el control de l'acció de l'empresa; 7) del nivell d'assumpció de riscos que s'està disposat a admetre.

Són els tres últims factors abans esmentats (és a dir, la disponibilitat de capital, la preferència per exercir el control, i el nivell de risc admissible per part dels socis) els

que en major mesura determinen la naturalesa jurídica de l'empresa amb personalitat jurídica de societat mercantil. Efectivament, si una sola persona aporta o aconsegueix a través de crèdits els recursos financers necessaris per a la fundació i posta en funcionament de l'empresa, esdevé propietària exclusiva dels factors de capital tècnic (edificacions, maquinària, etc.) i assumeix personalment tot el risc que comporta l'exercici de la seva activitat empresarial, responent amb tots els seus béns (per tant, il·limitadament), dels compromisos contrets com a conseqüència de les seves actuacions empresarials. En contrapartida, dirigeix la seva empresa amb absoluta llibertat, tot adoptant les decisions que considera més oportunes i amb els únics límits que imposin les lleis i les altres normes jurídiques.

No obstant però, no sempre resulta possible que una sola persona aporti o aconsegueixi la totalitat dels recursos financers previs a la creació i funcionament de determinades empreses, les quals —per les especials característiques tecnològiques de la seva activitat, per la dimensió del mercat en el qual operen, etc.— requereixen unes dimensions que ultrapassen les possibilitats de finançament d'un únic capitalista individual.

D'altra banda, tot i que no es produís la circumstància que acabem d'assenyalar, en moltes ocasions —i això tot depenent de caràcter i personalitat dels empresaris— el tipus de responsabilitat legal assumida per l'empresari individual pot semblar excessivament arriscada, la qual cosa confereix un cert atractiu a la possibilitat de compartir aquestes responsabilitats amb altres persones.

Amb l'exposició d'aquestes dues situacions-típus hem volgut il·lustrar els principals determinants que orienten l'elecció dels socis a l'hora de decidir la naturalesa jurídica de l'empresa de naturalesa societària. En funció dels tres factors ja exposats (capital, decisió, risc), cal realitzar la següent classificació: 1) la d'empreses el criteri agrupador de les quals es fonamenta en aquells que són socis (*Societat Regular Col·lectiva* i *Societat Comanditària*); 2) la d'empreses el criteri agrupador de les quals es basa en allò que aporten els socis (*Societat Anònima* i *Societat de Responsabilitat Limitada*). Per això, a les primeres se les qualifica com *personalistes*, i a les segones de *capitalistes* (o bé, «societat de persones» i «societat de capitals»).

Les societats personalistes tenen en comú els següents aspectes: 1) tots els socis tenen els mateixos drets i obligacions; 2) tots poden compartir les tasques de gestió de l'empresa, si bé poden ser delegades en un o més socis; 3) les decisions són refrendades per unanimitat dels socis; 4) les responsabilitats són solidàries i il·limitades (és a dir, els socis responen amb tot el seu patrimoni). Allò que diferencia les Societats Comanditàries de les Regulars Col·lectives és que les primeres, conservant tots els trets abans exposats, poden accedir (fins i tot mitjançant *accions**), al capital dels *socis comanditaris**, que a diferència dels socis col·lectius només responen dels capitals desembutxats o que s'obliguen a desembutxacar a l'empresa (per la qual cosa la direcció de l'empresa només pot ser exercida pels socis col·lectius). Així doncs, la Societat Regular Col·lectiva

està condicionada pel marge de proximitat o coneixement entre els membres de l'empresa: és per això la més adequada per a les empreses familiars.

Quan els volums de capital i de riscos necessaris per a exercir l'activitat de l'empresa ultrapassen les possibilitats que permetin les societats comanditàries, és convenient acudir a una altra forma jurídica. Així, la Societat Anònima (creada a partir del segle XVII, amb la finalitat de captar capitals per a l'explotació de les colònies ultramarines dels grans imperis europeus), combina diversos avantatges amb, simultàniament, paral·lels inconvenients: es guanya en seguretat enfront del risc, però es perd en control; es guanya en volum de capital, però es perd en drets adquirits...

La Societat Anònima presenta aquestes principals característiques: 1) la responsabilitat dels socis es limita a la part de capital que cadascun d'ells s'ha compromès a aportar; 2) les accions (que poden ser nominatives o al portador) són lliurement transmissibles; 3) els fundadors tenen accions privilegiades; 4) els socis participen de l'autoritat interna en funció del nombre d'accions que pesseeixin; 5) els acords s'adopten per majoria de capital; 6) la societat està dirigida per administradors elegits pels socis.

Les Societats de Responsabilitat Limitada comparteixen amb les anteriors el règim de responsabilitat, la forma d'adopció dels acords i la possibilitat de delegar la gestió a professionals no socis, però hi discrepen en altres característiques: 1) les participacions són títols no negociables (i per això no s'anomenen «accions»); 2) el capital social està limitat a un màxim; 3) aquest ha d'estar íntegrament desembutxacat en el moment de crear-se la societat. És a dir, la Societat de Responsabilitat Limitada conserva els avantatges de la Societat Anònima (és a dir, fonamentalment, el repartiment del risc i el seu caràcter no il·limitat), ajustant-los a les característiques de la petita i mitjana empresa.

(Hi ha unes altres formes de societat mercantil, de caràcter diferent, que per la seva evolució històrica —generalment, de caràcter obrer i de tarannà social—, discrepen de les anteriorment esmentades, de caràcter netament capitalista. Aquestes són: la *Societat Cooperativa*, la *Societat Anònima Laboral*, i la *Societat Civil Privada*, tot i que les contínues variacions legislatives fan el capítol normatiu inestable i voluble. Per tal de no abusar de la paciència del lector, el remetem a que consulti les obres de referència clàssiques en matèria de jurisprudència comercial i d'empresa.)

En aquest punt ni molt menys hem exhaurit les moltes variables que conformen la dimensió jurídica de l'empresa (ja hi ha altres obres específicament destinades a aquesta finalitat). La nostra intenció és la de donar a conèixer al lector uns quants elements que doten de personalitat legal l'empresa d'avui, per després anar desentranyant els diferents condicionants i actuacions que, en massa ocasions, com hem vist en la introducció, desvirtuen la genuïna missió de l'empresa (o les seves regles d'actuació). (Atrament

reconeixem que aquesta caracterització és precària i provisional, però és un pas ineludible de cara a introduir temes d'inobjectable pertinença, com és la desnaturalització del concepte de «legitimitat jurídica», i els anomenats «objectius» empresarials, que tractarem en un punt posterior.) Per començar, en el punt següent ens ocupem de les actuacions que vicien i buiden de contingut el paper d'un tipus d'empresa molt estès en l'actual sistema d'economia d'escala: la Societat Anònima.

2.2.2. L'artifici de la Societat Anònima

En la introducció afirmem que l'economia capitalista havia establert les bases per crear un marc econòmic favorable als interessos dels grans acumuladors de capital (per no anomenar-los «capitalistes», un terme avui dia qüestionable en segons quines situacions empresarials). Efectivament, mentre que els petits capitalistes (petits i mitjans empresaris) per allò general responen a títol personal i il·limitat dels seus propis errors (mitjançant la descapitalització i, fins i tot, en certs casos, responsabilitats penals), les grans empreses dilueixen els errors dels seus gestors en la pèrdua de valor d'unes accions que estan molt atomitzades (aquestes pèrdues de valor, a conseqüència dels artificis del mercat borsari, molts cops són disfressades o es mitigen amb revaloritzacions especulatives).

En les economies d'escala, la forma jurídica de Societat Anònima ha esdevingut un mecanisme ideal per a que les institucions financeres i els grans especuladors es facin amb el control efectiu d'empreses productives, a fi d'atansar-les al seu propi profit. A la vista de les característiques fonamentals de la Societat Anònima això és fàcilment comprensible. En primer lloc, no tot el capital ha d'estar forçosament desembutxacat, sinó que és virtual (en altres paraules, tan sols hi ha una obligació de desembutxacar-lo quan sigui precís, no necessàriament en el moment de la subscripció). En segon lloc, la llei permet l'agrupament d'accions i, el que és més interessant, que s'adopti la decisió en la Junta General d'Accionistes per majoria qualificada (és a dir, en funció del nombre d'accions, no d'accionistes presents o representats). En tercer lloc, en la pràctica ni tan sols és important disposar de la major part del capital per a controlar una empresa: n'hi ha prou amb posseir o representar la major part del capital «present» en la Junta (car una bona part dels estalviadors accionistes no es molesten en atendre al dia a dia de la gestió de l'empresa, sinó que en moltes ocasions deleguen la gestió dels seus actius als intermediaris financers).

Així, si bé la llei prohibeix que la representació de les accions sigui conferida a una persona jurídica, en la pràctica els bancs tenen prou amb disposar d'«homes de palla» per controlar els Consells d'Administració al seu gust i mesura (3). Car un cop que es controla la Junta d'Accionistes, és fàcil controlar els Consells d'Administració els quals, juntament amb el (o els) consellers delegats, són els que determinen la gestió de l'empresa. Aquests «assalariats de luxe» (que no forçosament han de ser accionistes de l'empresa) formen la nova classe *managerial* de la que ja

hem parlat.

(En els últims decennis hi ha economistes —com J. K. Galbraith— que a la vista de la consolidació d'aquestes noves estructures empresarials i managerials, s'inclinen per pensar que el concepte «propietat» capitalista, almenys pel que fa a la gran empresa, ha perdut raó de ser. Segons aquest autor, l'atomització del capital i el fet que el *manager* sigui responsable civilment dels seus actes —no davant els socis accionistes—, desdibuixa la noció d'empresari capitalista d'antany. Nosaltres considerem que aquesta és una qüestió perifèrica que no ateny a la lògica del discurs que estem seguint aquí.)

El professor Francesco Galgano (il·lustre catedràtic de dret privat), en el seu llibre «Societat Anònima, Estat i Classes Socials» (4), desemmascara un rera l'altre tots els mites que s'han establert en torn a la suposada «democratització» del capital per part de les Societats Anònimes. Segons ell, el que amaga el desenvolupament empresarial de la Societat Anònima és una socialització de les pèrdues, i un acaparament (per part de la gran empresa) dels beneficis.

Segons aquesta lúcida anàlisi, la societat per accions com a ens jurídic és part integrant de la filosofia jurídica de la classe burgesa del segle XIX. Amb la creació de la «personalitat jurídica» arriba a ser possible argumentar que, en una Societat Anònima, el soci no respon de les obligacions socials amb el patrimoni propi per la raó «natural» que es tracta d'obligacions alienes, per la mateixa raó per la qual el senyor A (físic) no respon de senyor B (jurídic).

(Anteriorment vam veure que inicialment la Societat Anònima va ser una fórmula adequada de finançament de les iniciatives empresarials de cert abast, elevat risc o gran escala; però amb el temps aquesta missió —de finançament— ha anat derivant en fórmules de protecció de riscos, desvirtuant el seu paper originari, com anirem veient a partir d'aquí.)

Així, la burgesia, que havia predicat, abans de la conquesta del poder, la igualtat de tots els ciutadans, un cop conquerit, no podia contradir-se; havia d'elaborar doctrines que servissin per ocultar els privilegis que es reservava, que permetessin reconduir-los al principi d'igualtat. A aquest requisit s'ajusta, com no, el concepte de *personalitat jurídica**:

«En aquesta, com en qualsevol altra concepció seva, el concepte de persona jurídica juga una funció ideològica i no normativa: la funció, en tot cas, d'ocultar les condicions de privilegi i les posicions hegemòniques que la disciplina normativa crea a favor de la classe dominant; la funció de superar, amb un expedient conceptual, la contradicció existent entre el proclamat principi d'igualtat i les desigualtats

3. Segons un treball periodístic publicat l'any 1982, la Companyia Telefònica Nacional d'Espanya estava dominada per diverses entitats bancàries que no eren propietàries ni tan sols de l'1% del capital [citat a partir de Francisco Tarragó Sabatè: *Fundamentos de Economía de la Empresa*, Barcelona, 1986. Pàg. 84].

4. Editat per Fernando Torres Editor, València, 1980.

QUADRE DE TEXT NÚMERO 1

Cultura fabril i cultura comercial

«La desatenció cap als aspectes més específicament comercials de l'activitat de l'empresa limita de forma dràstica la projecció exportadora espanyola: és potser una de les mancances més significatives que acusa la nostra empresa en relació a les competidores de l'entorn. L'autodefinició "jo sóc fabricant, no comerciant", escoltada a un important fabricant de calçat, expressa exactament un estat d'ànim molt arrelat en molts sectors productius del país. En el context on la frase es va pronunciar, servia com a resposta taxativa a diverses propostes formulades anteriorment: la de constituir un consorci de vendes en comú amb altres fabricants locals; la de constituir-se la pròpia empresa interlocutora en un centre de disseny de models per subcontractar la producció i comercialitzar-la en l'exterior sota una marca única; i la de complementar aquesta última estratègia amb una descolocació parcial de la producció, tot traslladant la d'algun dels components a un país nordafricà. Entre tant, el valor afegit en el procés de comercialització de l'empresa —que aquestes propostes, en tot o en part, haguessin permès capturar— és apropiat per un distribuïdor europeu i diversos marquistes estrangers.

Propostes com les esmentades no són pia-doses utopies recomendades, a falta de suggeriments pràctics, des de la torre de marfil de les Administracions Públiques. Són reflex de la realitat comercial de finals de segle, on iniciatives comercials innovadores obren el canal per a la distribució internacional de bona part de la indústria lleugera i de béns de consum italiana, francesa o alemanya i, en molts casos, de la pròpia indústria de béns d'equip. La firma exportadora no és gairebé mai purament comercial, sinó més aviat ha partit d'una experiència directa de fàbrica, però les seves vendes —amb marques pròpies— són de producte fabricat en les seves pròpies instal·lacions i de producte subcontractat a fabricants independents del país, o d'altres països. El comercialitzador proporciona al seu país el valor afegit inherent als elements de diferenciació del producte, que s'obté en els emplaçaments de cost més favorable que pugui identificar.

L'alternativa —seguir en la tradició fabril, esquivar els imperatius comercials— és intranquil·litzadora, perquè el subministrament de producte amb "marca blanca" a comercialitzadores internacionals està exposat a una agressiva competència de preus per part de nombroses economies en vies de desenvolupament...» (Lluís Martí Esplugas. «La exportación», a *Europa y la competitividad de la economía española*. Barcelona, 1992. Pàg. 153).

en concret constituïdes» (F. Galgano, 1974).

Vegem, a partir d'aquestes anàlisis, en què es basa l'afirmació que la Societat Anònima agreuja la situació de desigualtat entre sectors socials privilegiats i perifèrics (en aquest cas, no podem parlar de classes, perquè entre els sectors perifèrics es troben un bon grapat d'individus posseïdors de capital, i amb idees polítiques proclius al conservadurisme econòmic). La clau de l'estratègia de la gran empresa, és de tots conegut, és la concentració industrial i comercial. No obstant, ¿com es pot compatibilitzar aquesta concentració amb la flexibilitat i la minimització de riscos? La segona clau (que és la resposta a aquesta pregunta) ve donada pel fraccionament (jurídic) empresarial, i la tercera per l'aplicació viciada de totes les possibilitats del règim jurídic de les Societats Anònimes.

La gran empresa, en l'actualitat, s'ha atomitzat en un bon grapat de societats perifèriques vinculades a la casa matriu per relacions més o menys estretes i visibles, però d'inqüestionable profunditat. Això és, la Societat Anònima ha fraccionat les seves iniciatives econòmiques en tantes altres Societats Anònimes com branques o sectors de l'empresa. Cadascuna d'aquestes no correspon a una empresa diferent, sinó a un fragment d'empresa. Això, que des d'un punt de vista econòmic es presenta com una empresa unitària, jurídicament es justifica com una pluralitat de societats, les accions de les quals pertanyen, directament o indirecta, a les mateixes persones.

D'aquesta manera es gaudeix de manera més intensa del benefici de la responsabilitat limitada (se sustreu el capital invertit en cada branca o sector als riscos relatius a qualsevol altre sector). És a dir, les diverses societats, essent jurídicament distintes, responen únicament dels deutes propis, deixant totalment indemne el patrimoni de les altres.

La fragmentació de l'empresa en una pluralitat de societats assoleix els límits extrems quan aquestes se separen entre si, tot constituint l'objecte de societats separades: la direcció (o «societat-mare»), per un costat, i l'activitat de producció o de canvi, per l'altre. Es dona lloc, aleshores, a un «cap de grup» (que en termes econòmics té el nom de *holding** pur), que no desenvolupa cap activitat productiva i es limita a administrar les seves pròpies accions i a dirigir les societats del grup (societats que assumeixen el nom de *societats operants**). La construcció en piràmide (o en ventall) que així resulta pot adquirir proporcions gegantines (en ocasions, superiors al PIB de països no gaire petits).

Però el que indica l'efecte perjudicial d'aquesta ficció jurídica és el repartiment de responsabilitats, pèrdues i càrregues —clarament desequilibrat— en relació amb altres agents econòmics: fa possible una parcial translació del risc connex a les activitats econòmiques del grup empresarial a altres sectors socials. L'essència de la responsabilitat limitada resideix en el fet que el risc de l'empresa és suportat pels socis només en part, només en els límits de la seva aportació a la societat; en el que excedeix d'aquest límit el risc es transfereix sobre els creditors de la societat (proveïdors, auxiliars, usuaris i, en general, tots aquells que li

hagin concedit crèdit).

Aquest efecte translatiu es verifica, doncs, només en perjudici dels creditors econòmicament més febles (els petits proveïdors, la massa de treballadors dependents, els empresaris auxiliars o satèl·lits, els agents, concessionaris, comissionistes, etc.) Els creditors econòmicament més forts, en canvi, estan en condicions d'exigir, quan concedeixen crèdit, formes suplementàries de garantia, i en particular, d'exigir la garantia real o personal d'un o més socis, que serviria d'aval per a la realització de qualsevol operació.

Des del moment que el benefici de la responsabilitat limitada afavoreix fonamentalment els més forts, els petits —i pot ser els mitjans— empresaris no poden aprofitar les formes jurídiques de la Societat Anònima o de la Societat de Responsabilitat Limitada. Més aviat al contrari: les capes productives més febles suporten els costos —en termes d'impagats o suspensions de pagaments— i els riscos passius de la gran empresa.

I una última consideració: si aquestes facilitats per l'exercici de l'activitat de la gran empresa no fossin suficients, l'Estat, atorgant-se un paper que no li correspon (el de reflatador o capitalitzador a fons perdut d'empreses privades), en casos en què la gran empresa, tot i amb les seves facilitats, no pugui evitar la fallida i, consegüentment, la eliminació de la concurrència d'aquesta empresa en el mercat, supleix la responsabilitat de la casa matriu (que quan l'interessa sí presta assistència financera a les seves societats operants), mitjançant l'injecció de cabals públics, sota diverses fórmules: reestructuracions, bonificacions, assistència tècnica, etc. Certament, la petita i mitjana empresa no pot dir el mateix sobre la generositat de l'Estat:

«S'ha concedit així una altra immunitat; i ha estat concedida, també aquest cop, al gran o mitjà capital industrial: les empreses de petites dimensions, que no presenten problemes d'ocupació, o no els plantegen en termes dramàtics, continuen estant sotmeses a la fallida; els seus administradors, menys afortunats que els seus col·legues de les empreses més grans, són encara perseguïts pels delictes comesos en les fallides» (F. Galgano, 1974).

(L'actual naturalesa gregària de l'Estat, així com altres actors socials, han desnivellat la balança de la justícia i equitat social en favor de determinats interessos econòmics i socials que de cap manera es poden identificar amb els de la societat civil. Més aviat són les cúpules i les èlites econòmiques, polítiques i socials les que gaudeixen dels —irregulars, per arbitraris— beneficis de l'actual legislació mercantil. Aquest entrellat, que conforma el que hem convingut a anomenar les «estructures gregàries», desvirtua el joc net a partir d'una situació avantatjosa en l'actual viciat sistema de relacions productives, que és generat per un model oligopòlic —quan no monopòlic— d'economia d'escala.)

En definitiva, els fets han tornat a demostrar que l'escenari econòmic i les seves lleis, en la pràctica, afavoreixen el gran capital; que les lleis no s'acompleixen per igual segons a qui s'apliquen, que l'Estat salvaguarda abans de tot els interessos dels poderosos; i que el règim jurídic de l'empresa està viciat des de la base, car permet situacio-

ns de privilegi i de monopolis de fet.

Per a que les estructures productives s'enfrontin amb un mateix marc jurídic i econòmic, equilibrat i armònic, independentment de la grandària i del sector empresarial, és necessari canviar de dalt a baix la legislació mercantil. No és aquest el lloc més adequat per a donar respostes precises a aquesta necessitat, però quant menys ha quedat reflectida una problemàtica que afecta de forma peremptòria les petites i mitjanes empreses, que són les que, al capdavant, conformen l'economia real. En epígrafs posteriors ens referirem a altres aspectes que atenyen l'empresa com a ens jurídic.

2.2.3. La cultura empresarial de l'actual marc econòmic

En aquest capítol, que intenta explorar els aspectes no estrictament econòmics del món de l'empresa —en els dos punts anteriors, com hem vist, ens hem apropiat als aspectes formals i jurídics—, i que, no ho oblidem pas, no exposa el que hauria de ser un model alternatiu d'empresa segons unes noves regles econòmiques i socials, sinó el que efectivament hi ha, és necessari ressenyar una faceta potser valorativa, però no per això falta de transcendència en l'entorn empresarial: la de la cultura empresarial. Aquesta (també anomenada «cultura de gestió») es refereix a les orientacions estratègiques globals, així com a les mentalitats, normes, valors, usos i costums del teixit empresarial. Lògicament la cultura empresarial varia en funció de les característiques de cada ram o sector.

En el quadre de text nº 1 podem observar una referència a uns aspectes molt concrets de la cultura empresarial (la cultura fabril/comercial de l'empresa, el factor distinció/preu, les aliances estratègiques i el tarannà exportador), amb unes conclusions arrasadores: entre una parcel·la molt important del teixit productiu espanyol hi ha una actitud conservadora, que a desgrat del seu propi futur empresarial —car obre les portes a la competència de països més competitius en factor preu, i retrau una part del valor afegit en forma de distribució i imatge de marca—, s'acomoda en una cultura empresarial d'inclinació fabril, aliena als canvis que estan provocant la globalització de mercats i l'existència dels *Nous Països Industrials**, en oberta competència amb aquestes empreses.

Aquest exemple pot servir com a referent d'un escàs interès per ajustar la cultura empresarial a una realitat canviant. El lema «pensa a escala mundial, actua a escala local», pronunciat pel director general de l'ABB, resumeix les transformacions que està experimentant la gran empresa en aquests dies. Un exemple ja esmentat, com vam explicar en l'epígraf anterior, és la descentralització de l'empresa matriu en un grupat de societats operatives (no parlem només de filials), amb uns vincles i una identitat corporativa coincident amb el cap de grup, tot i que amb un marge de maniobra per ajustar-se a les peculiaritats de cada país o sector on opera.

Hi ha empreses que han comprès que les noves estratè-

gies (que anirem especificant) són vitals si hom vol competir i comptar en el futur; però com moltes vegades passa, també n'hi ha que han operat de forma imitativa, sense comptar amb una variable fonamental: la cultural i normativa. Un cop que s'adopten aquestes estratègies, els sistemes formals i les estratègies organitzatives —que tractarem en un punt posterior— són imprescindibles, però no suficients. Atès que les reformes estructurals han d'anar sempre precedides per un canvi en els esquemes mentals de les direccions, és a dir, per un canvi de la cultura empresarial. La reconfiguració d'una estructura formal, per si sola, és una eina massa brutal si no va acompanyada per una alteració de les creences i les normes empresarials generals que conformen les percepcions i actuacions dels directius. En definitiva, el canvi cultural ha d'antecedir el canvi formal o estructural.

Certament, la realitat espanyola no és afalagadora pel que fa a aquest aspecte. El model econòmic franquista va enquistar en les actituds i els modes de fer de l'empresari espanyol una inèrcia mental i un hàbit de subsidiarietat i tutela que, en certa mesura, han inhibit el progrés derivat de les novetats en direcció estratègica. Els resultats davant d'aquesta actitud passiva es poden resumir en els següents: 1) la ineficàcia de les tradicionals tècniques de gestió davant del procés de canvi; 2) la recerca de solucions parcials i a curt plaç, tot oblidant els problemes de fons; 3) la tensió i turbulència en els estrats directius, que posen en risc de crisi l'organització.

Davant d'aquesta situació de degeneració del vessant subjectiu dels estils de direcció, s'imposa una nova cultura d'empresa, que faci referència a un enfocament estratègic on estiguin presents factors normatius i culturals (no és la nostra intenció d'entrar en disquisicions sobre les característiques distintives de les tres orientacions avui vigents en el tema dels estils de direcció: subjectiva, normativa i gerencial).

S'han fet anàlisis, en la realitat espanyola, que han distingit, dintre del ventall de sistemes sociotècnics que és possible trobar en el teixit productiu espanyol (uns més complexos i burocratitzats, uns altres més flexibles i descentralitzats, en funció de factors tals com la grandària i altres característiques tipològiques), tres tipologies d'estils de direcció (o de cultures empresarials) aplicades avui en dia: 1) el primer (denominat *tradicional*, o dependent), és propi d'un conservadurisme liberal, en empreses que basen la seva funció principal en l'activitat comercial, segons un aprofitament reactiu de l'entorn; 2) el segon (denominat *tàctic*, o productivista), és propi d'un productivisme competitiu, característic d'empreses mitjanes-grans i multinacionals, més preocupades per millorar la seva productivitat i reduir els seus costos (hi juga un paper important la innovació tecnològica i la diversificació de productes i mercats); 3) el tercer (*estratègic*, o reestructurant), propi d'un reformisme estructural, característic d'algunes multinacionals, és representatiu de les actituds reestructurants-gerencials a les quals ens hem referit en aquest punt (és per això el més sensible a les variacions de l'entorn).

En l'actualitat, entre l'empresariat espanyol, es troba a faltar una actitud empresarial més procliu al canvi o a la creativitat, pròpia d'una essència empresarial adaptativa, innovadora i negociadora. En el seu lloc, s'observa una inclinació per la rendibilitat immediata pròpia de les tendències productivistes, més que l'afermament de la quota de mercat o de l'estabilitat en el mig-llarg plaç. Sobra, doncs, mentalitat productivista-especuladora, i manca mentalitat estratègica-innovadora.

La quota de responsabilitat que pugui tenir l'herència mental-cultural del passat és un tema objecte de debat, però en cap cas serveix de paliatiu per a resoldre el buit cultural-estratègic de la casta gerencial de l'empresa espanyola. D'aquesta manera, es fa difícil d'entendre com amb uns avantatges competitius que es redueixen als costos laborals, puguem competir amb uns països que ens inunden amb uns productes que se singularitzen i diferencien amb factors tals com qualitat, disseny, innovació o marca (és el cas de diversos països de la UE), i menys encara amb uns Nous Països Industrials que, és clar, són infinitament més competitius en preu que nosaltres.

2.2.4. El lideratge empresarial

Uns dels mites heretats del corrent irracionalista i subjectivista de finals del segle XIX i principis del XX és el lideratge (que exemplifica la noció que Carlyle té del «líder carismàtic», així com la de Nietzsche sobre el «superhome»). D'una manera o altra, aquest mite va impregnar tota la vida política i cultural del seu temps, ja sigui en els països democràtics com —amb resultats dramàtics— en les potències totalitàries d'Itàlia, Alemanya i Rússia. I, inexplicablement aquest mite ha subsistit fins els nostres dies en la figura del «líder» d'empresa, del «superhome» de negocis (amb resultats tan funestos com els de Banesto, Grand Tibidabo, Ibercorp, etc.)

En aquest punt ens ocuparem de desemascarar tot allò que de fictici i trampós té la noció de lideratge empresarial. Ningú no pot negar que la responsabilitat directiva pressuposa unes qualitats carismàtiques, una capacitat concertadora i mediatra, una credibilitat i seguretat determinades; però aquestes virtuts —que es donen per suposades en els caps d'empresa— no s'han de sobrevalorar fins el punt d'arribar a cotitzacions «minut de treball/trascendència pública» tan desorbitades com fins ara (més que líders d'empresa, a algunes celebritats se'ls ha considerat «Sansons» d'empresa). La mateixa cosa cal dir sobre el rol de «cap» en la petita empresa. La visió del cap com la del «superior jeràrquic infalible en els seus dictàmens» és obsoleta i caduca però, curiosament, ha estat potenciada i exhibida fins a extrems nauseabunds, com un residu de la cultura patriarcal-medieval que ens va precedir.

Hi ha tres visions sobre la noció de líder. Una primera fa referència als seus trets personals (atractiu, ferm, madur, pacient, agressiu, segur de si mateix, treballador, responsable, carregat de títols o màsters...), sense atendre a la percepció i les necessitats dels seus subordinats (i molt

menys a l'ambient on s'enquadra l'exercici de la seva funció). És per així dir-ho, la interpretació *tradicional*.

Una segona visió atén al seu comportament amb els subordinats, que resumeix en dues actituds bàsiques: lideratge de *suport* (comportament indicatiu de confiança mútua, amistat, suport i respecte entre líder i subordinats), i lideratge *instrumental* (dirigit a assegurar els objectius, la definició de la relació de papers, els canals de comunicació, l'assignació del treball i els procediments; en definitiva, busca l'augment de la producció i no té en consideració els subordinats més que com a mitjans per assolir els objectius). Seria la interpretació *conductista*.

Una tercera visió té en consideració els conceptes sistèmics de totalitat, d'interdependència dels elements i subfuncions i, sobre tot, d'influència del context (o l'ambient) en la configuració i funcionament organitzatiu. Introduiria, per això, les idees de complexitat, canvi i interdependència en la contemplació de les organitzacions formals: la tecnologia, la grandària i l'estructura organitzativa, que tenen relacions de mutu condicionament, contribueixen amb el medi ambient organitzatiu, les condicions de treball en l'empresa, la tasca i les atribucions de grup, a influir en les conductes del líder; i tots aquests factors, conjuntament, actuen dintre d'un model multivariable o d'influència múltiple. Seria la interpretació *contingent* (o sistèmica).

Aquestes tres interpretacions del paper de lideratge pateixen d'una mateixa mancança: la confusió entre els termes d'administració, gestió, direcció i lideratge. Per raons que ja hem enunciat, el focus d'interès en els estudis de lideratge es dirigeix a la direcció, al carisma, a les qualitats excepcionals de la persona i al seu comportament: a la seva legitimació, en definitiva. Aquesta noció inclou una mena de «decàleg del bon (o perfecte) directiu», però poques vegades hom parla de les seves responsabilitats, objectius, resultats, etc. (en definitiva, s'atén més al «protocol» que als estils de direcció):

«El lideratge forma part de l'administració, tot i que no ho és tot. Els gerents han de planificar i organitzar, per exemple, però l'únic que se'ls demana als líders és que influeixin per a que uns altres els segueixin. El fet que influeixin a altres a seguir-los no garanteix que vagin en la direcció correcta. Això significa que els grans líders poden ser gerents mediocres, a causa de deficiències en la planificació o en alguna altra tasca gerencial. Encara que puguin impulsar el seu grup no aconsegueixen encaminar-lo per la direcció que serveixi millor als objectius de l'organització» (K. Davis, 1983; citat per Garmendia et al.).

A Espanya, els grups directius de les mitjanes-grans empreses (els líders) presenten la característica ja esmentada que acostumen a estar formats preferentment per professionals no propietaris de les empreses que dirigeixen (es considera «directiu» tota aquella persona que té comandament o alguna responsabilitat de línia —o en cas d'estar delegat, de *staff*— o similar, que té influència important en les orientacions de l'empresa, essent doncs superior jeràrquicament a altres càrrecs intermedis) (5).

En això no hi ha res a objectar, car és una realitat gene-

ralitzada en tot el capitalisme desenvolupat. Allò que sí és un element distintiu —i certament peculiar— és la magnitud de les remuneracions d'aquests «assalariats de luxe». En resum, es pot caracteritzar la privilegiada situació dels alts directius amb els següents trets distintius: 1) el criteri de «bonus» (és a dir, remuneracions personalitzades i a la carta, tot trencant les estructures organitzatives establertes), lligat a comportaments clientelistes i, de vegades, a estratègies a curt plaç (per exemple, d'*enginyeria financera**); 2) el gaudiment de contractes blindats i de primes de fixatge, que eleven el salari del directiu per sobre d'allò que és raonable, si hom considera la seva contribució específica en l'empresa; 3) el gaudiment de salaris, prebendes i serveis en espècie; 4) el cobrament d'un fix anual al marge dels resultats de l'empresa...

Al capdavant, els observadors i experts neutrals, i el públic en general, no aconsegueixen entendre que es mantinguin o pugin les remuneracions de directius i tècnics d'alt nivell, que al mateix temps estan acomiadant personal massivament, en empreses que —per la seva gestió— tenen greus pèrdues, estan en suspensió de pagaments o fins i tot properes a la fallida:

«Els especialistes que dissenyen els plans de remuneracions basats en aquests criteris, han d'assegurar-se que els objectius siguin perfectament mesurables i contrastables, tot fent als directius remunerats responsables de l'èxit o del fracàs davant dels empleats, els accionistes i el propi equip directiu de l'empresa. No obstant, si parem atenció en aquest aspecte, és difícilment explicable que, en situacions crítiques, s'acomiadi als treballadors de l'empresa o se'ls congeli el salari, i no hi hagi actuacions similars sobre les actuacions dels directius, essent aquests directament més responsables. En el millor dels casos, patiran una congelació salarial, però rara vegada una reducció de salaris (...) En moltes ocasions es tractaria d'una qüestió d'*imatge i solidaritat*» (M&CD Interstudies, 1992).

(Els especialistes en la matèria s'inclinen per les següents mesures: 1) tendir a canviar les remuneracions basades en el curt plaç per sistemes de remuneracions basades en el llarg plaç; 2) establir-les en funció de les variacions de valor afegit que aportin els nous directius; 3) no fonamentar-les en un elevat fix anual, sinó en un fix —que no ultrapassaria un 30%— i uns complements o primes en funció dels resultats de l'empresa; 4) remunerar una part de la quantitat total en forma d'accions de l'empresa; 5) la valoració dels plans i objectius dissenyats pel directiu; 6) establir un mercat estandaritzat d'oportunitats de treball, acabant amb l'activitat dels «caçadors de caps» —en el doble sentit del joc de paraules—, que inflen artificialment les

5. És també un fenomen corrent en l'empresa espanyola col·locar familiars dels propietaris en els llocs directius. Segons un estudi d'ESADE (*Observatorio organizativo-92*) hi ha un promig de dos empleats per empresa que tenen parentiu amb la propietat i responsabilitats de comandament. És relatiu el judici que hom pot fer d'aquest fenomen: res no apunta a pensar que aquestes persones puguin tenir més o menys capacitat en relació a altres que no siguin de l'entorn familiar del propietari.

cotitzacions dels directius; 7) fer ús de les promocions de la pròpia empresa.)

A la vista de tot el que hem dit, es comprèn millor l'artificiosa imatge del *manager* com un superhome. El coneixement ni tan sols aproximat del vessant prosaïc dels fenòmens humans o divins acostuma a descórrer moltes cortines de llegenda o misteri. És a dir, l'evidència de les pràctiques viciades i escandaloses que amaga el «managerialisme» descobreix les estratègies propagandístiques que amaguen enriquiments immorals i inconfesables. No cal oblidar, tampoc, el component fetitxista de certs fitxatges per part de certes empreses consolidades.

En definitiva, una munió d'aspectes aquí analitzats — l'autèntic paper de les Societats Anònimes, la cultura empresarial, el lideratge —, ens fan sospitar que quelcom no funciona en l'univers empresa, almenys pel que fa al seu component subjectiu. Dona la sensació que darrera de la seva suposada solvència, respetabilitat i integritat s'anaga un seguit de mites, boles, falsetats i estereotips que suposen una dimensió desvirtuadora de la veritat crua de l'empresa actual.

Al llarg d'aquest informe desentranyarem les dimensions essencials de l'empresa, al marge d'aquestes prefiguracions pietoses que circulen en societat, a imatge de certes èlites corruptes que, en l'orbe capitalista, desvirtuen l'autèntic protagonisme de l'home d'empresa, el qual no té res a veure amb l'estereotip de *manager* creat per l'oligarquia aristocràtico-financera franquista, i dels seus acòlits del món de la política i els *mass-media*.

2.2.5. La funció social de l'empresari

Si en Economia hi ha un terme amb multiplicitat de lectures i de matèges, aquest és el d'«empresari». Per a l'economia clàssica, el concepte d'empresa no oferia cap dubte: emprant la moderna Teoria General de Sistemes, l'empresa seria com una «caixa negra» on entrarien uns *inputs** i sortirien uns *outputs**, sense que els preocupés el més mínim en què consistia el mecanisme de funcionament de tal caixa negra (hem de recordar que, en allò fonamental, imperava la noció newtoniana d'un ordre universal, que va inspirar l'ordre econòmic que Smith caracteritzava com la «mà invisible»).

(Nosaltres, en la introducció, ja hem caracteritzat resumidament la nostra interpretació d'aquest concepte, per la qual cosa no hi insistirem.)

Però respecte al concepte d'empresari no hi havia una tal unanimitat. David Ricardo el veia com aquell individu que aportava capital financer a l'empresa i a canvi rebia una remuneració en forma de *benefici* (Karl Marx va compartir aquesta interpretació). Richard de Cantillon va destacar l'aspecte *risc*, que subratlla el fet que qui aporta el capital incorre en el risc de no recuperar-lo íntegrament. J. B. Say el va veure com un *coordinador* dels factors productius, és a dir, com a director de l'activitat empresarial, que s'anticipa a les necessitats dels consumidors i estableix previsions sobre la demanda. Schumpeter va destacar la

QUADRE DE TEXT NÚMERO 2

La tecnoestructura

«El comandament de l'organització mercantil es va identificar en el passat amb l'empresari, l'individu que unia la propietat o el control del capital amb la capacitat d'organitzar la resta de factors de producció i, en la major part dels casos, amb la capacitat també d'innovar. En formar-se la gran societat anònima moderna i en constituir-se l'organització requerida per la tecnologia i la planificació modernes, amb la separació del propietari del capital i el control de l'empresa, l'empresari ha deixat d'existir com una persona individual en l'empresa industrial moderna. Tothom ho reconeix, excepte els manuals d'economia. Fora d'ells, l'empresari com a força directora de l'empresa ha estat substituït per la direcció, el *management*. És aquesta una entitat col·lectiva imperfectament determinada; en la gran empresa comprèn el president de la societat i de la junta, els vicepresidents que responen d'un equip important o d'un departament, aquells que ocupen altres posicions importants en els equips i, en alguns casos, els caps de divisió i de departament que no hagin estat inclosos en l'anterior numeració. El grup inclou per tant una part molt reduïda de les persones que participen com a informadors en els grups elaboradors de decisions. El grup general decisorí és, en canvi, molt gran; abasta dels funcionaris més importants de la societat fins al perímetre més extens, fins als empleats i obrers la funció dels quals és d'atènyer-se més o menys mecànicament a la instrucció o a la rutina; només aquests queden fora del grup, que comprèn, doncs, tots aquells que aporten coneixement especialitzat, talent o experiència a l'elaboració de decisions pel grup. Aquest grup és la intel·ligència que guia l'empresa, el cervell de l'empresa, no ho és pas el *management*. No hi ha un nom per a designar aquell grup de tots aquells que participen en l'elaboració de decisions, ni per indicar l'organització que formen. Proposem anomenar a aquesta organització *tecnoestructura*» (J. K. Galbraith. *El nuevo estado industrial*. Ariel, Barcelona, 1974. Pp. 103-104).

faceta *innovació*, la funció característica de la qual era la d'identificar i realitzar noves possibilitats o combinacions de factors productius, diferenciant-lo així de l'empresari-capitalista, que aporta el capital i assumeix el risc. H. Leibenstein, per últim, aporta el concepte d'empresari *completador*, que esmena, completa o supleix les deficiències del mercat (a diferència de l'empresari tradicional, o ruti-

nari, que es limita a coordinar o dirigir una empresa ja en funcionament).

Totes aquestes interpretacions atorguen un paper social a l'empresari, que com hem vist no és pas unívoc ni homogeni (pot aportar capital, fer planificacions i previsions, dirigir administrativament, innovar, coordinar o controlar l'empresa). J. K. Galbraith, però, va anar molt més enllà car, taxativament, nega el rol d'empresari, substituint-lo pel de *manager** o, per extensió, pel de la *tecnoestructura**. A la vista del quadre de text nº 2 observem com ell distingeix clarament entre direcció i propietat, fins el punt que interpreta que l'empresari (tal com aquest concepte és conegut popularment) «ha deixat d'existir com a persona individual en l'empresa industrial madura». El seu lloc l'hauria ocupat un equip d'especialistes (la intel·ligència empresarial organitzada, o tecnoestructura), que ni tan sols participen en la propietat, i que en ocasions exerceixen el control en contra de l'opinió dels propis accionistes.

(En aquest sentit, aquesta mateixa interpretació afirmaria que les finalitats de la tecnoestructura estarien més encaminades a la planificació estratègica, és a dir, al llarg plaç, que als beneficis immediats a curt plaç.)

Avui dia aquesta interpretació sembla excessiva. Més aviat es pensa que, almenys pel que fa a la gran empresa, perviu un empresariat que, per un costat, pot assumir qualsevilla de les facetes que abans hem esmentat (capitalista, innovador, controlador, planificador, anticipador, etc.), i per l'altre pot adquirir una fesomia plural (de grups de persones, cadascuna de les quals exerceix una funció diferent, tot i que alguna d'elles gaudeixi d'algun tipus de rellevància sobre la resta de membres de l'equip directiu).

És necessari, seguint aquest raonament, distingir entre l'empresari i el *manager*. El primer fa referència al directiu que s'ocupa de les relacions externes de l'empresa (és a dir, de l'entorn econòmic on se situa). El segon, el *manager* o gerent, contempla l'empresa com un mecanisme que és precís mantenir en funcionament amb els menors problemes possibles: les seves preocupacions serien, doncs, d'ordre intern.

No cal dir que en la petita empresa aquests problemes d'ordre semàntic i metodològic no tenen raó de ser. I això és així perquè el paper de l'empresari sí que està clarament dibuixat: aquest seria, alhora, el capitalista-promotor, el planificador, el controlador i el decisor. En un punt posterior veurem com s'estructura l'organització managerial per a que les diferents funcions de l'empresa s'exercitin paral·lelament amb una coordinació que les faci coherents i compatibles.

Hi ha dues qüestions d'índole teòrica que s'escapen de l'àmbit del present estudi, però que potser valgui la pena ressenyar-les: per un costat, la legitimació social de l'empresari, la qual, segons alguns, hauria millorat a desgrat de la imatge pública d'altres agents socials (com pot ser el cas dels sindicats i l'Estat); per un altre s'ha de parlar de les quotes de control de les entitats financeres, multinacionals, sector públic i particulars en el capital de les em-

preses espanyoles. Pel que fa a aquest segon aspecte, cal dir que s'han realitzat variats estudis que, en ocasions, es contradiuen, per la qual cosa ha d'interpretar-se que, o bé les fonts estadístiques no són correctes o suficientment representatives, o bé el concepte que es té d'aquestes categories discrepa segons l'estudi que es tracti.

Resumidament, el concepte «empresari» és múltiple i ric, i cal diferenciar-lo del de *manager* o gestor. D'un altre costat, no es pot equiparar el paper de l'empresari en la petita empresa i en la gran corporació. En aquesta última ha aparegut una nova casta social —la tecnoestructura—, que exerceix funcions de direcció, de vegades, o d'assessorament, però que té en comú la seva faceta d'experts o especialistes (d'intel·ligència). En el pròxim punt, anirem encara més enllà i tractarem de conèixer on comença i on acaba la noció d'«empresa».

(Malgrat tot l'abans dit, convé ressaltar que aquest seguit de consideracions estan sensiblement marcades pel punt de vista que les grans empreses —pel pes dels seus mitjans propagandístics i pels interessos que mouen— exerceix en l'atenció dels estudiosos i que, a la seva vegada, aquests transmeten al conjunt de la societat. La qual cosa genera una visió força deformada de la realitat, una realitat caracteritzada no tant pel protagonisme de la gran empresa, com pel de la petita empresa, que com vam veure compona el plàncton social del que es nodreix el circuit econòmic. La petita i mitjana empresa configura, en el circuit substancial de l'economia social —a desgrat del seu oblit per part dels estudiosos «acadèmics»—, una economia productiva amb característiques pròpies i socialment més equilibrada i útil a les necessitats de l'economia real.)

2.2.6. Empresa pública i privada

Fins aquí hem esbossat una primera definició d'empresa, que és la que serveix de nexa comú al llarg de tot aquest capítol. No obstant, encara no hem parlat dels límits de l'empresa. ¿On comença i on acaba la noció «empresa»? Ja sabem que una empresa es caracteritza per dos objectius fonamentals: l'aplicació del principi d'economicitat i la maximització del benefici. Però igualment un òrgan de l'Estat (per exemple, la Agència Tributària), pot tenir aquests mateixos objectius finals. Hi ha quelcom, en canvi, que el distingeix d'una empresa: que no està subjecta a les regles del mercat, sinó que la seva intervenció en l'economia és de caràcter coactiu.

Així doncs, tenim que és la inserció en el marc competitiu el tercer gran factor que determina el caràcter empresarial. Però aquí tornem a trobar una altra dificultat. ¿Per a que una empresa sigui tal ha de ser necessàriament privada? Aquí cal distingir dos extrems: el teòric i l'ideològic. Des d'un punt de vista teòric res no impedeix que una empresa pública pugui tenir un caràcter empresarial, obert al mercat, sempre que s'ajusti a les mateixes regles que l'empresa privada.

L'Estat-empresari (que ha derivat, en gran part, de certs postulats favorables a l'anomenat «Estat del Benestar»)

QUADRE DE TEXT NÚMERO 3

L'empresa pública

«Els economistes ens hem passat de la nit al dia a proposar l'expansió governamental, després d'estar recomanant durant més d'un segle la seva reducció. Una cosa no va canviar, en absolut: cap economista va considerar necessari provar documentalment la seva creença que l'Estat podia exercir efectivament les noves funcions que se li atribuïen. En les economies de mercat, moltes activitats productives només s'organitzen eficaçment en nombre limitat i petit de grans unitats que poden afavorir posicions de domini en el mercat. L'intervencionisme del segle XX va concloure sense més que la forma d'evitar-ho era atribuir aquesta producció a empreses públiques, quan el remei més eficaç enfront d'aquesta classe de riscos era l'obertura a la competència internacional. En un mercat mundial, el risc de dominació disminueix notablement, tot i que no desapareix del tot. És aleshores quan l'intervencionisme torna els seus ulls a la missió redistribuidora de les empreses públiques, que es fonamenta en la fixació de preus polítics que no cobreixen els costos i provoquen grans dèficits. Si es tracta de cobrir objectius distributius, el més senzill és la transferència pressupostària al ciutadà, que és creditor d'aquesta classe de prestacions, i no la fixació de preus polítics a les produccions d'empreses públiques mancades aleshores de criteris per a una gestió eficaç. Així les coses, molts dels arguments que han produït l'expansió del sector industrial i comercial de l'Estat perden la seva força i revelen el seu caràcter purament ideològic. Entre ells, no són els menys utilitzats aquells que veuen l'empresa pública menys conflictiva socialment que la privada, contra l'evidència empírica més extesa, o un instrument eficaç de la política d'ocupació, quan la realitat demostra que és la forma de mantenir llocs de treball artificials sobre les butxaques del contribuent» (Juergen B. Donges. *La industria española en la transición*. Orbis, Barcelona, 1985. Pàg. 90).

pot entrar, quan circumstàncies que convencionalment s'imposen, en el joc econòmic del mercat (és a dir, en allò que és terreny «natural» de la iniciativa privada), movent-se en teoria en aquest terreny segons les regles de comportament que li són pròpies. En últim terme és el Codi Civil el que estableix que l'Estat i els ens públics estaran sotmesos, quant al seu paper d'empresaris, a les normes sobre activitat empresarial en general, a les normes sobre l'empresa, a les de la competència, i als signes distintius (així com a les que fan referència a l'«estatut» d'empresari

mercantil: inscripció en el registre d'empreses, sobre la representació mercantil, i sobre els documents comptables, si bé s'exclou el sotmetiment a la fallida).

El concepte d'empresa ha esdevingut un concepte de «dret comú», o més aviat: el dret privat s'ha transformat en dret comú als subjectes públics i privats en l'activitat econòmica:

«Hi ha aquí una perfecta identitat de condicions jurídiques entre empresa pública i empresa privada. Es pot parlar encara, si es vol, d'«empresa pública» (qualificació que no obstant s'atribueix, i es reserva habitualment, a l'empresa exercitada per ens públics); però d'ella es pot parlar essent conscients que «públic» és, en aquest cas, el subjecte que participa com a accionista en la societat i que la societat com a participació pública és regulada per les mateixes normes que la societat en mà privada» (F. Galgano, 1974).

Els economistes clàssics utilitzen, des de fa dècennis, una fórmula tranquilitzadora: la intervenció pública en l'economia capitalista dona lloc a un tipus específic de sistema econòmic, que ells anomenen d'*economia mixta**, com un compromís de coexistència estable entre allò públic i allò privat en l'economia. Per això entenen que la intervenció pública, des d'aquest punt de vista, ja no és contemplada com un fenomen «anti-capitalista» (o un «cap de pont» en el territori capitalista).

Un altre concepte que han encunyat, segons aquest artifici conceptual, és el de *capital mixt**, quan l'Estat utilitza, per a les seves intervencions en la producció, no només capital públic sinó també una apel·lació al capital privat, en forma de *capital-risc** (en la pràctica, quan aquestes empreses es troben en dificultats, sempre se sacrifica els interessos públics per salvaguardar la rendibilitat dels actius privats).

Pel que hem comprovat, en principi el capital públic intenta entrar en el joc econòmic respectant les seves regles i deures. Però en la pràctica s'imposen greus interrogants: 1) en casos de *fallida tècnica** l'Estat es reserva el dret de finançar il·limitadament i a fons perdut les empreses afectades (a càrrec de l'erari públic); 2) en cas de saturació de plantilles o de rendiments insuficients, per allò general l'Estat manté contra tot criteri d'economicitat plantilles excessives, acumulant pèrdues contínues que, naturalment, acaben socialitzant-se (una resposta a això són les reestructuracions, de les que parlarem més endavant); 3) en cas de pèrdues, l'Estat anteposa els dividendes privats als seus propis drets...

És a dir, a l'hora de la veritat l'Estat no juga el joc del mercat fins a les seves últimes conseqüències, sinó que fa valer les seves cartes marcades, a costa de l'erari públic. En el quadre de text n^o 3 s'exposa la postura tradicional que s'oposa frontalment a l'actuació de l'Estat en l'activitat productiva: en part per raons teòriques, en part per raons pràctiques, i en part per motivacions ideològiques.

Les definicions més comunes sobre l'empresa pública la caracteritzen de la següent manera: «Són tots aquells organismes, serveis o empreses que són propietat total o parcial dels poders públics o estan sota el seu control efec-

tiu, i l'activitat dels quals està orientada a la producció de béns i serveis (financers o no financers) destinats a ser venuts a preus que, en general, tendeixen a cobrir els seus costos de producció».

Així mateix, l'article 128 de la Constitució Espanyola afirma el següent: «1) Tota la riquesa del país en les seves diferents formes, i sigui quina sigui la seva titularitat, està subordinada a l'interès general. 2) Es reconeix la iniciativa pública en l'activitat econòmica. Mitjançant Llei es podrà reservar al sector públic recursos o serveis essencials especialment en cas de monopoli i així mateix acordar la intervenció d'empreses quan així ho exigeixi l'interès general». Amb aquest article la Constitució anula el principi de subsidiarietat al qual estava anteriorment sotmesa l'actuació de l'empresa pública. Aquest seria, doncs un instrument en mans de l'Estat (amb una orientació democratitzadora pel cap baix interpretable, sinó qüestionable), a través del qual pot prendre el control de l'economia i orientar-la cap a l'interès general.

En particular, els objectius que les economies europees han assignat a l'empresa pública són els següents: 1) producció de béns o serveis bàsics a preus competitius (i, en el seu cas, polítics); 2) producció de béns i serveis que per raons de seguretat interessa que estiguin controlats per l'Estat; 3) compra de matèries primeres bàsiques per al desenvolupament (per exemple, el petroli o el carbó); 4) incautació d'empreses privades ineficients de caràcter estratègic; 5) promoció econòmica en zones endarrerides; 6) contribució al desenvolupament de les exportacions; 7) reestructuració de sectors en crisi.

En l'ordre pràctic, l'experiència de l'empresa pública a escala europea presenta les següents característiques: 1) l'índex de productivitat de l'empresa pública, quan actua en condicions monopolístiques o de quasi-monopoli (sectors relacionats amb la producció d'energia, per exemple), és superior al de l'economia nacional (és clar que en aquest cas compta amb una capitalització privilegiada); 2) altrament, quan l'empresa pública actua en mercats competitius i no energètics, els índex de productivitat són inferiors als corresponents del conjunt de l'economia (6).

(Hi ha experts que atribueixen a l'empresa pública un brillant futur com a catalitzador, complement i avançada dels sectors amb futur o emergents, en una política activa de promoció industrial. Així, es consideren els sectors nuclear, aeronàutic, de defensa, electrònic i informàtic, turístic i agro-alimentari, els més idonis per a exercir una política de suport públic. El tema de la promoció industrial el

tractem amb més extensió posteriorment.)

Així doncs, hem separat els tres vessants del debat en torn a la possible conveniència d'exercir o no una política de suport i manteniment de l'empresa pública; aquests són el jurídic (o teòric), l'ideològic i el pràctic. Hem vist que ambdues postures —la favorable i la remisa— tenen arguments, que sobre el paper semblen sòlids, a favor i en contra de la seva existència. Més tard entrarem més a fons en aquest debat, intentant aplicar la racionalitat i la ponderació —i per què no, el sentit comú—, amb la finalitat de trobar una conclusió integradora i superadora en aquesta divergència de criteris.

2.3. L'empresa com a objecte econòmic

Fins aquest moment, hem considerat l'empresa com un ens o subjecte jurídic, amb un seguit d'atributs i condicionants jurídics, teòrics, ideològics, morals i culturals. En definitiva, hem vist l'empresa com a «persona», si bé persona jurídica. Però a més a més d'una personalitat, com tot ens (ja sigui animat o inanimat), l'empresa actua com una organització, amb unes funcions i uns fins determinats, que entren de ple en l'òrbita pràctica.

Anteriorment vàrem definir l'empresa com aquella organització productora de béns econòmics, a partir d'uns recursos (en forma de capital, treball o naturalesa) limitats, de cara a satisfer unes necessitats entre la població i obtenir un benefici (o renda, o salari) com a contrapartida a tal activitat. També vàrem expressar que aquesta actuació, si bé té caràcter de lucre i atén a criteris d'economicitat, no pot separar-se de la seva faceta d'actor social. Així doncs, els béns que produeix, així com les seves rendes, són béns socials i circulen pel sistema social com saba que alimenta el cos social.

Aquesta definició abstracta —gairebé filosòfica— pot semblar pobra, i fins i tot insuficient, a més d'un economista. Aquests acostumen a referir-se a les activitats econòmiques deixant de banda apreciacions subjectives i centrant-se en els components quantitius, estructurals o organitzacionals de caràcter pràctic. En aquest subapartat, per això, ens centrarem en els condicionants de l'empresa en qualitat d'objecte econòmic, és a dir, com a marc de relacions amb l'entorn econòmic, que tant poden ser monetàries, com estratègiques, com d'altra índole. Subjecte i objecte són els dos vessants d'una mateixa realitat: l'activitat econòmica. A l'igual que un ser humà, una empresa té identitat, però així mateix té una vida, unes experiències, uns reptes o uns condicionants. A tot això ens referirem a partir d'ara.

2.3.1. Els objectius de l'empresa

L'activitat econòmica és consubstancial al gènere humà. És la funció primària del cos social, sobre la que se sustenta la resta de funcions socials (en termes marxistes: és la *infraestructura** que suporta la *superestructura** cultural i normativa). Hi ha qui diu que «on hi ha homes hi haurà societat, i on hi hagi societat, hi haurà activitat econòmi-

6. A Espanya cal fer les següents observacions: 1) El ritme d'augment de la productivitat en l'empresa pública és superior que el del promig; 2) el pes del valor afegit de l'empresa pública en relació al conjunt de l'economia és la meitat que a Europa (un 7,3% enfront d'un 14%; un 16,1% enfront d'un 30% pel que fa a la inversió bruta). Per la qual cosa pot afirmar-se que la participació de l'empresa pública en l'activitat econòmica espanyola és sensiblement inferior al promig dels països comunitaris, tot i que el seu pes és més important en els sectors essencialment estratègics en expansió, com el sector energètic o el sector transports i comunicacions.

ca». Hom pot entendre que l'activitat recolectora dels bosquimans marca l'estrat més primitiu de l'activitat econòmica, però no per això deixa de ser-la. (Està clar que la diferència entre els bosquimans i nosaltres és que aquells tenen encara un mode de vida cooperatiu i tribal, mentre que nosaltres ens fonamentem en relacions humanes i econòmiques madures i individualistes.)

L'activitat econòmica arrenca però de la voluntat de l'home. Partint de la llei universal del mínim esforç (o del dret a la peresa que esmentava Paul Lafargue), el que impulsa l'home a treballar i a produir és, lògicament, un seguit de necessitats i mancances que han de ser satisfetes a través de béns econòmics. Així doncs, l'objectiu de l'activitat econòmica no pot ser un altre que el de proveir les persones d'aquells béns que requereixen per a la seva subsistència o per a satisfer altres necessitats humanes: el lleure, la cultura, el transport...

Però, com hem vist, el teixit econòmic es descomposa en una miriada de cèl·lules productives que competeixen entre si: l'empresa productiva. Es tracta, doncs, de passar de la dimensió macroeconòmica a la microeconòmica, és a dir, d'explicitar els objectius de l'empresa singular i individual. Considerarem «objectius», en l'organització empresarial, aquella sèrie de finalitats que persegueix i que constitueix la seva «raó de ser» (o d'«existir»). L'organització existeix per tal d'assolir-los, i si no fos capaç de fer-ho —de manera continuada, no circumstancialment—, hauria de desaparèixer com a tal.

Els objectius, així definits, així com les conseqüències a obtenir a llarg plaç, suposen la principal eina valorativa per a la direcció de l'empresa. Els objectius són, d'aquesta manera, els elements valoratius dels assoliments —i, en conseqüència, un punt de partida per a l'anàlisi de les desviacions—, en relació a les decisions adoptades per la direcció en aplicació d'una planificació estratègica determinada.

Els economistes clàssics (inspirats en els avenços de les ciències físiques), sempre han considerat que en darrer terme allò que compta en economia són les lleis dels grans números (en forma de quantitats i preus), deslligant l'esdeveniment econòmic d'altres dimensions humanes —històriques, polítiques, socials...— L'anàlisi econòmica, d'aquesta manera, es va desagregar d'altres matèries socials, i fins i tot va utilitzar *indicadors** de fenòmens aïllats que de cap manera eren significatius de les tendències i realitats del panorama econòmic. Un dels subproductes d'aquest tarannà reduccionista és el concepte *homo economicus**, reiteradament empleat per la doctrina econòmica clàssica.

Aquesta visió interpretava l'home com un individu aïllat, ben informat, amb pretensions d'obtenir un benefici econòmic, en un marc competitiu i en igualtat d'oportunitats respecte a la resta dels homes. Lògicament, aquesta caracterització és poc creïble —ni tan sols s'ajusta a la realitat—. No obstant, per al·lucinant que pugui semblar, aquesta interpretació s'ha mantingut fins ara —i se segueix mante-

nint— en el centre dels estudis i dels models econòmics. Pressuposa que l'individu —o l'empresa— pretén un benefici individual, al marge dels seus congèneres o del context, com un premi lícit i honorable al seu esforç, al seu enginy o al seu risc.

(Aquest seria un exemple més dels estereotips i els esquemes irrealistes amb els quals la ciència econòmica ens ha assortit. Això, és clar, determina el seu fracàs en l'intent d'explicar els fenòmens que succeeixen en el món real, on difícilment es trobaran homes-econòmics arquetípics, ni harmonies d'interessos, ni tendències a l'equilibri, etc. La societat és un ens complex, on conflueixen factors polítics, socials, cívics, morals i, com no, també econòmics. Per això ha de ser estudiada des d'un punt de vista integrat. Heus aquí la nostra aportació en aquest esforç.)

De la concepció de l'*homo economicus* a la de l'interès personal de l'home d'empresa hi ha un camí molt curt. En definitiva, hi ha dues categories d'interessats en la bona marxa de l'empresa: per un costat els capitalistes (ja siguin accionistes o obligacionistes, que aporten capital no a títol de propietaris, com els accionistes, sinó de creditors); i per un altre, el personal, que evidentment aspira a salaris i condicions de treball òptims per als seus interessos. (Una altra qüestió és la del repartiment dels beneficis. És ben sabut que el repartiment de dividendes és el «premium» dels accionistes; que els beneficis siguin així mateix repartits entre els treballadors és una de les possibilitats de remuneració del personal.)

Un primer objectiu de l'empresa seria, doncs, dotar als seus components de forma convenient. Però les seves obligacions no s'exhaureixen amb això. De la mateixa manera que l'home d'empresa ha de remunerar-se suficientment per mantenir el seu interès per l'activitat empresarial, també ho han de ser altres components «externs» de l'empresa. No oblidem pas que l'empresa entra en contacte amb altres grups i persones que estableixen amb ella relacions de diversos tipus (proveïdors, clients, subcontractistes, finançadors, etc.)

L'empresa és un sistema social complex, constituït per un conjunt d'òrgans funcionals, que es troben relacionats entre si, i amb altres organitzacions o individus externs, tots els quals constitueixen el conjunt de «partícips socials de l'empresa» amb la que es relacionen. Els partícips socials hi acudeixen a satisfer alguns dels seus objectius, i l'empresa demana a canvi una contraprestació que servirà per a cobrir els seus propis objectius.

Els principis que regixen aquestes relacions entre empresa i partícips socials de l'empresa han de ser els següents: 1) no s'han de postergar els objectius de cap dels altres grups o individus relacionats amb l'empresa; 2) cadascun d'ells ha d'obtenir de l'empresa una satisfacció almenys igual a la de qualsevol altra alternativa del mercat; 3) una altra mena de relacions (amb els clients, amb els perjudicats per les *externalitats** de l'empresa) no han de ser ignorades, car a llarg plaç tots els partícips socials han de fer valer els seus drets.

En conseqüència, en aquest segon nivell (on es tenen en compte també els interessos dels participants socials), els objectius de l'empresa han de ser l'equilibri dels objectius dels grups i persones que amb ella es relacionen i la garantia de la continuïtat d'aquest equilibri. Del cert i capacitat de mantenir aquest equilibri dependran també tant els resultats com la mateixa viabilitat de l'empresa.

A un tercer nivell, l'empresa ha d'assegurar no només l'interès dels qui la componen, així com d'altres participants socials que hi mantinguin relacions, sinó el de la mera supervivència de l'estructura orgànica empresarial. Això és comprensible, car si l'empresa no rep de la societat —en forma de superàvit— més d'allò que aporta, resultaria socialment perjudicial, perquè estaria prenent del cos social un més gran valor del que restitueix. Conseqüentment, l'empresa es justifica socialment quan retorna a la societat, en forma de producte, el que ella va prendre en forma de factors, després de transformar-los en quelcom de més valuós.

Sembla obligat convenir que l'empresa ha d'obtenir un excedent entès, insístitim, com a diferència entre el valor d'allò produït i el cost en què fou precís incórrer per produir-lo. La nostra pretensió no és la d'entronitzar el benefici (i en general les rendes enteses com a valor afegit, és a dir, allò que incorpora el benefici brut i les rendes salarials) com a valor suprem i incondicionat, sinó la de fer notar que si aquest no existeix s'incorre en un malbaratament de mitjans, i l'empresa incompliria la seva missió com a cèl·lula de l'organisme social. (L'anterior reflexió, en la perspectiva d'un model de capitalisme social alternatiu, apunta a qüestionar el sentit i valor actual del concepte de benefici, qüestió que haurem de recuperar en un altre moment.)

A més a més de l'excedent (o benefici) un segon objectiu seria el de la pròpia continuïtat de l'empresa, és a dir, la permanència de la relació productiva del conjunt de components de l'empresa. Un tercer objectiu seria el manteniment de l'equilibri a dintre de l'empresa, entre els diferents interessos, en un estat de sostenibilitat —una relació de desconfiança mútua o de conflicte continuat no és el millor recurs per a assegurar la continuïtat de l'empresa—. I, per últim, no hem d'oblidar l'objectiu del desenvolupament continu —o flexibilitat— davant dels canvis del panorama econòmic.

Si l'empresa aconsegueix aquesta tetralogia d'objectius, és més fàcil que es produeixi una identificació o concordança entre la prosperitat de l'empresa i l'interès general. Però si això és condició imprescindible —per a la prosperitat general— no és suficient, perquè perfectament pot ocórrer que l'empresa pretengui aconseguir els seus fins particulars a costa dels interessos generals (incurrent —en l'exercici de la seva activitat productiva— en frau fiscal, contaminant, adulterant la qualitat dels seus productes, malbaratant recursos...) Els teòrics de la doctrina clàssica afirmen que, davant d'aquesta possibilitat, el mercat sempre s'encarrega de sancionar aquestes actituds danyoses i insolidàries: en una economia de mercat, el sistema pre-

mia les empreses eficients permetint-les obtenir un excedent i castiga les ineficients en forma de pèrdues.

Enfront d'aquesta interpretació, que opina que el mercat regula i castiga els comportaments antieconòmics, a falta de cap agent exterior que exerceixi aquest paper, nosaltres ens inclinem per pensar que la principal —i primera— garantia que protegeix la societat i li assegura un marge de confiança en relació al comportament de les seves empreses, és l'existència d'un marc jurídic neutral que reguli i corregeixi actituds i activitats que no s'ajustin a l'interès públic (entès en el marc de l'exercici de la llibertat i la igualtat de drets i oportunitats, tant a nivell universal com intergeneracional), i d'una organització administrativa eficient que vetlli per l'estricta compliment d'aquests drets:

«El raonament sobre les relacions entre empresari privat i prosperitat col·lectiva es trasllada, en aquest punt, de la Constitució a les lleis ordinàries. D'aquestes s'ha d'obtenir la determinació del concepte d'"utilitat social", com a límit a la llibertat d'iniciativa econòmica: del seu examen s'han d'extraure elements per a un judici sobre com és realment concebuda, en el nostre sistema, la relació entre empresari privat i utilitat social: si com a relació que, per poder-se realitzar, exigeix múltiples i penetrants intervencions legislatives, o més aviat, com a relació que es realitza "naturalment", essent l'activitat dels particulars, impulsats per la recerca del benefici, element per si suficient —segons els postulats del benefici clàssic— per a garantir la prosperitat general» (F. Galgano, 1974).

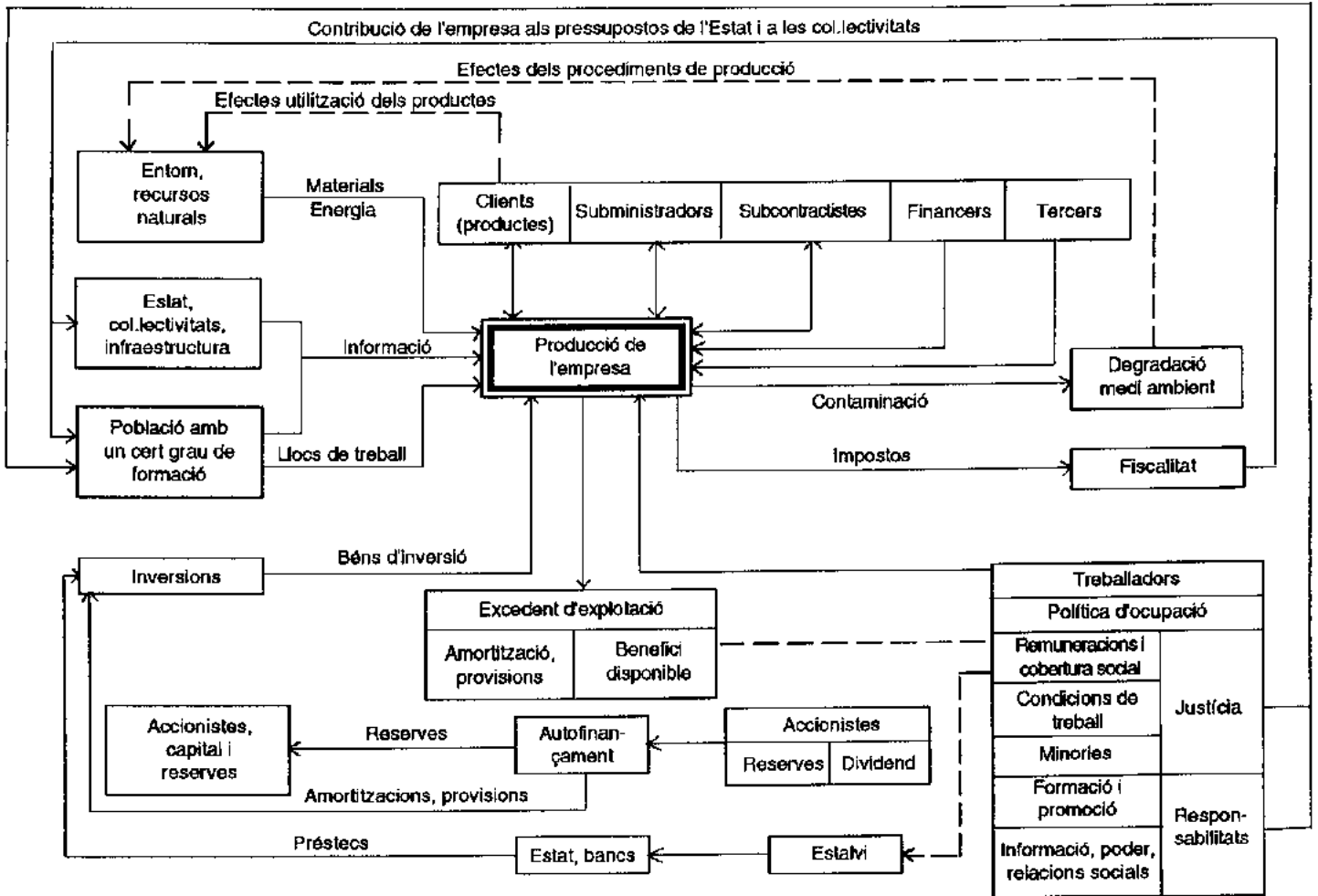
2.3.2. L'entorn econòmic

Tal com hem assenyalat en l'epígraf anterior, l'empresa es relaciona amb altres actors econòmics de forma contínua i bidireccional: de tots els participants socials rep i a tots aporta alguna cosa (l'única relació unidireccional que sosté amb un agent econòmic és el pagament d'impostos a l'Agència Tributària; tot i que es pot objectar que l'empresa també rep contraprestacions de l'Estat en forma de serveis públics, infraestructures, seguretat, equipaments, etc.) Nosaltres, fonamentalment, ens centrarem en quatre interrelacions: amb el seu entorn ambiental, amb els seus clients, amb els seus proveïdors i creditors, i amb els seus competidors.

L'àmbit intern de l'empresa és aquell que se situa —en la cadena econòmica— entre l'àmbit de proveïdors i aprovisionadors, i l'àmbit dels clients. L'àmbit intern, a hores d'ara, està sotmès a unes relacions que s'estableixen entre les seves parts i que es resolen mitjançant un repartiment de recursos entre treballadors i capitalistes (en forma de rendes de treball i de beneficis). Així mateix, constitueix el producte de sumar als costos bàsics o directes (mà d'obra, matèries primeres i energia), les despeses d'amortització del capital, les d'administració i vendes, i els costos financers (sense comptar els excedents).

Però l'empresa no és un ens aïllat, sinó un processador de matèria, energia, informació, capital i treball (a través d'una transformació) en un conjunt de béns econòmics i de

QUADRE DE RELACIONS DE L'EMPRESA



GRÀFIC 1

Font: Francisco Ramón Sabaté. *Fundamentos de Economía de la Empresa*. Edició pròpia. Barcelona, 1986. Pàg. 101.

deixalles que van a parar a l'entorn: en forma de productes que arriben als clients; en forma de béns intermitjos que són destinats a altres empreses; en forma de contaminació, que s'acumula en la naturalesa, etc.

En una esfera estrictament econòmica, l'empresa manté relacions a diversos nivells. En un nivell *intern*, amb el personal, la tecnestructura que la dirigeix i els accionistes; a un nivell *extern*, amb els clients, els proveïdors i el públic en general; a un nivell *competitiu*, amb les empreses de la competència; i amb un nivell *coactiu*, amb l'autoritat pública.

Amb els clients pot mantenir relacions directes o en exclusiva (quan l'empresa disposa de comercials o representants en exclusiva, que mantenen una relació directa amb la clientela), mitjançant canals directes (botigues pròpies, venedors a domicili, vendes per correu...), o d'intermediaris majoristes o al detall. A la seva vegada, dels clients rep els ingressos per vendes mitjançant els quals retribueix el capital i les rendes del treball, les factures dels seus proveïdors i els impostos de les administracions públiques. Amb els

proveïdors manté així mateix unes entrades bidireccionals: aquests reben uns ingressos econòmics, a canvi d'uns ingressos en forma de consums intermitjos (*inputs*) per part de l'empresa.

En el gràfic 1 hem resumit aquests fluxos de relacions de l'empresa amb la resta de components de l'entorn econòmic. Com es pot comprovar, en aquest esquema s'han introduït altres elements que fins ara no hem esmentat, com poden ser els aspectes financers de l'activitat empresarial, els aspectes socials de caràcter qualitatiu o normatiu, els aspectes infraestructurals i educacionals, etc. En definitiva, no es pot entendre les interrelacions empresa-entorn econòmic sense tenir en compte una visió sistèmica i integrada de les diferents realitats que es barregen en l'esdevenir social.

Pel que fa a la relació estrictament competitiva entre les empreses, voldríem apuntar una idea que no s'ha produït gaire entre els interessats pels fets econòmics. Aquesta és la de *teixit industrial**, que juntament amb la d'*empresa reticular**, suggereix un seguit de vincles i de relacions de cooperació entre les empreses que, en un país tan anàrquic i individualista com el nostre, no han tingut excessiu seguiment (una excepció seria la del cooperativisme basc,

exemplificat per la cooperativa Mondragón).

En pàgines anteriors, ja enuncïàvem que una estratègia interessant que permetés a l'empresa certs objectius de comercialització, diferenciació, imatge, exportació, innovació i altres, seria la d'establir acords de cooperació flexible entre empreses independents (i fins i tot, anar més enllà, produint sinèrgies de cara a competir o a oferir productes a l'estranger, ja sigui com a proveïdors o com a venedors finals). D'altra banda, hi ha poca cosa feta en matèria de coordinació de cara a establir teixits industrials, especialment en la localització d'empreses subministradores i subcontractades en les proximitats de les grans corporacions o, senzillament, en l'establiment de relacions de proximitat que beneficiïn els polígons industrials, disminuint *costos logístics** i de serveis intermitjos.

Així doncs, aquestes dues estratègies (les de l'empresa reticular i la del teixit industrial), no excessivament desenvolupades a Espanya, són dues postures intel·ligents per crear vincles entre l'empresa i el seu entorn. Donat el seu caràcter estratègic, i les seves implicacions en matèria de política industrial de caràcter microeconòmic, l'apel·lació a aquestes polítiques industrials s'anirà repetint al llarg de tot aquest informe (tot i fent-les compatibles amb els objectius de sostenibilitat econòmica i ecològica pel que fa a l'activitat productiva i els anomenats límits ecològics.)

Per últim, voldríem evocar allò que vam dir respecte a l'existència d'una dimensió social en l'activitat de l'empresa. Si atenem a tot el que s'ha dit en aquest epígraf, així com en l'anterior, comprendrem millor el concepte «economia social». Car efectivament l'activitat de l'empresa és social des del moment que d'ella es generen conseqüències socials (en forma d'externalitats, positives o negatives). De la mateixa manera, el tercer gran agent social (a més a més dels capitalistes i els treballadors), l'Estat, ha de contemplar la dimensió econòmica amb una visió que trascendeixi de l'habitual classificació macro i microeconòmica de la realitat econòmica (una altra de les herències perniciososes de la doctrina econòmica clàssica).

(En el monogràfic del número 2 de la revista «Arguments i Propostes», dedicat a la renda, ens vam ocupar especialment de la dimensió macroeconòmica de la política econòmica; en aquest ens situem en la dimensió microeconòmica. Entre un i un altre tractament se situaria la dimensió social, que és la que inspirarà la major part de les nostres reflexions i propostes.)

2.3.3. Estratègies operatives

En un epígraf anterior ens hem ocupat del concepte «objectiu econòmic», establint tres categories d'objectius: aquella que fa referència al benefici particular de cadascun dels components de l'empresa; aquella que ateny al benefici de totes les persones relacionades directament o indirecta amb l'activitat de l'empresa (i per extensió, de la societat); i per últim aquella que assegura la pròpia supervivència i viabilitat de l'empresa. Posteriorment ens hem ocupat de l'entorn empresarial, tot distingint els dife-

rents àmbits amb els quals l'empresa manté relacions (en la major part dels casos, de tipus bidireccional). En aquest, però, ens centrarem en els nivells de decisió de l'empresa per ajustar els seus objectius a les circumstàncies del seu entorn.

El factor clau indicador de l'èxit de l'empresa en l'assoliment dels seus objectius, en un entorn determinat, és la seva *competitivitat**. Aquest terme és reflex de totes les activitats i processos necessaris per a crear i continuar una activitat empresarial i, consegüentment, abasta tant la generació de la pròpia idea del negoci (els objectius) com la definició i utilització de les diferents variables necessàries per a explotar aquesta idea al llarg del temps (planificació estratègica).

L'*estratègia empresarial** és l'expressió dels mitjans amb els quals l'empresa desenvoluparà i explotarà la funció d'oportunitats de mercat que justifiquen la seva existència, amb la finalitat d'obtenir una configuració òptima que permeti, primerament, mantenir un *avantatge competitiu** sobre els competidors i imitadors més propers (basat en la bona gestió de la innovació, en el seu sentit més ampli); i, en segon lloc, desenvolupar una gestió eficient amb la qual es mantingui una estructura de costos i organitzativa ajustada a la competència. És a dir, la planificació estratègica és el segon nivell de concreció del procés de decisions d'una empresa (que resumirem en la seqüència: objectius, planificació, execució i control). Els nivells tercer i quart, pel seu caràcter netament operatiu, se situen al marge de l'àmbit d'estudi d'aquest informe.

Més concretament, l'estratègia és la pauta d'objectius, propòsits o metes d'organització, així com les normes i projectes o programes principals per a aconseguir aquests objectius. Defineix els negocis on està o estarà involucrada l'empresa; el tipus d'organització humana i econòmica que és o té intenció de ser. Així mateix, l'estratègia ha d'incloure la identificació de les oportunitats i els perills de l'entorn de l'organització, i l'avaluació dels punts forts i febles, en la recerca d'avantatges que es puguin mantenir en el llarg plaç en cadascun dels negocis; ha de comprometre tots els nivells de l'empresa (corporatiu, de negocis i funcionals); i ha de defensar la naturalesa de la contribució econòmica i no econòmica de cadascun dels accionistes, empleats, clients i l'entorn econòmic amb què es relaciona.

Des d'aquest punt de vista, l'estratègia és un instrument fonamental per a assegurar la continuïtat vital de l'organització i, alhora, facilita la forçosa adaptació a l'entorn canviant. Per tant, l'essència de l'estratègia consisteix en una intencionada gestió del canvi vers l'assoliment d'avantatges competitiu de cada negoci en què estigui involucrada l'empresa. No obstant, l'estratègia no és un concepte unidimensional: diversificació, integració, adquisicions i fusions d'empreses, acords de cooperació, aliances comercials són erròniament associades a estratègies pròpiament dites, quan no són més que part de la concreció d'una estratègia. L'estratègia, doncs, és un concepte multidimensional que abasta totes les activitats crítiques de l'empresa, proporcionant-li un sentit d'unitat, direcció i

propòsit, i que facilita els canvis necessaris induïts per l'entorn.

Cal diferenciar també entre els conceptes de *previsió* i d'*estratègia*. El primer fa esment a la revisió contínua de la planificació a llarg plaç (de tal manera que si el seu horitzó fos de quatre anys, cada any es reconsideraria el pla per l'horitzó dels quatre anys següents), és a dir, a la millora de la gestió en el negoci a curt plaç. Allò que la distància de l'estratègia és l'adopció d'aquelles mesures de gestió que no comprometen recursos addicionals, és a dir, que no desvirtuen o exhaureixen el perfil estratègic pel desviament de recursos que l'apartin del seu rumb originari.

Les motivacions que indueixen a l'elaboració de dissenys estratègics a llarg plaç són bàsicament tres: atenent a l'*imperatiu competitiu*, la necessitat de sotmetre a revisió constant el tipus de negoci de cada empresa, així com d'escrutar les possibles oportunitats que puguin presentar-se en l'entorn; atenent a l'*imperatiu flexibilitador*, la necessitat dels agents econòmics (particularment les empreses), i del sistema productiu en general, d'adaptar-se ràpidament a les condicions creades per un món en constant procés de canvi, i que ha entronitzat certs principis del mercat i la competència (qualitat, distinció i productivitat); atenent a l'*imperatiu globalitzador*, la necessitat de comportar-se amb més agressivitat en els mercats nacionals i internacionals.

L'estratègia empresarial, com hem vist, és un concepte multidimensional, per la qual cosa pot adoptar diverses tàctiques que poden coexistir entre si. Pot ser, com no, també de caràcter unidimensional i unidireccional. Així doncs, podem resumir en cinc les principals postures estratègiques:

1. *Penetració en el mercat*: Una estratègia d'aquest tipus suposa mantenir una «postura d'expansió», que igual pot ser de caràcter *expansiu*, o bé, en certs casos (quan s'eliminen productes o línies de fabricació amb pèrdues, excessius costos comparatius o baixa productivitat, per mantenir-sà i àgil el cos general del negoci), de caràcter *contractiu*.

2. *Desenvolupament de productes*: Seria l'estratègia que combina productes nous amb necessitats antigues, és a dir, tendint al creixement per via de productes millorats o de productes innovadors. També es pot donar el cas que, partint dels coneixements i recursos necessaris per als productes tradicionals, es desenvolupessin productes per a necessitats distintes, per la qual cosa seran necessàries noves pràctiques de gestió especials per als nous productes desenvolupats, que poden ser de desenvolupament propi o adquirits a empreses alienes.

En general, s'han entès com a *estratègies d'innovació* les que es recolzen en esforços d'I+D, amb la finalitat que l'empresa pugui dur a terme polítiques de llançament de nous productes, d'adaptació de processos, de diferenciació de productes i d'independència tecnològica respecte al món exterior. Però aquestes estratègies d'innovació no tenen per què conduir necessàriament, com vam dir en l'epígraf anterior, al creixement de l'empresa, sinó que poden perseguir l'assegurar la seva supervivència (o la concentració en activitats amb millors perspectives) o defensar la seva posició competitiva: ja sigui per consolidar la seva pròpia continuïtat, per conservar la seva quota de mercat, o per garantir el seu llançament econòmic.

3. *Desenvolupament de mercats*: Pot tenir dues accepcions.

Una primera aniria lligada a les estratègies d'innovació abans esmentades, és a dir, a la recerca de noves aplicacions dels productes ja fabricats per l'empresa (per exemple, materials que compleixen determinades condicions de flexibilitat, resistència, etc. poden en molts casos exercir funcions diferents d'aquelles per les quals estaven pensades inicialment: és el cas del polietèter). Una segona es fonamenta en l'extensió dels productes actuals a altres àrees geogràfiques, que pot tenir diverses variants: exportacions, creacions de filials o *franquícies**.

La *internacionalització* de mercats i la concentració empresarial són els dos requisits bàsics per a la concreció d'aquesta estratègia. Per a obtenir una massa crítica a partir de la qual poder exportar són necessaris tres escenaris: o bé una certa multinacionalització, una concentració empresarial o bé acords de cooperació o aliances estratègiques de caràcter empresarial. D'aquest aspecte ens ocuparem repetidament al llarg d'aquest informe.

4. *Diversificació*: Es pren una postura diversificadora quan l'empresa se separa de l'àrea d'activitat en què venia actuant, per començar noves activitats en altres àrees, en les quals vendria productes, fins ara nous per a ella, que satisfarien noves missions. La diversificació pot ser *horizontal*, quan l'empresa passa a vendre productes la missió dels quals sigui complementària de la de productes anteriorment desenvolupats per ella (per exemple, la fabricació de totes les peces, sigui del material que siguin, que formen part d'una màquina). La diversificació és *vertical* quan l'empresa esdevé el seu propi client, o el seu propi proveïdor (és el cas del grup Volkswagen, que ha creat un mercat captiu per garantir les vendes dels productes anteriors).

Tant en el cas de diversificació (o integració) horitzontal com vertical, a canvi d'una certa millora en l'eficiència, s'ha produït una greu minva (sobre tot amb la integració vertical) en el principi de flexibilitat, ja que no suposa de manera alguna canvi del sector de demanda final: tant en un cas com en l'altre es fa dependre del mateix mercat final molta més eficiència, augmentant consegüentment el component de risc.

Altres dues variants de diversificació serien la *concèntrica* i el *conglomerat de diversificació*. La primera suposa l'entrada en un camp d'activitat, o sigui de producte-mercat, on amb productes nous per a l'empresa es cobreixen missions amb algun grau de semblança (fàbrica d'automòbils que entra també en el mercat de vehicles industrials). La segona consisteix en l'entrada en un camp de productes i missions completament allunyades de l'activitat tradicional (és el cas dels *holdings*).

5. *Diferenciació*: Són els anomenats factors «complexos» de competitivitat, com ara les polítiques de singularització, de marca, de comercialització, d'assistència tècnica, o de *marketing**. En aquesta tàctica la petita empresa pot competir mitjançant polítiques estratègiques tendint a acompanyar els productes d'actius intangibles que els revaloritzen i distingeixin dels productes d'altres empreses, tot i que aquestes siguin més competitives atenent al factor preu.

L'adopció de decisions estratègiques pot adoptar dos mètodes: l'elaboració de programes i línies d'actuació (a un nivell qualitatiu, si bé racional i lògic), o bé el disseny de models matemàtics que s'ocupin de problemes concrets i sectorials. La *investigació operativa**, en aquest respecte, ha creat formes —mètodes i models— per a la solució pràctica de problemes, tan variats com variats són els problemes que es tracta de solucionar: d'assignació de recursos, d'administració o gestió d'inventaris, d'estratègies competitives, de fenòmens d'espera (o cues), de renovació

d'equips, de *stocks**, de transports, etc.

Si bé la investigació operativa permet oferir models que permetin aconseguir òptims en determinades activitats parcials de l'empresa, no ha d'oblidar-se que els seus responsables han d'intentar seguir estratègies que facilitin la consecució d'objectius globals, més que parcials. En aquest respecte, la introducció de la *Teoria General de Sistemes** ha servit per provocar o, almenys, per afavorir, una presa de consciència formal sobre les relacions o interaccions que tenen lloc entre les diferents parts o àrees funcionals de l'empresa, i entre aquesta i el seu entorn.

(La *programació lineal** constitueix el nucli central de la investigació operativa, per l'abast de les seves aplicacions i el desenvolupament aconseguit per ella —està basada en l'utilització del càlcul matricial—. Hi ha, però, altres desenvolupaments, com ara la *programació dinàmica*, que recorre al càlcul de variacions, o la *teoria matemàtica de la cua*, que utilitza la teoria de la probabilitat i el càlcul integral i diferencial. Les tècniques de simulació matemàtica s'apliquen així mateix a una gran varietat de problemes d'anàlisi de sistemes.)

En definitiva, la investigació operativa s'ocupa de molts problemes essencialment similars a aquells que es troben en la enginyeria industrial clàssica, o en l'anàlisi econòmica. Implica la consideració d'homes, materials, equipaments, temps i altres recursos, i del problema de la seva assignació òptima amb miras a l'assoliment d'objectius determinats. No obstant, una peculiaritat distintiva d'aquests mètodes és el seu caràcter interdisciplinari. Per l'amplitud dels problemes dels que s'ocupa, i del tractament integral dels molts factors implicats, és freqüent que treballin en col·laboració especialistes provinents de diferents camps.

Una segona dificultat és l'important component subiectiu en la selecció de variables aplicades en la modelització dels fenòmens, que inevitablement esbiaixen l'estudi. I un tercer condicionant és l'elecció dels supòsits o objectius vàlids. Avui s'ha generalitzat ja, entre els tractadistes i estudiosos, el convenciment que el supòsit de maximització de beneficis és inadequat, i han sorgit propostes per a que sigui substituït per un altre (per exemple, el de la maximització d'una funció de preferència general o d'una *funció d'utilitat**, on influiria —òbviament— el benefici, però no amb caràcter d'exclusivitat).

Tampoc hi cap parlar d'un sol objectiu. L'empresa, en la seva tasca real, està guiada per diversos i molt variats objectius, que en general són difícilment integrables en una funció única. Per a no estendre'ns excessivament sobre aquest tema, tan sols esmentarem dos objectius perseguits simultàniament: els objectius «a curt» i «a llarg» plaç. Els objectius *a curt* (bàsicament, la maximització de beneficis), són bàsics com a element de judici, però no podem oblidar que hi ha dissenys estratègics que poden considerar prioritaris els objectius *a llarg*, com per exemple, la diversificació de mercats, el desenvolupament de nous mercats o el desenvolupament de productes. (En general, els objectius a llarg atenyen a les estratègies pròpiament dites, i els

objectius a curt, a les previsions.)

En el pròxim punt, ens referirem a una peça insubstituïble en l'elaboració d'estratègies empresarials: la seva plasmació en les estructures organitzatives de l'empresa. Tant una —les estratègies— com l'altra —l'organització— són complementàries: la primera no es pot entendre sense la segona, i a l'inrevés.

2.3.4. Estructures organitzatives

Quan parlàvem de la cultura empresarial, anunciàvem el principi que simultàniament a la realització de canvis estructurals eren necessaris així mateix canvis en l'organització de l'empresa; i que alhora, prèviament, era necessari variar la cultura empresarial. És de sentit comú que —com ha succeït en massa ocasions a Espanya— la pura adopció imitativa d'estratègies empresarials avançades sense canviar l'esquema organitzacional està destinada al fracàs, de la mateixa manera que una estructura orgànica determinada nova no és tal si la cultura de gestió d'aquesta nova estructura no canvia.

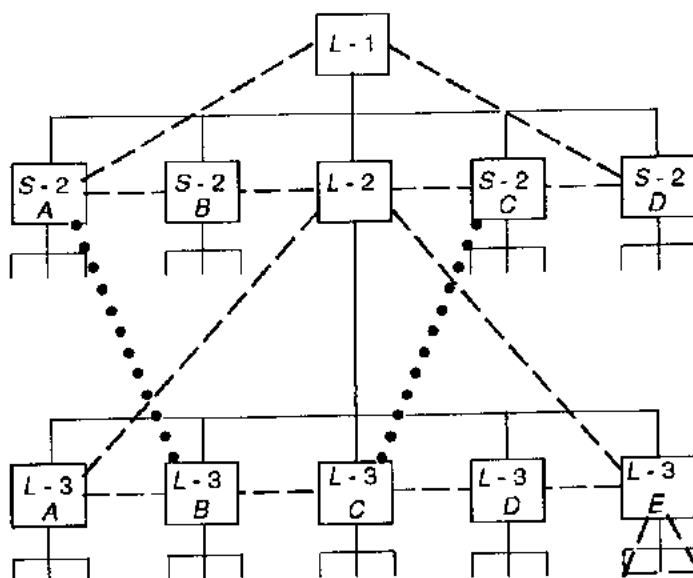
El fet que l'estructura organitzativa sigui intangible —és a dir, no pressuposa excessives despeses en actius fixos— no evita que sigui essencial per al bon funcionament de l'empresa. Car les activitats derivades de l'organització són vitals per a una millor assimilació i aprofitament de la inversió en béns fixos. A més a més, la integració de les peces aïllades de l'equip de producció, depèn totalment d'un seguit d'inversions complementàries en recursos humans, organització, formació, sistemes d'informació, etc.

La inversió en recursos humans, l'organització i el sistema d'informació són la part més important de l'anomenada «inversió intangible». Estem en una etapa on s'ha abandonat el «més es millor» en benefici d'un més gran protagonisme d'altres aspectes que afecten l'activitat productiva i que condicionen l'èxit final i la realització de la producció.

Les tres variables bàsiques que determinen la tipologia d'organització empresarial són les següents: 1) el grau de *coherència* de les parts (depenent del marge d'independència, o bé d'interdependència dels components); 2) el grau de *centralització* (és a dir, el control del sistema per part d'un —o més— sistema especialitzat); 3) la seva *estabilitat* (o permanència dintre dels límits definits de l'estructura bàsica de l'organització).

Hi ha tres pautes d'organització *gerencial*, que són les més emprades (si bé la major part de les vegades de forma inconscient) en l'estructura organitzacional de l'empresa *estàndard*. Una primera, l'organització *lineal*, la forma d'organització més antiga (de caràcter patriarcal o autòritari), es caracteritza pels canals de comunicació vertical, on s'estableixen relacions de superior a subordinat. La seva forma bàsica és el triangle, en què els subordinats formen la base i el gerent ocupa el vèrtex superior (a la seva vegada, els gerents que ocupen els vèrtex dels triangles de cert nivell formen la base d'altres triangles més amplis i de més gran nivell).

CONSTRUCCIÓ EN LÍNIA I «STAFF»



LLEGENDA:

TRIANGLE D'ORGANITZACIÓ — — — — —
 FUNCIÓ DE LÍNIA - L
 FUNCIÓ DE «STAFF» - S
 CONTACTE DE «STAFF» •••••

GRÀFIC 2

Font: Raymond N. Blair. *Elementos de Ingeniería de sistemas Industriales*. Editorial Prentice/Hall Internacional. Madrid, 1973. Pàg. 265.

És a dir, es tracta d'una estructura molt interdependent i altament centralitzada jeràrquicament, per la qual cosa les seves principals objeccions són: 1) la manca de previsions per a l'especialització (cada gerent ha d'abastar l'activitat total de tots els seus subordinats, per la qual cosa l'organització no pot ser gaire complexa si hom vol que el gerent pugui dirigir-la amb eficàcia); 2) la seriosa limitació que suposa les dificultats de comunicació, per la qual cosa no és apropiada per a estructures grans i complexes.

Una segona pauta es l'anomenada organització *funcional*, que bàsicament consisteix en la incorporació a l'organització *linial* d'un nivell consultiu (*staff*) que atén a la necessitat d'especialització del nivell jeràrquic superior. En la pràctica això condueix a la departamentalització funcional, és a dir, cada porció funcional de la tasca total s'assigna al departament funcional millor qualificat per a realitzar amb eficàcia les tasques individuals. En definitiva, consisteix en un triangle invertit, on un subordinat atén, segons quina sigui la seva necessitat immediata, a la consulta a un o altre departament funcional, comandat per un gerent especialitzat. Aquesta estructura es caracteritza per un alt nivell d'independència de les seves parts, i per un baix nivell de centralització de les decisions.

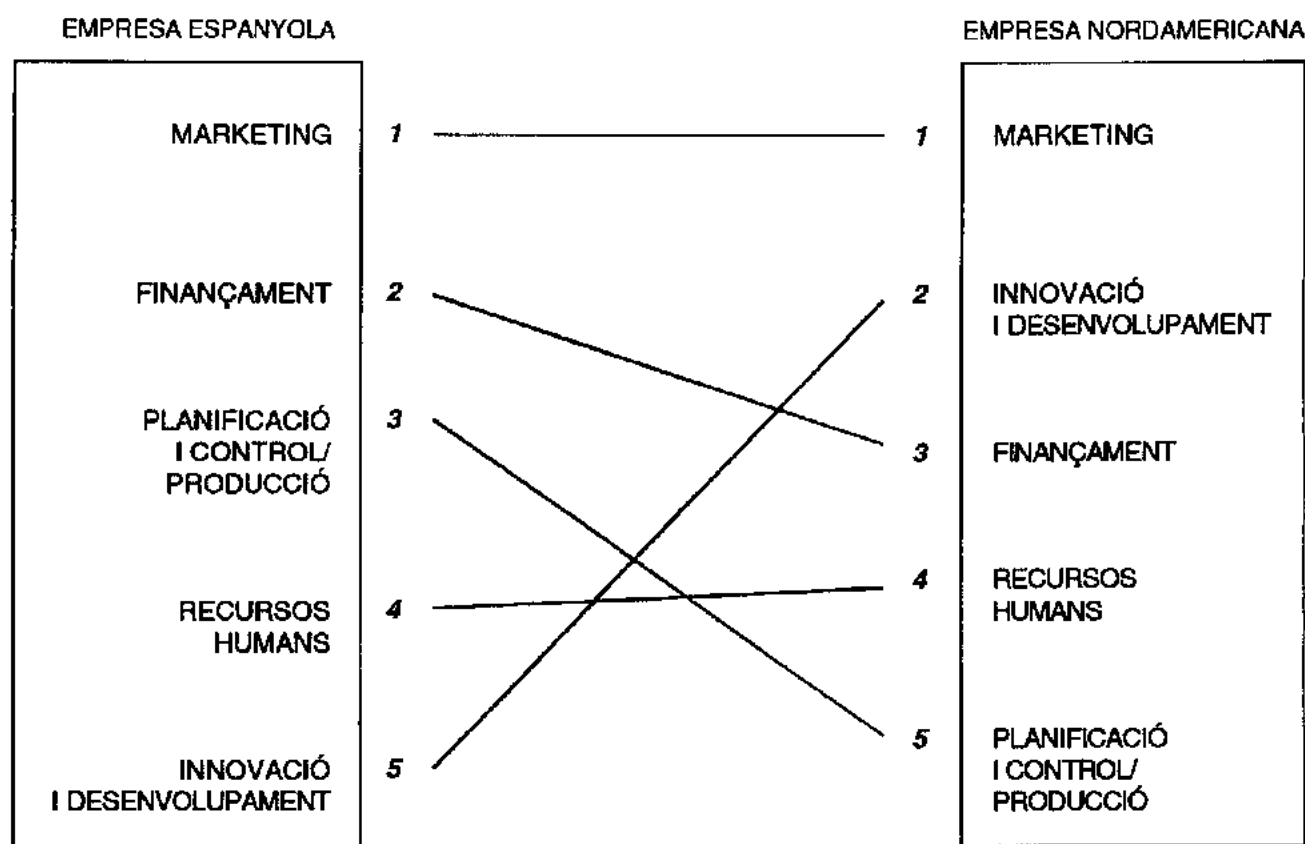
La tercera pauta bàsica és una combinació de les dues anteriors: la pauta organitzacional de *línia i cos directiu*, que recull les millors característiques de les organitzacions

linial i funcional. La pauta *linial* és la forma bàsica a la qual se superposen grups funcionals que col·laboren amb els gerents de la forma bàsica. En el gràfic 2 representem les seves característiques essencials. Com veiem, la funció de línia és la part vital del negoci principal de l'organització. El *staff* fa el paper d'assessor de línia.

La línia es caracteritza per tenir un caràcter decisor i ser bàsica en l'organigrama de l'empresa; el *staff*, en canvi, només pot exercir una autoritat —amb respecte a la seva funció i especialitat, i sobre individus de línia— quan li hagi estat delegada pel gerent de línia. El gerent de línia, per això, és responsable directe davant del seu supervisor de les accions de tots els seus subordinats pel que fa al compliment dels objectius del sistema. En definitiva, tant en coherència com en centralització, aquesta pauta se situa a un nivell intermedi entre les pautes anteriorment esmentades. (Està clar que, en organitzacions petites i mitjanes que facin servir aquesta estructura, les funcions de *staff* són exercides en la seva major part per personal de línia, a no ser que s'utilitzin consultors externs a l'empresa.)

En l'àmbit de la *producció* —fins ara ens hem centrat en el nivell directiu o de gestió— cal parlar de tres sistemes organitzatius: per tallers, per cadena i per projecte. La producció per *tallers* es realitza mitjançant unitats tècniques especialitzades i en certa manera autònomes des del punt de vista organitzatiu. Se sobreentén que les unitats tècniques de producció són homogènies, que les peces o unitats de producte passen d'un taller a l'altre cada cop que s'han operat les manipulacions pròpies d'aquell taller, i que el flux és discontinu. La producció en *cadena* suposa

IMPORTÀNCIA DELS SUBSISTEMES ORGANITZATIUS



GRÀFIC 3

Font: Eduardo Bueno Campos. *La empresa española: estructura y resultados*. Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1987.

que les diferents fases o tasques de que consta el procés productiu es realitzin a través de mòduls de treball ordenats segons una seqüència d'operacions (el flux és, doncs, continu). Per últim, la producció per *projecte* té lloc quan es tracta de produir béns les unitats dels quals presenten característiques de singularitat, a causa a la seva originalitat o dimensions físiques, que requereixen d'una organització del treball apropiada a cada unitat.

La funció de producció variarà en relació a les circumstàncies pròpies del producte, del nivell tecnològic, de la maquinària, de les pautes del mercat, de la política d'existències, de la logística, dels plaços d'entrega, de les singularitats de la clientela, etc. Això implica una diferenciació en la seqüència d'operacions, en els fluxos operacionals, en els temps preestablerts, en l'emmagatzematge, en l'*equilibrat de la cadena**, etc.

Pel que fa a les formes d'*organització del treball* (tema en què instistirem en un pròxim capítol), cal distingir tres estructures bàsiques. Una primera, de caràcter *burocràtic*, que ve representada sobre tot per les firmes fabrils i poden ser descrites en termes de les característiques distintives de la *burocràcia**, tal com la va establir Weber: especialització, coordinació jeràrquica, dominància de les regles i im-

personalitat (la dimensió gerencial en línia i *staff s'*ajusten perfectament a aquesta estructura). Té, doncs, un caràcter centralitzat, jeràrquic, i amb un grau de cohesió que depèn de la divisió funcional en àrees especialitzades.

Una segona forma d'organització, menys freqüent, és la de tipus *colegial*, comuna en els departaments universitaris, organitzacions d'investigació i desenvolupament, organitzacions artesanals i professionals. Les seves característiques principals són la manca d'estructura jeràrquica i la seva forta descentralització. El cas oposat és l'estructura *patriarcal*, o *paternalista*, que reflecteix una tradició feudal amb vincles fins i tot afectius. És molt comuna en societats, com ara la japonesa, l'asiàtica o l'alemana, amb una herència feudal similar i molt recent. Lògicament, aquí tant la cohesió com la centralització són molt estretes (7).

Un últim grau organitzatiu és l'anomenat *funcional*. Estructura els diferents *subsistemes organitzatius* configuradors de la direcció estratègica i els tipus d'organització de l'empresa, és a dir, de la formalització i complexitat de l'estructura organitzativa. En el gràfic 3 hem representat

7. Quan estudiem l'empresa com a sistema sociotècnic, haurem d'afegir a unes altres consideracions, com la que es refereix als mètodes, pautes i objectius de cara a dissenyar l'organització tècnica del treball. Afegim a l'herència de l'Organització Científica del Treball (taylorista), a la resposta de l'enfocament humanístic de l'Escola de Relacions Humanes, així com als grans principis d'integració, participació, polivalència, flexibilitat, etc.

la diferent orientació estratègica de l'estructura organitzacional d'una empresa tipus espanyola i altra nordamericana. Anteriorment assenyàvem que en l'empresa espanyola (sobre tot la gran i mitjana empresa) predomina una actitud tàctica productivista. (En funció de la grandària de l'empresa, la distinció funcional de l'empresa és més gran o més petita: generalment, a més grandària, major nombre de departaments específics.)

A partir d'aquest gràfic, queda clar que l'estructuració de l'empresa espanyola se subordina a l'objectiu «productivista» i «finançament», a diferència de l'empresa nordamericana, on la seva preferència estratègica «reestructurant» subordina l'objectiu «productivista» a la tàctica innovadora. D'això es dedueix que la importància dels subsistemes organitzatius discrepa en funció de les diferents estratègies empresarials.

Fins ara, ens hem referit a les estructures organitzatives des de quatre angles: el gerencial, el productiu, el laboral i el funcional. Hem fet un enorme esforç sintetitzador —forçosament simplificador i reduccionista—, i hem intentat calibrar les conseqüències de les distintes variants organitzacionals a la llum de les dues variables principals que atenyen a la tipologia de les organitzacions: la seva coherència i la seva centralització. No obstant, en aplicació d'aquest objectiu tipificador, hem deixat de banda una altra variable fonamental: el factor canvi o, vist en passiva, el factor estabilitat. Per això voldríem finalitzar aquest punt fent una somera reflexió en torn al canvi en les organitzacions.

Ja hem expressat que l'estructura segueix a l'estratègia o, en altres paraules, que hom no pot entendre una estratègia si no ve acompanyada d'un canvi en l'organització. Per això, l'estructura organitzativa ha d'adequar-se al negoci que neix o que es reestructura. En la pràctica, una organització presenta una certa rigidesa enfront del canvi per tres motius: 1) per falta d'òrgans en la seva estructura que donin l'avís de la necessitat del canvi; 2) per una actitud de resistència de l'organització, fins i tot reconeixent la necessitat del canvi; 3) per la dificultat d'adoptar mesures per falta de recursos materials o intangibles (informació, organització...)

Les formes d'introducció del canvi en l'organització (per coerció, per imitació, per crisi, per adaptació) han d'implementar-se amb el ple coneixement dels interessos que hi ha en joc, de l'equilibri de forces —o sociològic— de l'empresa, i amb respecte als interessos de les persones amb una certa qualificació o *status*. En general, el canvi organitzacional ha d'adoptar formes evolutives i no traumàtiques, mitjançant l'estratègia d'una difícil combinació d'introducció de la major quantitat de canvi, amb el mínim de trencament de l'equilibri sociològic i amb el mínim de lesió a les expectatives o lleialtats de les persones. Aquest és un esforç aproximatiu i fruit del templeig, la negociació i la fermesa. Però si no s'aplica una certa flexibilitat, com sol passar en massa ocasions, el canvi pot succeir per a pitjor, i a més traumàticament.

En l'últim epígraf d'aquest capítol, comprendrem per què, malgrat tot, l'imperatiu global guia i determina les polítiques estratègiques, les estructures organitzatives i la necessitat d'adaptació al canvi.

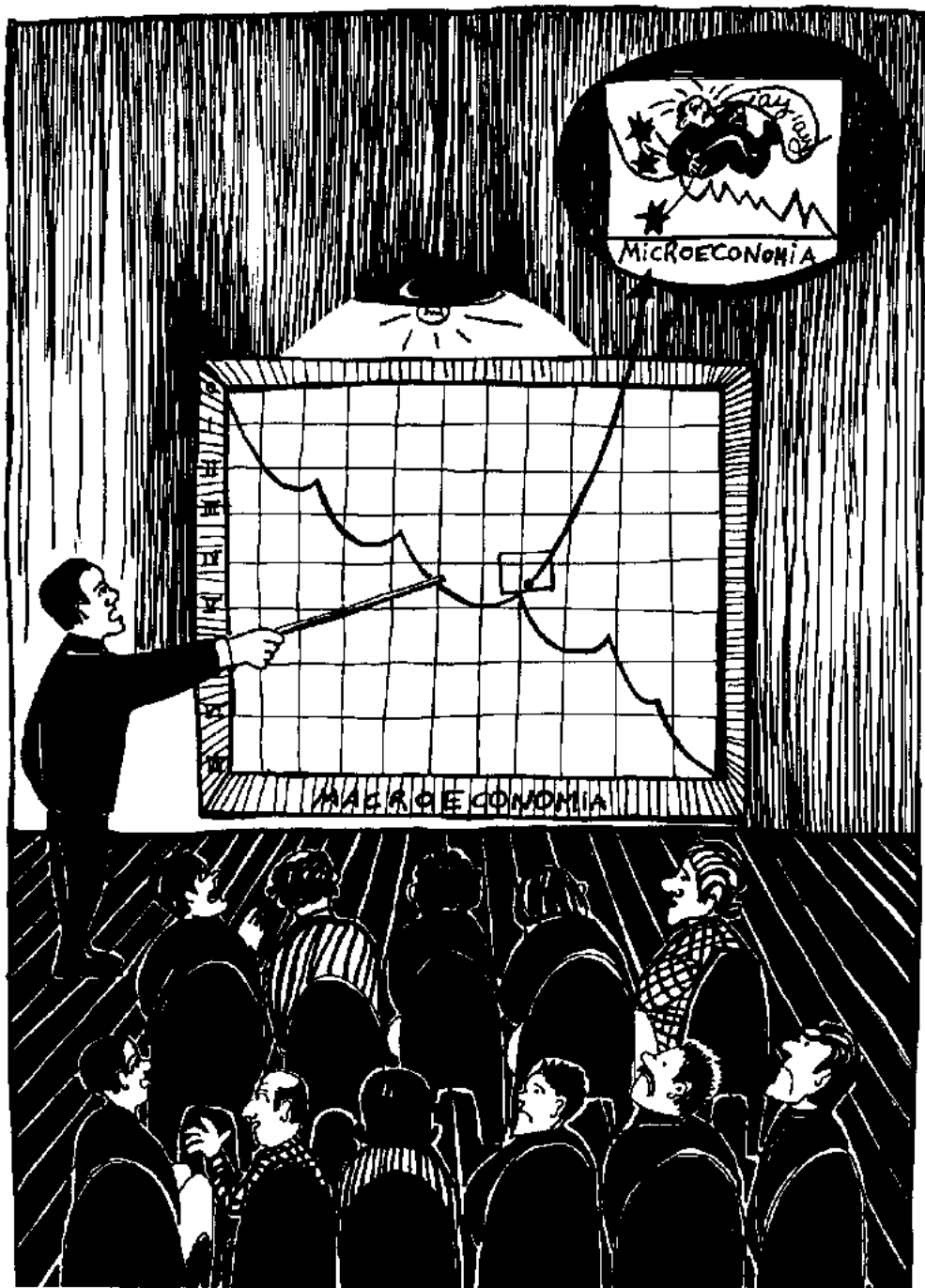
2.3.5. El marc global

Seria un error pensar que la mera adopció de canvis en l'estratègia i estructura organitzacional d'una empresa ja justifiquen la seva adaptabilitat al medi global. Ni molt menys és així. A mesura que el marc global es fa cada cop més integrat, i que la supervivència de l'empresa depèn del repte de, primer, aprofitar les oportunitats que aquell li brinda i, segon, de defensar les quotes de mercat ja conquerides, la implementació de les estratègies han d'anar acompanyades per la consolidació de polítiques internes d'empresa, així com pel replantejament de les estratègies a la llum de la realitat global.

Anem per parts. A mesura que les estratègies i les organitzacions es fan més complexes i evolucionades, els directius de primer nivell han de començar a posar ordre en la seva pròpia casa, esporgant totes aquelles estructures que, nascudes per explotar polítiques expansives, resulten incontrolables i inoperants. Si partim de la base que un dels puntals de la competitivitat és la flexibilitat de les organitzacions, la missió organitzativa clau no és la de dissenyar l'estructura matricial tèdicament perfecta, sinó la d'explotar les potencialitats de tots i cadascun dels membres de l'organització, i ajustar-les a la realitat de l'entorn. (Per això, no n'hi ha prou amb una determinada estructura funcional orientada a l'obertura al marc global, sinó que aquesta ha d'estar acompanyada d'una orientació estratègica correcta, unes dimensions adequades, i una informació suficient.)

La segona política ha de consistir en adaptar-se a les condicions reals de l'àmbit global. Això vol dir que per a poder competir en l'exterior cal conèixer molt bé les peculiaritats de cada mercat. Hi ha productes de bona qualitat des d'un punt de vista estrictament tècnic, que poden esdevenir fracassos comercials per una manca d'adaptació al mercat. En altres paraules, qualsevol empresa que en la seva estratègia s'imposi l'objectiu de la globalització dels seus productes o mercats necessita ser prou flexible per atendre a les peculiaritats locals dintre d'una coherència global. En el món real, la globalització no és simple, per això l'estratègia i l'estructura de les empreses han de reflectir aquesta realitat, tenint ben present els mercats als quals intenta dirigir-se, per saber si estan preparats per a oferir els productes que aquests mercats demanden.

L'estudi detallat i pormenoritzat de les característiques de cada mercat és un bon preliminar abans d'iniciar aventures comercials en l'exterior. És a dir, com en tot, no és modern exportar sinó saber exportar. Exportar per «obrir mercats», tot i a costa de resultats mediocres o fins i tot pèrdues, no és un bon negoci. Novament es fa necessari aplicar la màxima «pensar a escala global, actuar a escala local». Si no s'actua seguint aquesta consigna és fàcil in-



ESTHER OLIVÉ DE PUIG

córrer en esforços —i malbarataments— inútils.

El marc global és cada cop més integrat, però així mateix és més ampli. Les tres àrees econòmiques centrals (Nord-amèrica, Europa i Japó), són mercats cada cop més difícils. Però s'estan obrint noves perspectives comercials en altres parts del món. ¿Com aprofitar aquestes noves oportunitats de negoci? S'han establert tres polítiques estratègiques bàsiques de cara a implementar una expansió comercial a nivell global: 1) la *fusió* d'empreses per assolir la massa crítica necessària per competir en l'exterior; 2) la *gestió de cartera*, és a dir, l'adquisició d'empreses sòlides i la formació d'estructures en *holding*; 3) l'establiment d'*aliances estratègiques*.

L'última d'aquestes polítiques —en la que hi anirem insistint— és la més barata, viable i flexible. Els enfocaments actuals presenten les aliances empresarials, ben administrades i amb el compromís de les direccions, com l'instrument més eficaç amb el qual les empreses poden respondre a la globalització de mercats. Les elevades despeses que suposa operar amb marges d'èxit a nivell mundial (més grans esforços d'I+D per innovar productes o processos en el menor temps possible, l'establiment d'una logística a nivell mundial, etc.), justifica l'establiment d'aquests acords com a mitjà de compartir el risc i adquirir avantatges competitius més ràpidament i menys traumàticament.

3. L'empresa com a «sistema sociotècnic»

Fins ara hem vist l'empresa des d'un angle estàtic, representant-la com un organisme, amb uns elements, unes funcions i unes finalitats. Però l'empresa és un ens molt més ric. Aquest concepte no pot reduir-se a una concepció mecanicista, com la d'una màquina amb les seves bieles i rodes dentades; ni tan sols a la d'un organisme viu, amb els seus òrgans especialitzats. L'empresa és molt més que una imatge o un estereotip abstracte, atès que està composta per dues esferes que s'interrelacionen entre si, i a la seva vegada, amb el medi exterior.

Una empresa és un sistema complex (que, com a tal, rep un flux d'energia, materials i informació, i el transforma en productes o serveis), amb uns mitjans, circumstàncies i finalitats determinades. Està composta per dos subsistemes bàsics, que s'anomenen respectivament «subsistema tecnològic» i «subsistema social». Generalment, el primer estableix el marc físic on es desenvolupa el segon (rarament a la inversa). Dintre d'aquest «cos» complex es produeixen unes interrelacions entre els dos subsistemes que vénen donades per la política estratègica de l'empresa.

Carles Marx va establir molt bé aquesta dualitat mitjançant el concepte *Composició Orgànica del Capital**. Aquest estableix una taxa en funció de l'element capital (o màquina) i de l'element treball (o humà). En definitiva, la funció de producció es redueix a una combinació determinada d'ambdós elements en atenció a factors tals com: disponibilitat de capital, cost de la mà d'obra, característiques del producte, situació del mercat de béns de capital o financer i, per últim, del grau de disponibilitats tecnològiques de l'empresa.

Actualment, els imperatius del mercat, més que l'opció o l'estratègia empresarial, són aquells que determinen la funció de producció* donada. De tal manera, en els països amb una gran mà d'obra infraqualificada i barata, s'imposa clarament una funció de producció decantada a una baixa composició orgànica del capital (és a dir, amb un més baix component d'element capital, i més gran de treball); en canvi, en els països amb una important mà d'obra qualificada, més recursos de capital i una inclinació per productes de més gran contingut tecnològic o de disseny, s'ha optat per una funció de producció diametralment oposada. El mercat, en últim terme, diferencia el producte en funció de criteris de qualitat, diferenciació, servei i preu que, en interrelació complexa amb la funció de producció implementada, són els que creen els diferents nínxols o estrats de la funció de consum*.

És a dir, els elements capital i treball (tècnic i humà) estableixen una funció de producció específica, que a la seva vegada determina (en raó de diversos criteris: és lògic que allò que dona un toc de distinció a un producte

d'artesanía és la seva elaboració manual, no estandaritzada) una funció de consum determinada. El sistema sociotècnic* és el marc global on s'estableix la interrelació entre ambdós elements. (Novament, tomem a comprovar que els conceptes bàsics, és a dir, els de naturalesa, capital i treball, són pertinents a l'hora d'explicitar els principals fets i interrelacions de l'economia.)

Però aquesta interrelació, novament, no és pas neutra. En primer lloc, ve donada per uns factors ambientals (el marc geogràfic, la grandària i les característiques de l'establiment, el sistema fiscal, el caràcter dels mercats...), de tal manera que en situacions d'escàs desenvolupament (d'acumulació primitiva del capital*, com diria Marx) i d'abundant mà d'obra, la funció de producció no és gaire escrupulosa en torn a les relacions i condicions laborals. En cas contrari, és a dir, de sindicats poderosos i representatius, el capital pren el protagonisme amb la finalitat de reduir costos laborals i augmentar la productivitat* i el valor afegit*.

Aquí es planteja la primera gran incògnita: les condicions de treball i el factor participació (en la gestió, en els beneficis, en el procés de treball...) del subsistema social (o laboral). Rera la progressiva superació del model taylorista-fordista s'obren inquietants interrogants: ¿S'ha acabat el sistema de garanties laborals del passat? ¿S'endegarà una més gran participació o, ans al contrari, se la disfressarà amb nous elements de dominació i control social? ¿S'aguditzarà l'explotació i el productivisme? ¿Acabarà el conflicte? ¿S'aprofundiran les diferències socials?... Com veiem, el futur és incert i, de moment, inextricable. Al llarg d'aquest informe s'aniran desenvolupant aquests interrogants.

La segona gran incògnita ve donada per l'avenç tecnològic. Sovint s'afirma que aquest és inexorable. I certament no ho dubtem pas. El punt de discrepància rau en els objectius i les prioritats que determinen i impulsen el canvi tecnològic. Hom diu que aquest reacciona davant dels estímuls del marc exterior, i en un món en constant evolució, cada cop més competitiu i global, el principal estímul-resposta és el factor flexibilitat. Així doncs, aquest seria l'eix vertebrador del nou impuls tecnològic.

Les noves formes d'organització del treball, els nous mètodes i procediments, el desenvolupament de la logística i dels elements de control de qualitat no serien més que la implementació de polítiques d'empresa tendint a adaptar-se a aquest nou condicionant. La qüestió seria, doncs, si aquest desenvolupament hipotèticament inexorable allibera o, al contrari, restringeix o limita els drets i les capacitats del factor treball: dit en termes marxistes, si l'*aliena** o l'enriqueix. (Sense entrar en altres consideracions, com allò altre esmentat que ateny a les condicions de treball, seguretat i higiene, expectatives laborals, nivells de qualificació i formació, etc.)

A l'actualitat hi ha dos models de sistema sociotècnic bàsics en les societats avançades: l'occidental desenvolupat (que podríem destriar entre l'europeu i el nordamericà)

i el japonès. La seva comparació ens farà conèixer diverses combinacions en la funció de producció i en les relacions de producció, que vénen donades per factors tals com nivells de conflictivitat o d'integració, de seguretat o precarietat en l'ocupació, d'element capital o treball, de rigidesa o flexibilitat. Aquest estudi comparatiu suposarà el colofó de l'estudi previ sobre l'empresa i els seus condicionants, abans d'abordar la situació concreta de l'empresa espanyola, així com els seus punts febles i forts en el context global.

3.1. Condicionants de l'empresa

En el capítol anterior ens hem referit amb insistència a l'entorn empresarial, tot considerant-lo com un factor condicionant però aliè a l'empresa. En aquest punt, reprenent el seu tractament dinàmic, ens n'ocuparem des d'un punt de vista diferent: tot integrant-lo, com una variable més, en la funció de producció de l'empresa. Aquesta està condicionada per variables localitzacionals, per la seva dimensió, pel teixit empresarial, així com pel context jurídic i fiscal.

Des de l'època clàssica s'establiren models de localització en funció de factors tals com distància, xarxes de transport, *isolinies**, localització de les fonts d'aprovisionament de les matèries primes o dels mercats... Així mateix, s'era conscient, des de l'època de les *manufactures**, de l'avenç que suposaven les economies d'escala en funció de criteris d'economicitat (així van néixer les colònies obreres, o els polígons industrials...)

Doncs bé, en aquest punt ens referirem a aquesta mena de factors, si no determinants, sí condicionants per a la bona marxa de l'economia. Evidentment no ho podem fer des d'una òptica microeconòmica (a no ser tèdrica), sinó des d'un enfocament macroeconòmic, a partir de l'anàlisi de l'estructura productiva a Espanya. Aquesta anàlisi ens donarà les claus principals en torn als criteris de localització, capitalització, elecció de la funció de producció, grandària, centralització o descentralització, sinèrgia, logística, aprovisionament i altres. Ha de ser, per això, una anàlisi prèvia a l'adopció de qualsevol decisió econòmica. Com a tal, nosaltres l'hem anteposada a l'estudi dels altres dos subsistemes bàsics que conformen els pilars social i tècnic de l'empresa.

3.1.1. Economies d'aglomeració

Anteriorment vam al·ludir a les dues accepcions del concepte «localització». La primera fa esment de l'empresa en particular, i en aquest respecte hi juguen nombrosos factors a l'hora d'adoptar una decisió localitzacional (entre ells, l'adopció d'una o una altra planificació estratègica). La segona s'ocupa del seu vessant macroeconòmic, en concret de les tendències o pautes generals que expliquen els criteris d'aglomeració o dispersió empresarial. El nexa que vincula ambdues dimensions, com comprovarem, són els incentius a empreses, amb l'objectiu d'establir polítiques de foment regional.

(Hi ha una altra variant, car lògicament les decisions de localització no tenen marge de maniobra quan es tracta d'indústries extractives: si en el cas d'indústries manufactureres l'empresari sempre disposa de marges de discrecionalitat, en el de les indústries extractives la localització de la planta extractora —i en certs casos, com en el de les indústries termoelèctriques, de la processadora— està fortament vinculada a la font de proveïments, i per tant la seva localització està subjecta a restriccions espacials.)

Tradicionalment, l'estudi dels processos de localització s'ha abordat des de diferents perspectives. Ja des d'un principi, al retret sobre situacions de *competència imperfecta** o de monopoli (és a dir, de forts marges de discrecionalitat en la fixació de preus) es va replicar tot al·ludint al factor distància. Certament, aquest determina en nombrosos casos un cost en forma de transport que depèn de diversos factors, que estudiarem a continuació. Per això els diferents enfocaments tèdrics van buscar en últim terme una solució d'equilibri estable en l'espai i un context de racionalitat econòmica en les funcions de comportament dels agents econòmics.

(Novament, aquí ens trobem un altre intent de reduir la complexitat del fet econòmic a un caràcter d'equilibri artificial, a través de supòsits tals com els d'homogeneïtat i continuïtat en l'espai, una informació suficient i un criteri d'economicitat en l'adopció de decisions econòmiques. Aquests supòsits, com no, tenen poc a veure amb el caràcter heterogeni de l'espai econòmic i l'escassetat i el desequilibri de les possibilitats d'informació dels agents econòmics.)

En últim terme, podríem reduir a dos els principals criteris tèdrics que animen els diferents enfocaments en joc: el primer seria l'enfocament *economicista*, dominat pels supòsits de racionalitat econòmica; el segon, l'anomenat enfocament de *localització òptima*, que a la seva vegada determina dues interpretacions, aquella que al·ludeix a la minimització de costos (o a la maximització de beneficis), i la que fa esment de la localització de recursos naturals. No obstant però, no ens estendrem en l'anàlisi d'aquestes diferents posicions perquè ens desviarien massa del nostre propòsit, que s'encamina més aviat a l'estudi dels factors determinants de la localització, i dels desequilibris consubstancials a tal estat de coses.

Allò que diferencia els postulats de la teoria de localització d'arrel neoclàssica i els resultats de les investigacions empíriques són els anomenats factors determinants de la localització, que desmenteixen en la seva major part les bases que serveixen de suport al supòsit de racionalitat econòmica (que, presumptament, guia tota decisió individual i permet explicar el fenomen de la localització industrial mitjançant models formals que consideren exclusivament variables de tipus econòmic).

Els estudis pràctics han demostrat que el supòsit de racionalitat econòmica (o d'òptim en la localització de les empreses), topa frontalment amb la rigidesa i limitacions que estableixen els canals d'informació. Tampoc l'axioma

de minimització de costos de transport (o de màxim benefici) se sosté davant l'evidència de factors substitutius que permeten trobar solucions diferents a aquells supòsits.

El primer determinant que guia les decisions de localització de les empreses és el factor *aglomeració*. Aquest es fonamenta en que l'empresari, a l'hora de triar una opció o una altra entre el ventall de possibilitats localitzacionals, s'autoimposa unes limitacions: la falta de transparència i informació que es troba en la realitat, de cara a realitzar previsions fiables a llarg plaç, el fa adoptar uns límits màxims de riscos i mínims de rendibilitat, la qual cosa lògicament influeix en la localització del seu establiment. Com per l'altra banda, per sentit comú, hi ha una relació inversa entre la valoració individual del risc i la consolidació industrial de la zona, això explica la tendència a la concentració espacial de les inversions industrials, com una actitud lògica davant del nivell d'incertesa que comporta tota decisió de localització.

Un segon ordre de factors ve donat pels condicionants personals, les relacions individuals i la valoració de les *condicions ambientals* per als directius d'alt nivell. La disponibilitat de mà d'obra qualificada (especialment en el cas d'indústries d'alt nivell tecnològic), la qualitat de vida existent en la zona, les condicions de l'entorn ambiental (diversificació de la base urbana, infraestructures tècniques i socials, accessibilitat, etc.), i altres factors d'aquesta mena, juguen un paper molt important en les decisions empresarials d'inversió, tot atenent a altres prioritats que s'allunyen bastant dels criteris d'economicitat (els casos dels *parcs tecnològics**, de vegades en zones allunyades de les aglomeracions urbanes i els centres urbans, n'és paradigmàtic).

Una tercera categoria de factors de localització és d'ordre *econòmic* (i urbanístic). Fa referència als factors econòmics necessaris per a l'establiment de l'activitat, i al seu posterior funcionament: poden ser l'existència de recursos naturals o matèries primeres (aigua, carbó, petroli, minerals, etc.), o bé la disponibilitat de sòl industrial barat, o la posició estratègica en relació a nusos de comunicació o mercats, o a l'existència de restriccions legals de caràcter urbanístic... (No oblidem tampoc la necessària llunyania de certs centres industrials de les zones residencials, ecològiques o de les àrees de conreu, per les seves emissions contaminants o altres externalitats negatives que els són consubstancials.)

En definitiva, des d'un punt de vista empresarial, un plantejament estratègic obliga a anteposar a certs factors econòmics (cost del sòl o de la mà d'obra, de l'energia, dels serveis, dels transports...) una altra sèrie de condicionants més a llarg plaç, com per exemple la disponibilitat futura de sòl industrial (a l'objecte d'efectuar ampliacions), les característiques de la mà d'obra, els factors ambientals o d'accessibilitat, que són aquells que determinaran la viabilitat futura de la localització industrial.

La principal explicació sobre el fenomen dels desequilibris regionals al·ludeix als factors d'aglomeració i ambientals abans esmentats. És de notar que certes localitza-

cions que econòmicament poden arribar a ser molt rendibles (pels baixos preus del sòl industrial, o de la seva mà d'obra, o per la proximitat de ports o xarxes de transport, o de recursos naturals i econòmics abundants) en la pràctica són deserts industrials, car estan al marge dels focus direccionals de l'economia, o perquè simplement no posseeixen la massa crítica necessària per a establir economies d'aglomeració.

Les *economies d'aglomeració** s'identifiquen amb el conjunt d'avantatges que obté una empresa en localitzar-se en un lloc d'elevada densitat industrial. Aquest, com hem vist, és un dels principals factors que expliquen la concentració de les activitats productives i, consegüentment, dels desequilibris territorials en el desenvolupament i el creixement econòmic (8).

A Espanya hi ha tres categories de concentracions industrials, tot atenent a criteris d'escala i diversificació. Aquestes serien, per un costat, les grans àrees metropolitanes industrials, en segon lloc, els centres urbans de caràcter intermedi (en general, capitals de província), i en tercer lloc, els nuclis industrials d'ordre menor (per exemple, comarcal). La segona i tercera categories no són pròpiament noves àrees industrials, sinó el desenvolupament de nuclis urbans industrials aïllats geogràficament, que no desmenteixen el caràcter dual o polaritzat de la localització industrial en aquest país.

El fet és que, malgrat els esforços voluntaristes de caràcter tècnic o polític (la creació dels «Polos de Desenvolupament», o la frustrada aplicació del «III Plan de Desarrollo» franquista, suposadament amb pretensions reequilibradores), o d'avantatges localitzacionals de certes àrees industrials (cas de La Corunya, Huelva, Càdis, Castelló o Tarragona), la localització de la indústria es continua polaritzant en àrees-corredor de màxima concentració industrial i de més grans perspectives de creixement futur: litoral mediterrani (des de Girona fins a Múrcia), Vall de l'Ebre (des del Mediterrani fins a Navarra) i Madrid. Unes altres àrees tradicionalment dinàmiques (és el cas del Nord) estan en franca recessió (9).

La correcció dels esmentats desequilibris no és tasca fàcil, perquè l'aglomeració funciona d'*atractor** que exerceix un impuls renovat i suplementari a mesura que es va engrandint, de tal manera que anula o distorsiona el paisatge industrial en un ampli radi al voltant de la seva zona

8. Hi ha dos tipus d'economies d'aglomeració. Les de *localització* es consideren internes a la indústria o ram d'activitat on pertany l'empresa i es produeixen en termes de guanys derivats de la proximitat a altres establiments amb la mateixa activitat (o estrictament lligats a ella). Les economies d'*urbanització* són externes a la indústria i indiferents a l'activitat de les indústries que comparteixen la localització, afectant totes elles.

9. El cens estadístic DUNS 30.000 estableix que el 46% de les principals empreses d'aquest país es localitzen en les províncies de Madrid i Barcelona. Per la seva banda, les províncies de Madrid, Barcelona, València i Biscaia suposaven el 61% de les inversions totals d'alta tecnologia l'any 1988.

d'influència immediata. D'aquí que s'hagi propugnat el desenvolupament de polítiques d'*industrialització difusa** o armònica, la qual cosa, a l'hora de la veritat, ha xocat amb la inexorabilitat de la polarització econòmica d'aquest país.

Hem comprovat que l'aglomeració industrial suposa un seguit d'attractius per a la consolidació de noves empreses: entre altres, l'existència d'unes infraestructures i serveis, d'una mà d'obra qualificada, d'unes condicions ambientals, d'un teixit productiu i d'una diversificació empresarial, d'una minusvaloració del risc i de l'incertesa... Així doncs, la implementació de mesures incentivadores poc pot fer per trencar aquesta dinàmica i impulsar noves àrees de desenvolupament. Més aviat allò que provoca és la competència entre zones geogràfiques, que a llarg plaç desvirtua o buida de contingut aquestes mesures (els resultats de les polítiques denominades «Zones d'Urgent Reindustrialització» n'és una bona prova). Així mateix, la concessió d'exempcions, bonificacions o simples regals a empreses (que d'altra banda en moltes ocasions ja tenien decidides la decisió d'instal·lar-se en un determinat indret) són un malbaratament del patrimoni públic difícilment justificable (10).

No obstant, a l'evidència que l'establiment d'economies d'aglomeració (o urbanització) genera un impuls autosostingut de desenvolupament regional, i que aquesta dinàmica no està en contradicció amb el caràcter jeràrquic de l'estructura espacial de la xarxa de ciutats i de transports, s'ha comprovat que es pot establir una política d'*industrialització difusa* si es dota d'infraestructures i serveis bàsics als nous focus industrials localitzats en les ciutats petites i mitjanes, amb una tradició prèvia (és el cas dels districtes industrials italians entre Venècia i Ancona, l'anomenada «Terza Itàlia»; o del Midi francès, entre Narbona i Montpellier).

Certament, és necessari quelcom més que l'establiment de condicions mínimes per al desenvolupament d'una indústria (formació, infraestructures, serveis i capital). Així, si no hi ha una cultura empresarial emprenedora (és a dir, que no es limiti a tripijocs o a l'exercici d'activitats de baix valor afegit o nivell tecnològic), i si no es corrijeixen les dinàmiques desequilibradores (per què no, mitjançant incentius, que no han de confondre's amb altres mesures bonificadores a fons perdut, com hem vist d'escàs o nul èxit), és impossible que aquests processos de consolidació de centres industrials tinguin caràcter autònom i autosostingut; més aviat seran una rèmorà sostinguda artificialment amb els recursos aliens a la seva pròpia activitat pro-

ductiva.

(Certament, si no cualla una estructura empresarial, o si aquesta no té prou consistència, tals mesures són malbaratadores i inútils, car generen dinàmiques parasitàries i falsegen els mecanismes de mercat.)

3.1.2. Economies d'escala

En el punt anterior hem fet referència al concepte «economies d'aglomeració» per representar el seguit d'avantatges dels que pot gaudir l'empresa pel fet d'implantar-se en una localització on amb anterioritat ja hi havia una concentració d'indústries. En aquest punt farem esment d'unes altres economies no extrínseques sinó intrínseques a l'empresa: les que vénen donades per superar una massa crítica, la qual cosa aportaria certs avantatges comparatius en termes de costos, productivitat, finançament, capacitat de negociació i altres.

Però abans de centrar-nos en aquest tema, seria necessari realitzar un incís. Quan parlem d'*economies d'escala* hem de saber primer a què ens referim: si a la unitat tècnica d'*explotació**, de caràcter no decisiu i sense personalitat jurídica, o a la *societat mercantil** susceptible d'integrar diverses classes d'*explotació*. Així mateix, el concepte *empresa** complementa l'anterior, atès que una empresa pot venir delimitada per diverses unitats físiques i jurídiques, tot essent la unitat de decisió i direcció comuna el nexce que fa que aquelles unitats s'integrin en una unitat d'ordre superior, anomenada *unitat econòmica*, o empresa.

(Les anàlisis empíriques utilitzen ambdós enfocaments —*explotació* i *societat mercantil*— en funció dels objectius de la investigació: la concepció d'*explotació* permet indagar sobre la grandària òptima de les economies d'escala, sobre la base de les funcions de costos i de les propietats tecnològiques de la funció de producció; la concepció de *societat* —o *empresa*— respon a la necessitat de mesurar la dimensió empresarial global, amb independència de les decisions de diversificació, localització i descentralització preses, així com de valorar el grau de concentració o poder dels grups empresarials. Nosaltres, evidentment, ens referim a la primera concepció en aquest punt; i més endavant, quan ens referirem a la concentració empresarial, emprarem la segona interpretació.)

Hi ha tres definicions sobre dimensió empresarial, per la qual cosa és un concepte eminentment relatiu que depèn de la unitat que s'utilitzi en cada cas per a la seva mesura. Una primera interpretació utilitza com a variable principal el *volum de vendes*, tot i que pugui causar greus distorsions en anàlisis globals, per quant les variacions en els preus no tenen per què coincidir en cada indústria. En segon lloc, pot aplicar-se el criteri la variable principal del qual és el *nombre d'empleats*, però aquest està esbiaixat per la diferent productivitat del treball i la seva diferent intensitat enfront del factor capital. La tercera interpretació atén al *valor afegit*, variable definida per la suma de despeses de personal, amortitzacions, despeses financeres, benefici net i impostos (és a dir, obtenible per la diferència entre les

10. No obstant però, quant a la motivació —no està tan clar quant a l'aplicació—, unes altres mesures de caire distribuïdor de recursos, com l'aplicació dels Fons Estructurals o de Cohesió de la Unió Europea, o de l'anomenat Fons de Compensació Interregional, són inobjec-tables pel que suposen de solidaritat interregional. Això no s'ha de confondre amb l'adopció discrecional i negligent de mesures de suport a determinades zones en competència amb altres del mateix país, en contra dels criteris del mercat i de la pura racionalitat econòmica.

vendes i la totalitat dels *inputs* intermitjos), si bé pateix de la subjectivitat de la valoració comptable.

El criteri més fiable de determinació de la dimensió empresarial no és més que la combinació dels criteris abans exposats. Així, per exemple, el que convencionalment distingeix les petites empreses de les mitjanes-grans, en la nostra economia, són nivells de plantilla d'unes 100 persones, volum de vendes de 500 milions l'any i xifra d'actius de 100 milions de pts. (dades de 1987). Està clar que hi ha moltes altres classificacions alternatives.

Quan hom tracta el tema de la dimensió empresarial, és comú que sorgeixi —intimament relacionat amb ell— el de les anomenades *economies d'escala**, expressió amb la que es fa referència a un fet de sentit comú: normalment, les empreses de gran dimensió solen tenir avantatges enfront de les de dimensió reduïda, en ordre a aconseguir uns costos unitaris de producció més baixos. Atenent a l'aclaració terminològica de paràgrafs anteriors, està clar que ens referim a l'acceptació d'establiment o explotació, sense personalitat jurídica (tot i que, és clar, també pot integrar-la).

Tenen bàsicament quatre avantatges comparatius respecte a les petites empreses. El primer (l'anomenada *teoria dels múltiples*), indica que quant més gran sigui el nombre d'unitats produïdes, més petita serà la proporció de *costos fixos imputable* al cost de producció de cada unitat. Però si no s'arriba a una capacitat de producció del 100%, tota aquella capacitat pel dessota del límit màxim suposarà una infrautilització dels equipaments, o dit amb altres paraules, un *cost de marxa en buit*. De tal manera, en aquest cas, els *costos d'utilització* (que, juntament amb els costos de marxa en buit conformen els costos fixos, que és impossible de reduir, perquè configuren els costos d'amortització i manteniment de la maquinària) són inversos als costos de marxa en buit: a l'empresa l'interessa que els primers siguin alts, i els segons baixos, si vol rendibilitzar el seu capital. Per això, és precís procurar que cada equip o unitat tècnica sigui ocupat al 100% de la seva capacitat (o al mínim comú múltiple de la capacitat de les diferents unitats).

Un segon avantatge comparatiu ve donat per l'acumulació de reserves (o existències), atès que la gran empresa necessita acumular en forma de reserves de materials, eines o productes, un volum proporcionalment molt inferior a la petita empresa, amb el que suposa d'estalvi en immobilitzat i recursos financers. En tercer lloc, la gran empresa, pel seu més gran poder negociador, pot obtenir avantatges en ordre a la reducció del cost per unitat d'energia, matèries primeres o qualsevol altre subministrament rebut de les empreses proveïdores (són les anomenades *operacions al major*).

Per últim, si bé amb un caràcter un tant ambigu, s'ha adduït el concepte de *corba d'aprenentatge*, car s'ha comprovat que la gran empresa experimenta una disminució en el cost de la unitat total (tot incloent-hi despeses en *marketing*, I+D, etc.), a conseqüència d'un més gran rotatge i

experiència, en funció dels augments de la producció.

Així doncs, hem vist que la gran empresa disposa d'uns avantatges comparatius que poden semblar gairebé determinants. Però això no és així en absolut. En primer lloc perquè la petita empresa pot adoptar estratègies de cooperació —o sinèrgia— per obtenir millors condicions competitives (per poder aspirar a millors condicions financeres, per comprar al major, per produir tecnologia, per exportar...). En segon lloc, perquè la gran empresa necessita la petita empresa en les seves estratègies de descentralització (li permet una adquisició flexible d'*inputs* o serveis, fins al punt que en nombroses ocasions es produeixen situacions de simbiosi). En tercer lloc, perquè la dimensió empresarial no és indicativa de nivells d'eficàcia.

En aquest respecte, la petita empresa parteix amb avantatge, car és compatible als nivells de productivitat i eficàcia empresarial amb altes quotes de flexibilitat i adaptabilitat al medi ambient conjuntural:

«Quan es va desenvolupar l'empresa gran, es creia que els seus avantatjos tècnics-organitzatius de la producció eliminarien les empreses petites i mitjanes. Aquesta suposició no s'ha verificat. Les empreses petites i mitjanes s'han afirmat en tot el món com molt resistents, més que no se suposava. Entre altres motius és degut, considerant-ho des del punt de vista de la tècnica de producció, a que la tècnica moderna ha desenvolupat màquines, forns, instal·lacions de transport, etc., per a quantitats de producció petites, les quals no es diferencien en econòmicitat de les instal·lacions grans. Aquesta flexibilitat de la tècnica de producció permet a les empreses petites una adaptació elàstica a les variacions del grau d'ocupació» (E. Gutenberg. *Economia de la empresa. Teoría y práctica de la gestión empresarial*. Edicions Deusto, Bilbao, 1968. Citat per F. Tarragó, 1986).

D'una altra banda, per a que la gran empresa pugui sobreviure, ha de defensar aferrissadament els seu nínxol de competència en el mercat; de tal manera que els imperatius oligopolístics la fa entrar freqüentment en guerres de preus i descomptes on, a la llarga, acaba afeblida:

«A mesura que és més considerable la grandària, també és creixentment necessari desplaçar altres competidors (...) Quant més gran sigui la necessitat d'arrencar el mercat a altres, també més onerosos resultarà l'esforç comercial, en forma de més grans rebaixes de preus i augments més que proporcionals de les despeses comercials (publicitat, etc.) per obtenir aquestes quotes de mercat addicionals (...) Conseqüentment, quan els sacrificis comercials, en els seus diferents aspectes, comencen a ser més que proporcionals als marges que s'espera obtenir, haurà de considerar-se la possibilitat d'intentar altres mercats, per disminuir la pressió sobre els primers (...) No obstant, la dispersió en diferents mercats produeix una disminució de la tensió en cada mercat (efecte favorable), però també origina una pèrdua d'efectes sinèrgics a conseqüència d'aquesta dispersió» (A. Freije, 1990).

Així doncs, la rigidesa pròpia de la funció de producció de la gran empresa (que ve donada per l'existència d'uns costos fixos i unes estructures organitzatives poc flexibles), així com la seva necessitat imperiosa de defensar el seu nínxol de mercat a costa d'estèrils guerres de preus amb

altres competidors (a no ser que hi hagi acords no escrits de caràcter monopolístic —de *cartel*—, que sostinguin artificialment els preus a l'alça, extrem aquest penat jurídicament), són els seus principals factors limitadors en relació a la petita empresa. Posteriorment comprovarem que aquesta té un venturós futur si s'adopten les mesures necessàries per garantir la seva viabilitat.

3.1.3. Uns altres factors condicionants

Hi ha altres factors condicionants, de caràcter extern, que limiten o determinen l'activitat empresarial. Un d'ells seria la situació actual dels mercats. Aquests es caracteritzen, com vam afirmar en la introducció, pel seu caràcter gasós i el fort predomini de l'anomenat «capitalisme financer». Aquest últim ha posat en qüestió la base real de l'economia sobre la qual els economistes clàssics recolzaven les seves idees. D'una altra banda, ha aparegut així mateix un joc oligopolístic, amb grans costos d'entrada i sortida, que ha conduït a una deliberada perturbació del joc del mercat, mitjançant polítiques de control de mercats, mitjançant guerres de preus, mitjançant acords de contenció o pujada artificial de preus, i altres imperfeccions de les regles del mercat per mantenir les quotes de posició dels grans oligopolis.

La petita empresa, davant d'aquest falsejament del joc net, s'ha submergit en un seguit de pràctiques il·lícites, com poden ser l'entrada en l'economia oculta, o la precarització contra llei i natura de les condicions de treball de molts dels seus empleats. De tal manera, el mercat es fa cada cop més inestable, dual, desequilibrat, injust. Les regles del lliure, legítim i honorat contrast d'interessos es transformen en l'aplicació de la llei del més fort (o espabilat), sense atendre a criteris de justícia, legitimitat o equitat.

En un punt anterior ens vam referir a un altre factor condicionant, que dona carta de legitimitat a l'empresa, és a dir, la seva naturalesa jurídica. Hem vist com aquesta ha estat falsejada amb la finalitat d'afavorir els interessos de les grans empreses, en perjudici de les petites, mitjançant maniobres legals que dilueixen la responsabilitat de les grans companyies en un gran nombre d'estalviadors, o que generen compartiments estanc que salven de tota responsabilitat altres òrgans vitals de l'empresa-mare.

També vam veure que el gestor és un mer assalariat, i que difícilment respon de les seves responsabilitats penals (com a tal assalariat, no juga amb el seu diner, sinó amb el dels altres; davant de qualsevol responsabilitat legal, qui respon és la societat jurídica —l'empresa—, no ell). En aquest aspecte, la petita empresa torna a estar en desavantatge.

Per últim, farem esment d'un punt que vam considerar amb exhaustivitat en el número anterior d'aquesta revista, tot i que només de passada. És el de l'anomenada fiscalitat empresarial. La fiscalitat de l'empresa té tres fronts: els impostos indirectes, els impostos directes (especialment, l'Impost sobre Societats) i les contribucions socials. En el número 2 vam fer esment a la necessitat de descarregar de

fiscalitat els beneficis no distribuïts (aquells que es dediquen a reserves o a inversió), i carregar-la sobre els distribuïts (en forma d'Impost sobre la Renda).

Vam opinar en contra dels criteris actuals d'amortització del capital, dels abusos en forma d'exempcions o deduccions (o fins i tot bonificacions i subvencions) a costa de l'Impost sobre Societats, i dels criteris de tractament de l'Estimació Objectiva Singular (per a les petites empreses); també vam expressar la nostra disconformitat envers una política econòmica que perjudica el finançament de les empreses productives, que no afavoreix la exportació, i que no la recolza enfront de la pressió del capital financer i oligopolístic.

(Per a conèixer aquests aspectes referents a la fiscalitat empresarial, seria convenient consultar el monogràfic «La distribució de la renda a Espanya», en el número anterior d'aquesta revista.)

3.2. El marc social

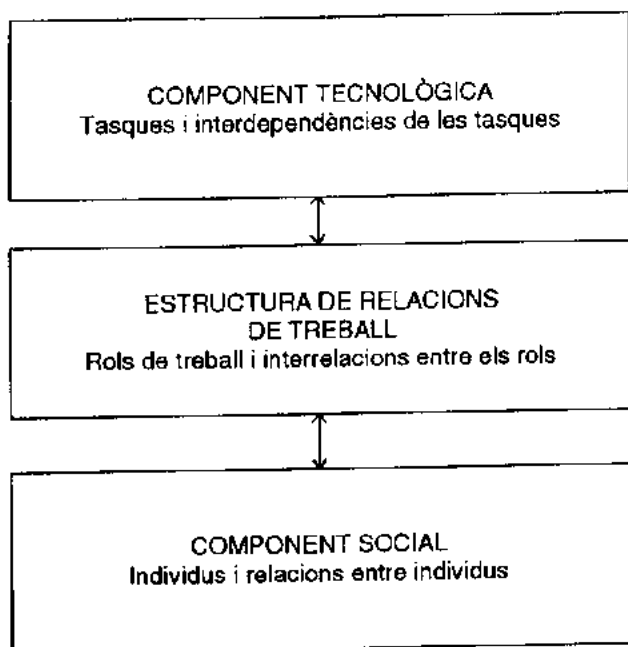
L'empresa és un ens complex, amb dues dimensions, humana i tècnica. Tradicionalment s'ha dedicat una especial atenció a les exigències tecnològiques a l'hora de dissenyar el treball: l'adequació entre necessitats humanes i exigències tecnològiques es resolvia per l'adaptació unilateral de les primeres a les segones. En aquest punt analitzarem de quina manera això és així, i per què pot ser d'una altra manera.

La visió tradicional sobre les relacions socials en la empresa es redueix a supeditar-les o encaixar-les en un marc tècnic, sota unes condicions restrictives, rígides i imposades. La visió taylorista-fordista (que després desenvoluparem més detalladament) considerava el marc de relacions laborals com la mera adequació de les necessitats dels treballadors a les exigències organitzatives del marc tècnic, pel que fa al grau de complexitat del treball i les seves característiques intrínseques. Existiria, doncs, un contracte (de coneixements, psicològic, d'eficiència, ètic i tècnic) que especifica les exigències del *rol** del treballador, a canvi d'una contraprestació estrictament salarial.

En el gràfic 4 representem aquesta interacció entre el marc tècnic i el marc social, amb l'*estructura de relacions del treball* com a estructura organitzativa intermitja, és a dir, com a materialització de la dialèctica entre exigències tècniques i necessitats socials de les que ja hem parlat. Com veiem, l'estructura de relacions de treball és el compromís entre la dimensió tecnològica (amb les seves tasques i les seves interdependències de tasques) i el component social (amb les relacions informals associades). En un punt anterior ens ocuparem de les estructures organitzatives des d'un punt de vista econòmic-estratègic. En aquest farem una lectura sociològica, tot ocupant-nos del paper de rol social.

Els rols de treball relacionen els individus amb les tasques, són el nexa d'unió entre les persones i la tecnologia. Per això una estructura de relacions de treball genera una «organització» en relacionar diferents rols de treball. En relació als rols de treball i les seves interrelacions, cada

INTERRELACIONS ENTRE EL SUBSISTEMA TÈCNIC I EL SOCIAL



GRÀFIC 4

Font: M. Alcalde Castro. *Las nuevas formas de organización del trabajo*. Akal Universitaria, 1983. Pàg. 16.

estructura organitzacional constitueix un disseny particular pel qual es relacionen els treballadors amb la tecnologia. És a dir, quan es parla de disseny de l'organització del treball l'element central deixa de ser el lloc de treball i passa a ser el rol (o responsabilitat particular de cada treballador) i les relacions entre rols.

En aquest punt suggerirem un nou disseny de l'organització del treball que trenqui el postulat àmpliament acceptat, implícitament o explícit, segons el qual el contingut del treball està fixat per les necessitats dels processos i estructures de l'organització, i només pot ser modificat al preu d'una pèrdua d'eficiència econòmica. En el gràfic 5 donarem una resposta a aquesta interpretació representant les complexes interrelacions entre el subsistema tècnic, ambiental i organitzatiu, tot afegint-li les dimensions psicològiques que actuen en aquesta interrelació.

Partim de la base que un treballador és un ser humà, i que com a tal té una sèrie de qualitats, defectes, il·lusions, aspiracions i limitacions. Per això a la dimensió social se li ha d'afegir una altra matis, el psicològic, que l'anomenada *Organització Científica del Treball** va deixar completament bandejat, en benefici d'objectius tecnocràtics i productivistes. En el gràfic 5 veiem plasmada aquesta nova dimensió. En el quadre superior esquerra observem les tres principals variables contextuais (per això, de més difícil intervenció) de les que ja hem parlat: les dues primeres (social i tècnica) són d'ordre intern, i l'última, el medi ambient, és d'ordre extern. En el quadre a la dreta represen-

tem el grau de complexitat (o simplicitat) d'un subsistema organitzatiu, amb una gradació de nivells de qualificació del treball. En el quadre superior dreta percebim les diferents reaccions (en un gradient semblant al del quadre anterior) que aquesta organització del treball pot provocar entre els treballadors.

El contrast entre les variables contextuais i el marc organitzacional (i contractual) actual ens indicarà la situació d'eficiència (o no) de l'empresa. En el cas que aquesta no compleixi els seus objectius preestablerts s'haurà de plantejar una sèrie d'actuacions a curt i a llarg plaç. A curt i a mig plaç li pot interessar actuar sobre les exigències, necessitats i restriccions dels recursos humans a través de la selecció o la formació del personal; pot actuar sobre el medi ambient (cosa que és més difícil) o sobre la tecnologia (en funció de les seves disponibilitats de capital).

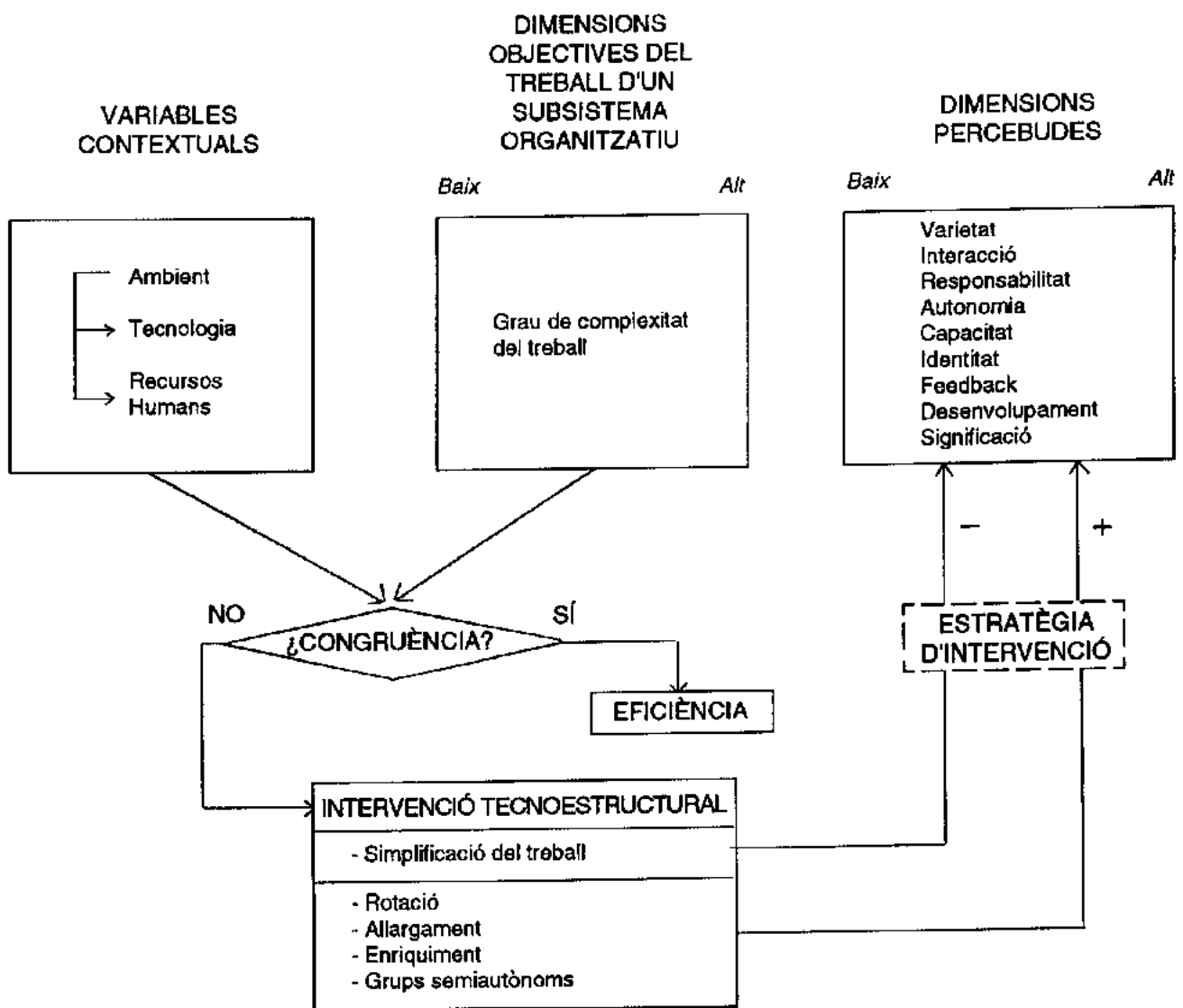
A llarg plaç pot plantejar-se una intervenció tecno-estructural, que simplifiqui i apropi els rols a les possibilitats reals dels treballadors (si aquests requereixen d'una especial qualificació professional), o bé que actuï tot ampliant les seves responsabilitats (mitjançant la rotació de tasques, l'ampliació de tasques, el seu enriquiment, o la plena assumpció de responsabilitats dels grups semiautònoms). En el primer cas es buscaria una menor varietat, autonomia, responsabilitat, etc. (quadre superior a la dreta); en el segon es buscaria el contrari.

Està clar (tornem a insistir-hi) que aquestes actuacions han de tenir com a fita la plena assumpció dels objectius de l'empresa. Si això no és pas així (és a dir, si aquesta intervenció tecnoestructural és inoperant) s'haurà de redissenyar la intervenció amb la finalitat d'ajustar-la a l'eficiència econòmica. Però volem insistir en la idea que el disseny organitzatiu i tecnoestructural actual (l'*Organització Científica del Treball*, de F. W. Taylor) no satisfà almenys alguns dels objectius que tota organització ha de buscar.

En un punt anterior vam afirmar que els objectius empresarials no s'han de limitar a la simple rendibilitat dels actius dels accionistes, sinó que també han d'implicar els altres actors socials de l'empresa (entre ells, els treballadors), l'entorn social i la seva pròpia supervivència. Si només s'atén al primer objectiu (la rendibilitat econòmica), deixant de banda la resta d'objectius empresarials, s'està establint les bases per al conflicte, el sabotatge, la desincentivació i la desintegració. Si el treballador no se sent particip o implicat en els objectius de l'empresa, difícilment es pot aspirar a l'eficiència, l'equilibri d'interessos o la seva simple viabilitat.

S'està veient que el model fordista-taylorista està en crisi, car (entre altres coses) els assalariats han adoptat una actitud (lògica, d'altra banda) de «soldat vell», que només espera el seu llicenciament. Si no es guanya en enriquiment del treball, si només s'atén als objectius productivistes (per part del capital) o salarials (per part dels sindicats), és a dir, si l'empresa esdevé un camp de batalla (quan el món està en plena ebullició, i «qui no corre vola»), la seva

CONFIGURACIÓ D'UN DISSENY SOCIOTÈCNIC A L'INTERIOR D'UNA EMPRESA



GRÀFIC 5

Font: M. Alcalde Castro. *Las nuevas formas de organización del trabajo*. Akal Universitaria, 1983. Pàg. 21.

viabilitat és més que dubtosa. Potser hagi passat l'hora del model conflictivista, i sigui necessari un nou marc social fonamentat en la cooperació (tot substituint el conflicte per la resolució negociada dels problemes, sense excloure, això sí, el trencament de les relacions entre les parts quan la situació es fa insostenible). Concòrdia i protecció social són la millor garantia per preservar la pau i prevenir el conflicte (sense entrar en altres consideracions de caire polemista).

En el pròxim punt farem esment dels diferents enfocaments que s'han plantejat pel que fa al marc de relacions laborals, vistos des d'una òptica sociològica. Comprendrem com hi ha hagut una evolució des del plantejament productivista (fins i tot *stajanovista**), fins a un altre basat en un tipus alternatiu de prioritats. Nosaltres partim de la base que cadascun d'ells tenen aspectes subscribibles i que, com

gairebé sempre, la postura millor és la sincrètica, és a dir, la integració de tot el que de bo tenen diferents postures. Per això, al final del proper punt farem una reflexió integradora que serveixi com a colofó en aquest repàs analític.

3.2.1. Anàlisi de dissenys sociolaborals

Hi ha bàsicament nou teories que aborden l'estudi de les relacions laborals. Nosaltres, en ordre a un més gran grafisme, les hem classificades en quatre categories representatives de quatre lectures diferents. Aquestes no segueixen un ordre cronològic, sinó temàtic. Es pot considerar que cadascuna d'elles incideix en un aspecte determinat, i de vegades es limiten a negar teories anteriors; però tot plegat aporten una visió global que, al capdavall, és la que més satisfà l'enorme complexitat del món de l'empresa.

La primera categoria l'hem denominada *formalista*, per centrar-se en aspectes formals o organitzacionals (és a dir, per preocupar-se per les pautes i procediments de l'empresa). La teoria *weberiana* (11) és la més caracterís-

tica en aquest enfocament. Se centra principalment en els elements burocràtics de les organitzacions, si bé per això mateix és més aplicable en els cereles administratius que en els esglaons inferiors (com operaris i tècnics del procés de producció), tot i que alguns dels principis d'aquesta teoria també els són aplicables.

Una de les característiques d'aquest enfocament és l'imperi de la «regla», amb la finalitat de preservar la previsibilitat i uns estàndards universalistes (igualtat de tractament, manteniment del secret...) Com a conseqüència d'aquesta primacia de la regla el tractament és formalista i impersonal, la qual cosa no motiva especialment al personal (les persones són lleials als homes, però difícilment als rols o les regles). Unes altres característiques d'aquest enfocament són l'anomenada «especificitat en el servei» (el treball i la responsabilitat de cada home es limiten a una especialitat) i el control jeràrquic (les anomenades «cadenes de domini», que ja vam observar en parlar de l'estructura organitzativa de tipus linial).

Un altre enfocament diferent, dintre de la mateixa línia formalista, és l'èmfasi en els *imperatius tecnològics i l'organització*. Aquest destaca la importància de l'estructura laboral i de l'organització jeràrquica sobre el context de les relacions humanes de treball. En definitiva, posa l'accent en la constatació que el nivell de conflictivitat d'una empresa ve donat pel recolzament dels nivells jeràrquics intermedis (supervisors, capatassos) a les decisions i les mesures adoptades pel nivell jeràrquic superior. Això suggeriria que l'èxit d'un programa no dependria dels principis en si, sinó del suport donat pels càrrecs intermedis. La qual cosa ens portaria, doncs, a examinar l'estructura de la indústria, el caràcter de la tecnologia i les pressions que l'organització imposa a les persones, per explicar la relativa freqüència de conflictes en les empreses.

La segona categoria, que nosaltres hem anomenat *tecnocràtica*, no és incompatible amb l'enfocament formalista; més aviat és complementària. Això és així perquè el *Scientific Management* (en castellà, Organització Científica del Treball), propugnat per F. W. Taylor a finals del segle passat, parteix de l'home industrial (en concret, l'operari de línia) com un individu aïllat que es relaciona amb el seu entorn d'una manera formalista i reglamentada, al marge d'altres vincles de caràcter informal. Aquesta teoria centra el seu interès en la relació de l'home amb el treball, prestant poca atenció a la relació de l'home amb l'home.

La motivació primària és monetària (en la teoria weberiana també ho era), per la qual cosa s'opta per sistemes de treball productivistes (o a preu fet), mitjançant premis en forma de plusos, bonificacions, etc. El mètode de treball s'ajusta a aquest objectiu productivista simplificant-lo, es-

tandaritzant-lo i cronometrant-lo al màxim. Hi ha un professional (l'enginyer industrial) que investiga les millors pautes i mètodes per economitza temps, moviments i matèria primera. Hi ha un supervisor i cronometrador que controla que el treballador s'ajusti a la pauta. Per tant, aquest punt de vista preveu poca o cap contribució, participació o iniciativa del treballador, al que es considera ignorant i sense originalitat.

Com a reacció a aquesta interpretació restrictiva del protagonisme del treballador en el seu treball, va sorgir una tercera actitud, que nosaltres anomenariem *humanista*, que proposa atorgar un paper més actiu, més digne i creatiu al treballador; aquesta línia de pensament es distingeix també per la importància que dona a les relacions informals en l'estructura sociolaboral de l'empresa.

La primera (i més coneguda) d'aquestes teories és la *Teoria de les Relacions Humanes*. El seu inspirador va ser Elton Mayo, a partir de les seves investigacions en la Western Electric (1933). Aquest sociòleg va arribar a la conclusió que els treballadors no responen simplement com a individus aïllats, sinó que estan fortament influïts per les relacions socials que experimenten. Va observar que les aptituds individuals mantienien una pobre correlació amb la productivitat i, consegüentment, amb l'estímul salarial. Així doncs, la millor garantia del rendiment dels treballadors seria la seva integració satisfactòria en un grup, més que les aptituds individuals.

En definitiva, segons aquest corrent de pensament, l'organització informal cobra protagonisme per sobre de l'organització formal o protocolària: es podria reduir el conflicte i construir relacions armòniques si s'ensenyava a les persones la forma de tractar-se amb eficàcia les unes a les altres. Això va conduir a un enorme ensinistrament de càrrecs intermedis en el camp de les relacions humanes durant els anys quaranta i cinquanta. Així doncs, aquest enfocament ignorava les forces econòmiques, la tecnologia, la qualificació i l'estructura organitzacional, car considerava que l'aplicació de relacions humanes més participatives i informals demostraria la seva eficàcia sota qualsevol circumstància.

No obstant però, com és evident, això no és tan senzill. Un segon enfocament «humanista» introdueix un altre aspecte que complementa i en certa manera enriqueix la teoria anterior. La teoria de la *reciprocitat* introdueix el concepte de «interiorització» d'un rol com a desencadenant d'una postura positiva per part del treballador. És a dir, introdueix la reciprocitat en el context de la relació entre drets i deures d'una situació de rol: una relació laboral de *complementarietat* consisteix en que el treballador farà el que d'ell s'espera només perquè ha estat socialitzat (mitjançant un ensinistrament) en el seu rol; mitjançant la *reciprocitat* hi ha una noció de pagament per un esforç propi, i d'aquesta manera el treballador manté una actitud positiva no només perquè se li paga per a això, sinó perquè estableix una relació de reciprocitat interioritzada i integrada en el seu codi ètic (és el que es diu la *cultura del treball**).

11. Max Weber, *General economic history* (1950). Citat per Edward Gross: «Las relaciones industriales», a *Las Instituciones Sociales* [volum IV del «Tratado de Sociología» dirigit per Robert E. Faris]. Hispano Europea, Barcelona, 1986. Pàg. 216.

Un altre enfocament, dintre de l'òptica humanista, té un més marcat caràcter psicologista. La teoria de la *interacció* parteix de la base que la major part de les relacions socials dintre de l'empresa són de caràcter interpersonal, és a dir, «cara a cara». El protagonisme que rep les relacions informals l'apropa a la Teoria de les Relacions Humanes, de la que ja hem parlat, però se'n distingeix per l'especial èmfasi que fa en el paper dels sentiments. De tal manera, els sentiments es poden manipular mitjançant l'assumpció de valors distintius, com l'«orgull d'empresa», la motivació sobre la importància del propi treball, l'apel·lació a la participació de tots per igual, etc. De tal manera, s'efectua una interrelació que interioritza valors positius, amb el que això suposa per a l'actitud favorable del treballador.

Si en els anteriors enfocaments s'apel·lava als valors positius, a la concertació, en l'últim enfocament humanista del que parlarem ara es resalta precisament el valor contrari: la confrontació. La teoria del *conflicte* destaca especialment els problemes de canvi social, i considera tot ordre com un equilibri temporal, o una pau inestable que una nova correlació de forces pot trencar en qualsevol moment. Considera les organitzacions, per tant, com a llocs on els homes lluiten per una porció de béns escassos: aquells afers que divideixen a treballadors i direcció (com ara la qüestió del control dels treballadors sobre el dret a prendre decisions, i la porció dels ingressos que ha de beneficiar-los) seran, consegüentment, punts de fricció que no s'eliminaran per molt que augmenti la comprensió entre ambdues parts (d'aquí el paper de la vaga com a litigador de conflictes).

La quarta categoria, que anomenarem *funcionalista*, es preocupa per les relacions funcionals entre els diversos òrgans de l'empresa. La teoria *funcional* és la més representativa. Descriu les organitzacions industrials en termes d'un model de sistema social, és a dir, d'un conjunt d'elements interdependents. Els principals problemes que es planteja són els següents: adaptació, consecució de les finalitats, integració i conservació dels patrons (*patterns**) del comportament, i administració de la tensió.

Divideix l'empresa en diferents nivells especialitzats: el nivell *tècnic*, on es fabrica el producte de l'organització (o el servei); el nivell *managerial* integra l'organització i la gestiona; i el nivell *superior* —o institucional—, la relaciona amb la societat dintre de la qual es mou (seria, en una Societat Anònima, el paper del Consell d'Administració, que com vam veure anteriorment, hem de distingir del nivell managerial, que es preocupa dels afers interns de l'empresa). Cap d'aquests nivells supervisaria el nivell immediatament inferior, ja que cadascun d'ells tracta problemes totalment diferents.

Una altra versió, complementària a l'anterior, seria l'anomenada teoria de la presa de *decisions*, que veu l'organització com un mecanisme dissenyat per maximitzar la probabilitat d'una presa de decisió racional: per això propugna limitar les responsabilitats de cada persona de forma que quedin reduïdes a l'àrea dintre de la qual s'espera d'ella que prengui decisions racionals. Aquesta teoria

s'apropa (per la inclusió del concepte de professional de la informació, o *staff*) a l'estructura en *staff* (o funcional), que ja vam esmentar en un punt anterior.

En definitiva, hem recollit nou enfocaments sobre les estructures sociolaborals. El primer s'ocupava de les relacions formals i jeràrquiques; el segon, del protagonisme dels quadres; el tercer, de l'estandarització i simplificació del treball; el quart, de les relacions grupals de tipus informal; el cinquè, de la interiorització del valor del propi treball; el sisè, de la variable psicològica o sentimental (o del vincle afectiu); el setè, del conflicte com a litigador de diferències i col·lisions d'interessos; el vuitè, de la importància dels nivells funcionals; i el novè, del repartiment de responsabilitats.

¿No podem considerar justament que cadascun d'aquests enfocaments —o supòsits—, per separat, no és més que una visió parcial del quadre total de relacions laborals? Lògicament, el tractament global o integrat de totes i cadascuna d'aquestes visions (no totes alhora, és clar, sinó en funció de la conjuntura i de circumstàncies condicionants) és el més indicat per calibrar adequadament la riquesa de les relacions laborals. Aquestes tenen diverses accepcions, tant si ens referim a una escala individual com social: de conflicte, de jerarquia, de vincles afectius, de subordinació, d'imposició, de compromís, etc. Dificilment podem reduir les actituds o el comportament dels actors socials de l'empresa a una i només una d'aquestes postures.

En el punt posterior, ens ocuparem de les variables més representatives en torn a la significació del treball per part de l'individu. Necessàriament, bona part del material teòric que hem desplegat en aquest apartat el tornarem a aprofitar, en referir-nos a les principals actituds adoptades pel treballador o la direcció en la seva interrelació dintre del marc social.

3.2.2. La motivació en el treball

L'adagi «no només de pa viu l'home» és plenament aplicable en el tema que ens ocupa. Hem comprovat com l'enfocament tradicional (l'Organització Científica del Treball) no es preocupava en absolut d'altres motivacions que no fossin la pròpia supervivència personal: l'interès salarial per part del treballador; el lucre o màxim benefici per part del propietari. En aquest punt insistirem en una altra dimensió del treball humà, que trascendeix la motivació immediata (que és la supervivència) i descobreix nous canals d'expressió. Aquest tractament del tema s'inscriu, per tant, en un enfocament més «humanista» de l'activitat laboral.

L'estudi de la motivació laboral intenta respondre als «per quès» de la conducta en el treball. Anomenem «motius» a l'explicació última de l'actuació individual, de manera que pot dir-se que tot comportament humà està sempre motivat, tot i que no sabem amb certesa quin és el motiu. Són «motius» les causes o raons de ser que mouen a realitzar una activitat. En un plantejament simplista de la conducta de l'home podria dir-se que davant d'un estat de man-

cança personal (necessitat) hi ha un moviment del subjecte (comportament) amb una finalitat immediata (motiu).

La conducta o comportament humà pot estudiar-se des d'un punt de vista inicial més subjectiu o des d'un punt de vista final més objectiu. L'enfocament subjectiu s'aproxima a la conducta des de situacions considerades per la persona com a més interiors: necessitat, impuls, desig... L'enfocament objectiu, en canvi, ho fa més externament, essent l'individu impulsat des de quelcom que es pot anomenar «incentiu», «finalitat», o també «motiu». En aquest sentit, l'enfocament subjectiu apareix com un plantejament negatiu del problema, que assenyalava la mancança i manifesta un desequilibri intern. Ans al contrari, l'objectiu serà sempre un enfocament positiu, car és el que mou al comportament, apreciable externament.

Consegüentment, en aquest punt adoptem un enfocament positiu, que atén a motivacions contrastables (car en últim terme, és un fet evident que en general l'home treballa per alguna motivació, i que en ocasions es comporta de determinada manera —fins i tot a costa d'interessos immediats— per motivacions allunyades de les necessitats preceptives o innates). Hem d'ajudar novament als dos principals dissenys tecnològics estudiats en el punt anterior (el taylorista i l'Escola de Relacions Humanes), car aquests fonamenten les dues principals teories de conducta laboral, que estan basades en motivacions radicalment diferents.

La teoria del *Scientific Management* (o de l'Organització Científica del Treball) se serveix d'un model de conducta a la seva mida: el *model de l'incentiu*. Aquest correspon a la noció tradicional del rendiment laboral en funció de la recompensa esperada: si una persona considera que és desitjable l'obtenció d'un benefici determinat, i pensa que pot aconseguir-se rendint a un determinat nivell, hi ha un impuls a rendir a aquell nivell (els resultats esperats són que a més recompensa més rendiment).

Aquesta teoria és mecanicista i reduccionista, d'estímul-resposta, que davant de l'inexistència de qualsevol altre incentiu que no sigui econòmic, planteja les relacions treballador/empresa en funció d'estímul de premi i càstig, plenament *conductistes**. La consideració de l'individu com a *homo-economicus* fa que se la pugui inscriure en el corrent econòmic clàssic de tipus liberal. En definitiva, induïx l'home a una consideració purament instrumental, la qual cosa el redueix a motivacions estrictament econòmiques, i l'aliena del seu propi treball a canvi d'una contraprestació merament formal (és a dir, sense que vagi acompanyada d'un reconeixement moral del seu treball).

L'Escola de Relacions Humanes va inspirar un nou tractament de les conductes laborals que no anul·la l'anterior, sinó que l'integra en un primer nivell de motivacions humanes, enriquint-lo amb noves dimensions psicològiques i socials. Les teories compreses en el *model psicològic* (bàsicament dues, com anirem veient) suposen que l'acció individual és impulsada per uns objectius personals que no depenen únicament de les circumstàncies externes; tenen una gran importància, per tant, les motivacions intrínse-

ques en l'activitat laboral.

Una primera visió (d'Abraham Maslow) construeix un model jeràrquic amb cinc necessitats bàsiques que, paulatinament, tracta de satisfer el treball humà. Ho hem representat en el gràfic 6. A un primer nivell apareixen les necessitats *fisiològiques*, i són per això font inicial de motivació (aliment, allotjament, esbargiment, descans, comoditat, etc.); a un segon nivell, un cop aconseguïdes les del primer nivell, apareixen les de *seguretat* (en el treball, visió de futur, tranquil·litat, tracte amb els superiors, etc.); posteriorment, apareixen les necessitats *socials* (desig de tenir relacions cordials, interacció afectiva, coneixement dels objectius de l'empresa, etc.); més endavant, les necessitats *personals* (de respecte, d'autoestima, de reputació, de reconeixement dels mèrits, de responsabilitat, etc.); i, finalment, les necessitats d'autorealització (maximització del potencial personal, llibertat creadora, nous reptes, etc.)

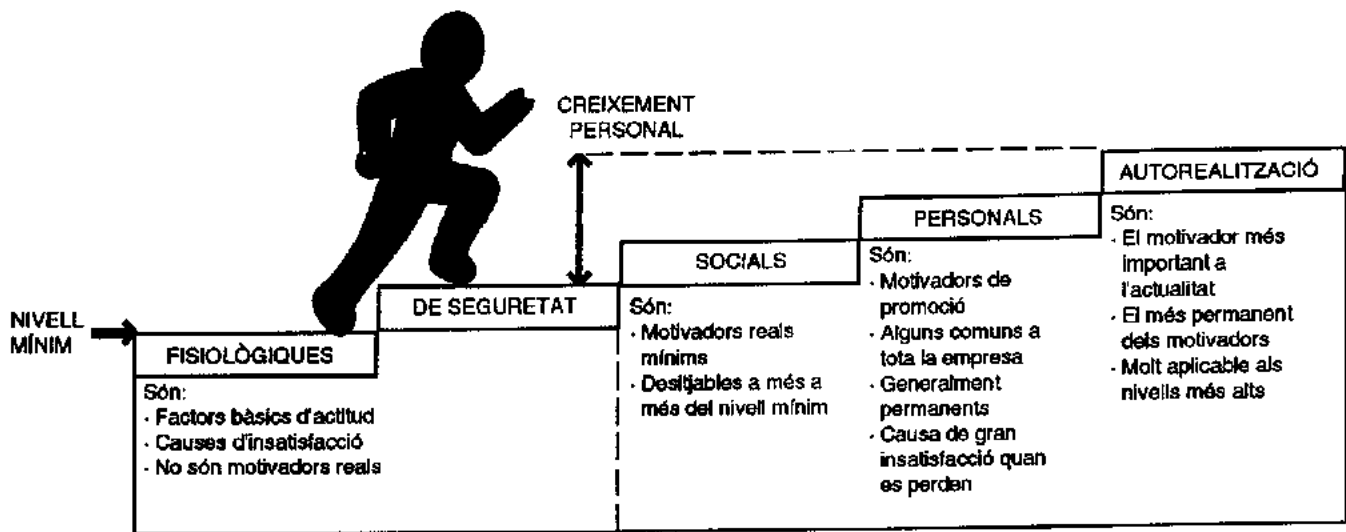
Lògicament, aquestes necessitats estarien funcionalment jerarquitzades: una necessitat ocuparà el camp de la motivació quan l'anterior hagi estat satisfeta. De tal manera, estem davant d'un nou model bàsic de l'home treballador, que fonamentalment buscarà realitzar-se en el treball. S'abandona la idea de l'home apàtic, passiu, indolent davant de les necessitats de l'organització, per entrar en una via on l'home buscarà una satisfacció basada en l'autorealització i (com veurem posteriorment) la participació en l'empresa.

(No és necessari insistir en que aquesta tesi tan complexa i voluntarista és difícilment contrastable amb l'experimentació: diversos estudis han demostrat que aquest esquema és massa simple per a ser confrontat amb la realitat; però per sobre d'aquest retret, aquesta teoria té el mèrit d'assenyalar l'origen d'altres motivacions que no són purament crematístiques, cada cop més implantades, com és la de la realització personal.)

Breument assenyalarem que una altra teoria de caràcter humanista és l'anomenada teoria de l'*autorealització en el treball*, que simplement es limita a assenyalat que els individus se senten moguts a rendir eficaçment en la mesura que el seu concepte relatiu a la situació laboral els exigeixi aquest rendiment eficaç per ser coherent amb la seva qualificació com a treballadors. En definitiva, aquestes dues visions (d'altra banda complementàries), han permès una consideració més àmplia de l'estructura de les organitzacions, en potenciar les referències a l'ordenament informal, com una obertura a la realitat que suposen els motius interns en l'acció individual.

Més enllà de la noció de «motivació» hem de subratllar el de «moral» o «cultura» del treball. La tradició econòmica clàssica prové d'una visió calvinista del treball, considerant-la com la salvació de l'ànima davant la indolència i la corrupció. Això va cristal·litzar en la concepció tradicional del treball com a obligació moral, com a justificació davant de la societat, com a valor social. Tal concepció va arrelar també en el moviment obrer, que va considerar la moral del treball com un orgull, com un distintiu de classe,

JERARQUIA DE LES NECESSITATS HUMANES I DE LA MOTIVACIÓ EN EL TREBALL



GRÀFIC 6

Font: Antonio Lucas Marin. «Motivación y satisfacción en el trabajo». A *Sociología Industrial y de la empresa*. Aguilar, Madrid, 1988. Pàg. 400.

com un element diferenciador davant els ociosos i opulents burgesos.

(S'ha generalitzat un equivoc sobre la suposada interpretació de Marx del concepte de treball: segons aquesta visió, el treball seria una dimensió negativa i alienant, en oposició a una visió suposadament més optimista d'uns altres economistes clàssics. Aquesta visió no només és incorrecta, sinó que a la seva vegada és distorsionadora, atès que el cas cert és el contrari: són els clàssics —amb vocació puritana— els que consideren el treball com un «càstig diví»; no obstant, Marx el considera «alienant» només quan el treballador està estranyat del fruit del seu treball, a canvi d'un salari que no és més que la constatació d'una explotació —en forma de plusvàlua per part del propietari—; si el treballador és beneficiari del producte del seu treball és un valor enriquidor. Clar està que Marx també s'oposa a les conseqüències negatives del treball: insalubritat, jornades excessives, falta de control sobre el procés de producció, estranyament...)

És a dir, si bé hi ha una visió idíl·lica sobre la moral de treball (que suposadament s'estaria perdent), com a element que atorgaria dignitat i rellevància a la vida humana (principi que en sí es subscribible i raonable), aquesta visió no es pot compartir si no va més enllà del valor-treball en si i no concreta els aspectes quantitius i qualitius de la seva significació. Per això, les noves tendències resalten molt vivament els aspectes més negatius de l'experiència laboral: fatiga, perillositat, insalubritat, monotonia, rutina, idio-tització i simplificació de les capacitats humanes...

En últim terme, l'element determinant per a fer judicis de valor sobre la pertinença de les valoracions abans exposades és la satisfacció o no dels treballadors davant del seu treball, independentment de les seves condicions laborals. El ser humà és un ens complex, amb una riquesa interior

inextricable. Així doncs, en certa manera es pot entendre que enfront de quadres que difícilment poden considerar-se satisfactoris en matèria d'ambient, relacions laborals, motivació i participació, gran part de la classe treballadora es manifesti satisfeta pel seu treball:

«El món dels treballadors industrials és una entitat on el treball i el lloc de treball no constitueixen l'interès vital central de la major part. En concret, el treball no és l'interès vital central per als treballadors industrials si estudiem les experiències informals de grups i l'experiència social general, que tenen cert valor significatiu per a ells. Els treballadors semblen percebre que la seva vida té un centre fora del treball pel que fa a les seves relacions humanes íntimes i als seus sentiments de plaer, felicitat i dignitat. D'altra banda, a causa de les seves experiències amb els aspectes tecnològics del seu espai vital i la seva participació en les organitzacions formals, reconeixen clarament la primàcia de lloc de treball. En altres paraules, el treballador té un sentit de vinculació amb el seu treball i el seu lloc de treball molt desenvolupat, sense un corresponent sentit de compromís amb ell...» (12).

En definitiva, en la mesura que el reconeixement de la insatisfacció o la infelicitat pot ser interpretat com el reconeixement exterior d'un cert fracàs vital, d'una situació de falla personal, i en la mesura que el treball es considera una faceta important d'aquesta experiència vital global, pot entendre's que molts treballadors tendeixen a declarar externament, quan se'ls hi pregunta, un sentiment general de satisfacció amb el seu treball. Per això mateix aquests treballadors reserven la seva pròpia felicitat a concentrar el seu interès, el seu compromís, en l'interval de temps que hi ha entre una jornada de treball i la següent. Des d'aquest punt de vista, a no ser a costa de perdre el respecte i

12. Robert Dubin. «Industrial Workers Worlds: A study of the "Central Life Interests" of Industrial Workers». A *Social Problems*, 1956. Citat per Raymond N. Blair i C. Wilson Whitston. *Elementos de ingeniería de sistemas industriales*. Editorial Prentice/Hall Internacional, Madrid, 1973. Pàg. 165.



esther olive de pug

ESTHER OLIVÉ DE PUG

l'autoestima, l'home es resigna a la insignificança del seu treball internament, però se'n felicita externament.

Aquest fet desmenteix reiterades anàlisis —interessades, és clar— que insisteixen en que, en la seva major part, les persones estan satisfetes amb el seu treball. Per als ciutadans actius de les modernes societats industrials, el treball és tant una activitat econòmica com una faceta important de la personalitat humana, al temps que el lloc de treball constitueix un dels elements més fonamentals en la seva vida social. Per això, en tals circumstàncies, preguntar per la «satisfacció en el treball» ve a ser, en alguna mesura, gairebé com demanar un balanç de l'experiència social i vital de l'espectador.

En el proper punt ens aproximarem a una segona —i important— dimensió del paradigma laboral, com és la significació i la participació del treballador en el propi fruit del seu treball i en la seva empresa, novament amb un enfocament que trascendeix la visió mecanicista d'inserció de l'home en el món laboral.

3.2.3. Participació i control

L'experiència viscuda fins ara en l'actual règim de relacions laborals, indica que el treballador pot participar en el fruit del seu treball de dues maneres; mitjançant el més ampli control possible del procés de producció, i a través de la seva implicació en la gestió i en la presa de decisions

de l'empresa. Pel que fa al primer aspecte —el seu domini sobre el procés productiu— fins ara la seva participació és molt restringida car, com hem vist, el sistema fordista-taylorista l'ha confinat en parcel·les molt limitades de responsabilitat, amb la finalitat de maximitzar el rendiment i la productivitat.

Així doncs, una primera estratègia de participació aniria encaminada a recuperar més grans quotes de control —o responsabilitat— sobre el seu propi treball. En la pràctica, els intents que s'han endegat per ampliar quotes d'autonomia en el treball dels operaris no han estat amb l'objectiu de millorar les condicions d'execució del treball (és a dir, d'humanitzar-lo), sinó d'evitar les disfuncions pròpies de l'estranyament entre el treballador i el producte del seu treball.

Tals intervencions poden ser de quatre tipus, com vam avançar en un punt anterior. A un primer nivell, la *rotació* d'ocupacions, és a dir, el canvi entre les diverses fases del procés productiu dels treballadors d'una factoria (és una pràctica corrent en el treball en cadena per suplir els problemes d'equilibri i de deficient organització). Més complexa és l'*ampliació* de tasques, és a dir, l'augment de la varietat de tasques que efectua el treballador, amb la finalitat de disminuir la monotonia i augmentar les seves potencialitats. A un tercer nivell, se situa l'*enriquiment* de les responsabilitats, o la devolució al treballador de les fun-

cions de planificació i control que en el model fordista-taylorista eren pròpies dels supervisors i les funcions de *staff* (d'aquesta manera, requereix d'una més gran capacitat, habilitat, autonomia i responsabilitat que el rol tradicional). Un últim nivell, el dels *grups semiautònoms* de producció, l'explicarem amb més detall més endavant.

Com hem apuntat, en la seva plasmació real un bon nombre d'experiències en aquest sentit encobrien més aviat noves formes d'optimització dels recursos humans, per solventar diverses des economies pròpies del sistema de producció taylorista:

«El que passa en la major part de les ocasions és que es coloca "vestit de festa" (humanització) o modificacions en el terreny del disseny que són necessàries realitzar per altres raons (...) Les experiències neixen com a resposta específica a modificacions en la tecnologia, en el mercat de productes, o en el mercat de treball, i sempre les finalitats econòmiques són les preponderants (...) En bona mesura coincidents amb aquesta opinió es mostren Wild i Birchall, en indicar que només una minoria d'experiències han estat endegades amb l'objectiu primari de millorar la qualitat de vida en el treball, o la satisfacció, malgrat que hi ha una marcada tendència a descriure les experiències en aquests termes. Els objectius primaris són de tipus operacional: augmentar la flexibilitat del sistema productiu, augmentar la productivitat, millorar la qualitat, etc. Quan se cita com a objectiu primari la millora de la satisfacció o la reducció de la monotonia, és més com a mitjà per a l'assoliment d'altres objectius operacionals, com ara la reducció de l'absentisme, el turnover, atraure força de treball o evitar conflictes. Les investigacions més importants en aquest camp de les raons i objectius primaris de les intervencions confirmen aquesta opinió» (M. Alcaide, 1983).*

Si en països desenvolupats com Suècia, Alemanya, França, Holanda, Itàlia o Regne Unit aquest ha estat el cas, quant més serà a Espanya. Més endavant comprovarem que les noves formes d'organització del treball poden suposar tant un avenç en les condicions de vida i treball de la gent com un parany fatal que situï els treballadors en una posició vulnerable davant dels capricis flexibilitzadors de l'empresa. Posteriorment estudiarem la contrapartida en forma de control que tals avenços parcials poden generar, a partir de la implantació de les noves tecnologies i dels nous dissenys sociolaborals.

Això no obstant, tot avenç en el disseny sociolaboral que pugui conduir a una més gran autonomia i protagonisme de l'operari en el seu treball pot ser bo, sempre que vagi acompanyat per unes garanties de participació en altres facetes de l'empresa, per exemple en la seva gestió (més endavant farem una síntesi integradora de tots aquests supòsits, quan al·ludim al «balanç social» de l'empresa). En el quadre de text nº 4 trobem un panegíric d'aquesta forma d'implicació del treballador, que afirma que el concepte «cooperació» ha de primar sobre el de confrontació, i que davant d'aquest repte la participació del treballador en la seva empresa és un element clau.

Com a desig benintencionat aquesta és una opinió subscribable. Però en la pràctica aquest objectiu no s'ha demos-

QUADRE DE TEXT NÚMERO 4

La participació

«La participació dels treballadors en l'empresa (en la seva gestió, en els seus beneficis) ha estat una aspiració tradicional del món del treball. I encara ho és avui dia. Aquesta aspiració, concretada en nombrosos i variats assajos, ha passat en l'actualitat a esdevenir una realització de les empreses més destacades de l'economia mundial. Hauríem d'afegir-hi que gran part de l'èxit d'aquestes empreses s'atribueix, amb indubtable fonament, a aquesta participació laboral que s'esmenta.

(...) En gairebé tots els organismes empresarials europeus, el tema de la participació laboral va figurar, i figura, en les seves agendes de treball. Resumidament, els empresaris, almenys en els seus nivells més progressius, estan arribant a la conclusió que la participació dels treballadors en l'activitat empresarial és no només rendible, sinó, fins i tot, vital per a la pervivència de l'empresa en circumstàncies crítiques. Aquesta aspiració del món del treball ha estat una constant de molts programes sindicals des dels començaments del moviment obrer. I la raó de fons de tot això és ben senzilla: els treballadors volen ser considerats, en l'empresa, com a persones i no com a instruments productius.

No obstant però, el treball ha estat considerat, i ho continua estant en l'actualitat, un recurs del capital i no un factor de la producció. A l'hora d'avaluar el cost d'un producte, l'import dels salaris forma part d'un paquet on hi estan inclosos els materials, els transports, l'energia, etc. Així doncs, el treball resulta un recurs més dels necessaris per obtenir una producció concreta. Inicialment, es va pensar que aquest recurs, que és el treball, es reduïa a poca cosa més que la força física dels treballadors. Més tard es va considerar que l'habilitat i la preparació superaven en productivitat la força física. Que la intel·ligència dels operaris era el factor primordial; per a arribar a la conclusió que el recurs òptim rau en la creativitat dels treballadors i que, per tal d'estimular-la, era necessari un cert grau d'integració dels treballadors en les finalitats de l'empresa. Evidentment, no s'ha arribat encara al final d'aquest procés. Però ja s'assumeix que el veritable i màxim "recurs" que hi ha en el treballador és l'home mateix, en tant que ésser lliure i, sobre tot, responsable i potencialment cooperador.

Així doncs, la responsabilitat és el major recurs existent en el ser humà i, si se l'estimula, s'activa la creativitat, la cooperació, la intel·ligència i la resta de facultats de l'home. El concepte de *cooperació versus competitivitat* o indiferència entre els empresaris i treballadors, o entre capitalistes i assalariats, seria el concepte central sobre el qual es desenvoluparà l'esquema operatiu de copropietat que se suggereix» (José Luis Montero de Burgos. «Notas sobre teoría de la empresa integrada», a *Sociología Industrial y de la empresa*. Aguilar, Madrid, 1988. Pàg. 347).

trat gens senzill. Abans de res hem de definir què entenem per *participació*: aquesta seria el conjunt de modalitats d'exercici del poder per part dels subordinats, en la mesura que siguin enteses com a legítimes per ells mateixos i els seus superiors. La participació pot ser total o parcial en funció que el treballador tingui igual poder o no que els directius en el procés de presa de decisions. Així mateix, pot ser primària o secundària segons que es refereixi a la gran política de l'empresa o a afers relatius al treball diari.

Les experiències de participació, cogestió o autogestió que s'han estudiat a Europa són diverses (n'hi ha prou amb esmentar els casos de Noruega, de l'exlugooslàvia, i de Polònia), però en general aporten ombres sobre la visió optimista d'aquests conceptes. Si bé els resultats de laboratori duts a terme als Estats Units arriben a la conclusió que, globalment, els grups participatius es mostren més satisfets amb el seu treball que els no participatius (no obstant, no hi ha una correlació clara d'augment de productivitat en funció dels augments de la satisfacció), la pràctica quotidiana de la implantació dels models participatius ha donat uns resultats bastant minsos.

La causa sembla clara: si l'estratègia participativa s'orienta més a aconseguir increments de productivitat que a fomentar el desenvolupament de la personalitat dels subordinats, aquests reaccionaran desfavorablement, fins i tot amb el sabotatge (invocant els sants principis de la lluita de classes), per oposar-se a tals maniobres. Vegem un exemple d'aquesta preocupació, sota un prisma clarament orientat en un vessant conflictivista:

«La dada de la realitat, de la qual no es pot prescindir, és que els interessos de l'empresari i dels treballadors són antagònics entre si: el salari pagat als treballadors és, per a l'empresari, un cost de producció, que redueix el benefici; l'interès dels treballadors per un major salari està naturalment en conflicte amb l'interès pel benefici de l'empresari (...) El cridar als treballadors a participar en la direcció de l'empresa és, contràriament, un tempteig dirigit a comprometre als representants dels treballadors en els òrgans directius de la societat, amb el resultat inevitable d'imposar una regla de subordinació dels interessos del treball a l'interès de l'empresa; un tempteig que tendeix a la desarticulació de la representació institucional dels treballadors i, per tant, ha afegit la posició sindical, que és una garantia essencial de democràcia en la indústria; que tendeix, més enllà de la fàbrica, a trencar la força política de la classe obrera» (F. Galgano, 1974).

Així doncs, entrem en un tema clau: ¿què hi ha al darrere de la participació? Si el que hi ha és una nova forma de manipulació o control (en la recerca de formes més subtils de domini o d'explotació), el conflicte està servit. Si el que hi ha és un més gran interès per l'aspecte humà de l'economia, poden obrir-se nous horitzons a l'acord i a la col·laboració entre les parts. Però fins ara, malhauradament, l'experiència no és positiva en aquest respecte.

El cas norueg (dels més avançats en el terreny de la cogestió empresarial) és paradigmàtic. Una investigació de 1963 va demostrar que, en aquells moments, la inclusió de representants obrers en el Consell d'Administració era con-

traproduent per als treballadors, car aquells «aparenten estar menys disposats a pressionar per la defensa dels seus interessos que els altres membres del consell a exigir les seves condicions» (13). Així doncs, el cas es resol amb l'apatia dels representats (dels treballadors), la marginació dels representants dels treballadors i l'interès (manipulador) dels directius. Vist el fracàs d'aquest sistema de participació, els experts han optat per una altra postura: ampliar en allò possible el camp de la negociació i de la consulta, i d'altra banda, transferir la democràcia industrial a un àmbit on els treballadors puguin disposar d'algun poder real.

(Els casos exiugoslau i polonès són reiteratius en aquest aspecte. Només cal dir que les atribucions «formals» dels treballadors, com les que representen els *consells obrers**, comptaren amb nombroses limitacions donat el caràcter planificat, arbitrari i jeràrquic dels antics sistemes d'economia planificada; això explica que el èxit se centri més en les condicions laborals, en ocasions simple «escaqueig», que en millores econòmiques o financeres.)

En definitiva, no pot afirmar-se que la participació sigui tal si es limita a un mer reajustament del sistema organitzatiu per fonamentar canvis en el sistema sociotècnic, sempre que aquest reajustament no s'enquadri dintre d'una política d'humanització del disseny socioestructural. En cas contrari, tals canvis no seran més que una maniobra de control de cara a implementar estratègies productivistes (com hem vist, en moltes ocasions irrellevants i errònies en els seus resultats) o flexibilitzadores.

(Més endavant comprovarem que és possible un redisseny en la participació dels agents productius, si creem les bases d'un nou concepte de propietat: en concret, si es canvien les relacions per fusió vigents, establertes a partir d'uns equilibris conjunturals, per relacions per associació, en les quals el capital tingui un altre significat. Així mateix, reprendrem el tema de la participació quan parlem, en el pròxim apartat, del balanç social de l'empresa.)

3.2.4. Balanç social de l'empresa

En aquestes alçades hem tingut l'ocasió de copsar la complexitat del concepte «participació». Hem comprovat que si per un costat pot indicar un avenç en les condicions de treball i d'implicació del treballador en la seva empresa, per un altre pot ser una eina per part de l'empresa per instaurar una nova forma de control (o domini). Està clar que ens estem movent en un terreny molt lliscós, el dels valors i les maneres de raonar i actuar d'índole gregària, que es fonamenten en el litigi i en el repartiment de papers i influències entre poders sovint aliens a l'empresa.

(Els sociòlegs introdueixen aquí un nou conflicte, anomenat informacional, car parteix de la gestió del canvi i del consens a partir de la possessió d'informació. Certs

13. F. W. Emery i E. Thorsrud, *Form and Content in Industrial Democracy*, 1969. Citat per José Castillo, «La democràcia industrial: paradigma del poder en las organizaciones formales», a *Sociología Industrial y de la Empresa*, Aguilar, Madrid, 1988, Pàg. 341.

teòrics crítics han rebutjat la noció de «complexitat» del sistema social, dels nous rols, i de l'anomenada «legitimació sociotècnica», car argumenten que desdibuixen les nocions de participació i contestació. Comptat i debatut, entre certs cercles es menysprea l'argument tecnològic i funcionalista tot apel·lant al manteniment de les constants històriques, que fonamentarien en la confrontació d'interessos i la contestació social; tot el que no sigui això —argumenten— no seria més que manipulació i conservadurisme social.)

La nostra posició és conscient dels perills mistificadors —o fins i tot manipuladors— del raonament integrador, conciliador o participatiu. Però més enllà del reduccionisme, el voluntarisme o la ingenuïtat, estem segurs que hi ha bona part de veritat en l'actitud «negociadora» i integradora. No cal dir que els temps han canviat, però també ho han fet les mentalitats i els rols socials —evidentment, no sempre per a bé—; com diria un profeta: «Qui tingui ulls per veure...» De vegades són necessaris veritables exercicis d'enginy per fer lectures i interpretacions tan tortes com les que se senten entre certs protagonistes socials que s'entesten a considerar que res no ha canviat en les societats avançades. Noves possibilitats s'obren en l'objectiu de repartir responsabilitats, adoptar compromisos, gestionar el canvi. Si no s'adopten (amb la pretensió de no «contaminar-se» o ser còmplices de tals o quals coses) aquests «protagonistes socials» seran responsables d'una altra oportunitat perduda:

«No resulta desitjable per a ningú seguir aferrant-se a la vella pràctica d'estirar de la mateixa corda des d'extremes oposats. No és convenient seguir discutint (tot i que això representi un avenç respecte al passat) millores salarials i altres condicions de treball des de l'òptica dels interessos contraposats: els uns pensant en la realització de beneficis i en l'exercici del poder (el poder que dona la propietat) i els altres pensant només en l'augment de salaris, tot inhibint-se còmodament dels problemes empresarials (¡que dirigeixin ells!) Avui sembla evident que així no es va cap al futur i que aquells que no sapiguin llegir entre línies l'evolució social i els perfils axiològics de la nova empresa en un món creixentment sensibilitzat en allò social, més format i més cult, no tenen res a fer com a empresaris.» (F. Parra Luna: «Balanz Social de l'empresa», a Garmendia, J. 1988).*

El *Balanz Social* és un intent d'integrar els tradicionals interessos de l'empresa com a entitat econòmic-financera, amb els més complexos interessos dels treballadors (i de la resta d'àmbits socials), que no només se centren en la percepció de salaris, sinó també (com hem vist) en la participació, en la seguretat i higiene, en l'augment del lleure, etc. El balanç social no és només un document de bones intencions amb base moral: per un costat, l'empresa no només l'adopta per «preocupació social», sinó que a més a més li és rendible; els treballadors no l'interpreten com una «concesió» graciosa de l'empresa, sinó com un instrument tècnic amb beneficis mutus.

En el quadre de text nº 5 exposem una interpretació (potser benintencionada, però també molt autoritzada) de la significació del *Balanz Social* en els horitzons estratè-

gics de la nova empresa integrada: per un costat és un element vertebrador i integrador (no només psicològic o afectiu, també participatiu); per un altre, l'és de gestió i control de l'execució dels objectius estratègics. En aquest quadre queda clar que aquest instrument és insubstituïble i bàsic en les polítiques estratègiques de les empreses que vulguin tenir opció a competir —i per tant, a sobreviure— en el difícil escenari global que s'està consolidant.

El *Balanz Social* és un instrument tècnic molt poderós. És des de 1977 d'aplicació obligatòria a França (des de 1985 a Portugal), i si bé a Espanya no ha estat regulat, és d'aplicació sistemàtica en nombroses entitats financeres i algunes empreses públiques. (Està clar que en moltes ocasions desnaturalitzat, car no recull la globalitat dels aspectes socials de l'empresa ni el registre de certes opinions subjectives, sinó que es limita a observar un seguit de dades estadístiques que obceixen a un determinat patró oficial.) Cal observar, no obstant, que aquestes documents no tenen encara una sòlida base tècnica i pateixen de nombroses falles.

El *Balanz Social* és, doncs, un informe més o menys extens i complet, on es proporcionen dades i xifres sobre aspectes socials de l'empresa, o més específicament, en relació amb el personal de l'empresa (aquesta és l'òptica original de la Llei del *Balanz Social* francesa de 1977). Un genuf *Balanz Social*, però, en tant que social, no pot limitar-se a acomplir aquest paper, sinó que ha de satisfer una sèrie de requisits mínims: 1) registre de la totalitat axiològica (és a dir, de tots els aspectes transcendentals, siguin de naturalesa objectiva o subjectiva); 2) registre d'opinions subjectives (és a dir, difícilment quantificables); 3) homogeneïtat d'experiències (és a dir, estandarització de llenguatge i valoracions, per exemple establint escales o intervals d'acompliment d'objectius, en tants per cent); 4) instruments de control de la gestió; i 5) ponderació d'indicadors (en funció de la seva importància relativa en la totalitat axiològica de l'empresa).

Un bon *Balanz Social* pot permetre valorar graus de realització d'objectius, rebutjar l'acompliment d'uns en perjudici d'uns altres, o desemmascarar l'encobriment de falles en la gestió de l'empresa:

«Enfront del pessimisme sistemàtic dels detractors del Balanz Social legal i en favor de la seva potencialitat de reforma s'ha d'admetre, d'altra banda, que la combinació de les dades obtingudes genera automàticament informació nova i redueix la incertesa institucionalitzada. "Indirectament" s'arriba a descobrir bona part del secret: sobre tot si aquella combinació és estratègica. Precisament, l'estratègia és una de les qualitats de la metodologia que aquí proposem ... per ser sistemàtica: el perfil dibuixat pels diferents graus de realització de valors/dimensions/indicadors "denuncia" la política seguida: per exemple, que per a l'obtenció de certs nivells de beneficis s'hagi hagut de suportar determinat ratio de sinistralitat, absentisme, contaminació, autoritarisme, etc. La potencialitat de denúncia creix en comparar pèrdues: les d'altres exercicis passats amb l'actual, les de l'empresa X amb altres del ram, etc.» (F. Parra Luna: «Balanz Social de l'empresa», a Garmendia, J., 1988).

QUADRE DE TEXT NÚMERO 5

Balanç social

«Si a l'Europa actual estem començant a superar mers valors materialistes per assumir uns altres més ambiciosament "humanístics", l'empresa, tant privada com pública, ha de romandre atenta davant d'aquestes tendències per adaptar-s'hi convenientment, per optimitzar les seves relacions en funció dels nous paràmetres socials, per no endarrerir-se en la marxa cap al progrés i, en definitiva, per simplement poder subsistir en un món inspirat per una axiologia distinta.

Aquesta nova axiologia sembla estar exigint de l'empresa dos canvis fonamentals: per un costat, una empresa més humanística i participativa, per un altre, una empresa millor organitzada, controlada i dirigida, i no sembla exagerat dir que aquestes dues necessitats seran les que marquin el rumb de l'empresa actual. Si l'empresa no assumeix un paper humanístic que concedeixi creixent importància als seus treballadors, haurà probablement d'enfrontar-se a dificultats tant individuals per manca de col·laboració i integració, com col·lectives per l'acció dels sindicats, creixentment formats i organitzats. Si l'empresa no està ben dirigida, el que vol dir que no utilitza una tecnologia punta ni en els sistemes de producció ni en el control de gestió, deixarà simplement d'existir davant de la competència de la resta d'empreses. És així que l'empresa, com a organització social, no podrà prescindir d'un cert document —estructurat i periòdic— que reflecteixi ambdues preocupacions, i que anomenem Balanç Social de l'empresa.

Des d'aquesta òptica, el Balanç Social ha de satisfer, doncs, dues finalitats principals: ser instrument d'integració del personal en l'empresa i ser instrument de gestió. Però ambdues finalitats tenen un preu a pagar, i dubto encara que les forces socials implicades (empresaris i treballadors) estiguin, per una sèrie de precondicionaments mentals que vénen de lluny, disposats a assumir-lo, i això malgrat que la possible viabilitat i continuïtat de la pròpia empresa passen pel compliment d'aquests dos objectius» (Fernando Parra Luna. «Balance Social de la empresa», a *Sociología Industrial y de la empresa*, Aguilar, Madrid, 1988. Pàg. 307).

En definitiva, el Balanç Social medeix un seguit d'indicadors objectius (dades estadístiques) i subjectius (opinions) per establir el grau de congruència o divergència respecte a les finalitats o objectius de l'empresa. El director que sistemàticament no sigui capaç de mantenir

les seves desviacions dintre d'uns marges admissibles d'error, hauria d'adoptar mesures correctores o, si el Consell d'Administració ho estima pertinent, ser destituït per inoperància (per brillants que siguin les seves intervencions, per honorat que sigui, o per molt que treballi).

Però aquest instrument és titllat de vegades de manipulador, per part dels «pepitosgrillos» de sempre: si per un costat pot promoure la desalienació en el treball, la democratització i transformació de l'empresa capitalista, per l'altre es considera que (per la seva aparença democratitzant!) esdevé un instrument de «relacions públiques del capital», una «astuta mesura de legitimació de l'explotació», i altres coses per l'estil. I el pecat més gran: ¡el Balanç Social és una iniciativa dels sectors empresarials més avançats!

És a dir, per un costat alguns denuncien el caràcter explotador i alienador del capitalisme, i per l'altre aquests mateixos sectors desqualifiquen una mesura que pot corregir aquests excessos, perquè suposadament serveix per legitimar aquests excessos que aquesta mesura tracta de corregir... És a dir, un embolic. No es pot seguir per aquest camí. Sense un tarannà positiu, o almenys constructiu, als apòstols de la puresa immaculada se'ls pot obrir el terra sota els seus peus.

Per acabar, cal dir que el Balanç Social pot ser un bon instrument d'integració del treballador en l'empresa, d'ajustament dels objectius empresarials a les necessitats i possibilitats dels treballadors i, per què no, de concòrdia social. Aquest instrument pot ser la mesura concreta que integri la visió humanista del treball de la que hem anat parlant a les possibilitats reals de cada empresa.

La motivació, la participació i la integració (així com la bona gestió empresarial) han de ser els tres principis conductors i inspiradors de la nova empresa. En un entorn global fortament competitiu, la supervivència no ve donada per unes condicions de treball malaias, sinó per la instauració d'un nou esperit d'empresa que arraconi els vells vicis que han imposat una interpretació conflictivista. El conflicte ha de ser substituït per una visió integrada, per la participació —en el nivell que es determini com a més adient per a la bona marxa de l'empresa— i pel consens. Aquest constitueix un nou paradigma que d'altra banda pot prevenir els possibles paranys que pot amagar una visió «participativa» que sigui una disfressa de noves condicions d'explotació o domini.

A partir del pròxim punt ens ocuparem de la dimensió tècnica de l'empresa, de les noves estratègies productives (organització, qualitat, logística), i de les seves conseqüències de cara a la implementació de noves formes d'organització del treball. Més endavant, efectuarem un estudi comparatiu entre els dos models d'empresa més representatius del món desenvolupat: l'occidental i el japonès.

3.3. El marc tècnic

Un cop que hem analitzat els principals determinants del subsistema social, ens endinsarem de ple en un altre

aspecte rellevant del sistema sociotècnic, que al cap i a la fi, condiciona l'empresa: el subsistema tècnic. Fidels al nostre enfocament humanístic, sense defugir les servituds que imposa la tècnica, ens inclinem pel seu sotmetiment a la llibertat i sobirania humana:

«El corrent de pensament sociotècnic ha posat de relleu que la tecnologia no predetermina el disseny de treball i que, per tant, hi ha marges de llibertat en la formalització de les relacions entre allò tècnic i allò social. Aquests marges de llibertat poden ser aprofitats pel management per reorganitzar el treball. No es tracta amb això de negar la influència de la tecnologia sobre el disseny del treball, i per tant, no es tracta de negar la importància de la tecnologia com a variable explicativa important del disseny de treball. Es tracta únicament de posar de manifest l'existència d'aspectes de l'estructura de treball que no depenen de la tecnologia. Això no exclou, d'altra banda, que la tecnologia no pugui i hagi de ser, en ocasions, canviada per augmentar aquests marges de llibertat» (M. Alcaide, 1983).

La tecnologia, en sentit lax, és tant el conjunt d'operacions manuals i mecàniques desenvolupades sobre un objecte en el seu procés de transformació en producte terminat, com els mecanismes i processos tècnics pels quals l'organització obté els seus productes o serveis. És a dir, la tecnologia és tant tècnica (o màquina) com procés, com organització productiva. De tal manera que és tan tecnològic el procés de producció d'un gerro d'argila del Neolític com el de les més ultramodernes factories del Silicon Valley. La diferència és més de grau que de definició (d'aquí que s'hagi de matisar la imatge creada d'aquest concepte, que l'identifica amb allò últim en la innovació d'eines i processos de producció).

La tecnologia és difusa quan un cert nombre de processos tècnics donen lloc a una àmplia gamma de productes (per la qual cosa, és previsible un disseny poc rígid dels rols de treball i una gran flexibilitat dels processos productius). En canvi, és específica quan comporta una gran rigidesa en els processos productius, els rols de treball i les pautes organitzatives (seria el cas del sistema de producció massiva de caràcter fordista-taylorista). Així mateix, els sistemes productius, en el seu disseny sociotècnic, poden dividir-se a grans trets en tres categories diferents: els que produeixen per unitats o quantitats petites, els que produeixen per projecte, i els que ho fan en grans masses o en sèrie.

El criteri que sosté aquesta classificació és el grau de continuïtat del procés de producció, en relació inversa a la certesa d'absorció del producte en el mercat (en general, a més continuïtat i massivitat del procés de producció, més incertesa respecte a la capacitat d'absorció del mercat: per això els béns que es produeixen per unitats o petits lots són més flexibles a les respostes del mercat; en canvi, els béns massius són més rígids a les condicions del mercat). Hi ha una gran similitud entre els sistemes de producció per unitat i per projecte, en relació als sistemes massius.

Les principals diferències entre ambdues categories (unitat-projecte, enfront de les grans sèries) vénen donades, en el seu vessant sociotècnic, pels nivells de control, el dis-

seny jeràrquic, la relació directius/personal semiespecialitzat i la relació treball de producció/tr treball de manteniment. Íntimament relacionat amb l'escala de complexitat tècnica, es poden observar les següents divergències entre els sistemes de producció per unitat-projecte i els sistemes massius: els primers presenten cadenes linials més estretes (és a dir, una limitada amplitud de l'esfera de control dels caps de primera línia, o un nombre més restringit de persones que depenen d'un mateix cap); consegüentment, els grups primaris de treball són molt més petits, i el nombre d'obriers especialitzats és més gran, mentre que en la producció en massa hi ha una més gran concentració d'obriers semiespecialitzats; en general, l'organització de les empreses de producció en massa és més mecanicista, mentre que les empreses d'un altre tipus tenen una estructura més orgànica. Finalment, els rols de treball de les empreses de producció en massa (fordista-taylorista) són més rígids que en les empreses de producció en sèries curtes.

Un cop que coneixem els condicionants dels sistemes sociotècnics en relació a les principals característiques tecnològiques (procés discontinu/en sèrie; per unitats o lots/massiu), ens plantejarem el principal interrogant que indueix la introducció d'avenços tecnològics dintre d'un sistema de producció determinat. (En atenció a una més gran simplicitat, convindrem que aquells s'efectuaran en una empresa de producció massiva, amb un procés continu.) El gran debat, doncs, està en el grau en què l'avenç tecnològic (el grau d'automatització) contribueix al manteniment o la superació del disseny taylorista del treball.

Si ens plantegem aquesta qüestió en relació a la tecnologia d'operacions (és a dir, a les eines físiques, màquines i operacions necessàries per a l'obtenció dels productes), obviant una altra mena de condicionants (coneixements i inputs, per exemple), les respostes són múltiples i confuses, de vegades contradictòries. S'ha afirmat que una de les característiques més notables dels sistemes de producció automatitzats es troba en el fet que absorbeix l'activitat de rutina tot generant noves oportunitats de protagonisme de l'activitat humana, que ha de respondre a condicions estocàstiques, no deterministes, ja que s'opera en un ambient on els esdeveniments rellevants no són previsibles. (Partim de la base d'un procés productiu automatitzat on el treballador ha de controlar incidències, llegir instruments, percebre anomalies...; els coneixements professionals han de mantenir-se, però el seu ús és esporàdic.)

En les empreses automatitzades, el treballador guanya en responsabilitat, compromís i autonomia (car ha de respondre a un major grau d'incertesa: avaries, desajustaments, control esporàdic, enfront de la rutina de la cadena en un sistema mecanitzat, amb un ampli marge d'esforç físic i escassa automatització). Per això mateix, el treballador assumeix, a més a més del seu rol operatiu, funcions tècniques i de manteniment (i integra aquests dos rols que en el taylorisme estaven separats). A aquesta més gran varietat i capacitat en el treball, hi hem d'afegir una més gran discrecionalitat: el control jeràrquic, la tasca del supervisor, es desplaça del control sobre les persones al control sobre

els processos. També s'efectua una més gran cooperació entre grups de treball (*grups semiautònoms**), amb una més gran integració de tasques: mentre més sofisticada és la tecnologia, més autònoms i participatius són els processos de grup, com ara les comunicacions interpersonals, les assignacions de tasques, la presa de decisions...

En definitiva, la tecnologia dels processos continus pot implicar la reversibilitat de la tendència històrica vers una més gran divisió del treball i especialització en el sentit no qualificat (però, alhora, una més gran vulnerabilitat del sistema econòmic davant de la incertesa de les crisis cícliques). En general, l'avenç tecnològic pot atorgar al treballador una més gran responsabilitat, una major qualificació i habilitat, una disminució de la fatiga, una més gran autonomia, mobilitat i interacció social. Però això pot no ser així si no hi ha una voluntat explícita del *management* per dissenyar aquesta organització atenent a criteris d'humanització del treball.

Si és aquest el cas, res no impedeix que el control sobre els mètodes i la planificació de la seqüència de treball sigui similar que en altres empreses típiques del sistema taylorista; ni que el rol de supervisor o cap de línia pugui ser el clàssic de control sobre les persones; o que el paper de la autonomia o dels grups de treball amb més interacció informal sigui integrat en una responsabilitat angoixant per l'ampliació de tasques (com hem vist, per la demanda de funcions de manteniment, afegides a les de producció), que tingui com a resultat fer encara més intolerable el ritme de treball.

De fet, si bé l'automatització podria permetre eliminar els treballs especialment penosos o alienants, no té per què alterar la significació del treball si aquesta disponibilitat tècnica no és acompanyada per un disseny organitzatiu tendint a descarregar de connotacions negatives el rol tradicional de treball. Si això no és així, no té per què produir-se una reducció significativa de l'alienació, i si en canvi pot determinar un augment de la fatiga, el *stress*, l'angoixa i el ritme de treball.

En aquest punt ens ocuparem dels canvis produïts en la funció de producció per la introducció dels nous avenços tecnològics, organitzatius i logístics, així com de la manera en què ha repercutit en el subsistema social de l'empresa (noves formes d'organització del treball). Partim de la base que el model a seguir, per part de les noves estratègies gerencials, és el plantejament caracteritzat pels cinc zeros (*zero stock*, zero defecte, zero temps morts, zero demora, zero burocràcia). Aquest és l'esquema organitzatiu al qual es tracta d'acomodar la major part de les estratègies empresarials. (Aquest esquema, com és lògic, no té per què coincidir forçosament amb el que acabem de descriure en referir-nos a les plantes de procés continu.)

3.3.1. Els cinc zeros

Hi ha la tendència errònia a creure que quan relacionem el concepte «avenç tecnològic» amb el d'«estructures productives» estem prefigurant una funció de producció on

la dimensió tecnològica té un protagonisme determinant. En torn a aquesta imatge hi ha un bon nombre d'equívocs que intentarem matisar en el present epígraf. Quan ens referim a l'avenç tecnològic o a la innovació empram la noció tradicional que va aportar Schumpeter, és a dir: «un canvi en la funció de producció que no pot descomposar-se en graus infinitesimals». La innovació, o l'avenç tecnològic seria, doncs, una millora significativa en la relació existent entre *input* i *output* del procés productiu, que permet o bé l'elaboració de nous productes, o bé la utilització de nous processos per produir béns preexistents, o ambdues coses alhora.

(Així mateix, hem de distingir entre els conceptes de «ciència» i el de «tecnologia». El primer se centra en la comprensió del món natural i en l'elaboració de formes bàsiques i abstractes de coneixement. El segon, per la seva part, en la producció de formes de coneixement més específiques, més pràctiques i relacionades amb la inversió, el disseny i el desenvolupament d'instruments i processos útils.)

La tecnologia, actualment, té un fort caràcter acumulatiu i retroalimentador. La constant necessitat d'adaptar-se als canvis tècnics imposa a moltes empreses efectes distorsionants davant l'eventualitat que durant un període de temps la nova tecnologia desplaci i faci obsoleta la vella (l'equip, les fàbriques, la formació, i previsiblement les ocupacions que incorporava la tecnologia abandonada). Altrament, des d'un punt de vista macroeconòmic, no resulta gens fàcil mesurar els efectes de la incorporació de nova tecnologia en la productivitat global de les empreses.

Si el que es tracta és d'aconseguir objectius de productivitat, la inversió en nous coneixements i tècniques (incorporades en noves màquines) permetria suposar que un capital més modern ha de ser més productiu que l'anterior. D'aquí que una més gran dotació de recursos en forma d'inversió pugui contribuir substancialment a l'augment de la productivitat en la mesura que implica la substitució de capital antic per nou. En l'actualitat estem assistint, en tots els sectors, a un increment d'aquest tipus d'inversions, i potser el cas més clar el constitueix la importància creixent de les inversions en ordinadors i robots, com a forma de contribuir a l'*automatització** total de la producció i, d'aquesta forma, a l'increment de la productivitat. (Està clar que aquesta preocupació productivista entra en contradicció amb una altra basada en criteris de sostenibilitat. Aquest objectiu, en un marc on el segon —el respecte als límits naturals— sigui prioritari, es redefiniria o s'erosionaria, o en qualsevol cas canviaria de caràcter: la productivitat passaria de tenir un matis quantitatiu per passar a tenir-ne un de qualitatiu.)

No obstant, no sembla existir en la pràctica una relació significativa entre productivitat i aquest tipus d'inversió. Aquest problema, conegut com *paradoxa de Solow**, no ha estat resolt satisfactòriament. Les noves tecnologies estan produint un canvi estructural important que dificulta enormement la mesura dels increments de la productivitat

(l'anomenat *residu de Solow*, és a dir, la part de l'augment de la productivitat no explicada per l'increment dels inputs de capital agregats, la qual cosa inclou des del progrés tècnic no incorporat —licència de patents o assistència tècnica—, les millores de qualitat incorporades en els factors productius, les desviacions de la competència perfecta i els errors comptables).

S'han ofert diverses explicacions davant d'aquesta paradoxa: que el progrés tècnic s'ha acumulat sobre tot en el sector serveis, de difícil quantificació; que la inversió en tecnologies d'informació no ha augmentat significativament el *stock* de capital; i que les disfuncions en l'aparell productiu (mancances en la qualificació del personal laboral, aplicacions inadequades de la tecnologia, etc.) no han permès obtenir el més gran parit de l'avenç tecnològic (14). De fet, el que ens demostra l'evidència empírica és que, d'una banda, les *tecnologies d'ampli espectre* (ordinadors, microelectrònica i telecomunicacions) se centren en la generació i tractament de la informació, especialment en el sector serveis; i d'altra banda, les principals manifestacions de les noves tecnologies es refereixen més a processos que a nous productes.

Contràriament a allò que ha passat en processos anteriors de canvi tecnològic, les noves tecnologies es caracteritzen per reduir, tant en temps com en espai, els costos de transacció i informació. Un altre dels seus trets fonamentals, respecte a la societat, és l'increment de la flexibilitat en les institucions productives, de gestió i de consum (per flexibilitat entenem una major capacitat dels agents econòmics per a adaptar-se ràpidament a les condicions creades per un món en constant procés de canvi, en un àmbit de lliure mercat). En definitiva, en l'actual situació de mundialització dels mercats, les noves tecnologies se suposa que haurien d'adequar les estratègies empresarials a la millora de la competitivitat i a una més gran agressivitat cap als mercats internacionals.

Això seria en teoria, si no fos perquè molts cops, a l'hora d'implementar estratègies innovadores —com hem vist en un punt anterior— no es contempla un simultani procés de transformacions en les estructures organitzatives, que en alguns casos haguessin fet innecessària una despesa determinada en incorporació de noves tecnologies. De fet, allò

que determina l'autèntica «revolució productiva», les estratègies més innovadores, no ve donat per despeses en capital tècnic i humà, sinó per una transformació del sistema d'empresa, des del tradicional «taylorista-weberiana» (rígid-burocratitzat) cap a un altre model més flexible, descentralitzat i adaptat a l'entorn canviant.

D'aquest nou model d'empresa, com hem vist més caracteritzat per canvis en les estructures organitzacionals que en el seu paradigma tecnològic, ens ocuparem ara. Aquesta seria la quarta clau que resoldria el profund misteri que envolta l'anomenada «paradoxa de Solow», fàcilment explicable davant l'evidència que és de difícil quantificació o valoració l'assumpció de nous esquemes organitzatius, però que en canvi la seva absència en una funció de producció donada pot fer estèril o fins i tot contraproductiu la inversió en avenços tecnològics. En definitiva, la inversió en capital fix (de tecnologia avançada) no és operativa si no va acompanyada d'un nou model d'empresa, d'un nou esquema organitzatiu.

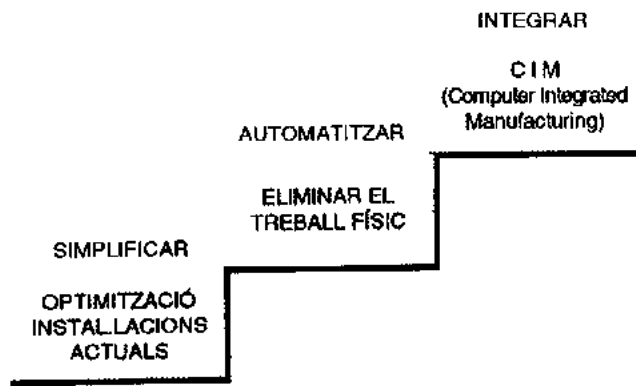
Hem de tornar a apel·lar a la noció d'empresa com a sistema sociotècnic, si és que volem copsar en tota la seva riquesa el que suposa la irrupció de les noves tecnologies en el marc de l'empresa. Hem de tenir en compte, efectivament, que el procés de millora industrial (en la funció de producció) no està lligat només a un augment de l'eficàcia dels equips de producció, sinó que està directament relacionat amb els dos subsistemes bàsics que integren l'organització empresarial (social i tècnic), i amb l'estructura de relacions de treball (o disseny organitzatiu), que com vam veure és l'àmbit intermedi produït per la dialèctica entre el subsistema tècnic i el subsistema social. És la feliç coordinació d'aquestes tres esferes la que comportarà la consecució dels objectius.

Moltes empreses, en canvi, han actuat de forma mimètica i descoordinada, sense tenir en consideració la realitat de la que parteixen: el nivell de formació de les persones, ni el nivell organitzatiu. El fruit d'això és un procés d'automatització amb resultats molt més pobres d'allò esperat, quan no nuls o negatius. La seva principal falla és la de no seguir un procés evolutiu lògic i coherent, com el que expressem en el gràfic 7. Aquí veiem que abans d'assumir un procés d'automatització, l'empresa ha d'efectuar una optimització de les instal·lacions actuals, reorganitzant el seu disseny organitzatiu o eliminant operacions inoperants. Aquest principi es podria definir com «gestió de la simplicitat».

Efectivament, molts directius i industrials, per la seva formació generalment tècnica, tenen tendència a construir estructures organitzatives complexes, amb processos tècnics que no estan ben definits, donat el seu caràcter postís o mimètic, tot produint ocasionalment costos innecessaris en haver de realitzar inversions addicionals per adaptar-se a estructures tècniques o organitzatives ineficients, amb escassos o nuls resultats pel que fa a augments de productivitat. Enfront d'això, és més raonable començar pels fonaments, és a dir, reorganitzant allò existent:

14. En els països de l'OCDE, durant els anys vuitanta (fins a 1989), els guanys sectorials en la productivitat del treball van associats a sectors intensius en capital i tecnologia, això és, en maquinària i equips (tot inclouent-hi ordenadors) i la indústria de matèries primeres (nous materials). Sectors de creixement feble, com ara l'alimentari, tèxtil o la construcció, han registrat fins i tot una reducció de la productivitat i pèrdues substancials d'eficiència. De la mateixa manera, el sector manufacturer ha crescut substancialment més en productivitat que el sector serveis, no sotmès a la competència exterior. Això pot indicar dues coses: problemes estadístics per a mesurar la productivitat (el maleït residu de Solow) o l'optimització de la productivitat en els sectors més capital-intensius. Ambdues coses poden ser certes. Però els creixements de productivitat poden ser deguts, en més gran mesura, a reajustaments en l'ocupació (és a dir, acomiadaments massius), a una més gran desregulació i liberalització de l'activitat econòmica, la qual cosa no desmentiria el raonament que estem efectuant.

AUTOMATITZACIÓ I INTEGRACIÓ A L'EMPRESA



GRÀFIC 7

Font: Luis Arroyo i Miguel del Castillo. «La tecnología y la empresa», a *Europa y la competitividad de la economía española*. Ariel, Barcelona, 1992. Pàg. 309.

«Crida l'atenció la factoria que la Kawasaki Heavy Industries té a Kabe per a la fabricació de motocicletes. La primera impressió és la d'una fàbrica antiquada, un grup de barracots, provinents d'una fàbrica d'avions caçubombarders que Kawasaki va tenir durant la segona guerra mundial, i que ha estat transformada per a la producció de motocicletes. La maquinària és antiga si la comparem amb els equips productius que utilitzen les grans empreses europees o dels Estats Units, però és realment sorprenent apreciar l'enorme nivell de racionalitat que hi ha en tot el procés i la gran eficàcia enfront de paràmetres com lead time (temps de procés)» (L. Arroyo i M. Castillo Fraite: «La tecnología y la empresa», a E. Albi, 1992).

Únicament en una segona fase, un cop que s'hagi reordenat el subsistema organitzatiu, es pot endegar amb garanties el pla d'automatització. Automatitzar un procés que prèviament no hagi estat racionalitzat i simplificat portarà a costos innecessaris, així com a dificultats per a accedir a la tercera etapa d'integració d'avenços tecnològics: la integració dels subsistemes tècnic, social i organitzatiu; és a dir, l'establiment d'unes normes de compatibilitat de la tecnologia amb la resta de l'organització. (Estem temptats a pensar que el gran error de la política estratègica d'innovació a la SEAT fou l'absència d'aquesta estratègia d'integració dels tres subsistemes, car combinava els més moderns sistemes d'automatització i robotització, fins i tot incloent-hi mesures de redisseny del treball —grups semiautònoms—, amb un subsistema social altament gregari i descohesionat, amb la qual cosa es trenca amb un dels pilars de innovació que, com veurem, tant èxit ha donat al model d'empresa japonès.)

Un dels grans principis en l'adopció de polítiques d'empresa de caire innovador és la integració de components en mòduls (*cèl·lules de fabricació flexible*), la qual cosa agilitza l'adaptació de l'empresa a la creixent incertesa del mercat. És a dir, es produeix el pas des de la producció en grans sèries (amb la consegüent organització fordista-taylorista del treball), amb grans costos de càrrega en buit, a una producció en cèl·lules (anomenada *fabricació*

flexible), que tracta d'enriquir la gamma de producció (tot atenent a la demanda), augmentar la diferenciació i garantir la qualitat.

Així doncs, rera una progressiva «mecanització» de les factories, l'«automatització» (que se sosté per la poderosa mobilització de matèria i energia mercè a l'aplicació de la intel·ligència controlada) permet retomar a un cert tipus d'«artesanalització» de la producció, atenent als gustos canviants del consumidor, i a les seves exigències en qualitat i diferenciació. La introducció de noves màquines i tecnologies d'informació, multifuncionals, reprogramables i flexibles, permet realitzar aquests reajustaments amb escàs o nul cost suplementari per a l'empresa.

En el quadre de text nº 6 hem exposat els principals conceptes que fan referència a les noves tendències en integració de processos, automatismes, control de qualitat, logística, nous sistemes de producció i noves actituds laborals. Hi hem resumit les principals polítiques innovadores des d'un enfocament que integra els subsistemes social i tècnic, així com l'estructura organitzativa resultant. El país inspirador de la major part de les polítiques innovadores d'empresa que hi hem exposat és el Japó, que va introduir gran part dels conceptes que hem arreglat: *Just-In-Time*, *Kaizen*, qualitat total, cercles de qualitat, etc. És pràcticament impossible exposar amb detall en aquest punt la immensa complexitat d'aquestes polítiques d'empresa, per la qual cosa aconsellem al lector que el llegeixi amb atenció, i que extregui les seves pròpies conclusions.

Però sí apuntarem les característiques fonamentals d'aquest quadre de polítiques d'empresa, de caràcter tant social, com tècnic, com organitzatiu. En primer lloc, és necessari assenyalar que l'«automatització» no ha de confondre's amb la «mecanització», car aquell primer concepte pressuposa l'aplicació d'una informació reprogramable i multifuncional, en oposició a l'aplicació d'unes rutines rígides de treball, sense opció possible a ser reajustades per a noves funcions, com és el cas de la mecanització. La flexibilitat que permet l'automatització té com a conseqüència indirecta la eliminació de força de treball, i directa, l'optimització del procés de producció, tot eliminant temps morts i, per tant, costos de marxa en buit.

Els sistemes de programació de les màquines automatitzades poden ser de dos tipus: mitjançant ordinador o mitjançant control numèric (els robots industrials poden ser-ho de les dues maneres). Com hem vist, la nova empresa té un caràcter integrat, i està conformada per cèl·lules o mòduls de fabricació flexible, comunicats de diverses maneres (en línia, cercle o llaç) per un sistema d'informació central. Tal esquema de producció és, doncs, més lleuger, més flexible i més segur, car una de les preocupacions principals és la d'evitar desajustaments o avaries que posin en perill l'equilibrat del procés de producció. Les peces o materials són conduïts des del magatzem principal fins als diferents mòduls de treball mitjançant un sistema de transport automàtic que, un cop acabat el procés, els retira cap a un altre punt.

Però ens enganyaríem si pensem que aquí s'acaba tot.

QUADRE DE TEXT NÚMERO 6

Vocabulari bàsic de la «Producció Lleugera»

Sistemes de producció

ANDON: Tauler equipat amb senyals acústiques o visuals que actua com una alarma que avisa els treballadors de l'aturada d'una màquina.

CÈL·LULA DE FABRICACIÓ FLEXIBLE: Està formada per una o dues màquines amb control numèric que efectua tasques de mecanitzat mixtes, de vegades amb un manipulador o ROBOT per a l'alimentació de peces, i autodelectió de desgast i trencament d'eines. Diferents cèl·lules estan connectades en línia, cercle o llaç, i els controls numèrics estan intercomunicats amb un sistema principal.

ONE BEST WAY (L'Únic camí): Principi metodològic del Taylorisme, del qual ja hem parlat amb anterioritat. Es redueix a l'aplicació de pautes i procediments rígids, a l'especialització i al productivisme.

PRODUCCIÓ LLEUGERA (Lean production): Sistema productiu que, enfront del model Taylorista-fordista, requereix de menys existències, menys espai, menys moviment de materials, menys temps per preparar la màquina, menys personal, menys aparells informàtics i tecnologies més austeres.

SFF (Sistemes de fabricació flexible): Sorgeixen en la segona meitat de la dècada dels setanta en la indústria de l'automòbil per atindre necessitats de flexibilitat i competitivitat. Inclou dues grans àrees: cèl·lules de màquines flexibles i cèl·lules de muntatge flexibles. És un sistema de producció sense rigideses que pretén combinar la diferenciació i la qualitat amb la competitivitat.

SISTEMA DE MANTENIMENT PREVENTIU: Revisió contínua de la maquinària.

SISTEMA «SMED»: Polivalència de les màquines, que han d'estar preparades per a funcions i ritmes diferents.

TOYOTISME: Model organitzatiu aparegut en la fàbrica TOYOTA, durant els anys cinquanta-seixanta, que aplica el sistema NENKO de relacions laborals i el principi TOTAL QUALITY MANAGEMENT (una combinació de JUST-IN-TIME i QUALITAT TOTAL).

Automatització

CAD (Disseny assistit per ordinador): Ús de l'ordinador per assistir el disseny i dibuix de productes per a la fabricació. Inclou simuladors, proves funcionals i avaluació de productes en pre-prototipus.

CAM (Fabricació assistida per ordinador): A partir de la informació aportada manualment o directa per un sistema CAD, aplicant un sistema CAM es poden programar màquines-eina i equips de producció en general. Poden generar-se també programes de requeriment de materials i temps de fabricació.

CNC (Control numèric per ordinador): És l'estat més antic de la tecnologia per a la FABRICACIÓ FLEXIBLE.

ROBOT: Manipulador automàtic de posició controlada, re-programable i multifuncional, que té diferents graus de llibertat per manipular materials, instruments o mecanismes especialitzats, a través de programacions per realitzar varietat de tasques.

SUBMINISTRAMENT AUTOMÀTIC DE MATERIALS: Vehícles guiats automàticament, juntament amb altres sistemes d'emmagatzematge, i recuperació automàtica, que permeten l'automatització total de l'emmagatzematge.

Control de qualitat

QUALITAT TOTAL (o Zero defectes): Objectiu basat en el principi que la qualitat s'incorpora al procés productiu amb la progressiva eliminació dels controls *ex-post*.

JIDOKA: Autocontrol dels defectes en el mateix procés productiu. Els encarregats de realitzar aquesta supervisió automàtica són bàsicament els POKA-YOKE, sensors i mecanismes de tot tipus que paren el procés quan detecten un error.

KAIZEN (Principi de millorament continu): Cadascun dels aspectes del procés de producció és objecte de discussió, experimentació i comprovació de possibles canvis (Inclou moviments, assajos i controls burocràtics).

POKA-YOKE: Mecanismes d'autocontrol de defectes.

TOTAL QUALITY MANAGEMENT: És la combinació de l'objectiu de QUALITAT TOTAL amb el del JUST-IN-TIME, és a dir, amb la flexibilitat de programes.

Logística

JUST-IN-TIME: Sistema de producció basat en el criteri d'adequar la producció en funció de la quantitat d'unitats necessàries en cada moment, amb el menor cost possible, reduint al màxim les existències (o *stocks*).

KANBAN: Etiquetes de cartó que circulen amb els productes entre les diferents parts del procés productiu. Contenen totes les dades necessàries per a que es produeixi sempre la quantitat justa i d'aquesta manera no hi hagi una acumulació de *stocks*.

LOGÍSTICA: Transports, emmagatzematge i administració d'existències.

LAYOUT: Distribució física de les màquines en planta.

Disseny socio-laboral

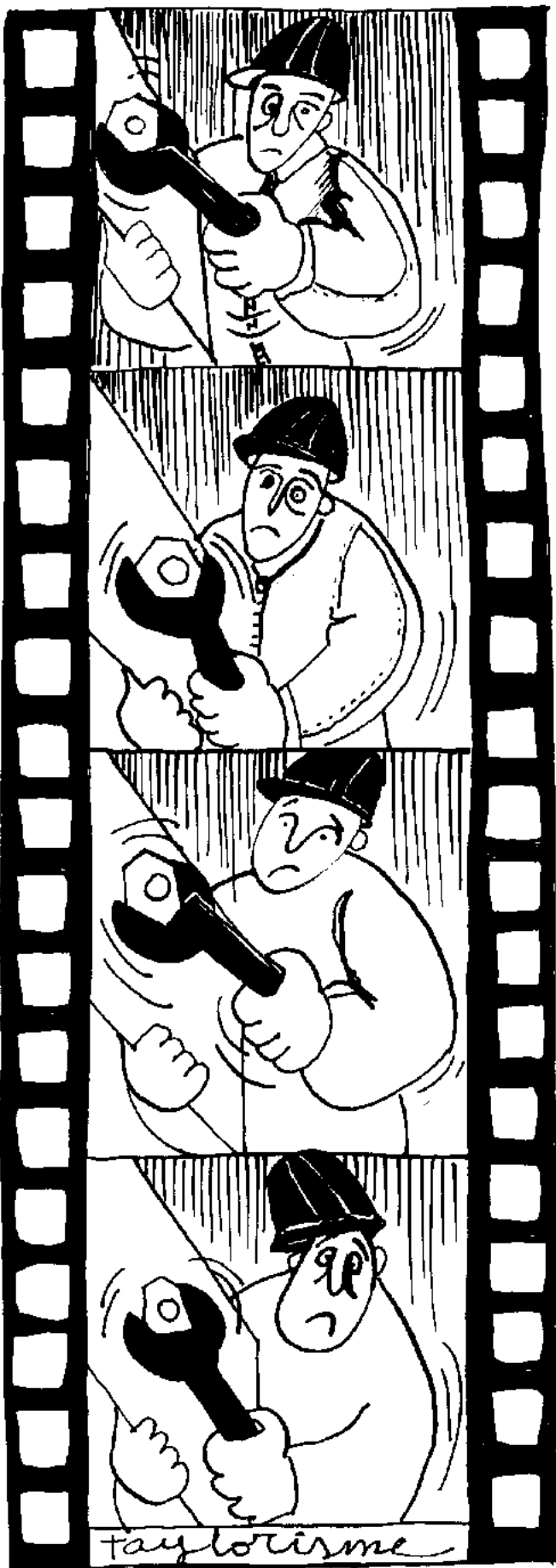
CERCLES DE QUALITAT: Progressiva introducció de tot el personal en l'objectiu de la millora contínua (KAIZEN). Es tracta de petits grups de treballadors d'una secció que es reuneixen periòdicament i de forma voluntària amb un supervisor per analitzar problemes que es troben en la seva franja d'activitat i plantejar solucions. A més a més d'aportar millores directes en el procés de producció, augmentar la motivació i la identificació del treballador amb la companyia.

NENKO: Sistema laboral japonès, que es caracteritza per l'ocupació vitalícia, l'antiguitat en el lloc de treball com a criteri principal per establir diferències retributives, promocions internes i forta identitat d'empresa (fins i tot entre els sindicats).

SEIRI-SEITON-SEIKETSU-SEISO-SHITSUKE-SHUKAN: Conegut com l'*es/ogan* de les sis «s», resumeix la voluntat d'organització i neteja en els llocs de treball de les empreses que utilitzen el J-I-T. Els sis termes corresponen a «cada cosa en el seu lloc», «un lloc per a cada cosa», «claretat», «netejar i escombrar», «disciplina» i «segona naturalesa».

SHOJINKA: Conjunt d'elements per aconseguir la flexibilitat del treball, de manera que es respongui a les variacions de la demanda. Els pilars bàsics són la correcta distribució de les màquines (LAYOUT) i l'augment de la versatilitat dels treballadors.

SOIFUKU: Promoció de les idees innovadores sorgides des de qualsevol membre de la plantilla. La seva principal eina són els CERCLES DE QUALITAT.



ESTHER OLIVÉ DE PUIG

Un sistema com aquest no tindria sentit si no estigués guiat per un objectiu superior, que és el que en l'epígraf d'aquest punt hem denominat com el dels cinc zeros: zero *stocks* mitjançant un disseny operatiu sensible a les fluctuacions del mercat (el *Just-In-Time*); zero defectes, a través d'un procés de millorament continu, de discussió, experimentació i comprovació de possibles canvis (*Kaizen*); zero temps morts, mitjançant l'aplicació d'un sistema de fabricació flexible (*SFF*); zero burocratització, pel conjunt de mesures que permeten una versatilitat sense estructures organitzatives rígides (*Shojinka*); zero demores, mitjançant la implementació d'una *logística* eficaç.

És important ressaltar que per a l'aplicació d'aquestes innovacions estratègiques, és necessària la implicació dels treballadors en les decisions relatives a la producció. Aquesta no es limita a la destresa en les operacions rutinàries (com en el cas de l'*One Best Way* taylorista), sinó que es manifesta en la polivalència de les missions, en la flexibilitat de les quadrilles (o grups semiautònoms), en la decisió autònoma d'interrompre el flux cada cop que s'observen anomalies i defectes, i en la col·laboració per a solucionar els problemes plantejats per la introducció d'innovacions tecnològiques.

Aquest sistema de producció, més pròpiament anomenat de *producció lleugera* (en comptes del concepte *toyotisme* que se li aplica habitualment), ha estat rebutjat per molts especialistes, tot al·legant que s'ajusta exclusivament a sistemes socials de tarannà feudal-patriarcal, com pot ser el japonès, però en cap cas als europeus avançats. Així doncs, ¿és necessària l'aplicació del *nenko* (sistema laboral japonès) per al correcte funcionament d'un sistema de producció lleugera com el descrit? Nosaltres argumentem que no, que hi ha altres vies.

Acabarem aquest llarg i dens apartat efectuant dues reflexions: la primera és que hem tornat a comprovar que no es pot actuar sobre un subsistema (social o tècnic) sense tenir en compte l'altre, així com el subsistema organitzatiu intermedi; en segon lloc, que l'aplicació mimètica d'aquests principis pot ser contraproduent si no s'atén als factors condicionants de tipus estructural —o organitzatiu—. Novament, l'enfocament humanístic és clau, car no podem oblidar el disseny socioestructural que hi ha al darrera de tota funció de producció: tot canvi en el subsistema tècnic haurà d'anar necessàriament acompanyat per un canvi en l'organització del treball.

3.3.2. El criteri sociotècnic

Ja coneixem el paper que el sistema taylorista va atorgar al treballador semiespecialitzat: passiu, monòton, alienant. En l'actualitat aquest fet s'ha agreujat car al mercat de treball ha accedit una generació més preparada, que ha vist frustrades moltes de les seves expectatives, en trobar-se amb feines excessivament parcel·lades, que consideren «sense massa interès», quan no amb una profunda aversió (recordem que el model taylorista encara és el vigent en la mitjana-gran empresa espanyola). Així, no és estrany que

predominin els anomenats «errors humans», la sinistrabilitat, la baixa qualitat, l'absentisme, el sabotatge o el simple «escaqueig».

El mateix concepte de «productivitat» ha entrat en crisi car, com sabem, les condicions de mercat actuals no són les mateixes que les de l'apogeu del *sistema keynesià**, que va servir de base al model taylorista de relacions de treball. L'objectiu monocriteri (l'obtenció de retribucions en forma de salaris o dividends) s'ha transformat en un objectiu multicriteri. Aquí rau la novetat de l'enfocament sociotècnic, que tot i que encara no ha donat fruits tèdrics consistents, almenys ha obert nous camins cap a l'objectiu conductor d'humanització de les relacions de treball.

L'enfocament sociotècnic, com hem vist al llarg del desenvolupament d'aquest informe, es fonamenta en la consideració explícita de l'organització com un sistema obert, compost per un subsistema social i un altre tècnic, que es troben en interacció dialèctica entre si (constituïnt les estructures organitzatives) i amb l'entorn. Doncs bé, si en el disseny de l'organització no es tenen en compte les exigències del subsistema social, ens trobem que aquest, tard o d'hora, pot trobar maneres (desinterès, falles, absentisme) de reaccionar negativament davant de les funcions que se li han assignat.

El sistema sociotècnic planteja, en canvi, la necessitat d'adaptar-se al subsistema social, propugnant un disseny de relacions laborals en consonància amb el subsistema tècnic, així com amb l'entorn, però sense renunciar a les capacitats pròpies dels treballadors. Construccions organitzatives com les dels grups semiautònoms (que adopten decisions i disposen de discrecionalitat tot atenent a la contingència de la producció) són un exemple d'aquest disseny organitzatiu que atorga més gran protagonisme i sobirania al treball enriquidor-humà. Aquest enfocament dona una majoria d'edat al treballador, fins i tot si aquest opta per tasques rutinàries i parcel·lades, sempre que aquest sistema organitzatiu s'atingui al principi d'economicitat (és a dir, conciliant principis d'eficàcia i eficiència de l'organització amb objectius d'humanització dels rols de treball; en algun punt entre els dos extrems s'hauria de trobar la solució òptima).

L'enfocament sociotècnic basa la seva efectivitat en un procés de millorament continu (d'aprenentatge), així com de redisseny continu basat en criteris flexibles (polivalència, rotació, enriquiment), que permet una adaptació més adequada a les necessitats del subsistema social i a les demandes d'un entorn cada cop més canviant. Com hem vist, la implementació d'aquesta política ha d'adquirir un tarannà estratègic necessàriament integrat, és a dir, ha d'integrar el subsistema social, tècnic i organitzatiu. En relació al tipus de disseny socioestructural, tan irreal és plantejar canvis en el sistema sociolaboral quan el sistema sociotècnic no canvia, com a l'increvés.

En el futur al treball humà se li haurà d'exigir més responsabilitat, autonomia, iniciativa, polivalència i capacitat



ESTHER OLIVÉ DE PUG

Orient versus Occident

El desplegament tàctic del J-I-T deixa una empremta física, un seguit de signes que poden permetre diferenciar, després d'un cop d'ull, una fàbrica occidental d'una de japonesa

Fàbrica japonesa

A les plantes japoneses impera un silenci important. De vegades, fins i tot pot semblar que no hi ha gaire activitat, però el que en realitat passa és que es treu més utilitat de menys moviments.

L'organització, l'ordre i la netedat són imprescindibles per treballar en aquestes fàbriques. Passadissos sense capses apilades, llocs de treball nets, des de l'operari fins a l'administratiu, i eines disposades a prop de les màquines que les pot necessitar; tot condueix a l'eficàcia del sistema.

Els proveïdors subministren materials una o dues vegades al dia. La fabricació en lots petits i el criteri de no acumular stocks fan que el contacte client-proveïdor sigui més fluid, regular i basat en la confiança i l'intercanvi d'informació.

A la planta, les màquines es distribueixen en seccions en forma d'U. A més a més, l'automatització fa que el treballador no hagi de controlar visualment que el procés es desenvolupi correctament. Per això és molt difícil trobar un operari de braços plegats seguint el funcionament d'una màquina, cosa més habitual a Occident. Fins i tot, algun visitant occidental ha descrit les plantes nipones com a selves de màquines que semblen desateses.

Distribuïts per tota la planta, hi ha taulers amb informació sobre diversos aspectes de la producció, indicadors i plafons de control visual. La transparència i la circulació fluida d'informació es consideren vitals per a una bona implantació de J-I-T.

Les millores que s'introdueixen en el procés poden provenir de qualsevol persona que hi estigui involucrada gràcies als cercles de qualitat.

El ràtio per valorar el percentatge de defectes ha passat a ser la unitat per milió.

Fàbrica occidental

Les fàbriques són molt més sorolloses, i els moviments del personal molt més continus i notoris.

Les capses de cartró, els contenidors sense identificar, els llocs d'emmagatzematge no controlats de les peces que encara han de finalitzar el seu procés productiu, es distribueixen per tota la planta.

Les remeses dels proveïdors arriben de manera molt més espaiada, atès que el mateix fabricant pot acumular els stocks en els seus magatzems. En moltes ocasions no existeix un bon clima en les relacions entre client i proveïdor, i el treball comú en benefici dels dos és inexistent.

El repartiment espacial de les màquines per la planta de producció és molt variable: va des del conegut com a «gàbia d'ocell» (un treballador controla diverses màquines iguals), fins al triangular, rectangular, en illots, en línia o en forma d'L. Hi ha més personal per atendre les màquines.

La informació sobre la producció o el control de funcionament de cada secció, màquina o eina, en moltes ocasions té un caràcter més restringit, no és a l'abast de tothom.

Moltes empreses occidentals compten amb departaments o persones encarregats d'introduir millores al procés productiu. En aquests casos, l'opinió dels treballadors no s'escolta gaire.

S'utilitza el ràtio de tant per cent per valorar el nombre d'errors.

(Extret de Joan Carles González. «Japó ensenya al món com dirigir l'empresa». TECNO 2000, número 58, març-abril de 1994).

de raonament. L'automatització flexible del subsistema tècnic relegarà bona part de les tasques rutinàries i repetitives a la màquina. El treball humà tindrà un caràcter més estocàstic i imprevisible, enfront del determinisme dels sistemes

tradicionals, la qual cosa exigirà una aplicació d'habilitats puntual i intensa, impulsades per importants components de discrecionalitat.

Això exigirà als treballadors nous requeriments: autonomia responsable, compromís i iniciativa, adaptabilitat, polivalència i participació (o integració i vinculació de la mà d'obra amb la seva empresa). ¿Vol dir això que no són previsibles processos de desqualificació o de polarització entre un conjunt de treballadors superqualificats i un altre de desqualificats? Ni molt menys, però, com veurem més endavant, aquests processos es desenvoluparan en sectors productius i socials que podríem anomenar «perifèrics», propis d'una *societat dual*⁹.

En l'actual sistema, entre les persones que tinguin la fortuna de disposar d'un treball, en el futur s'implantaràn noves pautes de relacions de treball. Si atenem a la gran empresa, previsiblement, aquestes no podran allunyar-se gaire (a no ser a desgrat de la seva viabilitat futura) del que hem anat exposant aquí; en la petita i mitjana empresa possiblement seguirà vigent un disseny patriarcalista; en els altres organismes socials perdurà el sistema col·legial. El que és indiscutible és que la gran empresa haurà d'adoptar noves estratègies competitives de tarannà flexibilitador per poder sobreviure. Tots els agents socials n'han de prendre nota.

Una altra cosa és de quina manera es desenvoluparà aquest procés, si negociada o conflictiva. Nosaltres considerem que, en una eventual transició, si no hi ha un procés intermedi de negociació i maduració d'alternatives de consens, la lluita previsible pot suposar el col·lapse i la ruïna de moltes iniciatives amb futur. En el següent punt, així com en altres de posteriors, farem esment dels dos models bàsics d'empresa, així com de possibles aspectes positius —o punts de trobada— que poden aplanar el camí per al necessari redisseny d'un nou sistema de relacions productives.

3.3.3. Comparació de models d'empresa

Hem esmentat amb insistència que la reforma de l'organització i direcció empresarial està comportant l'abandonament del model taylorista-fordista d'organització del treball (que, com hem vist, suposava la divisió marcada de les funcions dels diferents departaments de l'empresa, un alt grau de mecanització amb equips rígids i altament especialitzats, la producció en massa i la venda en grans volums de productes estandaritzats, així com la dependència de mercats grans i volubles), en favor d'un altre sistema sociolaboral que alguns, d'una forma simplista, anomenen *toyotisme*, i nosaltres hem convingut en anomenar *producció lleugera*.

L'explicació d'aquesta diferent denominació la tractarem d'explicar al llarg d'aquest punt. En resum, quan parlem de «toyotisme» ens referim a un sistema productiu regit per unes relacions laborals anomenades *nenko*, amb les següents característiques: una forta identitat treballador-empresa, l'ocupació vitalícia i diferències retributives essencialment en funció de l'antiguitat. Per tant, el compromís d'estabilitat en l'ocupació és la contrapartida de la part empresarial als empleats assalariats:

«També la descripció que fa Deming de les mesures que pren una empresa japonesa per afrontar una situació de crisi sembla inspirada en el criteri de defensar de forma prioritària els interessos dels assalariats. En primer lloc disminueixen els dividendes. Per tant, es redueixen els sous i les gratificacions de l'alta direcció i els salaris dels directius es deixen al mateix nivell que els de la jerarquia mitjana. Finalment s'exigeix als empleats i als obrers que acceptin una disminució salarial o una reducció de la força de treball sota forma de jubilació o d'acomiadament voluntari» (Giuseppe Bonazzi: «Modelo japonés, toyotismo, producción ligera: algunas cuestiones abiertas», a G. Bonazzi, 1993.)

(Recordem el punt on vam estudiar el lideratge empresarial. La diferent actitud —pel cap baix, més coherent per part del directiu japonès— dels executius espanyol i japonès davant de les situacions de crisi és significativa de dues cultures laborals oposades: la de la «cultura del pelotazo», per un costat, i la de la serietat i responsabilitat, per l'altre.)

Aquestes relacions, que podríem considerar de lleialtat i fidelitat «patriarcal» (a dues bandes), tenen com no les seves contrapartides: compromís en l'objectiu de la qualitat, ús intensiu de la mà d'obra, vinculació amb els objectius de l'empresa, etc. ¿Què és doncs el que separa el concepte «toyotisme» del de «producció lleugera», essent el cas que el segon engloba el primer, tot i que el primer no exhaurix el segon? Com vam veure en el punt anterior, el sistema de producció lleugera es fonamenta en un sistema productiu de fabricació flexible, amb un seguit d'aportacions que ha generat el sistema japonès: compromís per la qualitat total, per l'*stock zero* (*Just-In-Time*), etc. No obstant, es diferencia del sistema japonès en que s'aparta dels compromisos més crus que un sistema laboral com aquest imposa sobre els treballadors (i perquè no, també sobre l'empresa).

En el quadre de text nº 7 i 8 representem les diferències visibles entre ambdós sistemes de producció. A primera vista sembla irreconciliables, però s'han donat, en algunes empreses europees (sobre tot automobilístiques), nombrosos passos per acurtar distàncies amb el model japonès, més eficient en allò econòmic, sense incórrer en les servituds de la niponització. De tal manera, partint del model japonès, s'ha proposat una «via europea cap a la producció lleugera». (Els riscos de la «niponització» es consideren intolerables en un marc social i cultural molt diferent, com és l'europeu: ritmes intensius, horaris perllongats, sindicat servil o subaltern, clima de subtils i sufocants pressions per part de la direcció, etc. D'altra banda, s'observa en el model japonès un correlatiu interès pel sistema europeu de relacions de treball, per la qual cosa no s'ha de descartar que es pugui arribar a un punt de trobada vàlid per ambdós sistemes laborals.)

A Europa, sobre tot en diverses factories automobilístiques (Fiat, Ford, Renault, Peugeot, Volkswagen, Opel i ara també la SEAT), s'han implementat un seguit de mesures de cara a donar passos conduïts a l'objectiu de la producció lleugera: 1) l'ús de tecnologies avançades, que atenuen l'explotació intensiva de la mà d'obra que es produeix al Japó; 2) la recerca del consens amb els sindicats; 3) el re-

curs a formes d'organització modulars (cèl·lules flexibles) de la producció; 4) millores en els principals objectius de la producció lleugera (reducció d'existències, rapidesa de processament, etc.), sense arribar als nivells del sistema JIT.

(S'han efectuat així mateix intents postisos d'adoptar mesures del model japonès, tot i que d'una manera selectiva i equívoca. Aquesta selectivitat suggereix la impressió que el model japonès no ha estat percebut com un tot orgànic on cada part sosté l'altra, sinó com un conjunt de tècniques i pràctiques seleccionables de manera independent, i a més a més arbitrària. Aquesta «niponització» casolana no augura uns bons resultats.)

La via europea es diferencia de la japonesa pel mode experimental i gradual de procedir i per les diverses formes d'«hibridació» de l'enfocament japonès amb altres enfocaments de diferent origen. En un primer moment s'intenta passar de la producció rígida representada en el **quadre de text nº 7 i 8** a una producció més flexible i variada (és el que abans anomenàrem la «gestió de la simplicitat»). Es tractaria d'agilitzar els principals fluxos d'existències, de cara a contenir els costos d'emmagatzematge, per la qual cosa aquests esforços no estarien encara conscientment orientats als objectius del *Total Quality Management*.

En un segon pas se sentarien les bases per iniciar un procés de millorament continu (qualitat total), així com de reducció de *stocks ex-ante* (no *ex-post*, com en la fase anterior). Es canvien els *layouts* (és a dir, la disposició de les màquines), se suprimeixen els moviments superflus, se seleccionen els procediments més adequats, i es prepara la mà d'obra per als nous criteris productius. No obstant, a diferència del JIT, el factor humà no és una variable dependent (és a dir, fàcilment manipulable per part de l'empresa), sinó un factor central a tenir en compte. (Sense que això signifiqui que ha de tenir un paper obstruccionista, propi de certa «aristocràcia obrera» de comportament certament conservador, quan no reaccionari.)

Per a això, a diferència del model japonès on, malgrat indubtables avenços en l'automatització i robotització de les fàbriques, el treball és molt més intensiu, les empreses europees prefereixen per allò general partir de les innovacions tecnològiques i organitzatives, tot evitant la intensificació pura i simple del treball humà. La tendència és a crear *mòduls quasiautònoms*, capaços d'intervenir a temps i amb eficàcia per neutralitzar les anomalies de procés i de producte. La participació de les persones en el millorament continu s'inclou també en aquesta reorganització modular (a Volkswagen, els *Arbeitsmodule*, a la Fiat, les *UTE*).

En una tercera fase s'implementa el que podríem dir el «criteri Arriortua», que no consisteix a reciclar maquinària pròpia de l'etapa taylorista-fordista, sinó a entrar de ple en la fase del *Total Quality Management* mitjançant factories noves, automatitzades, autosuficients, col·locades en àrees amb un fort teixit industrial, és a dir, amb pares de proveïdors estratègics altament interrelacionats amb la factoria, per evitar costos en logística, i per accelerar els proces-

sos productius i les provisions de productes semielaborats.

No obstant, hi ha altres models empresarials vàlids, a més a més del japonès, pel que fa a la petita i la mitjana empresa. Així, s'ha parlat del *model italià*, que combina dues estratègies principalment: la de la integració en grans xarxes (empresa reticular) i la de la diferenciació. La creació de xarxes entre empreses implica la transformació d'uns mecanismes altament centralitzats que afecten el funcionament de la major part d'empreses europees i Estats Units en unitats més descentralitzades, però coordinades, capaces de penetrar en nous mercats.

Aquestes xarxes poden permetre l'expansió i el creixement d'empreses de tipus mitjà. Aquest ha estat el camí seguit per Itàlia (en especial, per empreses del sector tèxtil, com per exemple la Benetton), que ha aconseguit crear xarxes amb un alt nivell de quasiintegració. (El fabulós avenç de la telemàtica ha afavorit la implantació d'aquest tipus d'estratègies; també ha permès la divisió de funcions entre les grans empreses monopolístiques.) La creació d'acords de cooperació (per exemple, l'exportació coordinada de productes de diverses empreses sota una marca comuna) produeix sinèrgies que beneficien el teixit productiu de les petites i mitjanes empreses, amb molt baix cost.

Per últim, una important estratègia que caracteritza el model italià és la importància que atorga als factors de diferenciació, és a dir, la qualitat, el disseny, la publicitat, la imatge i la marca. Aquestes són també mesures d'una gran imaginació que han fet a Itàlia un país líder en nombrosos camps de la indústria lleugera, malgrat indubtables factors desfavorables enfront d'altres gegants europeus, americans i asiàtics (entre altres, l'inoperància del seu sector públic i el seu caràcter anomenat *llatí*).

(Considerant que el perfeccionament i la satisfacció sociotècnica de les estructures productives ha esdevingut amb l'avenç de l'industrialisme i el progressiu dimensionament de les empreses, no ens hem d'estranyar que el volum essencial de tot plegat tingui més a veure amb la gran empresa que amb la resta del mercat productiu. La qual cosa exigeix recordar que el pes específic fonamental del teixit productiu el representa la petita i mitjana empresa, tot i que tot el que hem expressat fins ara no deixa de ser el paradigma directiu de l'actual sistema de relacions productives a gran escala.)

En un pròxim capítol abordarem alguns dels interrogants que s'han desenvolupat en aquest punt: ¿fins a quin punt la lògica del millorament continu podrà ser interpretada com una participació favorable als treballadors? ¿A partir de quin moment sorgeix el risc que la participació esdevingui un ús exacerbant dels recursos humans, no gaire diferent d'aquell que denunciaven els crítics del model japonès? ¿Fins a quin punt l'anomenat control obrer podrà impulsar una producció lleugera amb rostre humà? Més endavant establirem els «límits» d'aquest nou paradigma productiu.

4. Factors de competitivitat

La paraula «competitivitat» és un neologisme —de fonètica certament cacofònica— que, juntament amb els termes «flexibilitat» i «globalització», ha conformat la trilogia de moda durant els felïços anys vuitanta. Els «cadells de Chicago» han escampat aquestes paraules per tot arreu fins que, finalment, han arrelat en els discursos i programes econòmics dels tecnòcrates de tot el món. El dubte fóra si aquests nous principis (competitivitat, flexibilitat, globalitat) s'ajusten a unes circumstàncies diferents o no són més que una maniobra de legitimació d'una regressió en les polítiques socials de les societats avançades. (És doblement sorprenent que aquells que fins ara eren furiosos opositors del «rentat de cara» socialdemòcrata, ara hagin substituït en l'últim baluard els fins fa no gaire criticats adversaris. Des d'aquesta perspectiva, els homes de Chicago han guanyat terreny.)

Els opositors al discurs de la competitivitat es refugien, com hem vist, en no donar crèdit a allò que ells anomenen «legitimació tecnocràtica». Ara bé, de l'Extrem Orient bufen nous vents que semblen atorgar alguna versemblança a aquells qui esgrimeixen el principi de la competitivitat: el bram dels tigres del Sud-est Asiàtic. Així, novament, en època de caiguda de barreres aranzelàries (fi del procés de negociació del GATT), s'aixeca la inevitable trilogia: competitivitat, flexibilitat, globalitat.

Ara que novament el pèndul de la Història ha escombrat alguns extrems de la cultura de l'enriquiment fàcil, del monetarisme i del paleocapitalisme, quelcom ha restat no obstant d'aquesta onada: una cargola on se sent una remor insondable que diu «competitivitat, competitivitat...» Aquesta remor recurrent fa pessigollejar les oïdes i els nasos dels diferents agents socials: empresaris, buròcrates, sindicalistes... Per molt que vulguin negar allò innegable, la realitat sembla clara: els temps en els quals els països desenvolupats eren els senyors indiscutibles dels mercats internacionals ja han acabat; no només això, ara fins i tot han d'enrocar-se en el que els queda dels mercats interns.

Nous actors econòmics, poderosos i temibles, s'enlairen sobre els seus caps. Davant d'ells no caben actituds arrogants (difícilment podrien canonejar Seül o Taipei, com vam fer amb Yokohama al segle passat), sinó una pugna pacífica —tot i que implacable— en allò referent als anomenats «avantatges comparatius». Si els tigres del Pacífic inunden Europa amb *dumping social**, Europa respon amb *diferenciació**. ¿N'hi ha prou amb això? Al llarg d'aquest capítol ens ocuparem de resoldre aquesta incògnita.

Aquest informe pretén centrar-se en un nivell estrictament microeconòmic, és a dir, empresarial. Malgrat això en algunes ocasions hem de fer excursions per àmbits d'ordre macroeconòmic. Aquestes consideracions ens permetran d'apropar-nos als nínxols de competitivitat que en-

cara conserva un Estat, Espanya, que ha perdut el que fins ara era el seu principal avantatge comparatiu: el factor-preu. Ara aquest país és un més del furgó de països més o menys desenvolupats que pugnen per defensar a la desesperada els seus nínxols de mercat, però amb el factor agreujant que, a diferència d'ells, tampoc disposem d'uns altres avantatges comparatius, com distinció, tecnologia, o imatge de marca. El nostre principal entrebanc és, doncs, la manca d'una imatge exterior, i de portes cap a dintre, la manca d'una cultura empresarial dinàmica, emprenedora o innovadora.

Al llarg d'aquestes línies han sorgit els principals aspectes distintius del concepte competitivitat: la capacitat d'una empresa per desenvolupar i mantenir sistemàticament uns avantatges comparatius que li permetin de gaudir i sostenir un nínxol destacat de competència en el mercat. Aquest concepte està íntimament relacionat amb l'actitud estratègica de l'empresa, amb les seves tàctiques empresarials (excel·lència, innovació, desenvolupament de mercats i productes, integració, etc.), així com amb l'eficiència del seu esquema organitzatiu.

Per això podem distingir dues orientacions estratègiques tendint a l'objectiu de la competitivitat: una que s'inspira en la *competitivitat interna*, és a dir, l'afany de superació, la imposició de fites, l'anàlisi del desviament dels objectius, etc. (allò que es pot catalogar en termes d'economicitat i de productivitat); una segona, a la que ens hem de referir preferentment, ultrapassa les previsions a curt plaç per establir una política d'empresa realment estratègica, és a dir, a llarg, la finalitat de la qual sigui guanyar quotes de mercat, o quant menys defensar les posicions ja existents (a escala macroeconòmica, és clar, quan parlem de «competitivitat» ens referim a una competitivitat respecte a l'estranger).

La *competitivitat externa* és, doncs, la pròpia de les empreses dinàmiques i innovadores, ja sigui en *sectors emergents**, on no hi ha una experiència prèvia que pugui prendre's com a «model», com en *sectors madurs** que, ans al contrari, intenten defensar o consolidar les seves posicions en el mercat, mitjançant factors de diferenciació o d'altres avantatges comparatius. Està clar, doncs, que la competitivitat interna és més pròpia de les empreses productivistes, amb objectius a curt plaç, i que la competitivitat externa és l'eix de les empreses innovadores, dinàmiques i experimentadores.

(Això no prejudja que qualsevol de les dues superi l'altra: ambdues estratègies són legítimes en funció de l'horitzó estratègic de cada empresa. De fet, hi ha un llistat ben llarg d'empreses la imprudència de les quals les ha portades a la fallida: seria el cas de l'empresa de confecció Lois. La competitivitat no sorgeix espontàniament, sinó que és més aviat conseqüència d'un procés més o menys llarg d'aprenentatge i templeig, i per això està esquitxat d'errors i canvis d'orientació. Tals dificultats justifiquen l'elevada taxa de fracassos d'iniciatives, tant en els sectors tradicionals com emergents, que semblaven posseir un futur venturós.)

El manteniment dels nínxols de mercat aconseguits

mercè a polítiques estratègiques orientades cap a la competitivitat externa es pot garantir de dues maneres. La primera és canviar les directrius cap a una consolidació d'allò ja aconseguit, és a dir, cap a la implantació d'una estratègia productivista, la qual cosa comporta una postura merament defensiva, passiva i conservadora. La segona, però, suposa un constant malbaratament d'energia en conquerir nous mercats, en innovar productes, en prendre posicions hegemòniques, és a dir, una estratègia bel·ligerant en el mercat; en definitiva, aquesta estratègia suposa el risc de mantenir constants guerres comercials amb els competidors, la qual cosa a la llarga acaba perjudicant a tothom.

Sigui com sigui, l'existència d'un nou marc global, més reglamentat, més competitiu, més interdependent, obliga a una actitud desperta, flexible, atenta als canvis continus en la tecnologia, en la competència i en els gustos dels consumidors. Per això no podem començar un capítol que s'ocupi de la «competitivitat» sense al·ludir al seu factor determinant: la globalitat dels mercats.

(Es fa necessària una aclaració. Fins ara hem enraonat amb el bagatge ideològic i teòric que la doctrina econòmica «oficial» ens ha donat. Posteriorment, com vam veure en la Introducció, hi afegirem nous arguments alternatius a la visió competitiva-productivista predominant en l'actualitat. No obstant però, per no crear confusió al lector, es fa necessari utilitzar de moment el marc de referència de l'economia malbaratadora actualment vigent.)

4.1. Mundialització i globalització

La conseqüència més important de les transformacions tecnològiques i econòmiques en el sistema productiu és la confirmació i acceleració d'un procés d'internacionalització de l'economia, la manifestació més palpable del qual ha estat la formació d'un sistema econòmic mundial desigualmente interdependent. L'any 1987, la Conferència dels ministres de l'OCDE sobre ciència i tecnologia definia la *internacionalització* com el «seguit de processos i relacions el resultat dels quals ha estat la major interrelació de les economies nacionals, que ara són econòmicament interdependents en un grau com mai abans ho havien estat. Aquest procés inclou la importació i exportació de béns i serveis, fluxos externs i interns de tecnologia incorporada i no incorporada, moviment internacional de personal capacitat i flux d'informació transnacional».

El terme *globalització* comporta, respecte al d'internacionalització, uns trets diferencials que són trassumpte dels canvis econòmics i tècnics que s'han succeït en els dos últims decennis a escala planetària: 1) un canvi en l'ordre dels diferents elements distintius del procés d'internacionalització, així com un més gran grau d'interrelació (els fluxos comercials han deixat pas a fluxos de capitals, a acords interempresarials i a la difusió tecnològica: acords *joint-venture**, acords de cooperació, etc.); 2) un increment de la importància de les grans multinacionals, tant en forma individual com col·lectiva (a través de les seves xarxes o aliances).

Podem dividir en tres els grans àmbits d'intercanvi internacional: el mercat de béns, el mercat de capitals i el mercat tecnològic (el mercat de persones, és clar, no entra dintre de l'àrea d'estudi del present informe). El segon d'aquests mercats, el *financer* o de capitals, és producte de la internacionalització i desregulació dels mercats financers i monetaris, la globalització de la banca privada i la nova escala i velocitat dels fluxos de capital. El mercat *tecnològic* s'ha desenvolupat especialment en les tecnologies d'ampli espectre (informàtica, ofimàtica, telemàtica, etc.), on el factor informació és clau: les noves tecnologies, en la mesura que se centren en la generació i tractament de la informació, han contribuït a augmentar sistemàticament els fluxos informatius. Juntament a les formes tradicionals de transferència internacional de tecnologia (concessió de llicències i comerç de patents), s'han vingut desenvolupant nous acords (de caràcter tecnològic) entre les empreses, que han esdevingut el mitjà més important per a empreses i països d'accedir al nou coneixement i a les tecnologies claus (*joint-venture*, xarxes formals i acords interempresarials).

Pel que fa al mercat de *béns*, cal distingir entre dos tipus de productes: els tangibles i els intangibles. El comerç internacional del primer tipus no és cap novetat, però el dels segons (serveis) no sembla enlairar-se, i si s'ha produït algun tipus d'intercanvi de béns intangibles entre països ha estat més a través de la inversió directa estrangera que de les exportacions. (Posteriorment comprovarem les desfavorables conseqüències que la protecció, enfront de la competència exterior, del sector serveis suposa per als equilibris bàsics de l'economia.)

El paradigma de la integració, de la mundialització i del tecnoglobalisme no està mancat de mites i de visions errònies. El primer és aquell que afirma que, per als països desenvolupats, és prioritària la *deslocalització** del capital cap aquells països amb menors costos laborals, per la qual cosa s'efectuarien polítiques estratègiques laboral-intensives. Això va ser vàlid (almenys per a les multinacionals serioses i solvents) durant els anys setanta, en els quals efectivament era normal que les grans empreses de l'OCDE disposessin de seus centrals o factories de producció avançada en la metròpolis, i localitzessin les seves factories de muntatge i acoblament (de peces produïdes en les cases matrius) en països amb un escàs control governamental sobre les condicions de treball, la qual cosa garantia—segons el paradigma productivista aleshores vigent—condicions òptimes per al funcionament de les empreses.

En aquests temps, durant els quals ha augmentat els nivells d'exigència de qualitat, disseny o imatge, s'ha reduït la importància del treball no qualificat (especialment en els sectors de demanda forta), i en canvi es precisa un nivell de qualificació tècnica de la força de treball superior, escenari únicament possible en un context tecnològicament desenvolupat, és a dir, en els països de l'OCDE o aquells països en desenvolupament que han estat capaços d'aconseguir una millora substancial del seu nivell tecnològic.

La descentralització productiva és, dintre d'aquest context, només possible on es troben les condicions econòmiques i tecnològiques necessàries per garantir un bon nivell de qualitat de la producció i una oferta de factors productius quantitativament i qualitativament important, perdent així rellevància en la decisió de noves localitzacions la simple recerca dels costos laborals unitaris més baixos. (L'obertura dels mercats dels països de l'Est, tecnològicament qualificats i amb una població disciplinada i submissa, és tot un regal per a aquells que volen estalviar en costos laborals, i alhora posseir una mà d'obra competent.)

Un segon mite és aquell que expressa els valors de competitivitat en factors de costos laborals unitaris. De fet, a l'actualitat, les noves tecnologies són el factor determinant de la competitivitat de les empreses a escala internacional (com veurem posteriorment, les taxes de creixement més elevades dels diferents rams productius s'estan experimentant en els més intensius en tecnologia; la mateixa cosa es pot dir de les taxes de creixement de les exportacions). Tant és així, que l'absència de producció pròpia de noves tecnologies, en funció de les necessitats de cada país, condueix en últim terme a un desequilibri important en la balança comercial i per compte corrent, la qual cosa té influències negatives en el llarg plaç sobre l'estabilitat del sector exterior i, més concretament, sobre l'activitat productiva i les potencialitats futures de creixement.

(La idea preconcebuda que afirmava que els Nous Països Industrials fonamentaven els seus avantatges comparatius en el factor preu tampoc respon a la realitat: de fet, Corea és un exemple l'èxit del qual és produït, en gran mesura, per l'increment de la seva base científic-tècnica com a punt d'arrancada d'una estratègia de desenvolupament basada en la penetració dels mercats internacionals amb productes altament qualificats, per l'organització d'un aparell productiu flexible, dinàmic i autosostingut.)

El factor tecnològic és, avui més que mai, un factor condicionant dels processos de desenvolupament i un element diferenciador de la nova situació econòmica mundial. No ens hi estendrem més perquè, com a tal, li dedicarem un espai de reflexió més endavant. Abans d'acabar aquest punt, però, voldríem fer una petita consideració sobre la posició competitiva d'Espanya al món.

Totes les anàlisis de l'OCDE són reveladores en aquest respecte: l'economia espanyola es posiciona en el grup «de cua» per a la major part dels indicadors de competitivitat, perdent fins i tot posicions en algunes categories que podríem qualificar com a vitals, com són el dinamisme de l'economia, el paper de l'Estat i l'orientació innovadora (novament, el factor clau és la nostra escassa cultura empresarial). Tot això justifica la pèrdua de competitivitat, no només en els avantatges comparatius tradicionals, sinó també en els de més abast de futur, respecte a la major part de països de l'OCDE.

Els informes clàssics sobre la competitivitat no assenyalen únicament la nostra pèrdua de competitivitat respecte als països més desenvolupats sinó, especialment, enfront

dels Nous Països Industrials. La rigidesa de les actituds estratègiques de les nostres empreses, l'estretor de mires dels nostres directius, la lenta adaptació a les variacions de la demanda, i l'inexistència dels ajustaments estructurals necessaris semblen ser la causa de tal desfasament.

La inexistència de grans grups empresarials, o ni tan sols d'empreses amb vocació internacional i exportadora de talla; el crònic dèficit de la nostra *taxa de cobertura** de les exportacions; l'exigüïtat de la presència de capital espanyol en l'estranger (a no ser en les caixes blindades dels bancs suïssos); l'actitud (fins fa poc) expectant i apocada del sector financer espanyol, que gaudia de condicions de protecció enfront dels mercats exteriors de les que s'ha aprofitat de forma cobdiciosa i usurera; i l'existència d'un sector tecnològic dependent de l'exterior (la balança tecnològica és eloqüent en aquest sentit), són senyals inequívocues d'uns horitzons empresarials pusil·lànim i domèstics.

Però si hi ha dos aspectes especialment preocupants pel que fa a la nostra situació dependent enfront del marc exterior, aquests vénen donats per la nostra subordinació tecnològica i per la nostra presència i talla exterior. El primer és indicatiu de l'adopció d'una actitud conformista i tàctica (a curt plaç), poc ambiciosa, que condueix aquest país a una situació de marginalitat econòmica i, el que és pitjor, a un enquistament en posicions de dèficit de balança de pagaments estructural i definitiu. El segon exemplifica la manca d'iniciativa i de caràcter empresarial (fins i tot països molt més petits, com ara Holanda, Suècia o Suïssa, tenen multinacionals de talla global).

En el pròxim punt farem una somera reflexió sobre el que ens uneix i ens separa del context europeu. Més endavant, abordarem molt més detalladament diferents factors de competitivitat, tot dedicant una més gran atenció a la situació concreta del nostre país pel que fa als diferents enfocaments que caracteritzen altres tants avantatges (o desavantatges) comparatius en relació al mercat global.

4.2. El desafiament europeu

Aquest epígraf pot tenir una doble lectura: la que fa esment dels reptes de competitivitat d'Europa davant de la resta del món, i la que se centra en el desafiament de l'economia espanyola davant la integració ja efectiva en la Unió Europea (excepte pel que fa a la unió monetària i l'armonització social). Vistos des de qualsevol de les dues perspectives, els interrogants són molts i inquietants: per un costat sembla que Europa s'està despenjant dels llocs preeminentes en la pugna per la innovació tecnològica; de l'altre, Espanya està doblement descol·locada, en arruïnar la poca cosa que li quedava de competitivitat en els sectors de tecnologia punta, i replegar-se en sectors de creixement mitjà o lent, amb escasses perspectives de futur (donat l'inevitable avanç dels Nous Països Industrials, que resten quotes de mercat en aquests sectors).

En aquest punt efectuarem un repàs de les nostres posicions competitives (a nivell global) respecte a Europa, i d'Europa respecte a uns altres competidors a escala plane-

TAULA 1

INDICADORS BÀSICS A EUROPA (1)

PAÏSOS	Pib (1992) (1)	Preus consum (1992) (1)	Producció industrial (1992) (1)	Preus industrials (1992) (1)	Preu electricitat Baix. Tens. (1992) (2)	Preu electricitat Alta Tens. (1992) (3)	Eneo 100 Alta Tensió (3)	Km. carreteres km ² (4)	Tones CO ₂ hab. (5)	Kwhhab. (1992) (6)
Alemanya	124,9	115,1	116,3	107,5	18,88	5,90	122,7	1,98	11,1	6.098
Bèlgica	-	117,3	115,2	94,3	9,59	4,79	99,6	4,50	10,7	8.732
Dinamarca	110,8	126,7	-	108,0	3,13	2,51	52,2	1,65	10,1	8.563
Espanya	128,2	153,5	112,0	114,7	10,57	6,77	140,7	0,84	5,3	3.779
França	119,5	123,1	112,9	104,1	7,08	4,35	60,4	1,48	6,7	6.638
Grècia	-	308,1	99,0	242,4	9,19	8,22	129,3	0,88	7,2	3.357
Holanda	120,4	111,7	113,4	91,8	8,37	4,02	83,8	2,83	10,4	5.473
Irlanda	-	125,1	128,2	110,5	10,22	4,72	98,1	1,31	8,0	4.141
Itàlia	118,7	147,7	113,6	124,0	13,05	6,88	138,9	1,00	8,8	4.275
Luxemburg	-	115,9	117,8	93,7	9,35	3,83	81,7	1,87	28,2	11.087
Portugal	129,1	207,6	132,1	-	13,43	6,53	189,8	0,78	3,8	2.900
Regne Unit	114,5	146,4	95,8	136,1	8,46	4,83	100,4	1,55	10,1	5.431
Unió Europea	120,4	-	111,8	115,5	9,48	4,81	100	1,72	8,9	5.320

(1) OCDE (*Principaux indicateurs économiques*). 1985=100.

(2) EUROSTAT (*Prix de l'électricité 1985-1992*). Baixa tensió ús Industrial (potència: 30 kw x 1000 hores; 30.000 kmh). En PPS/100 kw.

(3) EUROSTAT (*Prix de l'électricité 1985-1992*). Alta tensió ús Industrial (potència: 2.500 kw x 4000 hores; 10 Cwh). En PPS/100 kw.

(4) EUROSTAT (*Estadísticas básicas de la Comunidad*). Any 1990, excepte Bèlgica, Alemanya i Itàlia (1989).

(5) EUROSTAT (*Estadísticas básicas de la Comunidad*). Any 1990.

(6) Secretaria General de la Energía y Recursos Minerales.

tària. I per a això començarem amb una anàlisi del marc estructural: en concret, de variats indicadors que ens assenyalen els trets diferenciadors fonamentals pel que fa a infraestructures, formació, agregats macroeconòmics, serveis bàsics, investigació, taxes d'interès, costos salarials i altres aspectes de tipus laboral.

A la taula 1 hem exposat diversos indicadors pel que fa als principals agregats macroeconòmics, infraestructures bàsiques i costos de l'energia. És de destacar en primer lloc la important circumstància que Espanya és un dels països europeus on (amb diferència), més han pujat els preus al cosum des de 1985, any base de la mostra, pel darrera de Grècia i Portugal. No obstant però, pel que fa als preus industrials, si bé se situa per les posicions de dalt, el ritme d'augment ha estat molt més moderat (i molt més a prop de la mitjana europea).

Això sembla indicar que l'índex de preus al consum (IPC) segueix un impuls que no ve donat pels preus industrials, sinó per un altre tipus de béns (posteriorment comprovarem com aquells estan enfrontats a la dura competència exterior i, en canvi, uns altres béns, en concret els serveis, se'n troben molt més protegits, per la qual cosa els seus ritmes d'augment de preus segueixen tendències quasimonopòliques, a diferència dels augments més restringits dels béns industrials). Pel que fa a uns altres agregats que també tenen com a punt de referència el sector industrial, cal fer —a la vista de la taula— una altra reflexió: tant el ritme de d'increment de la producció, com el de la producti-

vitat, s'ajusta gairebé mil·limètricament a la mitjana de la Comunitat, si bé això no ens ha de fer concebre gaires esperances perquè, en termes relatius, la nostra productivitat ha disminuït significativament respecte als principals països industrials europeus (Alemanya, Bèlgica, França, Holanda, Itàlia i Luxemburg), i fins i tot respecte a uns altres països del nostre *status* econòmic (Irlanda i Portugal).

Espanya ha de competir amb els seus veïns europeus amb dos importants llasts a les seves espatlles. A la taula veiem com un d'ells és el preu de l'energia. Analitzant els preus de l'energia elèctrica per a la indústria, tot tenint en consideració el nivell de potència contractada, s'observa com per a la petita i mitjana indústria espanyola els preus se situen en quart lloc per dalt en ordre de major a menor (pel darrera d'Alemanya, Portugal i Itàlia). Per a alta tensió, per la seva banda, paga uns preus només superats pels de Portugal.

(Si bé els costos de l'energia per a l'empresa espanyola no són gaire determinants, en relació al total dels béns intermitjos, cal assenyalar que aquells depenen de la intensitat del capital, per la qual cosa afecten sobre tot a les empreses més capital-intensives. Cal veure aquest desavantatge competitiu a escala europea, com un factor diferenciador que no ajuda a tenir costos comparatius —que no s'exhaureixen en l'element humà— sostenibles per a una economia d'escala mitjana com és l'espanyola.)

El segon llast de consideració ve determinat pel nostre dèficit històric en infraestructures: com veiem, el *ratio* km. de carretera/km² és el més baix d'Europa, tot i si tenim en compte que el *ratio* km. de carretera/1000 habitants se situa per sobre dels nivells d'Alemanya i Itàlia. Un altre aspecte important és la qualitat de la nostra xarxa viària, tot i que en els darrers anys s'estan fent esforços importants de consolidació d'una estructura viària amb més garanties. (Un aspecte positiu, tot i que potser involuntari, és l'existència d'un menor nivell d'emissió de contaminants: la taxa que assenyalen el CO₂ emès per habitant se situa com la segona més baixa de la Comunitat; la nostra despesa energètica se

TAULA 2

INDICADORS BÀSICS A EUROPA (II)

PAÏSOS	INTERÈS A CURT (1992) (1)	INTERÈS A LLARG (1992) (1)	I+D (% PIB) (2)	I+D PER CAPITA (3)	PERSONAL EN I+D (4)
Alemanya	9,52	7,9	1,13	530,0	14,3
Bèlgica	9,37	8,66	0,54	226,6	9,1
Dinamarca	11,54	8,90	0,75	289,4	8,5
Espanya	13,34	12,17	0,54	85,6	3,8
França	10,34	8,98	1,38	400,2	11,9
Grècia	-	-	-	22,2	2,4
Holanda	9,35	8,10	0,86	302,2	9,9
Irlanda	-	9,11	0,45	75,4	-
Itàlia	14,36	11,90	0,75	201,6	5,8
Luxemburg	-	-	-	-	-
Portugal	16,11	-	0,46	38,1	-
Regne Unit	9,62	9,13	0,89	311,9	-
Unió Europea	-	-	0,96	297,9	-

(1) OCDE (*Principaux indicateurs économiques*). En percentatge.

(2) De finançament públic. EUROSTAT (*Statistiques básicas de la Comunidad*). Any 1991.

(3) EUROSTAT (*Le financement public de la recherche et du développement*). Any 1990. En ECU's per habitant.

(4) EUROSTAT i OCDE. Per 1000 ocupats. Any 1989.

situa així mateix molt lluny de la mitjana comunitària. Això no vol dir que el nostre país sigui més eficient quant al tractament dels residus industrials o al consum d'energia, ni molt menys, sinó que el nostre nivell de desenvolupament està molt per sota de la mitjana europea.)

A la taula 2 recollim altres dos importants factors de competitivitat: el preu del diner i la capacitat investigadora. Pel que fa als tipus d'interès, comprovem com aquests se situen, tant a mig com a llarg plaç, molt per sobre de la mitjana europea, amb el que això suposa per als costos financers de les empreses. Pel que fa a despeses en investigació i desenvolupament (I+D), Espanya se situa de nou en les posicions de cua: és un dels països (juntament amb Bèlgica, Irlanda i Portugal) amb menys finançament públic d'I+D (pel que fa a la inversió total, pública i privada, el percentatge se situaria en un 0,9%, xifra clarament inferior a la mitjana enregistrada a la CEE l'any 1991, en torn al 2% del PIB, i encara més si la comparem amb la dels EE.UU. i el Japó, la despesa total en I+D dels quals volta el 3% del PIB). Novament, la despesa d'I+D per càpita i el personal d'I+D confirmen això dit.

(Un altre aspecte diferenciador de l'estructura investigadora a Espanya és el més petit esforç relatiu efectuat per les empreses espanyoles en relació a les competidores europees, i especialment japoneses i americanes, així com la més gran importància de l'Administració Pública i de la Universitat en l'esforç tecnològic i científic.)

A la taula 3 acabem aquesta anàlisi comparativa sobre el marc estructural amb una referència cap a diferents aspectes relatius a l'ocupació i els costos laborals. Allò primer que crida l'atenció (no per sabut és menys escandalós) és la nostra taxa d'atur, que dobla l'europea; a continuació destaca l'evolució dels salaris industrials, que malgrat els més grans nivells d'atur està molt per sobre de la dels seus col·legues europeus.

És a dir, s'observa una certa rigidesa a la baixa dels salaris tot i l'inobjectable evidència de l'atur estructural, la qual cosa per si mateix pot servir de toc d'atenció als sectors que encara s'escuden en el gastat argument dels nostres —encara— més baixos costos laborals (que, l'any 1991, malgrat ser més baixos que els dels països més desenvolupats a Europa, eren significativament més alts, atinent a la seva *Paritat de Poder de Compra**, que els de França).

Unes altres dades dignes d'atenció són el nivell dels costos no salarials (especialment, els relatius a la Seguretat Social), que se situen en torn a la mitjana europea i, especialment, els nostres nivells de conflictivitat, que són dels més alts d'Europa. Crida l'atenció que això sigui compatible amb el nivell més baix (juntament amb França) en afiliació sindical, i el més alt (després de Portugal) en sinis-

TAULA 3

INDICADORS BÀSICS A EUROPA (II)

PAÏSOS	OCUPACIÓ (1992) (1)	ATUR (1992) (2)	EV. SALARIS (1992) (1)	GUANYS MITJANS (1991) (3)	COSTOS NO SAL. (4)	SEG. SOCIAL (4)	DIES VAGA (1991) (5)	ACCIDENTS LAB. (6)	AFLIACIÓ SIND. (7)
Alemanya	110	4,6	139	9,82	23,4*	21,1**	12	7	32
Bèlgica	-	7,9	126	8,79	29,8	28,7	-	-	53
Dinamarca	90*	11,3	144	9,98	9,7	2,9	189	3	76
Espanya	116	18,1	173	7,09	24,9**	24,5**	343	13	11
França	104	10,3	130	6,79	31,5**	28,2**	53	8	10
Grècia	85*	4,8	279	5,04	20,0	19,0	21.986	-	28
Holanda	105*	6,8	118	8,82	27,2**	23,7**	13	2	24
Irlanda	103*	18,1	145	7,87	17,8	14,9	-	3	42
Itàlia	103*	10,5	158	-	29,4**	26,2**	-	5	34
Luxemburg	-	1,5	-	-	16,7**	15,7**	-	-	49
Portugal	103	4,1	-	3,08	25,7	21,4	-	25	29
Regne Unit	104	9,9	173	8,88	12,8	11,7**	202	2	38
Unió Europea	103	9,5	152	-	-	-	-	-	-

(1) OCDE (*Principaux indicateurs économiques*). 1985=100.

(2) OCDE (*Principaux indicateurs économiques*). En percentatge.

(3) EUROSTAT (*Estadísticas básicas de la Comunidad*). En PPC per hora en la indústria.

(4) EUROSTAT (*Estadísticas básicas de la Comunidad*). En % sobre el total del cost laboral en la indústria.

(5) OIT (*Annex estadístic de El trabajo en el mundo 1993*). Per cada 1.000 treballadors.

(6) OIT (*Annex estadístic de El trabajo en el mundo 1993*). Període 1987-1991. Per cada 100.000 treballadors.

(7) OIT (1989). Afiliació sindical en relació a la població activa.

* Empreses industrials només.

** 1988.

trabilitat laboral. ¿Què suposa tot això? Podem resumir-ho en la següent consideració: Espanya, malgrat tenir una base sindical feble, té un alt nivell de conflictivitat i mobilització, la qual cosa determina uns guanys mitjans per sobre del seu nivell relatiu respecte a Europa, i una evolució dels salaris que no és, en absolut, compatible amb la nostra realitat macroeconòmica, caracteritzada per unes altes taxes d'atur i per una estructura productiva ineficient que, entre altres efectes, determina altes taxes de sinistralitat laboral.

(En l'informe titulat *Política Social redistributiva a Espanya*, que es troba en el número 2 d'aquesta revista, fem esment d'altres qüestions relatives al tema fiscal: en concret, anàlisi comparatiu de *pressió i esforç* fiscal a Europa, anàlisi de la configuració del sistema impositiu —pel que fa a impostos directes, indirectes i contribucions socials—, anàlisi dels tipus impositius, anàlisi de les partides de despesa social, etc. Altrament, incorporàvem diverses propostes relatives a bonificacions i subvencions, tractament de rendes i patrimonis, imposició empresarial, estalvi, consum, protecció social, etc. Si es vol conèixer la nostra visió d'aquests temes, d'altra banda relacionats en certa

manera amb el que ens ocupa, s'ha de consultar necessàriament aquest treball.)

En posteriors punts anirem desgranant aquests determinants, però a la llum dels fets (no de les doctrines ni dels principis sagrats) està clar que l'anàlisi dels problemes econòmics no ha de realitzar-se en termes absoluts (per exemple, tot relacionant els costos laborals amb la productivitat a dintre de casa), sinó relatius, la qual cosa és especialment il·lustrativa sobre qüestions que escapen del nostre control (per exemple, sobre la nostra posició competitiva respecte a Europa, a partir de les dades apuntades sobre falta de correspondència entre la situació econòmica real i l'evolució salarial i, no ho oblidem pas, dels beneficis especulatiu i improductius). La miopia davant d'aquests fets per ambdues parts (l'empresarial i la sindical) pot ser fatal. A això coadjuva potser l'absència d'una cultura positiva del treball, per part dels treballadors, i d'una cultura empresarial com cal, per part dels empresaris.

Així doncs, al llarg de les pàgines anteriors hem vist com l'empresa espanyola es troba, a escala europea, en una posició desfavorable pel que fa als costos financers, energètics i a les infraestructures. Hem comprovat també que l'empresa espanyola és remisa a efectuar inversions en *tecnologia incorporada** (és a dir, en investigació i desenvolupament) i en seguretat i higiene en el treball. Per l'altre costat, és a dir, pel de la força de treball, la seva actitud tampoc no és positiva, sinó més aviat bel·ligerant i, en ocasions, irresponsable. Novament ens trobem un quadre on cada part (l'Estat, bancs, empreses productives i personal laboral) estira del seu extrem de la manta, en busca del major rendiment a curt plaç, i amb un absolut despreu de l'estat de l'economia real. Més endavant aprofundirem en la necessitat de canviar d'escenari, tot i que sigui tan sols atenent als reptes que imposa el marc exterior.

Pel que fa a l'empresa, la seva principal (tot i que no única) responsabilitat és invertir. Sense invertir, l'empresari no compliria el seu paper social: la creació i la conservació

TALLA 4

COMPARACIÓ RÍTMES DE CREIXEMENT DELS RAMS INDUSTRIALS

EUROPA 1991 (A)					ESPANYA 1990 (B)					
RAMS INDUSTRIALS	% TOTAL	% OCUPATS	PRODUCTIVITAT (en milions pts.)	T.C.M.A.* (1986-1991)	RAMS INDUSTRIALS	% TOTAL	% OCUPATS	PRODUCTIVITAT (en milions pts.)	PRODUCTIVITAT (% CEE)	T.C.M.A.* (1986-1990)
CREIXEMENT RÀPID (4-)					CREIXEMENT RÀPID (4-)					
Màquines d'oficina	1,82	1,12	23,87	5,28	Material de transport	2,24	2,95	6,98	54,93	16,61
Paper i arts gràfiques	6,68	6,50	14,80	4,65	Vehicles	12,04	6,54	16,84	91,92	11,12
Enginyeria elèctrica	10,20	12,29	11,96	4,28	Enginyeria elèctrica	6,14	4,30	13,06	109,20	9,83
Cautxú i plàstics	4,14	5,10	11,72	4,25	Fusta	3,90	8,89	4,02	39,26	9,04
CREIXEMENT MIG (3-4)					CREIXEMENT MIG (3-4)					
Fusta	2,90	4,08	10,24	3,86	Paper	6,71	6,22	9,87	66,69	6,80
Metal	7,01	9,67	10,30	3,46	Instrumente de precisió	0,29	0,83	3,26	36,79	8,02
Productes no metàl·lics	3,97	4,57	12,57	3,43	Metal	7,82	12,02	5,95	56,88	7,41
Material de transport	3,07	3,50	12,67	3,29	Construcció mecànica	4,91	4,98	7,92	69,00	7,21
Vehicles	10,36	8,14	18,32	3,15	Productes no metàl·lics	5,87	6,72	7,99	63,17	7,17
Química	11,64	7,84	21,12	3,13	Cautxú i plàstics	4,06	3,75	8,90	84,47	5,18
CREIXEMENT LENT (0-3)					CREIXEMENT LENT (0-5)					
Alimentació	17,15	10,87	22,74	2,80	Indústria química	10,63	6,08	16,06	76,04	2,68
Instrumente de precisió	0,94	1,48	9,08	2,29	Confecció	3,40	10,06	3,08	44,02	2,63
Construcció mecànica	8,73	10,49	12,00	1,50	Alimentació	22,7	14,80	13,98	61,48	2,05
Tèxtil	3,53	5,03	10,11	1,47	DECREIXEMENT (-)					
Siderúrgia	4,90	3,59	19,66	1,24	Pell	0,83	1,00	7,80	68,97	-0,58
Confecció	2,49	5,11	7,02	0,87	Siderúrgia	5,48	2,24	22,39	113,89	-1,19
DECREIXEMENT (-)					Tèxtil	3,05	6,12	4,56	45,10	-3,08
Pell	0,37	0,49	11,02	-0,48	Màquines d'oficina	0,42	2,41	1,61	6,74	-4,38

* Taxa de Creixement Mig Anual.

** A l'Anuari d'Estadístiques Laborals, els ocupats del ram «material electrònic» s'inserixen en el ram «material d'oficines»; d'aquí el desajustament en les xifres de productivitat quan es relaciona aquelles dades amb la producció de l'esmentada branca.

NOTA: Productivitat calculada a partir de les dades de producció bruta.

Font: *Panorama de la Indústria Comunitària 93 i Enquesta Industrial 1993.*

d'ocupació, per una banda, i la generació de riquesa, per l'altra. Hi ha bàsicament tres *cultures d'inversió*: 1) el model americà, basat en una ràpida recuperació de l'excedent, a costa dels sectors que tot i que siguin estratègics no siguin rendibles (com la siderúrgia, per exemple); 2) el model japonès, que s'orienta al llarg plaç, és a dir, a la contínua actualització del seu nivell tecnològic i ampliació de les seves capacitats productives; 3) i l'europeu, on la inversió és discontinua, per la qual cosa està més subjecta a crisis cícliques (i són de major intensitat i profunditat que en els models anteriors).

Aquest diagnòstic és plenament aplicable a la situació comparativa entre la indústria europea i la d'altres grans potències: durant la primera meitat dels anys vuitanta la taxa de creixement de la inversió industrial a la CEE ha estat inferior a les del Japó i dels Estats Units, la qual cosa ha donat lloc a una regeneració insuficient de l'equipament capital —patent especialment en els sectors de demanda forta— i, segurament, a una menor capacitat per a competir a mig plaç (això ha anat acompanyat per una reducció

dels costos laborals unitaris relatius, la qual cosa ha omplert el *gap** amb aquests competidors respecte al factor capital).

Tant a la CEE com als Estats Units i Japó, la inversió ha jugat un paper essencial en l'ajustament dels sectors en crisi, com ho demostra el fet que en tots els casos els processos de substitució del treball per capital sembla explicar més del 50% del creixement de la productivitat aparent del treball d'aquests sectors. Tot i així, Europa ha perdut protagonisme respecte a aquells competidors en els sectors de demanda forta, per la seva posició vulnerable en la creació d'innovacions tecnològiques: així, Europa ha perdut impuls en els sectors d'alta intensitat tecnològica, mentre que als EE.UU. es va mantenir i al Japó va augmentar. Un factor determinant en aquesta situació és, sens dubte, la segmentació dels seus mercats, enfront dels gegants americà i japonès (això és transparent en el mercat de les telecomunicacions, un dels sectors capdavanters).

Durant la segona meitat de la dècada dels vuitanta, a escala europea, podem comprovar (partint de valors totals, car malauradament no disposem de xifres de valor afegit) els principals trets distintius del creixement dels principals sectors industrials. Amb això podem fer-nos una idea de les orientacions que han adoptat els mercats en funció de característiques de la demanda (elasticitat-preu i elasticitat-renda) i de l'oferta (innovació, disseny, diferenciació).

A la taula 4 observem com, a Espanya, els sectors de creixement més ràpid són els de més gran contingut tecnològic (màquines d'oficina, enginyeria elèctrica, cautxú i

plàstics), i les arts gràfiques. Els sectors de creixement mitjà (o madurs) utilitzen tecnologies mitjanes (automòbils, material de transport, metall, química) o estan influïts pels hàbits de consum (materials no ferris, com vidre o ceràmica, fusta, etc.) Els sectors de creixement lent o decreixement (excepte el d'instruments de precisió, que constata un replegament tecnològic per part d'Europa), són de baix nivell tecnològic i, en ocasions, caracteritzen indústries en regressió (alimentació, tèxtil, siderúrgia, pell, confecció i indústries mecàniques).

(Cal dir que hi ha rams concrets dintre d'aquests sectors que no segueixen la pauta de tot el sector: és el cas de la química fina o la farmàcia entre les indústries químiques, en el costat de més creixement, o de la construcció naval, entre les indústries de material de transport, en el costat de menys creixement.)

Espanya segueix unes pautes bastant diferents a les europees pel que fa a l'estructura de la seva indústria, i als nivells de creixement relatiu dels seus sectors. Malgrat l'aparença que dona unes més grans taxes de creixement (influides potser perquè la sèrie es tanca l'any 1990, un de menys que a la resta d'Europa, per la qual cosa no es va notar els primers efectes de la crisi dels noranta; o potser perquè Espanya no està encara en una etapa de «maduresa» productiva) els sectors que més han crescut en aquest país han estat els de tecnologia mitjana (material de transport, vehicles, fusta, enginyeria elèctrica). Entre els sectors de creixement mitjà n'hi ha que a Europa són de creixement ràpid (paper, cautxú i plàstics), mitjà (productes no metàl·lics, metall) i lent (instruments de precisió, construcció mecànica). I entre els de creixement lent i decreixement hi ha una més gran semblança amb Europa, amb la important diferència del sector de màquines d'oficina, que a Europa és punta i a Espanya està en regressió.

És important comprovar també les diferències existents en els índex de productivitat entre Espanya i Europa, que tot i la no homogeneïtat de les sèries, car hi ha un any de diferència, és prou el·loqüent: la productivitat mitjana espanyola, calculada a partir de la producció bruta, representaria un 64% de l'europea, si bé Espanya és més competitiva, pel que fa a la productivitat, en sectors tals com enginyeria elèctrica —sense electrònica— i siderúrgia, i no hi va gaire enrera en cautxú i plàstics i vehicles a motor.

En definitiva, en comparació amb la CEE, Espanya posseeix avantatges comparatius en les produccions de demanda feble i en automòbils i alimentació, mentre que la CEE posseeix avantatges comparatius en les produccions de demanda forta i mitjana en general. No obstant però, com passa en els principals països europeus, la demanda industrial espanyola s'ha orientat principalment cap a les produccions informàtica, electrònica, aeronàutica i farmacèutica, considerades de demanda forta, en detriment de les de demanda feble (tèxtil, pell, calçat, siderúrgia) ¿Com es resol aquest *gap* entre allò que produïm i allò que consumim? Bàsicament en dues coses: una balança comercial crònicament deficitària en els béns de demanda forta (per tant, amb més contingut tecnològic) i, en contrapartida, un

intent exportador dels sectors de demanda feble o mitjana (begudes, alimentació, automòbils, construcció mecànica i material de transport, vestit i calçat), amb escassos resultats (vista la competència) pel que fa a la seva taxa de cobertura.

(Però encara que Espanya omplís el *gap* existent entre l'oferta i la demanda de béns amb més nivell tecnològic, no n'hi hauria prou per a cobrir el diferencial que ens separa dels béns de demanda forta a Europa, per la qual cosa igualment seria necessari fer un més gran esforç exportador de cara a dotar de més futur la indústria espanyola, i deixar els béns de demanda feble, en la seva major part béns primaris, en el lloc que els correspon tenint en compte el nostre nivell de desenvolupament.)

És de notar que els Nous Països Industrials ja no disposen únicament d'avantatges comparatius en els béns de demanda feble i mitjana, amb menys contingut tecnològic. Això suposa un doble repte per a Espanya, que no només ha de competir en els sectors que tradicionalment tenien més gran contingut valor-treball, sinó que ara també troba competidors solvents en sectors de tecnologia mitjana o alta. Així doncs, ¿quin avantatge comparatiu li queda a Espanya?

Respecte a Europa, hem vist que poc a poc, inexorablement, es van apropant els seus costos laborals (en paritat de poder de compra) als costos laborals mitjans europeus. Solucions fictícies com la devaluació de la pesseta no són paliatius creïbles, i tenen caràcter provisional. Enfront d'això, cal pensar en un altre tipus de solucions:

«La competitivitat de la indústria espanyola no pot descansar en el futur en l'evolució favorable dels costos laborals (entre altres coses, perquè aquests suposen una cada cop menor proporció sobre les vendes) o, com recurs d'última instància, en la depreciació del tipus de canvi de la pesseta. Hi ha uns altres factors que exerceixen una influència creixent sobre la competitivitat de la indústria, per als quals Espanya es troba actualment en desavantatge comparatiu enfront de la Comunitat, i aquesta enfront dels Estats Units i Japó (...) Efectivament, la menor inversió en innovació tecnològica i diferenciació del producte, l'escassa èmfasi en la qualitat del producte, la reduïda grandària relativa i el grau d'internacionalització de l'empresa industrial espanyola (i les més grans dificultats per a obtenir economies d'escala a nivell de producte i de procés), i la menor eficiència energètica són, entre altres, factors actualment limitatius de la competitivitat de la indústria espanyola en el mercat europeu.» (15).

Així doncs, la indústria espanyola s'enfronta a dos problemes bàsics pel que fa a la compatibilitat de les seves estructures productives al mercat internacional: un relatiu desajustament entre l'estructura de la demanda i la de la producció industrial, com ho posa de manifest el pes inferior que els sectors de futur tenen en la producció industrial en comparació amb el seu propi pes en la composició

15. Ministeri d'Indústria i Energia. *Espanya en Europa: un futuro industrial*. Madrid, 1987. Pàg. 83.

de la demanda i en el de la producció en la indústria europea; i una crònica manca de competitivitat relativa enfront de la CEE, ja que els avantatges associats als costos laborals s'estan deteriorant progressivament, i correlativament van creixent un altre tipus d'avantatges comparatius respecte als quals estem en franc desavantatge (les nostres exportacions comercials encara es fonamenten en els sectors de demanda feble i mitjana, i les nostres taxes de cobertura, almenys fins l'inici de la recuperació econòmica l'any 1994, eren cada cop més esquistades).

A partir d'ara ens ocuparem de desgranar els diferents factors de competitivitat, que són aquells que determinen al cap i a la fi els avantatges comparatius amb els que hem de comptar en el futur. Introduïrem des dels més tradicionals (costos laborals, flexibilitat, grandària), fins altres cada cop més subratllats en la literatura d'empresa (distinció, finançament, tecnologia).

4.3. Determinants de competitivitat

Com ja hem avançat, la competitivitat comença dintre de les empreses, en l'elaboració de les seves estratègies empresarials i en el disseny de la seva estructura organitzativa. Si l'equip directiu d'una empresa no encerta a mesurar els costos, a programar la dimensió més adequada, a aconseguir una rendibilitat que permeti afiançar el present i potenciar el futur, a orientar-se en un o varis mercats i a mantenir i incrementar la clientela, l'empresa estarà condemnada al fracàs. Si els directius no són capaços de captar els canvis que puguin produir-se en el mercat i adaptar, de manera gairebé automàtica, l'activitat de l'empresa a aquests canvis, l'empresa acabarà essent progressivament desplaçada dels mercats i els seu fracàs no trigarà en evidenciar-se.

Podem dir, doncs, amb tota seguretat, que la competitivitat de l'empresa depèn, en primera instància, dels factors endògens, que són responsabilitat de l'empresari. La tasca empresarial és complexa i arriscada car, a més a més de basar-se en previsions tècnic-comptables, s'alimenta d'expectatives i intuïcions que no sempre es materialitzen.

Un segon pilar sobre el qual descansa la capacitat de competència de les empreses és l'estat general de l'economia, resultat en gran part de la política econòmica que s'apliqui: té, així, caràcter exògen a l'empresa. En economies obertes, fins a cert punt, la competitivitat de les empreses depèn de l'aplicació de les polítiques econòmiques dels països competidors. (Està clar que ens referim a aquells països competidors amb els quals compartim un estat general de l'economia comparable. De cap manera podem competir amb països que apliquen pràctiques laborals semifeudals en el que són els seus propis avantatges comparatius; podem competir amb ells, honestament, únicament si apliquem avantatges comparatius diferenciadors, que no es redueixin a factors de cost, sinó de qualitat, tecnologia o distinció.)

Respecte als països del nostre entorn, hem comprovat que l'economia espanyola es troba en les posicions de cua

en els principals indicadors de competitivitat. D'altra banda, les dades macroeconòmiques no permeten fer-se il·lusions sobre els plaços de *convergència** amb la resta de la Unió Europea: més aviat sembla que el nostre diferencial es fa més gran. Hi ha qui davant d'aquesta consideració diu que subjau un problema de falta de competitivitat relativa (¡fins i tot amb Europa!). El nostre teixit productiu fa reposar, com hem vist, l'oferta exportable sobre els sectors de demanda feble, i a més careix de la dimensió empresarial i la cultura de gestió adequades per defensar-se en un mercat tan difícil i complex com l'europeu.

La nostra economia encara es troba condicionada per un dèficit infraestructural i tecnològic (cosa que pertoca al nostre sector públic). És una economia subordinada i tributària de les principals economies industrialitzades. D'altra banda, la seva taxa d'estalvi no sembla aixecar el cap prou com per sostenir un procés d'inversió autònom i autosostingut (ara mateix gran part del capital prové de fora i és volàtil). El nostre balanç tecnològic és desastrós.

Aquests i uns altres factors que no enumerem per no ensopir el lector són els determinants de la nostra competitivitat. La lectura que hem fet del nostre nivell de competitivitat sembla poc favorable, i de fet no dona la sensació que estem establint les bases d'un futur pròsper pel que fa a les nostres estructures productives. Fa la sensació que les polítiques econòmiques (a escala europea) que ens governen veuen aquest país com una residència d'avis o com una gran platja torrada al sol, no com un país seriós i competitiu també en allò industrial.

Per això intentarem emetre un missatge positiu. En primer lloc realitzarem un diagnòstic ajustat i realista sobre l'estat de la nostra economia productiva. Més endavant analitzarem diverses reflexions i propostes alternatives de cara a omplir de contingut les esperances en una «activació» de les nostres potencialitats. Pensem que no és a través de receptes tradicionals com aquest país pot deixar de ser el país de la barreria. Cal imaginació, iniciativa i una mica de «seny». La combinació del model italià, del nòrdic, del japonès i un toc de «seny català» pot fer que aquest país tingui futur. Tots sortirem beneficiats (fins i tot la mare naturalesa) si apliquem un nou paradigma productiu.

4.3.1. El factor grandària

Segons la Central de Balanços del Banc d'Espanya (amb dades d'una mostra sobre l'exercici de 1990, que abastava 6.429 empreses) les petites empreses (fins a 99 treballadors) representaven un 75,1% del total representat, les mitjanes empreses (fins a 499 treballadors) un 18,7%, i les grans (més de 500 treballadors), un 6,2%. Per la seva banda, les petites empreses produïen un 7,8% de valor afegit del país, les mitjanes un 16,4% i les grans un 75,8%. En definitiva, segons aquesta mostra, les petites empreses, un 75% del total, suposen un 7,8% del valor afegit; les grans empreses, un 6,2% del total, acumulen un 76% del valor afegit. ¿És això normal? Si observem la realitat europea veurem que, així mateix, la petita i mitjana empresa repre-

senten més del 95% del total i produeixen una part petita del valor afegit en relació a la seva importància relativa en el total d'unitats productives.

Segons el Banc Mundial, Espanya ocupa el lloc número 8 en el *ranking* de països segons el seu Producte Nacional Brut, amb un 2,3% del Producte Mundial Brut; però, paradòxicament, malgrat el seu pes en el concert mundial, ocupa el lloc número 15 entre els principals països exportadors del món (l'any 1992), amb un 1,8% del total de béns exportats (i el número 11, amb el 2,6% del total, en la classificació de països importadors). Per últim, Espanya ocupa el novè lloc dels països amb empreses entre les cent primeres del món, amb 2 empreses (INI i Repsol), que se situen en els llocs 54 i 64, respectivament.

(Cal tenir en compte que un país com Corea, que ocupa el lloc número 15 en el *ranking* de països amb més PNB, disposa de 4 empreses entre les 100 més grans del món. Per cert, a aquest país se li ha penjat la categoria de «Nou País Industrial», tot exclouent-lo del privilegi de ser un país «desenvolupat».)

En definitiva, Espanya, que ha tingut durant molt temps un mercat domèstic i poc obert a l'exterior, disposa d'empreses amb una massa crítica insuficient per a poder competir i exportar, i el que és pitjor, amb un nivell tecnològic baix i dependent. El nostre lloc en el conjunt de les nacions no es correspon amb el nostre potencial (real) exportador, i la bretxa entre el que exportem i el que importem és cada cop més gran.

Així doncs, segons la visió vigent, seria necessari realitzar un esforç superior en el camí de construir empreses viables amb potencial exportador, per a la qual cosa hi cabrien diversos camins: des de les fusions i concentracions d'empreses, que han estat impulsades en els últims anys entre empreses industrials i financeres (de vegades a costa de perdre el nostre control, i de subsumir-les en grups empresarials estrangers), fins a les agrupacions d'empreses amb finalitats exportadores.

(Els mecanismes de concentració empresarial són molt diversos. A nivell nacional cal parlar de cinc categories: les fusions, l'absorció, les adquisicions, les incorporacions industrials i la constitució d'agrupacions d'empreses; si l'empresa vol «internacionalitzar-se» disposa així mateix de variades possibilitats: constitució de *joint-ventures*, formalització de pactes de distribució o compra de xarxes comercials, absorcions, fusions, adquisicions, intercanvi de participacions, etc. Com veiem, cadascun d'aquests models suposa un grau de risc i de control diferent, per la qual cosa la gamma de possibilitats és gairebé il·limitada.)

Està clar que no sempre són necessàries economies d'escala per produir sinèrgies que abaratin costos i facilitin la sortida externa dels productes. Es produeixen *economies d'abast* quan el cost dels productes que es produeixen en una unitat econòmica és menor que el d'aquests mateixos productes per separat. Però com hem tingut ocasió de comprovar en repetides ocasions, no sempre hi ha equivalència entre allò que es produeix i el que es ven. Per això, cada

empresa ha de dissenyar la seva pròpia estratègia atendant a la funció de consum que correspon al seu nínxol en el mercat: possiblement l'interessi especialitzar-se, i per això no necessiti d'un excessiu grau de concentració empresarial, és a dir, d'una economia d'abast.

4.3.2. El factor preu

Quan ens referim al factor preu, considerem fonamentalment el factor «costos laborals», que és el més repetit en les diatribes dels economistes oficials/sindicats. Aquest factor, tot i que com hem vist compta cada cop menys en el concert de les nacions avançades, no deixa de tenir una forta càrrega emocional. En aquest respecte, intentarem mantenir una actitud desapassionada, tot i que no se'ns escapi que el conflicte costos laborals/beneficis empresarials descarrega freqüents espurnalls. D'aquesta pugna treurem només allò que resulti significatiu per tenir una caracterització de la política de rendes dintre de l'empresa.

Hi ha dues interpretacions sobre el concepte «Costos Laborals Unitaris». La primera, i més utilitzada, és la que els defineix com el quocient entre els costos laborals i la productivitat mitjana (entenem com «costos laborals» totes aquelles despeses que li reporta a l'empresa el manteniment d'un treballador; inclou, per tant, el salari brut i les cotitzacions de la Seguretat Social a càrrec de l'empresa, així com altres partides menors, com ara fons de pensions, despeses en formació i diverses altres despeses socials, *cotitzacions fictícies**, despeses per acomiadament i —sense quantificar— determinades actuacions burocràtiques que haurien de ser competència de l'Administració). Seria, doncs, un indicador de l'evolució de la participació de la remuneració del factor treball en el producte total o en el valor afegit (tot depenent de com s'hagi calculat la productivitat).

Aquest càlcul, però, no és correcte, car oblida que l'evolució salarial està fortament determinada per la de l'índex de preus al consum (IPC) i pels impostos indirectes, que d'una manera indirecta «graven» la capacitat adquisitiva dels salaris. De tal manera que fins fa no gaire, una de les constants de la doctrina sindical era l'establiment d'una *indexació** dels salaris (el nivell de l'IPC de l'any anterior més un factor afegit) per calcular els d'un any determinat, i en certs casos s'aplicaven *clàusules de revisió* per recuperar pèrdues de poder adquisitiu.

(Això mateix suposa una paradoxa: si per un costat la indexació dels salaris s'ajusta a l'evolució dels preus, els empresaris reaccionaran repercutint els salaris en els preus, per la qual cosa es genera una retroalimentació positiva perillosa que els economistes denominen com «espiral inflacionista». Més endavant, en aquest mateix punt, efectuarem alguna reflexió sobre aquest particular.)

És a dir, una interpretació correcta del concepte «Costos Laborals Unitaris Reals» (CLUR) ha de tenir en consideració els següents aspectes: l'augment de les remuneracions salarials, tot deflactat amb el Deflactor del PIB a preu de mercat (al qual se li suma la diferència entre aquest i el

TABLAS

EVOLUCIÓ DELS COSTOS LABORALS UNITARIS REALS

ANYS	ENQUESTA DE SALARIS (1)*	MITJANA EN CONVENIS (2)**	IPC (3)***	DIFERÈNCIA (1)-(3)=(4)	PRODUCTIVITAT (5) (Variació any anterior)****	DEFLECTOR DEL PIB (p.m.) (6)****	DEFLECTOR DEL PIB (c.f.) (7)****	DIFERÈNCIA IPC - DEF. PIB (p.m.) (3)-(6)=(8)	DIFERÈNCIA DEF. PIB (c.f.) (7)-(8)=(9)	CLUR _n (4)+(5)+(9)
1977	27,80	26,01	24,5	3,1	4,91	22,94	22,77	1,58	0,17	0,08
1978	25,40	20,59	19,8	5,7	3,35	19,28	21,61	-0,18	-1,63	0,54
1979	22,50	14,10	15,7	6,8	1,21	16,45	16,67	-0,75	-0,22	4,82
1980	19,20	15,28	15,5	0,7	4,17	13,30	14,09	1,7	-0,29	-2,08
1981	15,40	13,08	14,6	0,8	2,30	12,15	10,82	2,45	1,33	2,28
1982	14,00	12,02	14,4	-0,4	1,78	13,05	13,94	0,75	-0,29	-1,72
1983	13,70	11,44	12,2	1,5	1,70	11,81	10,71	0,59	1,1	1,29
1984	9,90	7,81	11,3	-1,4	3,46	11,03	10,43	0,27	0,6	-3,99
1985	9,30	7,88	8,8	0,6	2,78	11,81	8,87	-3,11	3,04	-2,35
1986	10,90	8,23	8,8	2,1	2,22	10,54	8,58	-1,74	1,98	0,1
1987	7,80	6,51	5,9	2,5	1,20	5,85	6,94	-0,55	-0,46	0,38
1988	7,80	6,38	4,8	2,8	1,80	5,85	6,34	-0,85	-0,69	-0,64
1989	6,60	7,77	6,6	0	1,17	6,99	6,68	-0,39	0,11	-1,45
1990	8,40	6,39	6,7	2,2	1,47	7,41	7,18	-0,71	0,23	0,25
1991	6,90	7,80	5,9	2,8	1,84	8,65	7,17	-0,95	-0,32	-0,51
1992	8,20	7,28	5,9	2,3	2,91	8,05	5,66	-0,15	0,37	-0,39

* Enquesta de salaris en la indústria i els serveis, INE.

** Butlletí d'estadístiques laborals (fins a 1990), i anuals d'estadístiques [1991 i 1992], INE.

*** INE.

**** Banco de Bilbao (pts. constants de 1986).

***** Calculada a partir de dades de producció bruta.

Deflactor del PIB a cost dels factors), i el producte d'això, a la seva vegada, amb l'evolució de la productivitat aparent. ¿Què obtindrem amb aquesta operació? Ni més ni menys que el coneixement «real» de l'evolució dels salaris en relació a la productivitat i a la seva capacitat de compra.

A la taula 5 reflectim aquesta operació. En primer lloc es recull la diferència entre les remuneracions salarials (per a que no se'ns acusi de minusvalorar aquesta dada, hem seleccionat les que ens ofereix l'Enquesta de Salaris, com veiem molt per sobre de la que aporta la mitjana de convenis) i l'IPC. En un segon pas, el producte d'aquesta operació es deflacta amb la productivitat aparent (calculada a partir de dades de producció bruta, en no disposar de sèries històriques de valor afegit). Això ens indica el grau en el qual els costos laborals nets (deflactats amb l'IPC) superen o estan per sota de la productivitat, o el que és el mateix, allò que en la primera interpretació a la que hem alludit hem denominat com a «Costos Laborals Unitaris». No obstant, aquesta operació és insuficient car no té en compte el poder adquisitiu «real» dels salaris.

Per a tenir en compte la capacitat adquisitiva real a l'IPC se li ha de restar el Deflactor del PIB a preus de mercat, car això ens indicarà el que està més enllà dels béns que apareixen reflectits en l'enquesta de preus al consum (que, com sabem, està molt esbiaixada en els productes bàsics, espe-

cialment en l'alimentació, i deixa de banda altres béns, com l'habitatge, i altres sectors, com el consum públic, la inversió, les exportacions, etc.) Més endavant, se li ha de deflactar la diferència entre el Deflactor del PIB a preus de mercat i el Deflactor del PIB a cost dels factors, que serà la que ens indiqui definitivament el Deflactor del PIB net d'impostos indirectes. El producte d'aquestes operacions serà, definitivament, l'índex que reflecteix l'evolució dels Costos Unitaris Laborals Reals.

(Aquesta operació es pot simplificar si no utilitzem l'IPC, per la qual cosa les dades bàsiques serien les remuneracions salarials, el Deflactor del PIB a p. m., el Deflactor del PIB a c. f., i la productivitat aparent.)

Aquesta taula ens permet conèixer quina part de l'evolució del pastís de la renda va a parar a les butxaques dels treballadors, a la dels empresaris (en forma d'augment de preus), o a les de l'Estat (en forma d'impostos indirectes). Així mateix introduïm el factor exterior (preus dels productes importats) en un càlcul que tradicionalment s'ha considerat com a domèstic. (Quan els salaris ultrapassen el Deflactor del PIB a p. m., els treballadors guanyen poder adquisitiu, i les empreses perden excedent brut d'explotació; quan l'IPC ultrapassa el Deflactor del PIB a p. m. els treballadors guanyen així mateix marge per a augmentar la seva remuneració salarial a costa dels empresaris i de l'Estat; quan els costos laborals reals —deflactats— ultrapassen la productivitat aparent, el treballador guanya a costa dels excedents de l'empresari.)

A la taula 5 hem vist plasmada aquest seguit d'operacions aritmètiques sense que això ens digui gaire sobre l'evolució dinàmica dels CLUR. Generalment, s'ha anat adduint entre els economistes oficials que els costos laborals literalment es «menjaven» els guanys en productivitat, sense permetre que les empreses poguessin competir

TAULA 6

EVOLUCIÓ DELS COSTOS LABORALS UNITARIS REALS (1986: base 100)

ANYS	DIFERÈNCIA (1) - (3) = (4)	PRODUCTIVITAT (5) (Variació any anterior) ^{****} *****	DIFERÈNCIA IPC - DEF. PIB (p. m.) (3) - (6) = (8)	DIFERÈNCIA DEF. PIB (p. m.) - DEF. PIB (c. f.) (6) - (7) = (9)	C.L.U.R. ± (4)/(5)-(8)-(9)
1977	103,1	104,9	101,6	100,2	100,0
1978	100,0	108,4	101,4	98,6	100,5
1979	116,4	109,7	100,6	98,4	105,0
1980	117,2	114,3	102,3	98,1	102,9
1981	118,1	116,9	104,8	99,4	105,2
1982	117,6	119,0	105,6	99,1	103,4
1983	119,4	121,0	106,0	100,2	104,8
1984	117,7	125,2	106,3	100,8	100,7
1985	118,3	128,7	103,0	103,9	98,4
1986	120,8	131,6	101,2	105,9	98,4
1987	123,8	133,2	100,6	105,4	98,5
1988	127,3	135,7	99,7	104,7	97,9
1989	127,3	137,3	99,3	104,8	96,5
1990	130,1	139,3	98,6	105,0	96,7
1991	133,5	141,9	97,6	104,7	96,1
1992	136,6	146,0	97,4	103,1	95,8

* Enquesta de salaris en la indústria i els serveis. INE.

** Butlletí d'estadístiques laborals (fins a 1990). I anuals d'estadístiques (1991 i 1992). INE.

*** INE.

**** Banco de Bilbao (pts. constants de 1986).

***** Calculada a partir de dades de producció bruta.

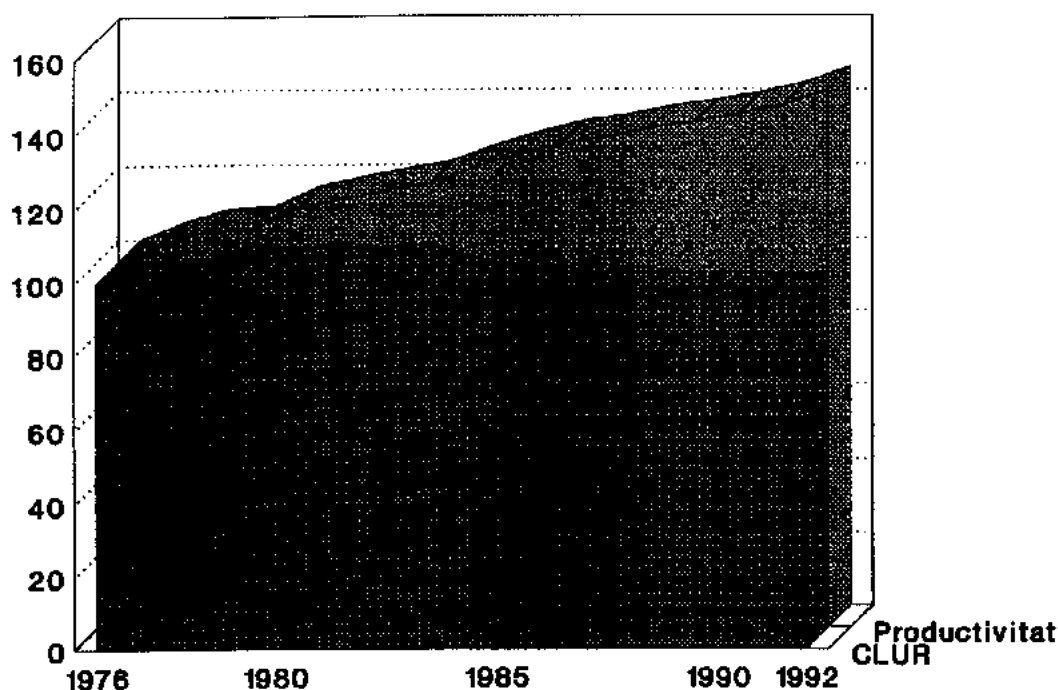
en aquest factor. A nivell absolut, com podem observar a la taula 6, això és incorrecte, atès que el sumatori de la productivitat (partint d'una base 100) indica que ha evolucionat a un ritme superior al dels salaris. Els CLUR acaben de recalcar aquesta constatació car, aplicant-los les correccions abans esmentades, queda clar que els costos laborals unitaris reals no tan sols no han augmentat sinó que, en l'interval que hi ha entre 1976 i 1992, s'ha produït una disminució del 4,2% en relació al seu nivell inicial.

Cal destacar una punta, l'any 1981, en la qual es constata un augment dels costos laborals unitaris reals d'un 5,2% respecte a 1976. Això seria producte d'un augment intens de les remuneracions salarials. A partir d'aquella data s'inicia una moderació salarial que fa baixar sobtadament els CLUR, si bé la productivitat també descendeix, com a

conseqüència de la reactivació econòmica que es produeix a partir de l'any 1985. En el gràfic 8 comprovem com la productivitat s'enlaira molt per sobre dels CLUR (entesos com l'augment de capacitat real de poder de compra dels salaris), si bé hem de tenir en compte que el creixement dels salaris, deflactats amb l'IPC, està només deu punts per sota del de la productivitat (vegi's la taula 6).

No obstant però, aquest fet aparent és incomplet. En el gràfic 9 comprovem com els CLUR es comporten rígida-ment si els relacionem amb l'augment de l'ocupació: efectivament, es produeix la paradoxa que els costos reals per treballador són superiors al ritme de creixement de l'ocupació (o de decreixement, si ens referim a la situació fins a 1986), fins al moment que són superats per aquest, i a partir d'aquí es mantenen a uns ritmes molt més raonables d'estabilitat. ¿Això què vol dir? Si ens fixem en la meitat esquerra del gràfic constatarem simple i planerament una evolució salarial disparatada i rígida, sense atendre a la situació real de l'economia (era tant la causa com l'efecte dels augments en l'IPC). Més endavant, a partir dels primers anys dels vuitanta, fins a 1986, es produeix una gran moderació salarial (en relació a l'IPC), gravada per una elevació desacomunada d'uns altres aspectes que

Productivitat i CLUR



GRÀFIC 8

Font: Banc de Bilbao

no comprèn l'IPC (pensem en els preus dels habitatges) que a la seva vegada beneficia els ingressos de l'Estat en forma d'impostos indirectes. De tal manera, els CLUR cauen, per a tornar a remuntar per l'augment dels salaris i la disminució de la productivitat.

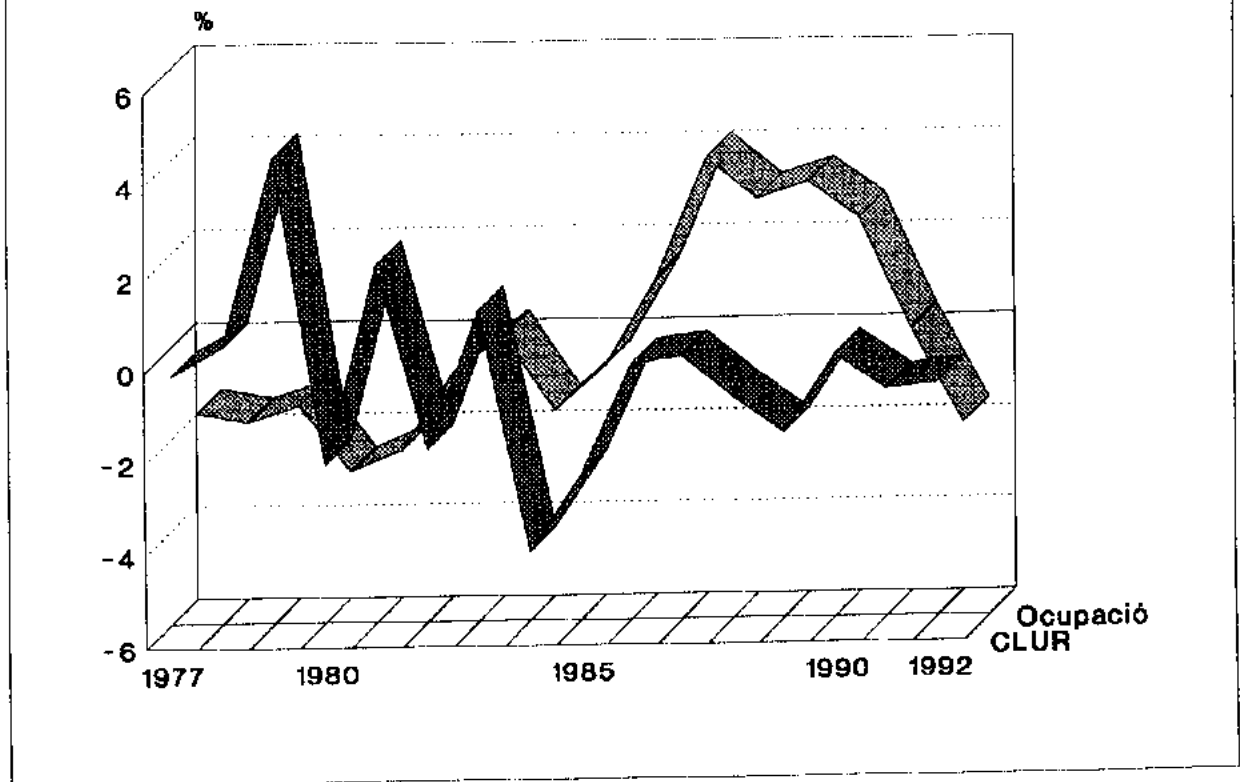
En definitiva, durant els anys 70 i principis dels 80 (fins a 1984) es produeix una translació de renda cap als treballadors ocupats; a partir d'aquest moment la balança va inclinar-se a favor dels empresaris. Segons algunes anàlisis, això desmenteix les diatribes oficials respecte a la pujada de salaris com a factor determinant de la pèrdua de competitivitat de les empreses, de la pèrdua d'ocupació i de la feblesa de les nostres estructures empresarials. Però això no està gens clar: primer, perquè és un fet que els costos laborals unitaris reals han pujat molt per sobre dels ritmes de creació d'ocupació; en segon lloc, perquè, com ja vam dir en el seu moment, no podem perdre de vista l'horitzó internacional que ens envolta; en tercer lloc, perquè aquests augments salarials són insolidaris amb els qui no tenen feina; en quart lloc, perquè de totes maneres els guanys en productivitat són tan poc significatius que no asseguren un ritme sostingut de creació d'ocupació.

(Fem un incís. Hem de tenir en compte que, per un costat, els augments salarials no estan igualment repartits. Com vam veure en el monogràfic sobre la renda del número anterior, els salaris més rígids i que més augmenten són els d'una certa «èlite obrera»; això és compatible amb l'existència de salaris precaris, abusius o de misèria: evidentment cap d'aquests extrems són bons, i més aviat allò primer implica el segon. D'una altra banda, gran part de l'augment de la productivitat no és tal, sinó l'efecte que produeix l'augment de la producció en una funció de producció donada —és a dir, sense augment del factor capital— quan disminueix la força de treball excedent o inactiva; això fa doblement preocupant l'escàs creixement dels ritmes de la productivitat.

D'altra banda, hem de tenir en consideració el dèficit salarial del franquisme, que en determinats moments explicava marges realment esgarrifosos de pluriocupació i sobreexplotació. Aquest dèficit es va intentar paliar, des de l'adopció dels Acords de la Moncloa, amb pujades certament espectaculars dels salaris, però alhora va generar una càrrega per als qui no disposaven d'un lloc de treball i, en concepte de dèficit públic —per les actuacions de protecció social—, per a les generacions futures.)

Hi ha una noció molt extesa que afirma que la reducció dels CLUR és una condició per a l'obtenció dels marges de benefici empresarial, dels avantatges comparatius —factor

Ocupació i CLUR



GRÀFIC 9

Font: Banc de Bilbao

preu—, de la inversió productiva i de l'ocupació. Atès que els CLUR vénen donats per dos factors bàsics, salaris i productivitat, es faria necessari que els increments salarials fossin inferiors al creixement de la productivitat. (El procés de compressió dels marges empresarials hauria estat especialment acusat en la indústria que, per ser un sector obert a la competència externa, veu difícil repercutir els augmentos salarials sobre els preus.)

La disminució de l'excedent de l'empresari, com a conseqüència de la pressió dels assalariats explicaria, doncs, els processos inflacionaris (que així mateix servirien de base per a posteriors pujades salarials). La recepta oficial per abordar aquesta espiral inflacionària seria la d'adoptar una política de rendes* restrictiva, acompanyada d'una política monetària*, que a la llarga produiria un refredament econòmic i atur. La teoria de la «pressió dels costos» que hem explicat seria, d'aquesta manera, la legitimació d'una teràpia pitjor que la pròpia malaltia: «Aconseguir una estabilitat de preus en base a una taxa de creixement de l'output molt per sota del seu nivell potencial i amb preocupants taxes de desocupació és un camí que implica, en ocasions, un malbaratament de recursos socialment inacceptable»

(Ministeri d'Indústria i Energia: «Política antiinflacionista y precios industriales»).

Més aviat els fets assenyalen que en la situació actual d'estagflació*, una reducció de la demanda i una contracció de l'economia té efectes contraproductius, car generen increments en els costos unitaris reals (per l'existència de costos de marxa en buit), i per tant afavoreixen noves tendències cap a processos inflacionistes, especialment en els mercats oligopolístics o de competència imperfecta. Així doncs, més grans nivells de demanda agregada, com és ben sabut, sempre que no hi hagi recursos ociosos, tendeixen a incrementar la taxa de creixement econòmic, sense que per això hagin de provocar tendències inflacionistes. El factor clau que delimita els processos inflacionaris ve donat tant per l'oferta —el factor preu— com per la demanda.

Una contracció de la demanda a conseqüència de polítiques monetàries restrictives acaba generant una infrautilització dels recursos, la qual cosa a la seva vegada, a conseqüència de l'existència d'uns costos fixos que han de ser absorbits, si no es vol afectar els beneficis empresarials, renova el procés inflacionista. Si l'augment dels costos laborals dispara tota aquesta cadena de repercussions, bo seria d'avançar-se a posteriors escalades de preus, és a dir, regular d'alguna manera els augmentos salarials, si és possible anticipant-los a posteriors processos inflacionaris (per això, no considerem adequat el mètode de la indexació). Si

això repercuteix en una millora de l'ocupació, com és previsible, millor que millor.

L'existència de pactes de solidaritat, amb contrapartides reals entre la part laboral i empresarial, és la millor garantia per evitar posteriors —i indesitjables— exaccions en forma d'inflació, de pèrdues de llocs de treball, de pressió sobre els nivells salarials més febles, etc. És raonable que les pujades salarials se compassin amb els nivells de productivitat nacionals (i també amb els del nostre entorn). També ho és que els beneficis no vinguin donats a costa de les condicions laborals de sectors subcontractats o precaris. És cert que sense competitivitat no hi ha futur, i que el factor preu és important en aquest aspecte (posteriorment comprovarem que hi ha, però, de més importants).

Cal, per últim, una altre compromís: el de l'Estat (i si se'm permet, el de la societat en general), per completar aquest pacte «preventiu» de rendes (car faria innecessari un pacte «coactiu» impulsat des de dalt), amb mesures socials tendint a omplir el forat existent entre les possibilitats del poder adquisitiu dels salaris i la situació real que es troben molts assalariats d'aquest país. Així doncs, per omplir aquest *gap* social és imprescindible una política d'habitatge social assequible, de guarderies públiques, d'assistència social, de foment del treball de la dona, d'integració dels disminuïts. El complement públic faria supèrflues moltes de les batalles i batalletes que es desenvolupen avui dia en l'interior de les empreses.

(El que aquí s'ha dit, però, s'hauria d'entendre com una opció de transició en la via cap a altres perspectives que en part ja vàrem desenvolupar en els estudis monogràfics referents a la protecció social i la renda, en els números 1 i 2 d'aquesta revista, i en part hem expressat en el capítol primer d'aquest treball. Tot això ens indueix a replantejar —sense incórrer en postures liquidacionistes— el paper de l'Estat en l'Economia, tema sobre el qual incidirem més endavant, per tal de reafirmar el de la societat civil, enfront del protagonisme dels poders gregaris actualment dominants.)

4.3.3. El factor competència

Són *sectors exposats* aquells en els quals el producte de la seva activitat està constituït per béns sotmesos a la competència internacional i destinats a mercats amplis i ben organitzats on predomina la lliure concurrència. Inversament, són *protegits* aquells sectors que es caracteritzen per la seva més gran autonomia enfront de l'exterior, atès que la seva producció està essencialment destinada a distribuir-se en el mercat domèstic i no té substituïts adequats procedint de l'estranger, o gaudeix d'una forta protecció aranzelària. Així doncs, el sector exposat estarà més directament sotmès als avatars del tipus de canvi, i davant d'una pujada relativa dels costos de producció, podran repercutir-la en menor mesura que el sector protegit en el preu de venda. Això explica que l'adaptació del sector protegit a la conjuntura internacional sigui més lenta que la que s'opera en el sector exposat.

Nombrosos analistes hi afegeixen, d'aquesta manera, a la suposada rigidesa dels augments salarials (vegi's el punt anterior), l'escassa exposició d'alguns sectors productius a l'entorn competitiu internacional, com a factor desencadenant de les espirals inflacionistes i, consegüentment, de la disminució de la competitivitat de nombrosos sectors productius. (Cal destacar que, com hem vist en un informe anterior, la inflació s'explica en un 75% per la repercussió dels serveis i els béns importats de luxe, la qual cosa perjudica la capacitat adquisitiva dels sectors mitjans i baixos de l'escala social.) D'aquesta manera, els increments de preus en el sector serveis tendeixen a traslladar-se a la resta de l'economia, amb independència de la situació concreta de cada ram: els beneficis dels sectors exposats, d'aquesta manera, se'n ressenteixen especialment, i d'aquesta manera també la inversió i la productivitat, que es fonamenta no en un augment del capital productiu sinó en una disminució de la mà d'obra assalariada.

Això explicaria, en part, la situació de desmantellament industrial d'aquest país, de sobredimensionament del sector serveis, de rigidesa de preus i de la baixa taxa de cobertura de les nostres exportacions. És bàsic, doncs, actuar enèrgicament contra els «paradisos competitiu» de varis dels nostres rams productius (especialment del sector serveis), si és que volem tallar d'arrel el procés inflacionari crònic, que condiciona el correcte funcionament de la resta de sectors productius.

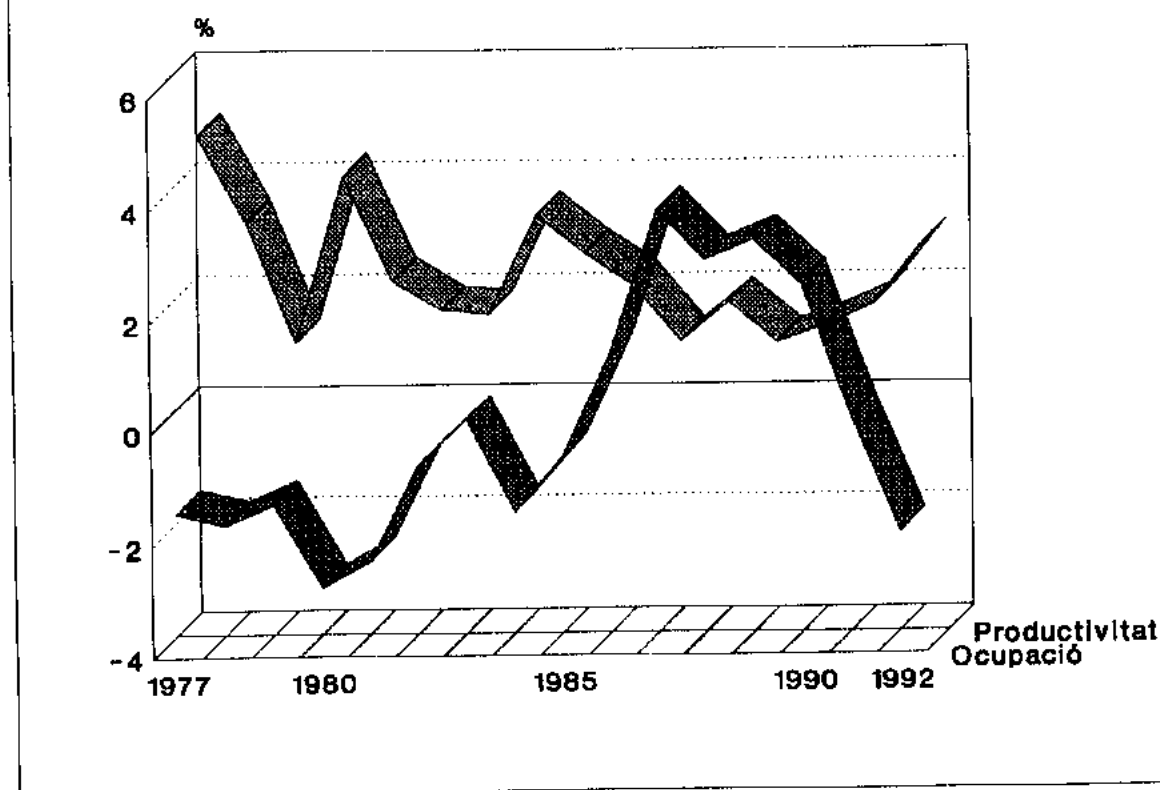
4.3.4. El factor productivitat

Aquesta variable és una de les més significatives de la competitivitat de l'empresa, malgrat la dificultat de la seva mesura a nivell agregat. La productivitat és l'expressió de l'eficiència operativa i econòmica d'un sistema econòmic o empresa expressada com la relació del valor del producte generat per unitat de factor de producció. Des del punt de vista tècnic s'utilitzaria la relació entre quantitats de *input* i de producte (o de valor afegit). El càlcul de la productivitat es pot desagregar encara més i es pot realitzar a partir del component laboral (o treball) o del component tècnic (o capital), tot i que el més comú i significatiu és el fet a partir de la força de treball (si es realitza a partir del capital, sempre hauríem de distingir entre el que és *capital fix* i el que són variacions d'existències).

(Per a que aquest càlcul sigui més ajustat, la productivitat s'hauria de calcular en funció del nombre d'hores treballades, no del nombre de treballadors. Per exemple, una empresa industrial amb una capacitat productiva infrautilitzada pot passar a una situació de plena ocupació sense incrementar el nombre de treballadors; d'aquesta manera, augmentaria la productivitat entesa segons la definició comuna, la qual cosa no vol dir que hi hagi augmentat la productivitat per hora treballada.)

La productivitat és, doncs, un concepte lliscós, amb múltiples interpretacions que s'ajusten a molt variats interessos. La interpretació clàssica o economicista la interpreta com la «productivitat aparent», és a dir, la simple

Ocupació i Productivitat



GRÀFIC 10

Font: Banc de Bilbao

relació entre *input* i *output*. Però no podem oblidar que aquesta interpretació, en si, amaga un parany: la «productivitat observada» (o aparent) s'ha de descomposar entre augments de la productivitat «activa» (producte del progrés tècnic o de l'augment del factor capital), que és la que definirem com la «productivitat normal», i augments de la productivitat provocats únicament per la reducció de l'ocupació (16).

Així doncs, el creixement de la productivitat del treball en la indústria no és tant per un increment de l'*output* per al mateix nivell d'utilització de l'*input* treball, com pel manteniment del mateix nivell d'*output* obtingut amb quantitats decreixents d'*input*:

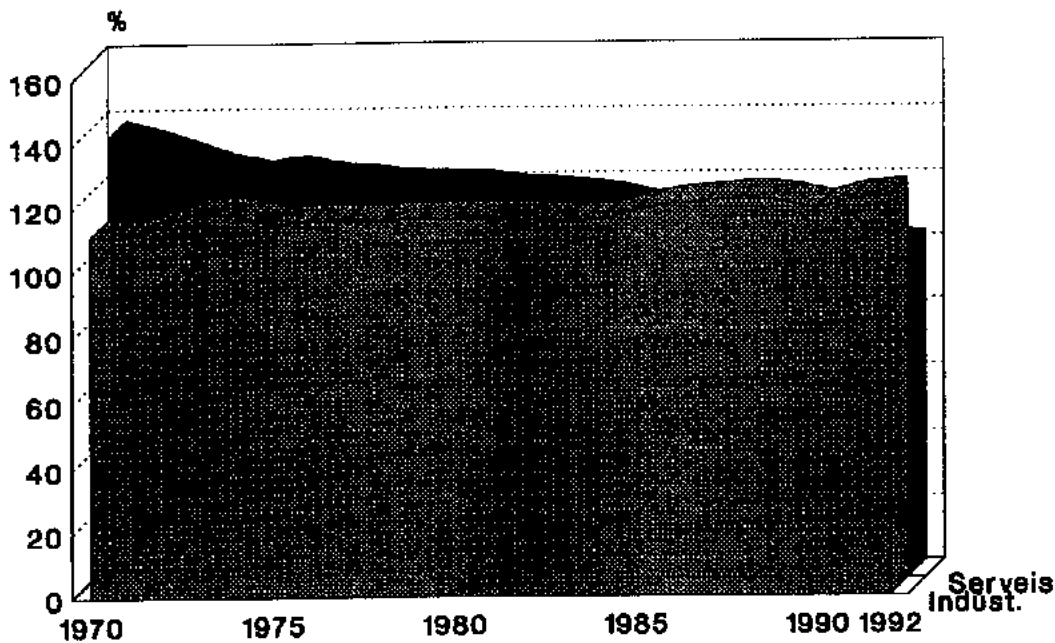
«L'opinió recurrent i estesa en determinats cercles sobre que l'augment de la productivitat registrat en els últims anys

16. Segons un estudi de José Ramón Lorente, publicat l'any 1987 pel Ministeri d'Economia i Hisenda, mentre la productivitat observada del treball entre 1974 i 1985 va augmentar un 48,5%, la productivitat amb ocupació màxima (és a dir, sense disminució de la mà d'obra) hauria crescut menys de la meitat: un 20,4%.

ha contribuït notablement a l'increment de l'atur laboral constitueix una fal·làcia. Resulta de confondre una relació estadística amb desenvolupaments reals en l'economia, concretament la creixent obsolescència incorporada en l'aparell productiu. Allò que mesurem estadísticament com avanç de la productivitat no és la causa, sinó, en gran mesura, la conseqüència del creixent atur. L'única cosa que s'escapa a l'anàlisi és l'impacte de l'"economia oculta", el desplegament de la qual ha hagut de ser considerable en els últims anys; en la mesura que els factors productius, que l'estadística (encara) registra com a ocupats en l'economia oficial, són utilitzats (també) per produir un output que roman ocult, la productivitat total haurà tingut un comportament més favorable (tot i que desconegut)» (J. B. Donges, 1985).

És a dir, del factor productivitat se sap ben poca cosa, i l'únic que podem establir són conjetures, provisionals i d'escàs pes. La productivitat pot ser el resultat, de tal manera, de la incidència del ritme d'incorporació del progrés tècnic a l'estructura industrial, del seu caràcter estalviador de treball, de les variacions en el nivell de la capacitat productiva rendible instal·lada i de les variacions en l'ocupació. Al gràfic 10 observem la més clara d'aquestes correlacions: l'existent entre els nivells d'ocupació i de productivitat aparent. Veiem que la correspondència és absoluta. Això desmenteix molts dubtes sobre una bona part de la significació del factor productivitat, tot i que com hem vist més a

Productivitat relativa Pessetes de 1986



GRÀFIC 11

Font: Banc de Bilbao

dalt, pugui existir una «productivitat oculta» que no ens deixi veure els alts índex d'economia submergida en aquest país.

Davant d'aquestes consideracions, queda la pol·lèmica sobre el grau de «significació» del concepte «productivitat» a l'hora d'establir marges d'augment salarial. Els agents socials que incorren en aquest tipus de diatribes de vegades perden «l'oremus» quan es deixen arrossegar pel frec de la batalla intel·lectual. Així, Jordi Roca, en el seu article «Evolució de los salarios y evolución del discurso "oficial" sobre los salarios» (17), afirma que no hi ha correspondència clara entre disminució d'ocupació i augments de productivitat, amb un mateix nivell de coneixement tecnològic. Fins i tot arriba a dir quelcom que és senzillament erroni: «(...) En general no s'observa en absolut un comportament "anticíclic" de la productivitat (creixent més quan l'economia va mal) sinó en tot cas el contrari».

No sabem si Jordi Roca es refereix a la productivitat

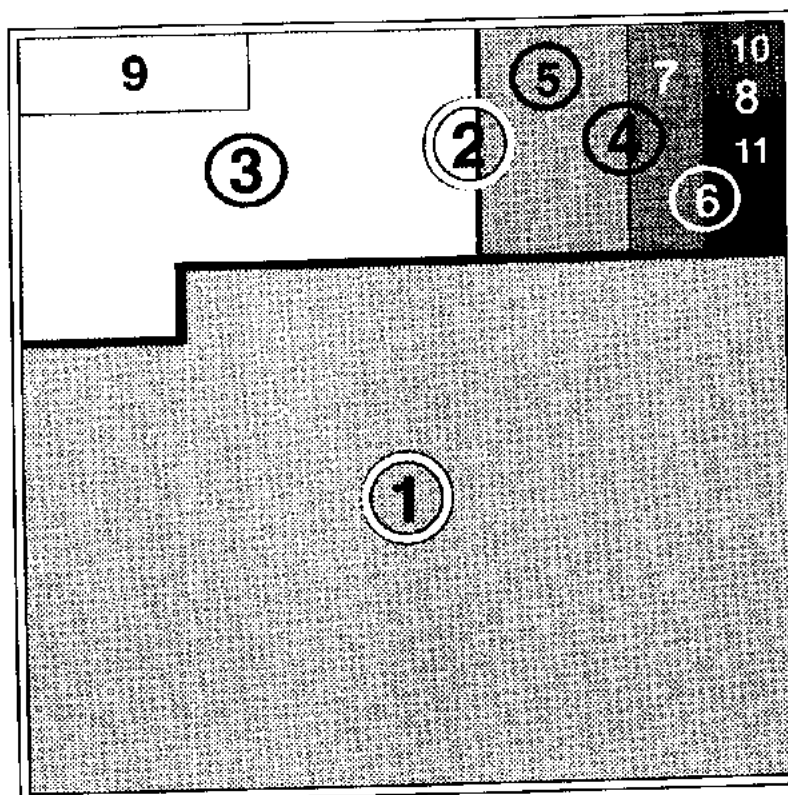
aparent o a la «normal», però el que sí queda clar, si observem el gràfic 10, és que els més grans índex de productivitat es van produir en les fases de crisi més rigorosa, i que posteriorment començaren a disminuir, en una correlació negativa clara amb els índex d'augment de l'ocupació. Una altra cosa és, i en això sí té raó, que s'hagi utilitzat la variable «competitivitat» com un concepte oportunista per aplicar mesures restrictives en les rendes salarials, o per justificar acomiadaments laborals salvatges, o per salvaguardar excessius marges empresarials.

Efectivament, seguint el raonament clàssic, si baixen els salaris per ajustar-se a la productivitat, i això estimula el creixement de l'ocupació, el creixement «actiu» (és dir, no fictici) de la productivitat donaria un més gran marge per al creixement dels salaris. Però, novament, no podem oblidar l'entorn on ens movem: ¿de què serveix tenir més marges salarials que després es menjarà la inflació? ¿De què serveix augmentar els costos laborals si això redundarà en una disminució de la capacitat de competir i a la llarga suposarà la pèrdua d'ocupació?

Al gràfic 11 veiem representada la diferent evolució de la productivitat relativa (en relació a la mitjana agregada de tots els sectors productius: agrari i ramader, construcció, serveis i indústria) dels sectors industrial i de serveis. Comprovem el que ja hem esmentat anteriorment: el sector industrial experimenta, entre 1970 i 1992, un lleu-

17. A *La larga noche neoliberal*. Icaria, Madrid, 1993. Pàg. 206.

VALOR TOTAL DE LA PRODUCCIÓ



COMPTABILITAT EMPRESA ESPANYOLA

Estructura compte pèrdues i guanys.

- (1) Consums intermedis
- (2) Valor afegit brut al cost dels factors
- (3) Despeses de personal
- (4) Excedent brut d'explotació
- (5) Amortitzacions i provisions d'explotació
- (6) Excedent net d'explotació
- (7) Càrrega financera neta ± altres ingressos nets
- (8) Resultat abans d'impostos
- (9) Variació d'existències, immobilitzat i subvencions a l'explotació
- (10) Impostos sobre els beneficis
- (11) Resultat net total

GRÀFIC 12

Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya (novembre de 1992).

geríssim avanç de la seva productivitat relativa, a costa de la productivitat del sector serveis, que es ressenteix del seu caràcter protegit i, per tant, rígid (cal destacar així mateix el paper que té la disminució de la mà d'obra en el sector secundari com a variable explicativa de part d'aquest augment de la productivitat relativa).

La constatació de la importància del factor exterior, o de la variable competència, ens recorda les servituds que imposa el fet que aquest país és una economia oberta. No podem entestar-nos a pensar que qualsevol mesura a curt plaç (com l'augment irresponsable dels salaris o dels beneficis improductius) no tindrà una repercussió negativa en el sistema productiu. Més endavant explicarem que, a més, la nostra interpretació del «benestar social» va per un altre costat: no pel del consum consumptiu, sinó pel millora-

ment humà, per la autorealització personal. Mal s'entén que es pretengui una humanització de les relacions de treball dintre de l'empresa, i una fetitxització (o alienació) del consum fora d'ella.

Allò progressista no ve donat per la opulència ni pel malbaratament, sinó per establir les bases d'un sistema social i productiu on s'atengui a les possibilitats reals d'aquest planeta i a les necessitats bàsiques i genuïnes del gènere humà. Atengui's, doncs, a donar una feina digna a tots els homes, a satisfer les seves expectatives vitals més profundes, i a satisfer les seves necessitats més preemptòries.

4.3.5. El factor finançament

Abans d'abordar un tema tan complex com el del finançament de l'empresa espanyola, hem decidit dedicar un preliminar a estudiar, a partir de la Central de Balanços del Banc d'Espanya (amb dades provisionals de 1991), l'estructura del compte de pèrdues i guanys agregat de

TALLA 7

SITUACIÓ FINANCERA DE L'EMPRESA ESPANYOLA																			
ANYS	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(4)-(5)=(6)	(4)/(5)=(7)	(8)	(9)	(8)/(9)=(10)	(11)	(12)	(11)/(12)=(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)
1982	39,24	77,1	0,14	920,6	908,3	12,3	1,01	7671,7	8606,9	0,88	-1,44	8,48	-0,17	-11,34	0,82	-	-	-0,7	-126,64
1983	20,45	39,86	0,26	1493,4	1212,0	281,4	1,23	12445	12797,4	0,97	0,96	8,94	0,11	17,38	0,54	13,53	53,40	0,5	-236,35
1984	13,05	24,45	0,42	1853,5	1395,5	457,9	1,34	15445,8	14139,3	1,09	1,53	9,29	0,18	10,68	0,53	13,52	53,47	0,86	2082,69
1985	11,61	21,96	0,54	2305,6	1325,8	979,8	1,74	19213,9	15899,8	1,21	4,09	8,47	0,48	4,38	0,53	11,66	53,80	2,07	175,88
1986	8,1	15,98	0,78	2944,7	1278,1	1966,6	2,23	23705,6	15940,3	1,50	8,92	11,84	0,75	2,40	0,66	10,83	56,42	4,71	82,22
1987	6,66	14,0	0,90	2781,1	1328,8	1452,3	2,09	23175,8	16646,2	1,39	10,03	12,96	0,80	2,15	0,59	12,33	49,09	5,13	57,35
1988	5,34	11,61	1,18	3319,6	1251,0	2068,6	2,66	27693,9	17068,1	1,62	12,85	13,63	0,94	1,74	0,61	11,78	45,88	6,79	5000
1989	5,16	11,58	1,17	3229,1	1346,0	1883,1	2,4	26000,6	16455,2	1,46	12,48	13,94	0,91	1,75	0,62	12,03	44,89	6,53	4350
1990	6,47	15,44	0,87	3091,1	1469,7	1621,3	2,1	25570,2	16715,0	1,53	9,45	12,17	0,78	2,09	0,62	12,11	47,26	4,99	5928
1991	8,19	19,54	0,78	3345,9	1465,5	1880,4	2,29	25362,5	20999,2	1,21	6,17	9,92	0,62	2,58	0,60	10,88	50,06	3,32	110,48

(1) Deutes a mig i llarg plaç / Autofinançament*.

(2) Deutes totals** / Autofinançament*.

(3) Autofinançament* / Despeses financeres.

(4) Excedent de tresoreria d'exploració***.

(5) Despeses financeres.

(6) Capacitat de finançament intern.

(7) Capacitat d'absorció de despeses financeres a través dels recursos interns.

(8) (4) / 0,12: Límit màxim d'endeutament al 12% d'interès.

(9) Endeutament actual**.

(10) Potencial d'endeutament.

(11) Rendibilitat recursos propis = Benefici abans d'impostos / Recursos propis.

(12) Rendibilitat de la inversió = Benefici abans d'impostos + (5) / Recursos permanents****.

(13) Amplificació de la rendibilitat.

(14) Sensibilitat de la inversió = Benefici abans d'impostos + (5) / Benefici abans d'impostos.

(15) Pes relatiu = Recursos propis / Recursos permanents.

(16) Despeses financeres / Recursos aliens remunerats*****.

(17) Recursos aliens remunerats / Passiu remunerat*****.

(18) Benefici abans d'impostos / Valor de la producció.

(19) Dividends / Benefici.

* Autofinançament = Amortitzacions + Provisions ± Benefici no reparats - Subvencions.

** Hi inclou proveïdors i creditors sense cost financer.

*** Resultat brut d'exploració - Variació d'existències - Treballs per a l'immobilitzat.

**** Hi inclou recursos propis, aliens estables i provisions.

***** A curt i a mig i llarg plaç amb cost financer.

***** Hi inclou recursos propis, recursos permanents i finançament a curt.

Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya. Any 1991.

l'empresa espanyola. Així comprendrem el lloc que ocupa el finançament dintre del marc de l'empresa. Vegem el gràfic 12. En primer lloc comprovarem que el valor afegit és tot allò que no són consums intermitjos, respecte al va-

lor total de la producció.

El valor afegit l'hem de dividir en dues parts. La primera la constitueix la remuneració dels assalariats; la segona, l'excedent brut d'exploració. Però aquest últim no està a plena disposició de l'empresari sinó que, a la seva vegada, l'ha de dividir en altres tres parts: la primera consisteix en les amortitzacions, provisions i reserves, que constituirà el gruix dels recursos propis que farà possible el seu autofinançament; la segona l'ha de dedicar a pagar la càrrega financera dels recursos aliens amb cost financer; la tercera és la part que li pertoca (previ pagament d'impostos) com a benefici d'exploració, o resultat net total.

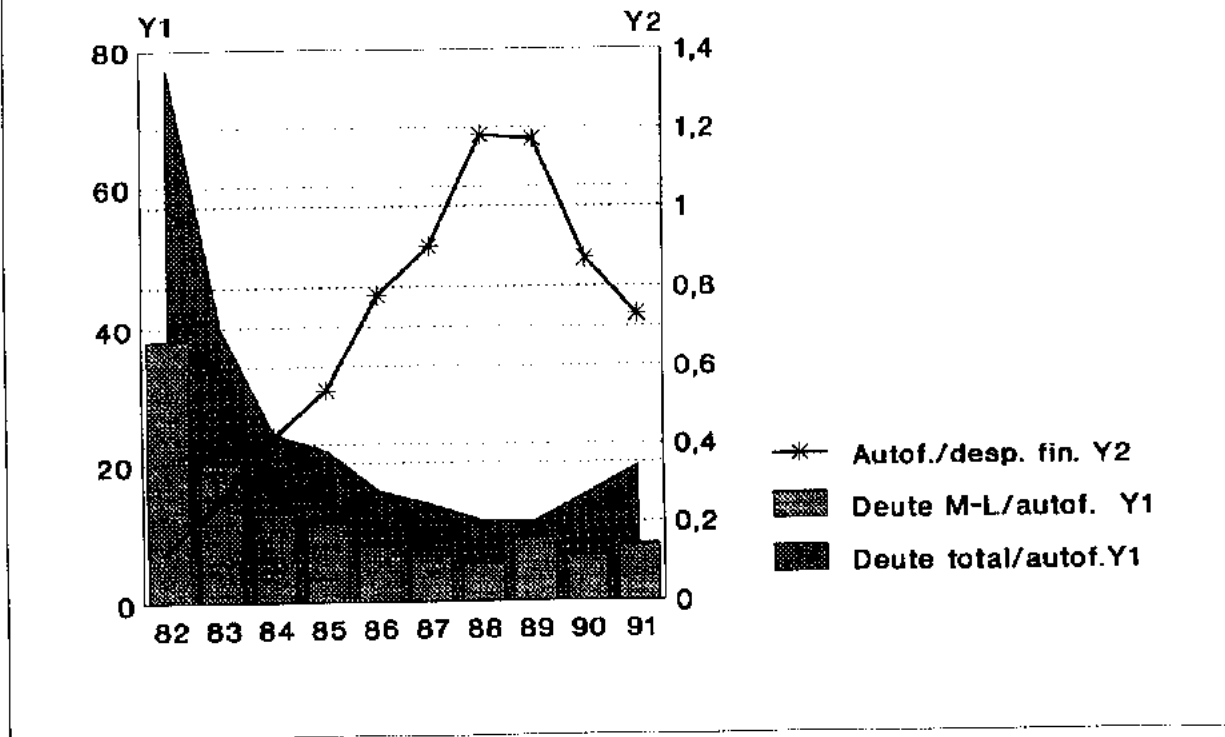
Així doncs, l'empresari compta a Espanya, com a mitjana agregada, segons la Central de Balanços del Banc d'Espanya, amb un 6% del valor de la producció com a fons d'amortització i provisions —recursos propis— i dedica un 3% a despeses financeres —deduïts uns altres ingressos nets—, amb la qual cosa li queda un resultat abans d'impostos d'un 3,5%, i un resultat net total del 2,1%.

Tots els informes que hem consultat ens indiquen unes mateixes valoracions: la forta incidència dels costos de finançament sobre l'estructura de resultats, a causa de l'excessiva tendència a operar a curt plaç i de la rigidesa (gairebé monopòlica) del mercat bancari. L'apel·lació dels recursos a curt plaç és una constant que s'aguditzava any rera any, i que pot tenir incidències catastròfiques per a la solvència de l'empresa (18). Una altra valoració redundant és la que es refereix a la dificultat de la petita empresa per apel·lar al crèdit bancari, la qual cosa explicaria que la relació de recursos propis/aliens de la PYME sigui de 4/1, enfront d'un 1/1 de la gran empresa (dades de 1988). Això,

18. A partir de les dades de la Central de Balanços del Banc d'Espanya, queda clar que l'apel·lació al finançament a curt plaç amb cost està assumint un protagonisme que no li correspon: l'any 1982 representava un 18,4% del total de recursos permanents (que inclou recursos propis, recursos a mig i llarg plaç amb costos estables i provisions); aquest percentatge va anar disminuint amb la recuperació econòmica fins arribar a 1988, on es produïx un mínim conjuntural, un 12,43%; a partir d'aquí torna a pujar fins arribar a l'extrem intolerable (superior al punt de partida) de 1991, un 19,95%. Al llarg d'aquest punt comprovarem que aquest procés dibuixa grans ombres sobre la situació financera de l'empresa espanyola en el futur més immediat.

Situació financera empresa

Autofinanciació



GRÀFIC 13

Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya (novembre de 1992)

que a primera vista pot semblar un fet favorable, en la pràctica implica una impossibilitat per part de la PYME per a invertir en la seva empresa en condicions viables i competitives. Amb el factor agreujant que més del 50% dels crèdits que rep són a curt plaç, amb la qual cosa les seves necessitats d'inversió a llarg plaç es veuen limitades a la seva pròpia capacitat d'autofinançament.

Els alts tipus d'interès que ha vingut patint l'empresa espanyola, en la seva apel·lació de crèdits a llarg plaç, han suposat un greuge comparatiu i un llast pel que fa a les seves possibilitats d'inversió, especialment respecte als principals països competidors (de la CEE, Japó i Estats Units). I a la seva vegada, els alts tipus d'interès atreuen un munt de capitals especulatiu externs que busquen altes rendibilitats a curt plaç, produint una forta demanda de pesseïes i, per tant, una sobrevaloració artificial del tipus de canvi, la qual cosa s'afegeix als alts tipus d'interès pel que fa als nostres déficits externs de rendibilitat. (No cal dir que això, així mateix, té greus conseqüències per a la nostra balança de pagaments.)

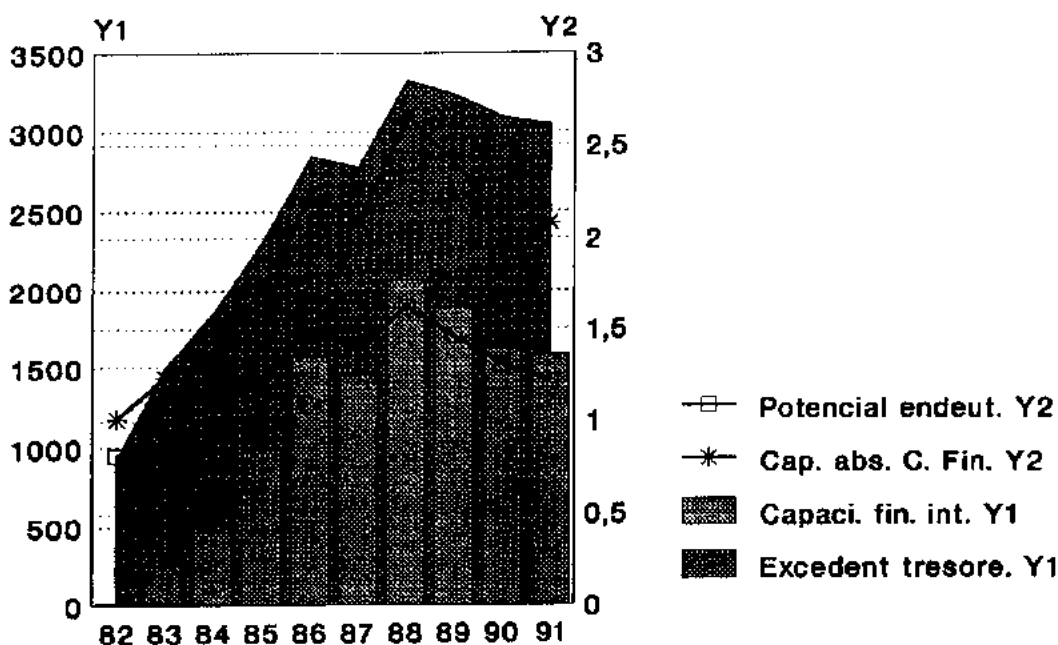
Respecte a la situació financera de l'empresa espanyola (durant l'any 1991), segons les dades agregades de la

Central de Balanços, hem resumit en la taula 7 els aspectes més significatius, dividits en quatre apartats. En el primer, que es reflecteix en el gràfic 13, hem exposat uns indicadors que ens assenyalen la capacitat d'expansió financera i la tendència a l'endeutament. El primer i segon *ratio* (deutes a mig i a llarg/autofinançament, deutes totals/autofinançament) ens indica els plaços mitjans d'amortització, amb els recursos propis, dels deutes totals (tot incloent-hi els que no tenen cost financer però que, malgrat tot, no deixen de ser deutes). El primer *ratio* (deutes a mig i llarg/autofinançament) ja és en si prou significatiu: ens indica que l'any 1982 eren necessaris 38 anys per a, amb els recursos propis, amortitzar els deutes (tots amb cost) a mig i llarg plaç; la situació va anar millorant fins arribar a 1989, a partir de quan els plaços d'amortització es van tornar a allargar paulatinament.

El *ratio* autofinançament/despeses financeres ens indica la capacitat dels recursos propis d'amortitzar les despeses financeres corrents: aquesta eventualitat només s'ha produït, a partir de les dades de la taula, els anys 1988 i 1989. Abans i després d'aquestes dates l'autofinançament només ha cobert una fracció de les despeses financeres totals. ¿Què ens indica això? En aquests moments, en els quals els plaços d'amortització dels crèdits a mig i llarg plaç rarament ultrapassen els cinc anys, les empreses han de practicar un endeutament permanent. És a dir, els resul-

Situació financera empresa

Potencial endeutament



GRÀFIC 14

Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya (novembre de 1992)

tats anuals derivats de l'amortització dels recursos superen permanentment l'autofinançament i, consegüentment, la capacitat d'expansió financera es redueix, el finançament dels processos d'inversió es dificulta i, d'aquesta manera, pot condicionar les polítiques de creixement de les societats a llarg plaç. (Així mateix, el pes relatiu dels recursos a curt adquireix proporcions excessives, la qual cosa implica que el finançament del *circulant**, tant estructural com conjuntural, suposa un increment del *risc financer*.)

A la taula 7 i en el gràfic 14 hem estudiat el límit màxim d'endeutament, que és aquell que determina la capacitat d'absorció dels costos financers en base al resultat brut d'exploració. Per a això, es divideix l'excedent de tresoreria d'exploració per les despeses financeres; amb això obtenim la *capacitat d'absorció dels costos financers* a través dels recursos interns. A una taxa d'interès que seria la mitjana del mercat (un 12%, per exemple), tindríem el límit màxim d'endeutament. Si així mateix aquest resultat el relacionem amb l'endeutament actual, resulta el *potencial d'endeutament*. Pel que veiem en aquest gràfic, aquest potencial d'endeutament va començar a ser positiu l'any 1984, i va anar ascendint fins arribar a 1988, data en què

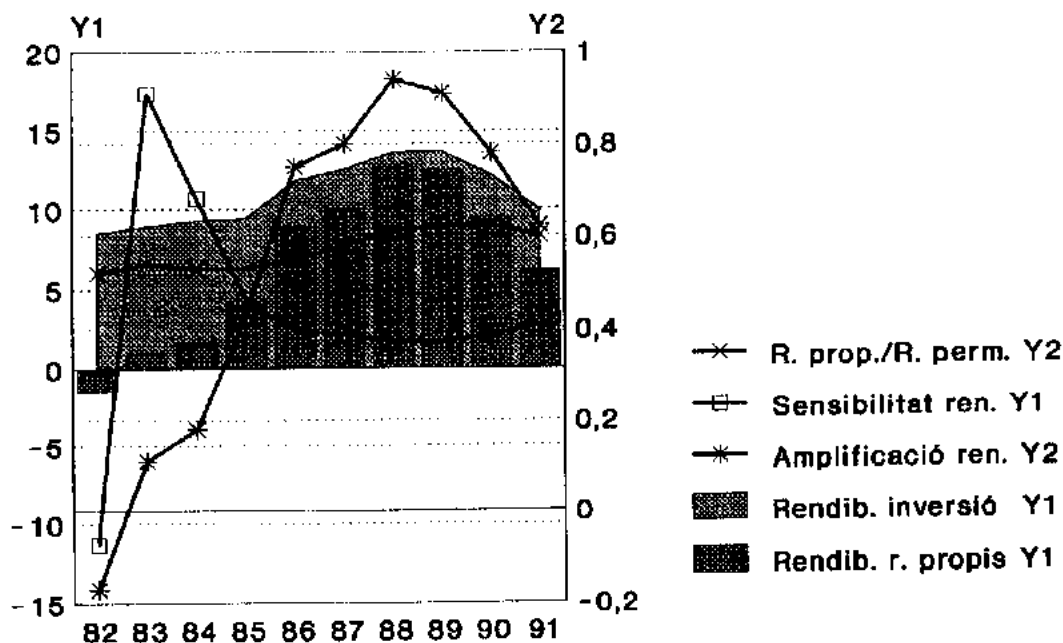
va començar el procés descendent invers.

¿Això vol dir que l'empresa espanyola no està subjecta a restriccions pel que fa al seu potencial d'endeutament? Ni molt menys. En primer lloc perquè l'excedent brut d'exploració inclou, a més a més de les amortitzacions i les provisions, les despeses financeres, els dividendes, els impostos i el benefici no repartit (sense esmentar els recursos per a posteriors inversions en actius fixos). Si malgrat sacrificar tot això per eixugar el deute no es disposa de prou fons, s'haurà d'apel·lar a l'accionista, a nous endeutaments o a la disminució de la liquiditat. En definitiva, el que ens indica aquest concepte és que els recursos generats per les societats han de ser adequats per absorbir els costos financers derivats dels recursos aliens.

Hem vist que el límit màxim d'endeutament es troba en la igualtat que proporcionen els fluxos de tresoreria per l'exploració respecte als costos financers, ja que un excés dels últims obligaria a un endeutament addicional dedicat a pagar els interessos. De produir-se aquesta circumstància, la societat entraria en una fase que podria qualificar-se de «fugida cap endavant», la qual cosa inqüestionablement comportaria una suspensió de pagaments en el mig plaç. Segons les dades de les que disposem, podem afirmar que hem passat per una situació crítica en els primers anys de la dècada dels vuitanta (fins a 1984) i que aquesta, pel que fa al potencial d'endeutament, afortunadament es va supe-

Situació financera empresa

Recursos propis/permanents



GRÀFIC 15

Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya (novembre de 1992)

rar, tot i que l'any 1989 es va iniciar una nova tendència descendent cap a aquest límit màxim de cobertura de riscos.

Una altra lliçó important d'aquestes dades és que, en darrer terme, l'activitat econòmica és la que determina l'estat d'equilibri financer de l'empresa. Històricament l'empresa espanyola s'ha mantingut en un llindar mínim tolerable d'equilibri financer; el trencament d'aquest equilibri ve determinat, doncs, pel nivell d'activitat econòmica. No obstant però, el canvi d'entorn econòmic, com la infrautilització elevada de les capacitats instal·lades, la crisi de demanda o l'excés de *stocks*, pot trencar en qualsevol moment aquest fràgil equilibri.

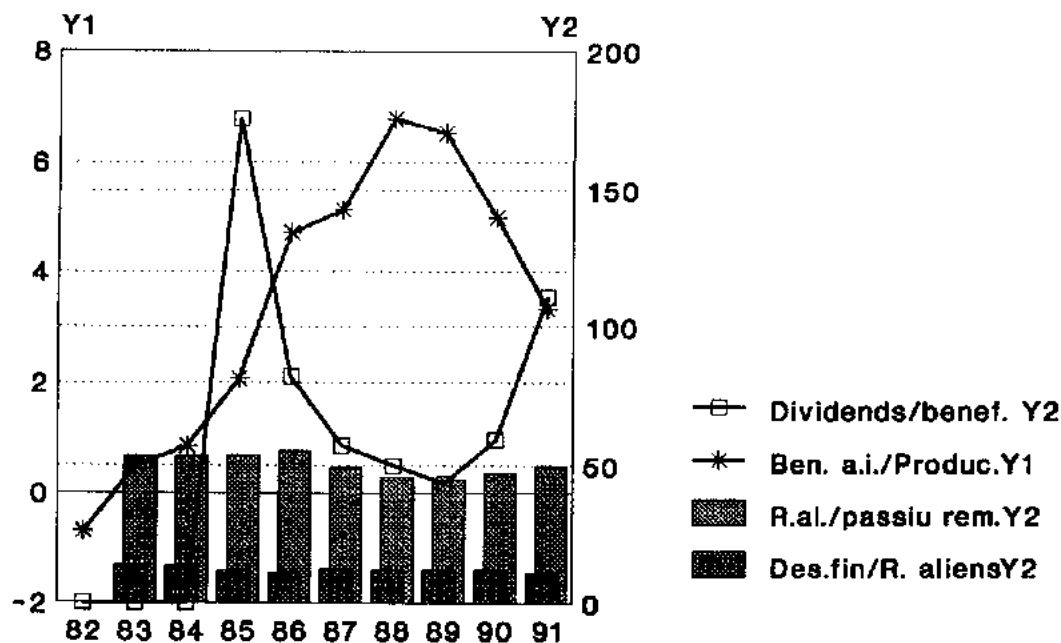
En el gràfic 15 hem representat uns altres *ratios* fonamentals per a l'equilibri financer de l'empresa. El primer, la *rendibilitat dels recursos propis*, redunda en allò dit anteriorment, és a dir, en la importància en últim terme del benefici abans d'impostos com a garant de l'equilibri financer de l'empresa. Observem com fins a 1985 la rendibilitat no va començar a tenir una significació important, arribant a l'auge l'any 1988, per tornar a descendir. Si als beneficis els sumem les despeses financeres i els relacio-

nem amb els recursos permanents (que als recursos propis afegeix els aliens estables i les provisions), tindrem la *rendibilitat de la inversió*, que atén a les despeses financeres.

Si relacionem la rendibilitat dels recursos propis amb la rendibilitat de la inversió obtindrem un índex clau, l'*amplificació de la rendibilitat*. Aquest *ratio* ens indica d'una manera precisa l'estat financer de l'empresa: la introducció de deute en els recursos de la societat fa disminuir la rendibilitat dels recursos propis, per la qual cosa l'amplificació de la rendibilitat se situa bàsicament en l'interval 0-1: si l'amplificació baixa de zero, això vol dir que s'entra en una fase de pèrdues per als recursos propis (efectivament, tal cosa succeeix quan els beneficis són negatius); si puja a u, això pot dir que la rendibilitat dels recursos propis és idèntica a la dels permanents, la qual cosa indicaria la inexistència de recursos aliens (i de despeses financeres). L'amplificació de la rendibilitat exercceix un *apalancament** reductor de la rendibilitat dels recursos propis, si bé positiu: mentre més s'apropi a zero més evidenciarà l'estat de desequilibri financer; mentre més ho faci a l'u, millor serà la situació financer de l'empresa, suposant per això l'òptim, car equival a un estat sense càrregues financeres i sense necessitat d'amortitzar crèdits. En definitiva, l'amplificació es maximitza quan es minimitzen els recursos aliens i, consegüentment, els costos financers (19).

Situació financera empresa

Ratios diversos



GRÀFIC 16

Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya (novembre de 1992)

La sensibilitat de la inversió determina el risc de la inversió, i per tant té una correlació inversa a l'amplificació: la sensibilitat depèn del marge de cobertura dels costos financers i, lògicament, del nombre de vegades que el benefici, abans d'interessos i impostos, contingui —o sigui contingut per— el cost del deute. Com veiem, la sensibilitat del deute va arribar a límits intolerables l'any 1982, any amb una situació financera catastròfica (el benefici era negatiu) i, ja amb benefici positiu, va augmentar l'any 1983, per a descendir posteriorment fins a un mínim l'any 1988. L'augment dels costos financers, en situacions d'escassos o nuls beneficis empresarials, multiplica per un factor im-

portant els riscos de la inversió.

Els criteris d'apalancament i sensibilitat s'han de compatibilitzar: el caràcter del «llindar mínim» de recursos propis (o, consegüentment, de màxim suportable de recursos aliens: amplificació), determinat en base al criteri derivat de l'efecte apalancament, porta inherent un risc de sensibilitat de la rendibilitat molt elevat, la qual cosa constitueix un factor limitatiu del potencial d'endeutament. Ignorar aquesta realitat suposaria practicar polítiques financeres amb absència d'avversió al risc. Altrament, com hem vist abans, la insuficiència dels fluxos de tresoreria d'explotació, per absorbir totalment els costos financers derivats de l'endeutament, obliga a les societats a adoptar polítiques d'activació de costos financers (és a dir, d'apel·lació de nous crèdits, molt sovint a curt), amb el que això suposa de sensibilitat (o risc) financer.

19. L'amplificació pot passar d'u, en funció dels beneficis o de les despeses financeres, que són els factors més mòbils. Quan això passa suposa que la rendibilitat dels recursos propis és superior a la dels recursos aliens (rendibilitat de la inversió). Això pot ser a causa que les despeses financeres són desacomunadament baixes o que els beneficis siguin excepcionalment alts. Però en general s'accepta que el quadre comú sigui aquell on la rendibilitat dels recursos propis sigui inferior a la dels recursos aliens, i que les despeses financeres siguin les «normals». Així mateix es considera com l'«òptim» la igualació d'ambdues ràtios, sempre que això indiqui l'absència de recursos aliens, és a dir, un valor u per a l'amplificació.

En el gràfic 16 hem representat uns altres ratios que creiem d'interès: el cost financer en relació als recursos aliens remunerats; el pes dels recursos aliens remunerats sobre el passiu remunerat (que inclou recursos propis, recursos permanents i finançament a curt); així com la relació entre els beneficis abans d'impostos i el valor de la producció. Introduïm un altre aspecte significatiu: com el repartiment relatiu dels dividendes manté una correlació inversa a la dels beneficis, i com en els moments de més grans dificultats financeres els dividendes s'anteposen als

beneficis no remunerats (i a l'absorció del deute), menjant-se fins i tot uns altres capítols dels excedents empresarials.

(Malauradament, com es pot comprovar, no ens podem estendre gaire en la descripció detallada d'aquests indicadors. És el lector qui ha de realitzar l'esforç principal en la valoració d'aquests aspectes tot interpretant el material que li hem facilitat: la taula i els gràfics.)

En definitiva, a partir d'aquesta anàlisi hem extret les següents conclusions:

1) La quantificació i el nivell de beneficis abans d'impostos, així com la seva variabilitat, constitueix un factor essencial en ordre a qualificar una estructura financera determinada (resulta obvi que una societat amb risc econòmic feble pot permetre's assumir un risc financer més gran).

2) Hi ha una excessiva apel·lació als actius a curt plaç per finançar circulants estructural (que hauria de ser finançat amb actius a mig i llarg plaç). Per tant es pot afirmar que el finançament ja no es dirigeix a abordar inversions, sinó a sostenir la immediatesa del deute, que adquireix un caràcter permanent. L'empresa actua en base a un endeutament que no pot retornar.

3) Per això els préstecs no s'amortitzen, sinó que constantment es renoven. Els costos financers es fan insuportables. Els riscos financers (la sensibilitat de la inversió) augmenten. La rendibilitat dels recursos propis enfront dels recursos aliens (l'amplificació) disminueix. Els plaços d'amortització dels crèdits són massa curts, tot atenent al potencial d'autofinançament de les empreses.

4) Aquest marc condueix a la conclusió que hi ha una insuficiència greu de recursos propis que faci innecessari —o més gravós— apel·lar als mercats de deute. Es fa necessària una més gran capacitat d'autofinançament de les empreses i la captació de nous recursos via capital-risc o endeutament a llarg.

5) Per tant, és imprescindible potenciar i desenvolupar un mercat de capitals eficaç, si es volen establir les bases per a un creixement i desenvolupament armònic de les empreses. És necessari augmentar la competència entre les entitats financeres per a que ofereixin productes financers en millors condicions.

6) S'ha de primar el concepte de «seguretat» al de «rendibilitat» de les inversions. El risc financer ha de ser el criteri corrector de polítiques suïcides de «fugida cap endavant». Els casos de fallides d'emporis importants (cas de Banesto) o d'expectatives de caràcter cooperatiu (grup IGS), que no van atendre prou al criteri de «risc», han de servir de punts de referència.

La situació financera de l'empresa espanyola, en correspondència amb el cicle econòmic, va sortir d'un fort clot a partir de 1985, per a arribar a un auge l'any 1988; a partir d'aquí els índex financers (com veiem a la taula 7) van tornar a experimentar senyals inquietants (l'any 1991 els indicadors d'amplificació i sensibilitat se situaven a nivells previs a l'any 1986). A causa de la insuficiència de dades no podem saber en quina situació financera es troba a hores d'ara l'empresa espanyola, però la llarga cadena de fallides i suspensions de pagaments que s'inicia l'any 1992 sembla indicar-ho. Novament fa la sensació que s'ha perdut una gran oportunitat, la del sanejament financer de l'empresa espanyola.

La inexistència d'un marc estable que garanteixi uns

resultats econòmics previsibles marca un dels grans condicionants de l'empresa espanyola: el que ateny al risc financer i a les seves possibilitats d'autofinançament. No prejutgem la necessitat d'un mercat de capitals potent sempre que aquest s'ajusti al potencial d'endeutament de l'empresa espanyola, i als seus condicionants bàsics. Però aquest mercat ha de funcionar amb un altre criteri, facilitant l'accés a crèdits barats a mig i llarg plaç, i a capital-risc.

(La validesa d'aquest discurs, però, s'ha d'emmarcar en l'àmbit de la cultura del sistema actual, fortament impregnat d'aventurerisme, d'enginyeria financera, de teories de creixement il·limitat i, cal dir-ho, d'una forta dosi d'irresponsabilitat. Nosaltres pensem, com bé pensaven els nostres avis, que aquestes fugues cap endavant ens reserven, més d'hora o més tard, uns paranyes suïcides, als quals, si no incorporem noves brufxoles, hi estem condemnats. La legitimació de l'especulació mitjançant l'aplicació de figures econòmiques antigament condemnades, com la del dèficit públic i altres referents al mercat del diner, ha precipitat una cadena de greuges que algun dia s'hauran d'aturar, obligant-nos a retrobar, si hi som a temps, tant el seny com l'ètica.)

4.3.6. El factor tecnològic

El bagatge de les conclusions que van sorgint al llarg d'aquest informe és clar i precís: el desenvolupament tecnològic és una variable exògena en el nostre context econòmic. Les raons per les quals això és així s'han de buscar fora i dintre del marc econòmic. Fora per l'existència d'un entorn social poc favorable per a potenciar la innovació: falta d'una infraestructura científica i tecnològica creïble, i divorci entre els centres d'investigació i la societat, absència de coordinació entre les entitats i les institucions públiques i privades, despreci per la investigació «pura», en benefici del resultat immediat... Dintre, per la inexistència d'una «massa crítica» que generi un procés autosostingut de desenvolupament: atomització de l'empresa espanyola, escassa demanda tecnològica per part de l'Estat, rebuig a les «economies externes» de la investigació pròpia, preferència per la «immediatesa» de la tecnologia no incorporada, la inexistència d'un mercat potent, la fins no fa gaire relativa protecció enfront de la competència externa...

Espanya ha perdut el tren del procés autosostingut d'innovació, car ha arribat tard i malament a una situació industrialitzada, que és allò que en últim terme fonamenta el desenvolupament tecnològic. L'empresari espanyol no s'arrisca a innovar tecnològicament, en gran part per la seva aversió al risc d'haver de compartir les *economies externes**, que la innovació produeix per a la societat en el seu conjunt. L'apropiació dels beneficis de la innovació és un concepte erroni que el sector públic ha de compensar amb una acció pròpia, de vegades substitutiva (especialment en els capítols d'investigació bàsica), estimuladora (a través de subvencions a l'empresa privada: és el cas dels programes ESPRIT, EUREKA, etc.), o bé exemplificadora, per corregir aquesta immaduresa de la nostra política investigadora. (L'existència d'una «massa crítica» d'investigació

TAULA 8

CONTINGUT TECNOLÒGIC DELS RAMS INDUSTRIALS A ESPANYA (1988)

RAMS INDUSTRIALS	(1)	(2)	(1)+(2)=(3)	%	(4)	(5)	%	(6)	(3)+(6)=(7)	(4)+(6)=(8)
CREIXEMENT RÀPID (T.C.M.A 1986-1990: 9-)										
Material de transport	24,9	2,85	27,75	8,71	15,27	14,79	11,73	8,08	42,54	23,33
Vehicles	21,68	44,78	66,46	20,85	8,18	14,65	11,62	1,80	81,11	9,98
Enginyeria elèctrica	47,56	10,79	58,35	18,31	14,77	30,32	24,06	7,53	86,68	22,3
Fusta	0,41	0,09	0,50	0,16	0,16	0,36	0,29	0,12	0,86	0,28
CREIXEMENT MIG (T.C.M.A 1986-1990: 5-8)										
Paper	0,67	0,37	0,94	0,29	0,17	0,79	0,63	0,15	1,74	0,32
Instruments de precisió	11,99	0,15	12,14	3,81	40,96	1,26	1,00	4,27	13,40	45,23
Metall	1,46	1,31	2,77	0,87	0,41	3,81	3,02	0,58	6,58	0,97
Construcció mecànica	14,23	2,01	16,24	5,09	4,89	8,34	6,61	2,51	24,58	7,40
Productes no metàl·lics	0,72	0,93	1,65	0,52	0,30	2,31	1,83	0,43	3,96	0,73
Cautxú i plàstica	1,84	6,50	8,34	2,62	2,48	3,97	3,15	1,18	12,32	3,86
CREIXEMENT LENT (T.C.M.A 1986-1990: 0-5)										
Indústria química	18,77	14,39	33,16	10,41	4,05	26,49	21,01	3,24	59,65	7,29
Tèxtil, pell i confecció	0,75	1,83	2,58	0,81	0,4	0,78	0,62	0,12	3,36	0,52
Alimentació	2,26	7,32	9,58	3,01	0,7	5,91	4,69	0,43	15,49	1,13
DECREIXEMENT (T.C.M.A 1986-1990: -0)										
Siderúrgia	1,05	3,60	4,65	1,46	1,27	1,89	1,50	0,52	6,54	1,79
Màquines d'oficina	51,96	21,69	73,65	23,11	186,07	10,41	8,28	26,31	84,06	212,38
TOTAL	200,15	118,61	318,76	100,00	6,72*	126,08	100,00	2,21*	444,84	8,92*

(1) Contingut en I+D de les importacions. Milers de milions de pessetes.

(2) Pagaments tecnologia no incorporada (royalties i assistència tècnica). Milers de milions de pessetes.

(3) Tecnologia importada total.

(4) Milions de pessetes de tecnologia estrangera total per cada 100 milions de pts. de valor afegit.

(5) Milers de milions pessetes gastades en I+D a Espanya.

(6) Milions de pts. gastades a Espanya en I+D per cada 100 milions de pts. de valor afegit.

(7) Milers de milions de pts. de contingut tecnològic total.

(8) Milions de pts. de contingut tecnològic total per cada 100 milions de pts. de valor afegit.

*Sense màquines d'oficina. Valor mig.

Font: Maria Paloma Sánchez. «La demanda de tecnologia en España en la dècada de los 90». Editat pel Ministeri d'Economia i Hisenda.

genera un procés retroalimentador: la investigació obre noves possibilitats que demanden més investigació, i paulatinament es va formant un sistema tecnològic.)

L'empresari espanyol ha adoptat una marcada preferència per l'adquisició de tecnologia forània, tant incorporada (en els béns) com no incorporada: compra de patents, assistència tècnica, *know-how**... (20) Això en si no seria ni bo ni dolent: una política d'adquisicions de tecnologia exterior pot ser molt favorable si complementa una política

autosostinguda d'investigació pròpia (recordi's que estem parlant d'investigació en I+D, no d'investigació bàsica, que a Espanya realitza les Universitats i els centres públics). Si, en canvi, l'adquisició únicament substitueix un esforç investigador propi, amb l'objectiu d'evitar immobilitzacions immediates de recursos i resultats incerts, el més probable és que es generi un procés, també autosostingut, de dependència tecnològica enfront de l'exterior, que s'afegeix a la dependència econòmica, car una part elevada d'aquesta adquisició tecnològica és efectuada per filials a Espanya d'empreses multinacionals.

(La compra de tecnologia té un significat diferent si es realitza des d'un sistema tecnològic propi fort o des d'un de feble. En el primer cas, pot significar un complement important al propi potencial tecnològic; en el segon, acostuma a substituir el propi esforç d'investigació i desenvolupament.)

20. Les condicions contractuals que es pacten entre els cedents i els adquirents de tecnologia no incorporada són molt il·lustratives del caràcter del sistema receptor: limiten el mercat, desestimulen la inversió i augmenten els costos unitaris. El tracte desigual en l'intercanvi d'informació tècnica elimina qualsevol estimul a millorar la tecnologia cedida i a utilitzar la transferència com a reforç o complement dels esforços d'investigació o desenvolupament. Les clàusules més comunes són: limitacions a l'exportació i a l'intercanvi d'informació tècnica, obligació de cedir gratuïtament a l'ofertent les millores sobre el disseny original, amb dret per part d'aquesta última part per poder vendre-les o llogar-les lliurement, etc.

lupament i fins i tot a limitar-lo.)

Si observem la **taula 8** comprovarem més gràficament aquest extrem. Una simple ullada als valors mitjans de les variables posa clarament de manifest la nostra accentuada dependència tecnològica. De cada 100 milions de pessetes de valor afegit del sector manufacturer espanyol a l'any 1988 (si descomptem el ram de màquines d'oficina que, per la seva magnitud, desvirtua el càlcul), 8,92 milions constitueixen el que podríem anomenar el component tecnològic. D'ells tan sols 2,21 milions són d'origen nacional, mentre que la resta, 6,7 milions, és d'origen forani (i d'aquests, tan sols 2,5 milions vénen en forma de llicències de patents i assistència tècnica, i la resta incorporada a les importacions). Així mateix, més del 60% del contingut tecnològic importat ho és des de tres rams de la indústria: l'elèctric, l'automoció i les màquines d'oficina, els més dependents de la tecnologia externa (i de caràcter monopolístic).

És a dir, en la quasi totalitat de la indústria, inclosos aquells rams on tenim avantatges comparatius, com el tèxtil o el naval, el component importat supera amb escreix el nacional (les úniques excepcions són els rams de productes metàl·lics i de productes minerals no metàl·lics). És de notar que en els sectors on Espanya ha mostrat, almenys en el passat, certa fermesa en termes de competitivitat internacional, com són el naval, la màquina mecànica i la maquinària elèctrica, el component importat duplica o gairebé triplica el nacional.

Les empreses industrials les vendes de les quals depenen majoritàriament de productes amb llicències o tecnologies d'uns altres no són entitats plenament sobiranes, sinó mésers tallers de cofabricació, que s'apropen més aviat a les empreses comercials. No disposen de personalitat pròpia, que els permeti llibertat per a la seva expansió tecnològica o mercantil, de cara al mercat europeu o mundial. Així doncs, no és estrany que a Espanya no hi hagi multinacionals de projecció mundial, ja que no s'ha promocionat prou la tecnologia pròpia. Com a resultat d'això, l'economia del país presenta una vulnerabilitat perillosa, que pot esclatar sobtadament (els casos de Gillette, de SEAT, de Suzuki, i tants altres en són prou eloqüents), fins i tot en èpoques d'aparent estabilitat econòmica. (Davant de situacions de crisi, recordem que les cases matrius sempre anteposen els seus propis interessos als de les filials.) Conseqüentment, la més gran sobirania d'un país coincideix amb el major control en la propietat i la tecnologia de les seves empreses industrials.

Són clarament diferents els interessos de les empreses de capital nacional i els de les empreses de capital estranger. Tant la investigació, com la compra de tecnologia estrangera de les primeres està més diversificada, i abasta àrees d'acusat desenvolupament tecnològic així com altres de caràcter més tradicional. En canvi, les multinacionals, amb molta menys investigació i molta més compra de tecnologia no incorporada, se centra en sectors d'activitat molt més restringida: l'automòbil, la informàtica i ofimàtica, l'electrònica, les telecomunicacions, la farmàcia i la quí-

mica fina. Les multinacionals concentren el 70% de la tecnologia no incorporada.

És a dir, la dependència és més gran encara en els sectors clau (amb més futur, amb un més gran creixement de la demanda) de la nostra economia. Correspon a la classe empresarial el repte de deixar d'obsessionar-se per la competitivitat-preu (és a dir, pels costos laborals), i de fer un més gran esforç per centrar-se en els autèntics determinants de la competitivitat, entre els quals el més important és la tecnologia. Correspon a l'Estat establir les bases per a un desenvolupament tecnològic autosostingut, que supleixi la inoperància i incompetència (fruit de postures estratègiques conservadores i d'una cultura empresarial productivista) de la nostra classe empresarial davant del compromís tecnològic. El sector públic i altres entitats i fundacions sense ànim de lucre no només poden (i han de) exercir un important paper en la investigació bàsica, sinó que a més han de complementar i donar suport a l'escassa investigació aplicada que realitza l'empresa espanyola (sense per això caure en la temptació d'assumir —per part de l'Estat— un paper que no li correspon, mitjançant una tutela o intrusió en la plena llibertat creadora i innovadora de les estructures productives, excepte la que escau per motius d'interès social: salut pública, etc.)

4.3.7. El factor distinció

Hi ha uns altres elements que condicionen la capacitat de competir d'un país i que, altrament, són intangibles, és a dir, difícilment quantificables. Aquest és el cas de factors com la qualitat, la imatge de marca, la xarxa de distribució, el servei post-venda, el disseny, etc. Aquests avantatges competitius són el producte d'una estratègia conscient encaminada a singularitzar la diferenciació, o excel·lència del productor. La cultura empresarial té molt a veure amb el compromís per la qualitat i la distinció: lògicament, una cultura de la barrueria poc pot vendre en països amb consumidors intel·ligents.

Hi ha qui fins i tot va més enllà i arriba a afirmar que l'empresa no només «té» una cultura, sinó que l'empresa «és» una cultura. Com que l'organització empresarial és quelcom evolutiu i canviant, que es va constituint en funció dels seus objectius, l'empresa espanyola està travessant un moment de canvi cultural imposat per la creixent competitivitat i l'exigència de qualitat i diferenciació de productes i serveis. Aquesta pot ser una estratègia adequada per a països amb un baix nivell tecnològic i un volum mitjà, com Espanya, que es troben en una situació difícil, car ni posseeixen una autonomia tecnològica ni, naturalment, parteixen d'una situació de *dumping social* generalitzat.

El factor distinció és l'estratègia de països que, com Itàlia, han sabut compensar els seus desavantatges comparatius amb imaginació i iniciativa (però no oblidem pas que de res no serveix un bon disseny, per exemple, si no hi ha una base industrial i comercial sòlida que li doni consistència). Uns altres països, com Alemanya, han compensat els seus alts costos laborals amb una imatge forjada a pols

de qualitat, innovació tecnològica i de serietat. Així doncs, s'equivoca qui pensa que la garantia de la competitivitat ve donada pels baixos costos laborals:

«La competitivitat basada en el factor preu tendeix a desaparèixer, per molt que l'essencial del discurs polític dels principals agents socials (Govern, patronat i sindicats) sigui insistint en aquest element. Cada cop més l'èxit en els mercats ve donat per la qualitat, l'adequat servei post-venta, l'adequació a les necessitats del client, la varietat de gamma i la regularitat en els subministraments, etc., i la consecució de tots aquests objectius requereix un clima de treball difícilment compatible amb la lluita social existent. El permanent esmenar de l'elevació dels salaris com a factor negatiu per a la competitivitat i conseqüent conversió d'aquest element en el nucli central de la negociació col·lectiva, amb oblit d'altres finalitats i del disseny de mesures per a la seva obtenció, ens sembla un factor enormement negatiu» (M. Paloma Sánchez, 1993).

4.3.8. El factor flexibilitat

El concepte «flexibilitat» ha estat una constant al llarg de tot aquest informe. Se li ha invocat amb molt diferents objectius: *liberalitzar* els mercats, *desregular* facetes de la contractació laboral, *flexibilitzar* l'estructura salarial (contemplant aspectes de motivació i incentivació, residu de la concepció fordista-taylorista), *facilitar* la mobilitat geogràfica i funcional, *distribuir* el temps de treball (canvis de jornada, jornades intensives compensades amb períodes de descans, etc.), *desconflictitzar* les relacions laborals (treient-se de sobre «intermediaris», com poden ser els sindicats), *estimular* la polivalència dintre de les funcions productives (tot acabant amb les categories professionals o produint una rotació productiva), *permetre* l'acomiadament per raons conjunturals...

En definitiva, aquest concepte ha estat emprat com si fos un «Bálsamo de Fierabrás» que ho cura, resol i revolucionaria tot. Però fidels als nostres principis, no podem acceptar que la flexibilització sigui un remei infalible si no té en compte la dimensió humana de l'empresa. Quan és una imposició empresarial que supedita el subsistema social al tècnic deixa de ser un element d'adaptació al medi ambient per esdevenir una nova imposició tecnocràtica. (Recordem que els empresaris de la primera revolució industrial també addulen els requeriments de la «competitivitat» i la «flexibilitat» per justificar les restriccions infrahumanes que imposaven a la força de treball.)

El quadre de text nº 9 s'endinsa en aquest raonament, tot i que no podem compartir algunes de les seves conclusions. L'adaptació (creiem que aquest concepte és més pertinent) al medi és necessària: la polivalència, la desconflictització, la mobilitat, la liberalització i la «reregulació» poden ser (i de fet han de ser) factors negociables, sempre que es parteixi del mínim històric adquirit rera decennis d'evolució social. (No confonguem pas el «mínim històric» amb els «drets adquirits», concepte que té fortes connotacions gregàries, i que retornarem a trobar més endavant.)

QUADRE DE TEXT NÚMERO 9

Flexibilitat i qualitat de vida

«La dimensió social de la relació laboral comporta també que poden existir decisions que redueixin l'«eficiència econòmica», en el sentit de disminuir la productivitat i l'adaptabilitat de les empreses als requeriments, però que siguin desitjables des d'uns altres punts de vista. Per exemple, la «flexibilitat» també té una possible lectura en la capacitat dels individus d'organitzar el seu temps laboral i això topa en major o menor mesura amb les necessitats organitzatives de les empreses; és un camp de negociació i conflicte on no només són importants les necessitats productives sinó també la qualitat de vida dels treballadors. D'una altra banda, la possibilitat d'establir «contractes a la carta» i la facilitat i l'abaratiment de l'acomiadament, camps on ja s'han produït (sobretot en el primer) canvis radicals en els últims anys, augmenten la sensibilitat de l'ocupació respecte de les fluctuacions econòmiques, com s'ha vist dramàticament en els últims mesos. També s'argumenta generalment que aquest tipus de canvis augmenta l'«eficiència» i, per tant, la producció i l'ocupació a llarg plaç; aquest argument és discutible si es té en compte que les lleis sobre contractació i acomiadament afecten de forma complexa a l'estructura productiva i als salaris, però de ser correcte hauria de discutir-se obertament si els «costos socials» en termes de pèrdua de seguretat per al treballador i d'augment de poder empresarial es consideren o no acceptables. Qüestions delicades que, és clar, no es resolen apel·lant només a arguments tècnics ni dilucidant qui defèn la flexibilitat i qui la rigidesa: tot i que s'hagi d'aprofitar totes les possibilitats de millora mútua, el més freqüent és que allò més flexible per a l'empresa és el que disminueix els graus de llibertat del treballador, és a dir, la seva «flexibilitat» (Jordi Roca i Jusmet. «Evolución de los salarios y evolución del discurso "oficial" sobre los salarios», a *La larga noche neoliberal*. Edita Icaria-Instituto Sindical de Estudios, Madrid, 1993. Pàg. 222).

És del tot impossible que poguem aprofundir en la complexitat d'aquest concepte (n'hi ha molta literatura especialitzada); per això només hem enunciat les seves línies bàsiques i hem exposat els nostres principis, que es resumeixen en la idea «humanitzar les condicions de treball en l'empresa». Pensem que, a través de la negociació i sense postures dogmàtiques i preconcebudes (partint d'aquest «mínim històric» del que hem parlat) es pot arribar a un compromís entre l'eficiència econòmica i la solidaritat i la

qualitat de vida dintre de l'empresa.

Ha de quedar clar, però, que la desconflicтивització de les relacions productives passa essencialment per l'evolució de dos camins normatius: un que garanteixi la llibertat de les relacions i un altre que desarmi les velles estructures dels poders gregaris (Estat, patronal i sindicats) de tots els privilegis i de tota la ferralla guerrera que avui tenen, tot cedint el protagonisme i el poder polític, econòmic i social a la societat civil.

Però, avui dia, en una fase de transició cap a un nou model de relacions laborals menys conflictivitzat (a la llum dels principis inspiradors que reflectim en aquest treball) certs aspectes, com ara les condicions d'entrada i sortida en l'empresa, la mobilitat geogràfica, i altres aspectes de la vida laboral, no es poden negociar a dues bandes: necessàriament l'Estat encara haurà d'intervenir tot defenent els drets elementals de la part més feble: l'aturat, o el treballador a precari. En altres aspectes l'Estat, tot redefinint el seu paper, haurà d'intervenir en circumstàncies tals com el tractament i prevenció de l'atur, quan un treballador — assalariat o empresari — es quedi sense feina, tot oferint-li una oportunitat digna de «treball social remunerat» (vegi's el monogràfic sobre la «Distribució de la renda a Espanya», en el número 2 d'aquesta revista). Una altra faceta que és competència de l'Estat és garantir que la població pugui accedir a un habitatge digne i assequible. El factor habitatge és clau per a les condicions de vida i treball de milions de persones.

(Hi ha molts més aspectes on no podem endinsar-nos. Més endavant direm algunes coses sobre aquests temes, però pel nivell d'agregació d'aquest estudi, la qüestió de les relacions laborals haurà d'esperar a un tractament més detallat en un informe posterior.)

4.3.9. El factor inversió

El paper social de l'empresari és invertir, no la imatge estilitzada que divulguen els *mass-media*, que el caracteritzen com un individu que no se sap ben bé a què es dedica i que, però, exhibeix uns yachts, unes mansions i uns rellotges fastuosos. Una visió interessada a deformar la realitat, ha tendit a confondre l'estereotipus del «magnat» amb el de l'empresari. No obstant, ser empresari és una cosa molt més seriosa i molt més dura, quelcom de molt mèrit. Per avatars polítics, s'ha identificat l'empresari amb una etapa històrica pretèrita, que suposadament hauria estat concebuda a la seva imatge i semblança.

Aquesta visió «carpetovetònica» afortunadament està passant a la història. El concepte «empresari» ha de ser neutre: no té per què tenir coloratura política. Per això és poc intel·ligent oposar l'empresari al treballador o considerar-lo un «paràsit social» (potser sigui més pertinent oposar els seus interessos als del treballador, així com als dels altres empresaris, ja que, per a bé o per a mal, vivim en una societat competitiva de mercat; en tot cas, per a que hi hagi un sistema viable, ha d'haver una «regulació neutral del conflicte», que decideixi en clau de llibertat, i un marc de

referència d'abast universal). Ser empresari no és gens fàcil, i és per això (perquè molts ho han tingut massa fàcil) que hi ha tan pocs bons empresaris:

«La tasca d'invertir recau en els empresaris, amb amor al risc (no assegurable) i en recerca de beneficis, competint entre ells. El ser empresari en aquestes circumstàncies no és un privilegi, sinó una responsabilitat de molta volada, que serà ben atesa si el benefici no és erròniament cruiat com signe d'exploació del treballador, sinó correctament reconegut com indicador que la inversió ha constituït un èxit» (J. B. Donges, 1985).

(La lectura d'aquesta cita, però, porta a pensar en un model d'empresari heroi que té poc a veure amb els valors humans i socials de la funció empresarial.)

Hi ha tres motivacions bàsiques per invertir: oportunitats de la demanda, el cost relatiu dels factors de producció i la taxa de benefici esperada. Però l'empresari espanyol, malauradament, imbuït d'una cultura d'enriquiment fàcil de moda fins fa ben poc (i explícitament impulsada per certs elements de l'aparell de l'Estat), disposa d'una cultura empresarial conservadora i restrictiva: entén l'atractiu de la demanda no des del punt de vista innovador (obrir nous mercats), sinó oportunista (introduir-se en sectors madurs); entén el cost relatiu dels factors de producció no des d'un punt de vista estratègic, sinó tàctic (és a dir, minimitzant els costos laborals, o dissenyant polítiques a curt plaç, de tarannà productivista); entén el benefici com a «màxim lucre immediat», sense atendre a la reinversió productiva (des d'aquest punt de vista, es pot equiparar a la pura especulació).

És a dir, el perfil de l'empresari espanyol *estàndard* té nombroses falles: és mesquí, pesseter i amb visió a curt plaç. D'aquesta manera, aquest país va veient perdre a poc a poc el seu teixit empresarial, malvenut a les companyies estrangeres, o escombrat per altres empresaris més dinàmics, capaços i sense gaires escrúpuls. L'elecció de la funció de producció, i la seva repercussió sobre l'ocupació, són altres aspectes afegits als de la inversió en si; però aquí el problema fonamental és d'arrel, no tan de detall (està clar que aquests altres aspectes són també molt importants).

Hem anat repassant un a un la major part dels aspectes relacionats amb la variable inversió: cost dels factors de producció, productivitat, tecnologia, flexibilitat, finançament, competència, economies d'escala, etc. Però ens falta l'element essencial: l'empresari. Novament tomem a caure en el compte que en aquest país «sobren empreses i manquen empresaris», així com també «cultura empresarial». Si aquest problema estigués resolt, l'atur i el dèficit comercial scrien records del passat. La «cultura del pelotazo», de la barrueria i de la gran timba, ha estat el fonament d'un teixit productiu oportunista i especulatiu (aquest fenomen certament no és nou: els *affaires* Straperlo, Matesa, Cadena Sol i altres així ho demostren).

Com durant el segle anterior (quan el capital estranger va construir bona part de la nostra xarxa ferroviària, la nostra siderúrgia, la nostra xarxa elèctrica, i aquest segle a Barcelona, fins i tot la xarxa de tramvies) ens hem vist envaïts

TAULA 9

INDICADORS DE DIVERSOS RAMS INDUSTRIALS (1), ESPANYA, 1990

RAMS INDUSTRIALS	EXPORTACIONS (1)	VALOR AFEGIT C. F. (1)	COSTOS PERSONAL (1)	E. B. E. (1)	CONSUM INTERMIG (1)	PRODUCTIVITAT (2)
CREIXEMENT RÀPID (T.C.M.A 1986-1990: 9-)						
Material de transport	201,34	79,56	88,12	68,69	111,85	113,10
Enginyeria elèctrica	108,54	109,02	103,99	115,41	94,77	118,12
Fusta	61,77	109,05	107,45	111,08	94,76	50,87
CREIXEMENT MIG (T.C.M.A 1986-1990: 5-9)						
Paper	55,13	106,76	99,76	115,66	96,08	110,70
Metall	62,33	112,18	127,70	92,45	92,94	73,80
Construcció mecànica	191,96	108,42	124,83	85,56	95,12	92,36
Productes no metàl·lics	88,81	123,05	101,17	150,87	86,64	107,00
Cautri i plàstica	72,54	106,95	121,76	88,12	95,97	68,21
CREIXEMENT LENT (T.C.M.A 1986-1990: 0-5)						
Indústria química	105,36	93,27	78,83	114,17	103,90	160,92
Tèxtil, coré., calçat i pell	127,23	103,49	112,46	92,06	97,98	59,39
Alimentació	35,99	74,25	57,16	95,98	114,93	94,32
DECREIXEMENT (T.C.M.A 1986-1990: -0)						
Siderúrgia	109,10	73,95	78,72	67,88	115,10	132,10
MITJANA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

(1) En relació a la producció bruta.

(2) En relació al valor afegit.

Font: Encuesta industrial 1993 i Informe sobre la Indústria Espanyola 1992.

pel capital estranger, que ha esmicolat la nostra política monetària i ha posat greument en perill les fonts de finançament empresarial, a causa d'una demencial escalada dels tipus d'interès (i de canvi). Però aquest nou capital és volàtil, calent i especulatiu: igual que ve se'n va. Per això, mal anem si hem de dependre d'aquest capital, i d'un altre capital que s'implanti aquí amb intencions de revaloritzar-se a curt plaç (tot i que en menor mesura, car hi ha altres oportunitats de negoci molt més rendibles i submisses en altres països en desenvolupament).

Així doncs, és necessari un desenvolupament intern, autosostingut, de la inversió pública i privada. És necessària la implantació d'una «cultura de la inversió» que substitueixi la «cultura del pelotazo» (o «com fer-se ric en el menor plaç possible», com diria Solchaga). On hi hagi inversió productiva hi haurà empresaris; on hi hagi beneficis hi haurà empresaris que ho continuaran sent, i treballadors que seguiran treballant; on hi hagi cultura empresarial, hi haurà un millor clima social. Si el que es pretén no és oposar solidaritat a eficiència, aquest és el millor escenari possible.

4.4. El sector manufacturer

Fins aquest moment hem estudiat els diferents condicionants de la competitivitat per a l'economia global (fent excursions pel sector industrial). A partir d'ara farem un

més gran esforç integrador i estudiarem la competitivitat del sector que més ens interessa, el manufacturer, des d'un punt de vista integral. Hi ha tres indicadors diferents per establir el grau de competitivitat: els costos comparatius, els preus de producció i les exportacions. Als dos primers se'ls suposa una relació causal entre cost i preus, i entre aquests últims i el potencial de cobertura dels mercats.

L'indicador més ajustat als fets són les exportacions (i per al mercat intern, les importacions). No obstant, sembla que les dades no donen tant de crèdit a les hipòtesis que afirmen que són els costos els qui determinen la competitivitat. Vegem la taula 9. Si utilitzem la variable exportacions com indicador de competitivitat, comprovem que el sector més exportador, l'automòbil, és dels que té més petits costos relatius, però no es pot dir el mateix dels sectors de construcció mecànica i tèxtil, confecció, calçat i pell. Així doncs, no està clar que els preus determinen les exportacions, sinó que hi ha d'haver uns altres factors (qualitat, disseny, sistemes de *marketing*, versatilitat, subministrament) que les expliquin (això és bastant clar en el nostre sector tèxtil i confecció, que essent uns dels que té uns costos laborals més alts és, però, dels que més exporten, tot i que s'hagi de valorar que és així mateix dels més laboral-intensius).

D'altra banda, si observem la taula 10, el pes dels costos laborals en el total dels costos globals és notablement inferior del que cabria suposar donada la insistència a explicar una baixa competitivitat per un excés de costos salarials. A la taula 10 observem que els costos de personal, globalment, suposen un 20,5% de la producció total, enfront d'un 16,2% de l'excident brut d'explotació (és a dir, els costos laborals, a nivell agregat, determinen només una

TAULA 10

INDICADORS DE DIVERSOS RAMS INDUSTRIALS (1), ESPANYA, 1990

RAMS INDUSTRIALS	PRODUCCIÓ BRUTA** (P. prod.) (1)	EXPORTACIONS (2)	RATIO EXPORTACIÓ (2) X 100 / (1) = (3)	PRODUCTIVITAT***	VALOR AFEGIT C.F. (% Producció Bruta)	COSTOS PERSONAL/ PROD. BRUTA	E.B.E./PRODUCCIÓ BRUTA	CONSUMS INTERM./ PRODUCCIÓ BRUTA
CREIXEMENT RÀPID (T.C.M.A 1986-1990: 9-)								
Material de transport*	3.603,0	1.299,8	36,08	5,18	29,20	18,10	11,10	70,90
Enginyeria elèctrica	1548,8	301,3	19,45	5,41	40,01	21,36	18,96	59,99
Fusta	984,2	109,0	11,07	2,33	40,02	22,07	17,95	59,98
CREIXEMENT MIG (T.C.M.A 1986-1990: 5-8)								
Paper	1.692,2	167,2	9,88	5,07	39,18	20,49	18,89	60,82
Metall	1972,3	220,3	11,17	3,38	41,17	29,23	14,94	58,83
Construcció mecànica	1.287,1	435,9	34,40	4,23	38,79	25,64	14,15	60,21
Productes no metàl·lica	1.480,0	182,5	12,33	4,90	46,16	20,78	21,38	54,64
Cautxú i plàstica	1.023,8	133,1	13,00	4,04	39,25	25,01	14,24	60,75
CREIXEMENT LENT (T.C.M.A 1986-1990: 0-5)								
Indústria química	2.690,8	507,9	18,88	7,37	34,23	15,78	18,45	65,77
Tèxtil, conf., calçat i pell	1.865,0	425,2	22,80	2,72	37,98	23,10	14,88	62,02
Alimentació	5.741,1	370,4	6,45	4,32	27,25	11,74	15,51	72,75
DECREIXEMENT (T.C.M.A 1986-1990: -0)								
Siderúrgia	1.383,4	270,5	19,55	6,65	27,14	16,17	10,97	72,86
MITJANA			17,92	4,58	36,70	20,54	16,16	63,30

* Inclou vehicles.

** Inclou subvencions, però no els impostos indirectes.

*** En relació al valor afegit.

NOTA: Producció Bruta i exportacions en milers de milions de pts.

Font: Encuesta Industrial 1993 i Informe sobre la indústria Espanyola 1992.

part dels costos totals, i juntament amb l'excedent brut, determinen el valor afegit que l'empresa incorpora als consums intermitjos que, recordem, també incorporen les rendes del treball i excedents empresarials de les fases productives anteriors). Novament, els costos de personal estan molt per sobre de la mitjana en els sectors més exportadors (excepte en el de l'automoció). Aquesta constatació relativitza la insistència en apel·lar als costos laborals per augmentar la competitivitat de les empreses (recordem que el principal indicador de la competitivitat són les exportacions).

(Està clar que estem estudiant aquest tema a nivell agregat. Per altra banda no podem oblidar que els costos laborals és un més dels factors de competitivitat, i que condicionen una altra variable no menys important: el nivell d'ocupació. Per això, per solidaritat, l'ocupació sempre ha d'antecedir als interessos salarials. En definitiva, aquí no s'apel·la a un descontrol en els costos laborals, sinó a situar-los en el seu lloc correcte. Novament insistim que hi ha altres variables que cada cop més freqüentment orienten una bona part de les demandes de consum.)

El gran problema a Espanya és que la seva estructura industrial és de les menys intensives en tecnologia, i per això s'allunya dels rams amb més perspectives de creixement de la demanda. Es produeixen productes segons mètodes productius obsolets, de caràcter predominantment estandaritzat i poc diferenciats. Els seus costos laborals són encara més baixos que la mitjana europea, però estan per sobre (en alguns sectors exportadors clau) del seu nivell

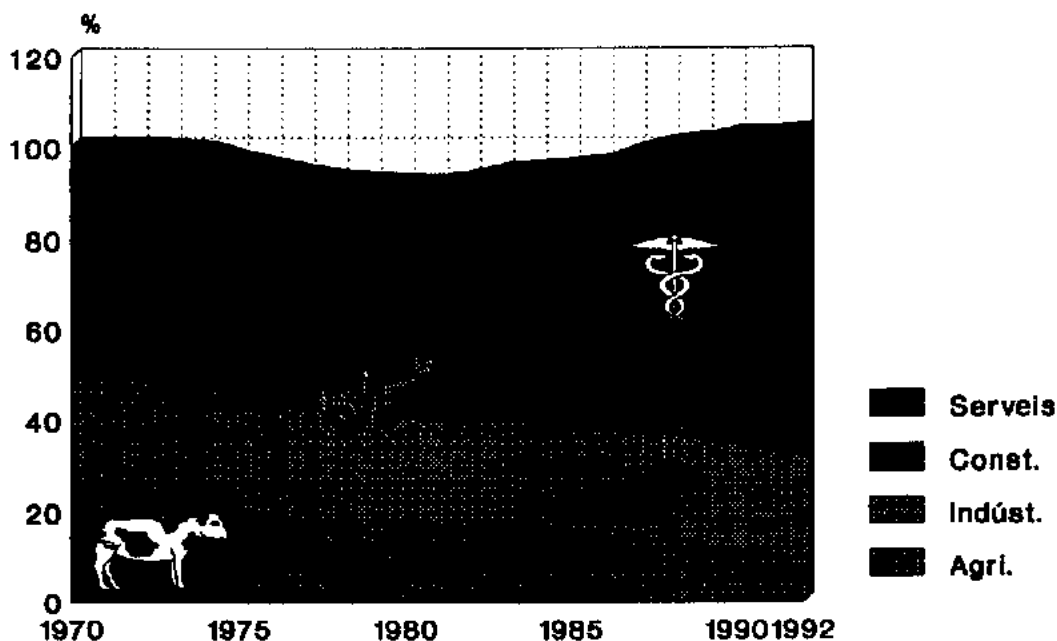
relatiu, atenent a la seva productivitat, bastant més baixa que l'europea. En canvi no s'han buscat nous nínxols de mercat: la producció espanyola en les indústries lleugeres —majoritàries— està poc diferenciada, no hi ha imatge de marca, ni s'associa a qualitat o a disseny. Es competeix abrumadorament només per cost.

(L'empresari espanyol té encara un horitzó molt domèstic, i es preocupa poc per exportar. Si ho fa és per imperatius de la demanda interna, no perquè efectui estratègies conscients encaminades a això: és corrent que en períodes de crisi interna les exportacions augmenten desmesuradament, tot exercint de motor de la recuperació; ens resistim a creure que això sigui conseqüència de les devaluacions, sinó més aviat de l'imperatiu o la necessitat de molts empresaris d'obrir els seus mercats.)

Gairebé un 50% del valor afegit i de l'ocupació industrial espanyola es concentren en sectors sensibles a l'impacte del mercat interior europeu. Segons un informe de la Comissió de la CEE (de 1991) aquest impacte pot resultar negatiu per a sectors industrials que representen, sobre el conjunt de la indústria espanyola, el 21,5% del valor afegit i el 19,5% de l'ocupació industrial. Bona part dels sectors on estem millor situats respecte al mercat únic europeu tenen febles creixements de la demanda (automòbil, construcció mecànica, tèxtil, calçat i confecció, siderúrgia). És a dir, podran créixer menys, en ocupació i valor afegit, al temps que han d'experimentar una forta competència no només europea sinó també extracomunitària i dels Nous Països Industrialitzats. En canvi, els sectors de demanda forta (indústria electrònica i ordinadors, aeronàutica, certs sectors de la química) pateixen d'un baix nivell tecnològic i escasses economies d'escala i abast (21).

Un altre informe de la Comunitat Europea, titulat «El impacto sectorial del mercado interior sobre la industria», publicat l'any 1990, afirma que a Espanya els sectors que

Estructura de l'ocupació En funció de la taxa d'activitat



GRÀFIC 17

Font: Banc de Bilbao

aparenten tenir una posició més competitiva són els de menys contingut tecnològic (calçat, tèxtil, ceràmica, elaborats alimentaris, vehicles automòbils, i divers equipament de transport). En canvi, els més vulnerables semblen ser la indústria mecànica, alguns rams de la indústria química i altres activitats més tradicionals, com begudes i vidre. Això permet endevinar un agreujament de les seves condicions competitives i del seu balanç comercial, tant respecte als socis comunitaris com a tercers països. Com podem comprovar, els sectors on som més competitius (sectors febles) són en general els menys capital-intensius:

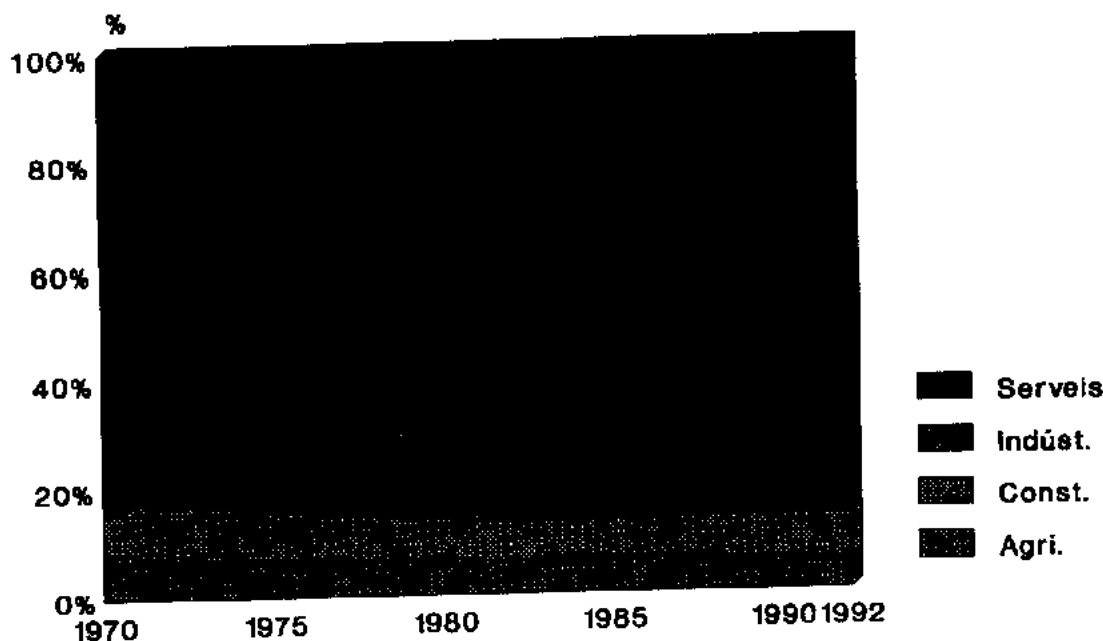
21. Segons aquest informe (C. Martín: «Impacto del Mercado Único en los sectores industriales», 1991; citat pel Institut Sindical de Estudios: «La industria española: un problema estructural», a *Evolución Social en España 1993*, pág. 413), entre 1985 i 1990 s'ha triplicat el dèficit en taxa de cobertura dels sectors amb demanda forta, al temps que s'han perdut 10,5 punts en el grau d'abastament del mercat nacional, 10,7 punts en el de demanda mitjana i només 5,8 en el de demanda feble. Aquesta pèrdua generalitzada de cobertura global dels mercats, concentrada a més en activitats de major creixement de la demanda, indica un notable deteriorament en l'evolució de la competitivitat industrial.

«La relativa feblesa del potencial innovador de la indústria espanyola, accentuada encara per les seves limitacions en altres aspectes, no xifrables, més afavoridors de la posició de l'empresa sobre un mercat imperfecte (marketing, servei post-venda, etc.), sembla explicar en bona part la mediocritat dels resultats d'aquests sectors (la major part d'ells instal·lant-se en la categoria de "vulnerables")» (Comission dels Communautés Européennes, 1990).

(Recordem que si l'any 1988 Espanya tenia a la indústria uns costos laborals mensuals, en paritat de poder de compra, en torn al 65% de la mitjana comunitària, l'any 1991 se situaven els costos per hora, també en PPC, entorn al 90% —sense comptar amb les dades d'Itàlia i de Luxemburg, que poden alterar a la baixa, no gaire significativament, aquest percentatge—. Per una altra banda, tots els càlculs de la productivitat industrial la situen entre el 65 i el 75% de la mitjana comunitària. Per últim, si l'any 1986 les despeses totals dedicades a I+D a Espanya suposaven un 0,7% del PIB, l'any 1991 no arribaven a l'1%.)

Així doncs, la Comunitat Europea, donat el nostre retardament tecnològic, gairebé insalvable, així com els nostres desavantatges comparatius, ens augura possibilitats (lligades a mantenir baix el cost de la mà d'obra) només en els sectors d'alt contingut de valor treball: ceràmica, sabates, tèxtils, joguines i articles d'esport, vi, alguns sectors alimentaris, construcció naval i automòbils (en aquest úl-

Estructura sectorial del PIB A preus constants de 1986



GRÀFIC 18

Font: Banc de Bilbao

tim sector, tot dependent de la política global de les multinacionals). Uns altres sectors (química, indústria mecànica i material elèctric d'equip) necessiten esforços considerables per modernitzar les seves estructures productives, tot i que poden tenir certes perspectives de competitivitat. Però els sectors amb orientació altament tecnològica (aeronàutica, informàtica i ofimàtica, telecomunicacions, etc.) tenen un horitzó molt més fosc.

Fins ara, les polítiques industrials que s'han implementat han seguit una tònica restrictiva, dirigida a «sanejar» l'aparell productiu, tot augmentant la seva competitivitat en base a fer desaparèixer les empreses menys productives. Així doncs, aquestes polítiques pretenen aconseguir els seus objectius deprimint i reduint l'escala de l'economia productiva, amb la qual cosa s'agreuja el problema del volum del sector industrial. L'augment de la productivitat es realitza de manera «passiva», a base de menys ocupació, no «activa», invertint en nou capital productiu. D'aquesta manera es tracta de reduir costos, sense augmentar el valor de la producció.

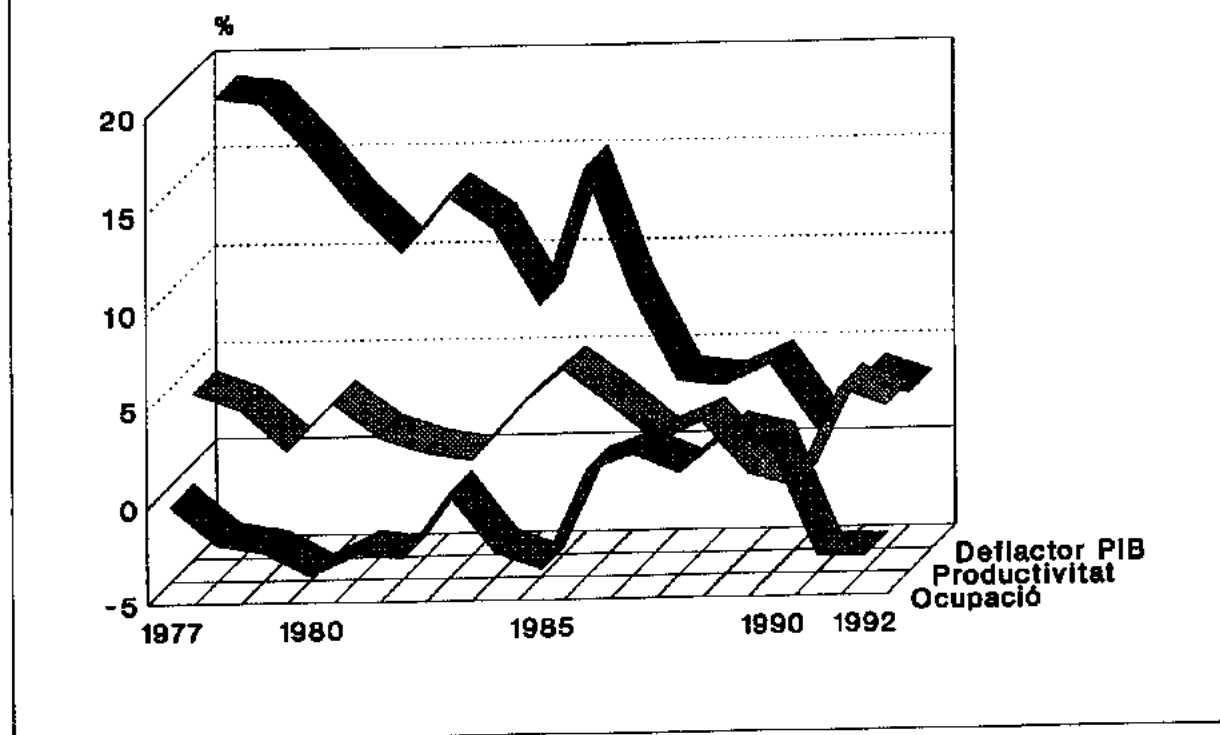
En els gràfics 17 i 18 veiem amb claretat aquest procés. En el gràfic 17 observem com, mentre que la taxa d'activitat

agregada ha augmentat entre 1970 i 1992 un 3,1%, rera un profund clot que va tenir com a punt d'inflexió l'any 1981 (ara les circumstàncies són radicalment diferents, és clar), el sector industrial ha passat d'un 24,3% del total de la població ocupada a un 22,5% l'any 1992 (en canvi, el sector serveis ha saltat d'un 40,5% a un 61%). En el gràfic 18 comprovem com, així mateix, la importància sectorial de la indústria en relació a la producció total (en pessetes constants de 1986) s'ha estancat pràcticament en torn al 27% del PIB.

La qual cosa indica que el sector industrial ha efectuat ajustaments en els seus efectius laborals, i alhora ha mantingut unes magnituds de productivitat i preus industrials (Deflactor del PIB per al sector indústria) molt més favorables que els del sector serveis, que com ja sabem és el principal responsable de la pressió inflacionista en aquest país. Aquests extrems els hem expressat en els gràfics 19 i 20. En el gràfic 19 hem representat l'evolució de tres magnituds del sector industrial: ocupació, productivitat i Deflactor del PIB. Observem que l'ocupació té un fort caràcter cíclic, mentre que la productivitat ho té anticíclic (manté una relació inversa amb l'ocupació); els preus industrials, que fins a 1986 havien tingut un comportament rígid, tot i que a la baixa, els anys 1986-1987 experimenten una sobtada caiguda, fins a situar-se per sota o en torn a la xifra oficial de preus al consum (en tot cas, per sota del 5% an-

Indústria

Evolució principals indicadors



GRÀFIC 19

Font: Banc de Bilbao

yal).

És a dir, el sector industrial, a partir de la nostra entrada en el Mercat Cumú, s'ha ajustat de forma immediata a les condicions obertes del mercat europeu. Mentre tant, el sector serveis, com veiem en el gràfic 20, si bé ha disminuït els seus nivells de preus en relació a la primera meitat dels anys vuitanta, aquests s'han seguit situant molt per sobre el nivell dels preus industrials, oscil·lant entre el 7 i el 10%. Aquest és un dels principals desequilibris de l'economia espanyola, que s'ha de resoldre si es pretén contenir de forma definitiva les espirals inflacionistes.

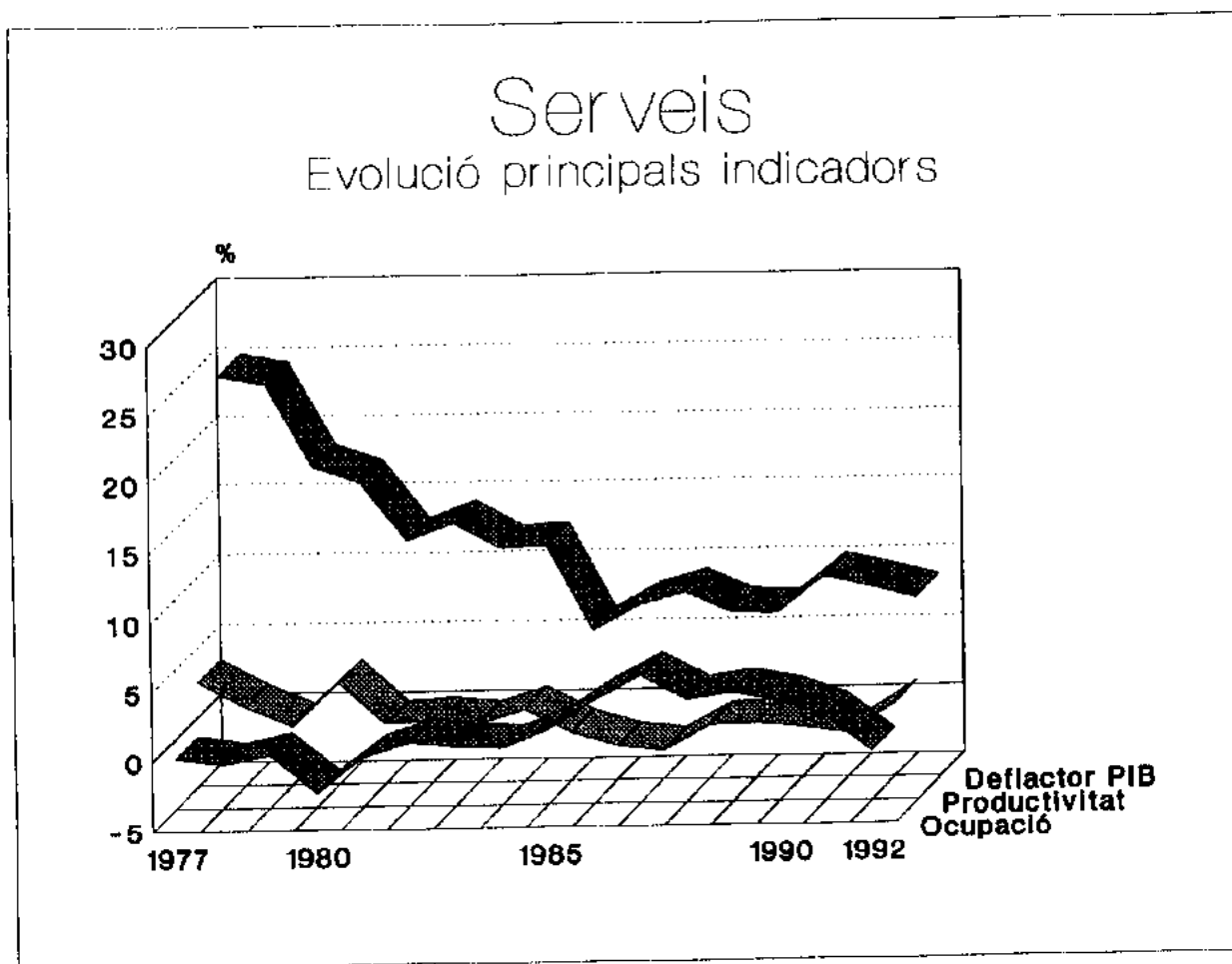
Aquest problema és doblement greu i complex si considerem que els serveis són un *input* important entre els consums intermitjos d'una empresa. A la taula 11 comprovem que la partida serveis (que en l'Enquesta Industrial inclou tant serveis industrials com altres despeses contractades externament: lloguer de maquinària, publicitat, estudis de mercat, assistència jurídica i comptable, comunicacions, transports, comissionistes i serveis comercials, despeses bancàries, excepte interessos, etc.) pot suposar, segons els sectors, fins a un 12% del volum de la xifra de negoci. En concret, els sectors amb un més gran compo-

nent de despesa en serveis intermitjos són els de productes no metàl·lics, paper, cautxú i plàstics, químic, alimentació, fusta, construcció metàl·lica, metall, siderúrgia, enginyeria elèctrica i tèxtil, pell i confecció.

Gran part dels serveis estan internalitzats en l'empresa, i precisament la millora de la seva gestió i eficiència (el desenvolupament d'innovacions, la racionalització de les tasques administratives i de gestió, la producció i circulació de la informació) han estat el desencadenant d'economies d'escala i d'un millor aprofitament dels factors de producció. No obstant però, simultàniament, s'ha produït una paulatina «externalització» (que acompanya la creixent descentralització productiva) de serveis cap a empreses contractades externament.

La «terciarització» dels consums intermitjos permet explicar l'excel·lent creixement de l'utilització d'aquest heterogeni conjunt d'activitats, on s'inclouen des dels serveis d'assessoria tecnològica i altres serveis d'alt contingut tecnològic i alt valor afegit, a serveis com la neteja o la missatgeria, de baixa qualificació. En total, els serveis intermitjos suposen una mitjana aritmètica (no ponderada en funció del volum de cada ram productiu) d'un 7,8% de la producció total, i d'un 12,9% dels consums intermitjos.

Els serveis intermitjos són més grans on són més necessàries despeses de distribució (generalment, en rams de



GRÀFIC 20

Font: Banc de Bilbao

baix contingut tecnològic o de producció massiva: productes no metàl·lics, paper, cautxú i plàstics, química, alimentació, fusta, construcció mecànica, tèxtil, etc.), o on es precisen un altre tipus de serveis a la producció (lloguer immobiliari, serveis de crèdits i assegurances, serveis de reparacions i manteniment, assistència tècnica, etc.) Aquesta tendència a la terciarització i externalització de les demandes industrials respon a canvis en l'organització industrial, malgrat que encara hi ha una forta tendència en sectors tradicionals a l'autoprestació de certs serveis, fenomen aquest (residu de caduques estratègies d'integració vertical) que dificulta l'especialització i flexibilitat de la producció industrial.

Malgrat tot, l'expansió del sector terciari segueix recolzant-se en el consum final i, entre els consums intermitjos, en el propi sector terciari. És a dir, es produeix un enfortiment dels vincles intersectorials que arrossega els serveis industrials en l'espiral inflacionista del sector serveis. Donada la importància creixent dels consums externs de serveis en la indústria, això suposa un cost afegit per a l'empresa (afegit al que suposa haver d'ajustar els costos salarials en funció de nivells d'IPC que determinen, en la

seva major part, la rigidesa dels preus dels serveis).

(Juntament a aquesta constatació, es dona la circumstància que l'energia que consumeixen les empreses espanyoles —un altre consum intermig que, malgrat que sigui menor que el dels serveis, suposa un gens despreciable 2,83% del volum de negoci— és més cara que l'europea, i que gran part dels nostres rams més competitius tenen una abundant necessitat de consum energètic.)

Voldríem insistir en la necessitat de contemplar l'empresa com una entitat integrada, que no es redueix a un sol component (com molts economistes insisteixen a assegurar, quan s'ocupen fonamentalment només dels costos salarials). És necessària una política activa de reajustament estructural de l'empresa espanyola, que contempli no tan sols els aspectes salarials i laborals, sinó també un seguit d'aspectes que fins ara han estat marginats: el factor tecnològic, la distinció i la qualitat, la iniciativa exportadora, així com el preu dels consums bàsics, entre els quals trobem l'energia i els serveis intermitjos. Limitar-nos a fer amonestacions sobre la «voracitat» dels nostres treballadors (d'altra banda, oblidant la de bona part dels nostres mal anomenats «empresaris») és una actitud demagògica, reduccionista i enganyosa.

TAULA 11

INDICADORS DE DIVERSOS RAMS INDUSTRIALS (M), ESPANYA, 1988								
RAMS INDUSTRIALS	VALOR AFEÏT BRUT C. F.		CONSOMS INTERMEDIJS					TOTAL
	COSTOS PERSONAL	E.S.E.	MATÈRIES PRIMERES	ENERGIA	DESPESES DIVERSES			
					SUBCONTRACT.	DESPESES PERSONALS	SERVEIS	
CREIXEMENT RÀPID (T.C.M.A 1985-1990: 9-)								
Material de transport	44,65	-7,33	55,95	1,50	1,71	0,29	3,18	100,00
Vehícules	17,87	19,82	59,60	1,19	0,33	0,10	1,19	100,00
Enginyeria elèctrica	24,49	18,04	48,37	1,32	1,64	0,83	7,31	100,00
Festa (p)	22,80	18,12	48,60	2,28	1,17	0,30	8,72	100,00
CREIXEMENT MIG (T.C.M.A 1985-1990: 5-5)								
Paper	19,99	21,84	40,89	3,08	3,33	0,63	10,97	100,00
Instrumenta de precisió	-	-	-	-	-	-	-	100,00
Metall	28,74	15,89	43,55	2,73	2,77	0,84	7,87	100,00
Construcció mecànica	27,94	14,34	42,63	1,16	4,08	0,07	8,87	100,00
Productes no metàl·lics (p)	24,04	21,77	33,28	7,77	0,46	0,39	12,31	100,00
Caixes i plàstics	23,24	17,44	45,05	3,03	1,14	0,89	8,71	100,00
CREIXEMENT LENT (T.C.M.A 1985-1990: 0-5)								
Indústria química	15,00	21,32	48,12	4,38	0,78	0,74	8,70	100,00
Tèxtil, pell i confecció	21,10	16,02	50,28	2,00	4,28	0,22	7,18	100,00
Alimentació (p)	18,49	28,41	48,74	1,87	0,17	0,35	8,67	100,00
DECREIXEMENT (T.C.M.A 1985-1990: -0)								
Indústria (p)	18,74	12,48	55,63	8,76	1,32	0,38	7,70	100,00
Màquines d'oficina (p)	17,11	21,48	53,19	0,88	0,85	0,88	6,18	100,00

NOTA: (p) són els sectors investigats parcialment per l'INE.

Font: Clara Eugènia García. «Los servicios en el sistema productivo». Documento de trabajo 92-11. Editat per l'Institut d'Estudis Socials Avançats (CSIC).

4.5. La petita i mitjana empresa

En el punt anterior hem considerat la indústria manufacturera en general. En aquest restringirem més la nostra anàlisi i ens ocuparem d'una parcel·la del fet econòmic oblidada pels poders públics. Hi ha la tendència a reduir l'àmbit d'allò productiu a la gran empresa i, per això, inconscientment, la població s'escandalitza quan es produeixen conflictes laborals o fallides en la gran empresa, però ningú no es lamenta quan desapareixen (dia rera dia) milers i milers de petites i mitjanes empreses, moltes d'elles de caràcter productiu —és a dir, no especulatives—, al marge d'altres «empreses-rovelló» que duren el que dura la bonança.

La importància que les PYME tenen en el teixit productiu de l'economia espanyola es fa evident des del moment que, segons diverses fonts, suposen el 98% de les unitats productives, el 80% de l'ocupació i unes tres quartes parts del PIB (aquestes dades difereixen de les que vam oferir segons estimacions de la Central de Balanços del Banc d'Espanya, fetes amb una mostra, amb un criteri de selecció determinat). Tornem a repetir que hi ha moltes definicions diferents de les PYME, que esbiaixaran en un sentit o altre la seva comptabilització, però sigui com sigui la seva importància en el sistema productiu és vital. Per tant, els problemes que s'hi produeixin no només afectaran al petit i mitjà empresari sinó al conjunt de l'economia.

En la PYME la presa de decisions i les funcions de gestió es concentren en una sola persona o en un petit grup

de persones, freqüentment lligades familiarment. Això planteja una bona part dels valors i dels problemes específics d'aquest tipus d'empreses: els referits a la informació, a l'estratègia, a la formació i a la qualificació empresarial. Aïtrament, com vam veure en un punt anterior, si bé la «solitud» d'aquest empresari —i el seu risc— és més gran, té una compensació que en certs casos és determinant: el sentiment de propietat, d'allò propi, unit íntimament a la convicció i el desig d'independència, que és una de les motivacions més àmpliament reconegudes pels qui emprenen activitats empresarials.

Però, com és evident, aquesta motivació té un preu, en forma d'una forta responsabilitat personal: quan es parla de la PYME el que està en joc, en últim terme, és el patrimoni del propi empresari (en altres tipus d'empreses els riscos financers adopten formes més impersonals i desapaixonades). És a dir, quan parlem de la PYME no podem oblidar el component d'iniciativa, motivació i risc de l'empresari, que en certa mesura donen un matís singular a aquest tipus d'empresa, i la fan diferent a les relacions formals i estandaritzades de la gran empresa (aquest matís explicaria, en últim terme, la tendència a existir relacions patriarcalistes en la PYME, i condicions laborals molt més restrictives: menys salari que en la gran empresa, més intensitat del treball), sense per això, ni molt menys, justificar actituds i comportaments certament explotadors (economia submergida, precarització...)

Durant la dècada dels seixanta es va considerar la PYME com una forma d'organització empresarial residual, car la modernització de l'economia semblava exigir processos tecnològics complexos i grans unitats de producció. Però en els anys setanta es va començar a recuperar la imatge de la PYME com a font de riquesa i generació d'ocupació. Va començar a evidenciar-se que, malgrat als greus proble-

mes de tot tipus que troba, disposa d'un seguit d'avantatges competitiu que la singularitzen davant de la gran empresa. Enfront dels de la gran empresa (economies d'escala, facilitat d'accés als mercats de capitals, capacitat exportadora, gestora o innovadora) juga amb altres avantatges que podríem reduir en dues categories: *cost* i *diferenciació*.

El primer consisteix a fabricar i vendre el producte a menor cost que els seus competidors i el segon a satisfer les necessitats dels compradors de forma exclusiva. Així doncs, els millors resultats de les empreses que aconseguixen avantatges en cost procedeixen de la seva capacitat de fabricar i comercialitzar cada unitat de producte a menor cost, i els de les empreses diferenciades es deriven del poder quasimonopòlic que exerceixen sobre el segment de consumidors als quals satisfan necessitats de manera exclusiva, la qual cosa es tradueix generalment en preus més elevats.

La PYME pot competir en cost i diferenciació per la major flexibilitat del seu aparell productiu, per la més gran propensió a fabricar sobre comanda, pel seu servei més personalitzat al client, que li permet adaptar la seva gamma de productes o serveis a les necessitats dels seus segments del mercat, guanyant en certa manera en exclusivitat sobre el client (recordem que, en canvi, la gran empresa es caracteritza per la seva més gran rigidesa, per l'existència d'uns costos de marxa en buit que en les èpoques de crisi són especialment feixucs sobre els costos mitjans, per la impossibilitat de tenir àmplies gammes —és a dir, per l'estandarització del seus productes—, i pel tracte impersonal amb el client). No obstant, aquestes característiques són difícilment mesurables, i a més varien substancialment d'un sector productiu a l'altre.

(Uns altres determinants del cost són d'un caràcter restrictiu per al factor treball: el reduït coeficient capital/tr treball, així com el menor poder negociador dels treballadors, que expliquen en part un cost laboral unitari sovint més baix que el de les grans empreses. Però si bé la remuneració percebuda és menor que la de les grans empreses, la qual cosa permetria indicar un avantatge en costos, la productivitat aparent del treball és superior en les grans empreses. D'aquí que es compensin ambdós efectes i que primin més uns altres determinants que, totem a repetir, tenen més relació amb la diferenciació que amb el preu.)

Un altre dels factors diferenciadors respecte a la gran empresa són els seus resultats empresarials. Si bé la productivitat empresarial creix amb la dimensió (per una més gran intensitat de capital, una millor qualificació dels treballadors o pel predomini en sectors tecnològicament més avançats) la rendibilitat guarda relació inversa amb aquest factor de forma que, l'any 1990, el valor mitjà del marge per al conjunt d'empreses amb 100 i menys treballadors va ser d'un 13,7%, enfront d'un 11,7% de les empreses amb més gran dimensió (22). Aquest resultat es deriva estretament de l'estructura específica del procés productiu de les PYME, que es caracteritza per un consum inferior de productes intermitjos, la qual cosa a la seva vegada es manifesta en una més gran integració vertical i en una major participació del valor afegit en el valor total de la producció (recordem allò



ESTHER OLIVÉ DE PUIG

dit sobre el consum de serveis intermitjos).

D'altra banda, les PYME poden aguantar millor —parlem en un sentit agregat— els períodes de crisi si competeixen en funció de criteris de diferenciació i personalització de la producció o el servei, no en funció del preu. La més gran diferenciació dels productes de les PYME, que té alhora un reflex en més alts preus (per definició els productes més «artesanals», és a dir, amb més component de valor-treball, incorporen més valor afegit que els productes més estandaritzats, amb un fort consum de *inputs* intermitjos), no només compensa el desavantatge negatiu en costos que suporten, sinó que el superen. Així doncs, els més alts preus que (generalment) fixen les PYME han de respondre al més acusat grau de diferenciació que aquestes empreses donen als seus productes, la qual cosa, naturalment, fa que les quantitats venudes no siguin tan sensibles als preus de venda (elasticitat-preu) com a la categoria del seu nínxol de mercat (elasticitat-renda). Com és lògic, això no succeeix en tots els sectors, sinó en els més laboral-intensius.

Com sabem, les PYME també troben greus dificultats per al desenvolupament de la seva activitat. Una d'elles, com vam veure en un punt anterior, és el seu difícil accés al mercat financer a uns tipus d'interès raonables, la qual cosa dificulta greument la inversió tecnològica i productiva. El finançament aliè, quan n'hi ha, representa uns costos importants (segons l'estudi PRODEMSA sobre la PYME, d'un 3,7% de la xifra de negoci l'any 1991, xifra aproximada a la que aporta la Central de Balanços del Banc d'Espanya per a la mostra estudiada).

Una altra de les seves principals dificultats és la forta incidència de la morositat i les insolvències, fets davant dels quals les PYME tenen pocs mitjans de defensa. Per això es veuen constrenyides a realitzar fortes provisions per insolvències, especialment en períodes de crisi. Aquests i altres problemes provoquen una forta vulnerabilitat en les empreses que no saben crear i consolidar un nínxol en el mercat, i així succeeix que els nivells de mortaldat d'aquestes empreses són elevats (dos terços de les PYME industrials tenen menys de 15 anys, mentre que per a les grans empreses aquesta proporció descendeix al 20%), i la rotació i precarietat en les plantilles és elevadíssima.

(Un altre greu problema, de caràcter més tècnic, és el que es deriva de la complexitat administrativa que imposa les càrregues i els tràmits procedents de les Administracions Públiques, no només aquells que impliquen despeses directes, sinó també aquells que són una translació —gratuïta— per part de les AA.PP. de gravàmens, d'obligacions o treballs que haurien de ser atesos per elles mateixes, i que no obstant són endosades a les pròpies empreses: auto-declaracions fiscals, retenció d'impostos, càrregues, tràmits de la Seguretat Social, autoritzacions i llicències, contestació d'enquestes i estadístiques, retardaments a les sol·licituds de les empreses, el silenci administratiu —especialment el

negatiu—, etc. Davant d'això nombrosos empresaris clamen per una més gran simplificació del procés administratiu.)

Les dues polítiques bàsiques de suport a les PYME s'orienten en dos fronts: la millora de la capacitat de finançament de les empreses (especialment pel que fa al «capital-risc») i el foment de la cooperació entre les PYME, principalment en aquells punts on no compten amb avantatges comparatius, com per exemple en activitats d'exportació i el desenvolupament de noves tecnologies. (En el monogràfic sobre «Distribució de la renda» del número anterior d'*Arguments i Propostes* expliquem per què no considerem pertinent un altre tipus d'ajuts o bonificacions a l'activitat productiva de les empreses, si bé considerem que ha de canviar certs tractaments fiscals de les PYME, com és el cas dels beneficis no distribuïts.)

La primera d'aquestes polítiques (la potenciació del capital-risc) passa per fomentar les *Societats de Capital-Risc*. Les modalitats de les participacions, que poden ser molt diverses (accions ordinàries, accions privilegiades, obligacions convertibles, crèdits participatius, etc.) han d'adaptar-se a les especials característiques dels sectors on s'apliqui aquesta forma de finançament. Les *Societats de Garantia Recíproca* poden exercir també un important paper com a avalistes, per a que les PYME puguin obtenir crèdits en condicions similars, pel que fa als costos financers, als que obtenen les grans companyies. (També poden atorgar crèdits en millors condicions: a menor interès i amb plaços més llargs.) Per últim, cal destacar les *Societats d'Acció Col·lectiva* (que, a Espanya, fomenta l'IMPI, l'Institut de la Petita i Mitjana Indústria), que agrupen petits i mitjans empresaris, unificant els seus esforços per desenvolupar un projecte comú, sense perdre la seva individualitat i la seva capacitat de decisió. (L'IMPI pot participar en aquestes societats fins en un 45% del seu capital, amb un compromís de recompra per part de les empreses associades al final d'un període determinat.)

El desenvolupament de l'autoocupació, juntament amb la creació de «vivers d'empreses» per a iniciatives endògenes, són els receptors naturals de gran part d'aquestes mesures. Tampoc hem d'oblidar la promoció de mercats borsaris secundaris, així com l'adopció de mesures, per part de les institucions financeres, com poden ser la creació de caució mútua, o el repartiment de riscos entre els bancs que distribueixen préstecs a les iniciatives de capital-risc.

Com hem vist en un paràgraf anterior, la integració empresarial en societats d'acció col·lectiva (a la manera de l'empresa reticular italiana) és una estratègia interessant de cara a aconseguir sinèrgies que afavoreixin la cooperació interempresarial, especialment pel que fa a l'obertura als mercats exteriors, la innovació tecnològica o la contractació financera. En un altre pla, aquestes col·laboracions poden facilitar, mitjançant la *subcontractació*, l'accés als mercats públics. (Per no allargar-nos no parlarem amb més detall d'altres varietats de col·laboració: col·laboració Universitat-empresa, cooperació per al desenvolupament del Tercer Món, cooperació internacional —creació de *Joint Ventures*—, etc.)

22. Arturo González Romero, «Las PYMES y la política industrial en España». A CEOE: *Cumbre de la industria española*. Madrid, 1990. Pàg. 328.

5. L'acció pública

En un punt anterior hem fet notar que hi ha tres dimensions bàsiques en l'etern debat sobre la competència del sector públic en l'economia productiva: la primera és d'ordre jurídic (o teòric), la segona d'ordre ideològic, i la tercera de tipus pràctic. En aquest capítol intentarem reafondre les tres perspectives en una visió global, que contempli aspectes bàsics com ara el paradigma socialdemocrata (que es fonamenta en la dialèctica eficiència/solidaritat), la crítica neoliberal (que apel·la al principi desregulador i flexibilitzador) i la racionalitat econòmica (que s'inspira en la correcta assignació dels factors econòmics).

5.1. L'avenç del paradigma liberalitzador

Ja hem exposat els principals punts de divergència entre dues postures enfrontades (intervencionista i desreguladora), amb naturalesa ideològica i teòrica contraposada. En aquest punt ens centrarem, principalment, en una perspectiva d'ordre pràctic, a través de l'exemple que ens aporta el coneixement de les mesures de caire liberalitzador que s'han portat a terme en diversos països europeus (especialment a Alemanya i Regne Unit), tenint com a punt de referència la dialèctica entre el principi de solidaritat i el d'eficiència. Les experiències de reforma del sector públic, especialment en els serveis públics, han inspirat un seguit de mesures ja contrastades amb la realitat (per la seva aplicació i experimentació en el cos social).

Aquestes mesures s'han aplicat durant la dècada dels anys vuitanta, quan el «paper reduït de l'Estat» era la idea conductora del pensament econòmic neoliberal. La privatització, la desregulació i la desburocratització són els seus eixos fonamentals:

«La privatització dels actius públics industrials, la desregulació dels mercats controlats per l'Estat i la desburocratització en el triple sentit de reducció de les externalitats de les burocràcies públiques, disminució del sistema de dret públic i increment dels contractes cara a cara entre l'Administració Pública i el ciutadà individual, esdevenen temes cabdals en el debat. En la mesura que la major part dels governs accentuaren el principi de subsidiarietat com a principi rector tant de la descentralització administrativa com del repartiment de la càrrega pública-privada, la promoció de l'autoajuda, les organitzacions de voluntariat privat, les iniciatives veïnals, les associacions benèfiques i les esglésies —sovint denominades genèricament "el tercer sector"— van esdevenir un aspecte clau de les polítiques tendents a fomentar alternatives a l'acció governamental» (Joachim Jens Hesse, «La modernització administrativa i la reforma del sector públic a Alemanya», a Modernización de la Administración Pública, Política y Sociedad número 13, any 1993).

Aquests nous principis inspiradors es tradueixen en dues conseqüències: la primera d'elles, la privatització de les

empreses i serveis públics, ja sigui mitjançant la venda d'actius públics, ja sigui mitjançant la contractació exterior (o subcontractació) de la gestió dels serveis públics a través de la seva adjudicació a agents privats; la segona, la desregulació, que constitueix un fenomen molt més universal, atès que implica un replegament cap als mercats o segments de mercat que necessiten específicament regulació estatal, tot obviant aquells sectors on les condicions de la competència fan ineficaç la regulació existent (per exemple, l'energia, les telecomunicacions, el transport, el sector financer, les assegurances...); hi ha qui hi inclou també el mercat de treball, amb la finalitat de facilitar acords contractuals flexibles).

(Partim de la base que la desburocratització és un principi d'estricta aplicació en l'àmbit de les Administracions Públiques, per la qual cosa no el contemplarem en aquesta anàlisi.)

La idea bàsica que inspira aquesta nova orientació privatitzadora i desreguladora és la pertinença del mercat per tal d'assignar correctament els recursos, i l'existència d'una societat civil* madura i preparada per assumir la seva pròpia responsabilitat, tot sostreint certs àmbits de «protecció social» de la ferula de l'Estat. De fet, les iniciatives del «tercer sector» (un bon exemple de les quals pot ser les activitats desenvolupades per les Organitzacions No Governamentals dintre i fora dels països desenvolupats) han anat guanyant importància des de començaments dels vuitanta. Seguint aquesta lògica, els governs no haurien de prestar determinats serveis quan les organitzacions socials independents fossin capaces de fer-ho de manera més satisfactòria.

Aquí entrem de ple en la clau del debat: si l'Estat ha de complir una funció de «solidaritat» que corregeixi els efectes adversos de l'«eficiència» econòmica que suposadament representa el mercat (deixat al seu lliure joc). La visió oficial neoliberal argumenta que a mesura que progressi la industrialització i l'economia adquireixi un caràcter «madur» (és a dir, que augmenti la productivitat, i es creïn nous llocs de treball generadors de rendes reals) s'aniran reduint desigualtats. Així doncs, l'«eficiència» que alimenta el creixement econòmic, en base al lliure joc del mercat, tendria a llarg plaç efectes distribuïdors positius, oposadament a la noció que sosté que les polítiques de «solidaritat» (és a dir, de redistribució) són les encarregades d'omplir la «breixa» social.

Aquesta visió —en certa manera maniquea— oposaria als valors negatius de l'Estat (burocratització, rigidesa, irresponsabilitat, conservadurisme) les suposades virtuts del mercat (creativitat, motivació, responsabilitat i eficàcia). El menor pes possible de l'Estat seria, doncs, la garantia d'una correcta gestió dels recursos escassos:

«Crec que la prosperitat material i l'harmonia social que siguin capaços d'assolir els països occidentals en les dues pròximes dècades guardaran una relació directa amb la capacitat que demostrin per redefinir el paper de l'Estat i per circumscriure'l a aquelles àrees on és veritablement insubstituïble (...) N'hi hauria prou amb aquesta observació gene-

ral (...) per posar en marxa un procés de reducció de l'Estat indispensable per retornar a l'economia espanyola part de la flexibilitat perduda, estimular els agents econòmics a un millor ús dels recursos i augmentar la seva capacitat productiva» (Alfredo Pastor. «Sueño y realidad en la economía española», a España 1992. Un balance, Economistas, any 1993).

L'experiència britànica és alligadora pel que fa a les polítiques de «minimització de l'Estat». Durant el període de govern de Mrs. Thatcher es va impulsar una ferma activitat liberalitzadora i privatitzadora, a través de l'estratègia de dividir la provisió pública de serveis en entitats separades que competirien —les unes amb les altres— pel client, i així oferir als consumidors una oportunitat de rebutjar-les on no hi havia un únic oferent. (La privatització de la producció de béns de capital públic es va efectuar mitjançant el repartiment accionarial d'«empreses insignia» entre les classes populars: l'anomenat *capitalisme popular**) Això suposa un canvi cultural en el sector públic, que s'expressa en la idea que amb el simple canvi de les estructures i els procediments no n'hi ha prou per a alterar els hàbits de treball en l'Administració Pública.

La descentralització i la subcontractació de la gestió dels serveis públics, amb la finalitat d'ampliar al màxim la competitivitat, fins i tot en els serveis considerats bàsics (educació i salut), va suposar el trencament del monopoli públic en la gestió del «benestar social», i l'alteració del concepte «solidaritat» tal com havia estat entès fins a l'actualitat. (També en el seu àmbit intern, les Administracions Públiques van dividir les seves funcions en *organitzacions clients*, per establir el programa, i *organitzacions contractistes*, per distribuir i executar programes segons les especificacions del client.) La nova gestió thatcheriana va sorgir més del món de les polítiques i de la pràctica que de les teories i ideologies.

L'últim pas en aquest procés de replegament de la gestió pública en els serveis bàsics (així com en la provisió de serveis administratius) fou la creació, sota el mandat de John Major, de l'anomenada *Carta del Ciutadà*. Aquesta se centra en aquells àmbits on no opera (per imperatiu de la gestió de la «solidaritat», per exemple, en l'exercici de serveis d'educació i salut) en la seva integritat els principis de mercat, i consisteix en un seguit de normes expressades de qualitat per a cada servei concret; en cas d'incompliment d'aquestes exigències, els usuaris estan legitimats per a exigir una compensació que l'Estat els ha de satisfer (en atenció a que els ciutadans financien els serveis públics sota forma d'impostos, i per això tenen dret a exigir responsabilitats per tal que aquells siguin ben emprats.) En definitiva, la moda dels vuitanta ha estat la fragmentació del patrimoni i els serveis públics (l'autonomia de les diferents agències i òrgans) per tal d'imposar l'eficiència a un cert concepte (socialdemòcrata) de solidaritat social.

No obstant, com sol passar, els objectius i les previsions rarament s'ajusten als resultats. Si l'objectiu de la descentralització, la desregulació i la privatització ha de ser el d'oferir un millor servei al ciutadà (que ja no és considerat en qualitat de «beneficiari», sinó de «consumidor», amb

QUADRE DE TEXT NÚMERO 10

Retalls en la sanitat pública britànica

«Mabel Styche tenia 71 anys quan va morir d'un atac cardíac a les poques hores d'ingressar en un hospital públic de Birmingham. Setmanes després de la seva mort, els seus dos fills van saber que l'equip que la atenia no va intentar reanimar-la en observar que el seu cor fallava. El seu cas s'ha fet públic poc abans que el Col·legi de Metges britànic denunciés la «perillosa i irracional discriminació» de la qual són objecte els més grans de 65 anys per part dels centres del Servei Nacional de Salut, l'equivalent a la Seguretat Social espanyola.

Les diferències de tractament observades varien entre establir límits d'edat per tractar certes malalties (en especial càncer i dolences cardíacues), rellegar al pacient al final de la llista d'espera o ingressar-lo en un centre geriàtric. El Col·legi de Metges, que acaba de presentar un informe al respecte, manifesta que aquesta pràctica és absurda. «Aquells que la practiquen suposen que una persona gran no respondrà bé al tractament o patirà més grans efectes secundaris. Una idea absurda que no pot ser avalada per cap investigació científica».

(...) Situacions com aquesta són criticades també en l'informe del Col·legi de Metges. «S'està començant a escollir la gent d'acord amb les seves esperances de vida. Una pràctica molt perillosa perquè les classes menys afavorides, per exemple, viuen menys que els rics».

Fa tres anys, un altre estudi efectuat a Oxford va advertir que una de cada cinc unitats coronàries no admetia en el país més grans de 70 ó 75 anys. Un 40% d'elles tampoc no administrava certs medicaments als pacients d'edats avançades.

Malgrat el seu to crític (?), els metges reconeixen que la medicina pública britànica està patint greus retalls pressupostaris, i es qüestionen de quina forma serà possible acometre totes les despeses derivades de llargues estances hospitalàries» (Isabel Ferrer, EL PAÍS del 13 de maig de 1994).

drets reconeguts), i així mateix el de maximitzar l'eficiència econòmica, els seus efectes poden degenerar en una pèrdua del sentit d'interès comú (que una gestió centralitzada se suposa que podria garantir millor: efectivament, per si mateix, la contractualització i la subcontractació dels serveis no són la panacea per a realitzar polítiques socials integrals i coordinades), així com en la pèrdua de sinèrgies

positives del procediment administratiu, en una cultura de la desconfiança i, en el seu màxim extrem, en la corrupció i la impunitat (compravenda de contractes, pressions indegudes sobre els «clients» subcontractadors —és a dir, sobre l'Estat—, suborns, etc.)

La implementació d'aquest seguit de mesures fàcilment incorre en vicis similars als tripijocs del sector públic a hores d'ara: favors, servituds, tuteles, avals, recomanacions, cooptacions, influències... (El cas Berlusconi, on no queda clar on acaben els interessos privats i on comencen els públics n'és paradigmàtic.) La feblesa de l'ètica del servei públic per l'avenç de la comercialització de la gestió pública pot induir a pràctiques corruptes o a desvirtuar el mateix sentit del «servei públic». Així mateix, obre una bretxa entre la planificació i programació i l'execució, tot legitimant la impunitat i la deixadesa de responsabilitats, davant de possibles malifetes de les agències subcontractades.

En termes més generals, la responsabilitat i la qualitat del servei pot ressentir-se perquè el públic pot trobar-se confús davant de la fragmentació d'una organització en una teranyina de complexes relacions contractuals, o perjudicat amb la primacia de l'objectiu de la rendibilitat en comptes del de «servei públic». (Vegi's el quadre de text nº 10, on s'expressa el cas de la sanitat pública britànica després dels canvis organitzatius endegats pel govern Thatcher.) D'una altra banda, aquesta mena de polítiques suposen en la pràctica la pèrdua del concepte de globalitat, de ciutadania, en benefici del de «usuari» d'un bé o servei determinat. Novament s'observa una minva del concepte «solidaritat» a favor del de «privacitat». D'aquesta manera, els polítics es desenten de l'execució del servei, els subcontractistes s'atenen a la regulació del mercat, els ciutadans s'han de refiar d'una sèrie de «drets» abstractes, i la dimensió que s'imposa és la del lucre privat, en un àmbit que, tradicionalment, havia estat un reducte de les polítiques socialdemòcrates de benestar i solidaritat social.

Així doncs, a la vista de la plasmació dels resultats d'aquestes noves polítiques de gestió dels béns i serveis produïts pel sector públic, han d'extraure's les conseqüències pertinents, tot tenint en compte els aspectes positius i negatius que resulten de l'aplicació d'unes mesures que certament revolucionen la concepció tradicional sobre allò públic i allò privat en les societats avançades:

«El sector públic no és com el sector privat i l'administració pública no és com la gestió de negocis. L'administració pública serveix als requeriments del govern, i el govern és dirigit per les propostes polítiques expressades pels representants electes del poble. La cultura governamental, els valors i les motivacions, provenen del procés polític, i es relacionen amb les idees sobre la comunitat, la democràcia i la ciutadania més que amb els mercats, la competició i els clients.

(...) A hores d'ara i durant alguns anys més, el nou "managerialisme" tractarà la gestió del sector públic amb poca diferència de la gestió d'una empresa privada, i continuarà el seu manteniment com el paradigma dominant de la concepció governamental. Però a llarg plaç, es veurà amenaçat

i finalment desplaçat. Si no constitueix una panacea universal aleshores ha de ser substituït, necessitant una curosa anàlisi la qüestió d'on el sector públic resulta més apropiat i on no. Es requereix més discriminació, no l'adopció, indiscriminada, de la moda actual» (G. W. Jones, «La modernización administrativa en el Reino Unido», a Modernización de la Administración Pública, Política y Sociedad número 13, any 1993).

5.2. Allò públic i allò privat

Abans d'afrontar ambiciosos mesures liberalitzadores del sector públic, s'ha de tenir molt clar què entenem per «àmbit privat» i «àmbit públic». Partint de la base que tot fet econòmic és de naturalesa social, i per tant pública, podem reduir allò públic a aquells sectors que s'escapen de la gestió eficient per part del sector privat, ja sigui per la seva inoperància, ja sigui pel seu caràcter desequilibrador i insolidari. En definitiva, la naturalesa d'un acte econòmic és necessàriament social; és la seva atribució allò que el fa de caràcter públic (és a dir, el fa un bé social, genèric) o privat (d'atribució personal, o privada).

L'Estat, en el model socialdemòcrata actual, disposa indistintament de competència en la producció de serveis públics i de béns privats. Si bé hem comprovat que la seva faceta de productor de serveis públics també pot ajustar-se a mesures liberalitzadores que, sense minva del seu objectiu redistributiu o de solidaritat, contribueixi a una millor gestió del patrimoni públic (o a una major eficiència en l'assignació de recursos), és en la seva dimensió de productor de béns privats on fi resulta més difícil justificar la pertinència del seu protagonisme.

Segons la doctrina econòmica oficial, l'actuació pública en l'activitat empresarial privada és necessàriament malgastadora, ineficient i redundant: per tant, suposa un ús ineficaç i negligent de recursos escassos. Això seria cert si es donés el cas que el sector privat fos tan competitiu i eficient que fes innecessària l'activitat pública. Però com hem vist el sector públic —en molts casos— no ha fet una altra cosa que omplir el forat deixat per una activitat industrial insatisfeta, o que introduir-se en sectors on no hi ha —en el sector privat— l'economia d'escala o la massa crítica necessària per a desenvolupar productes innovadors d'alt contingut tecnològic.

En definitiva, partint de les premisses que hem apuntat en l'inici d'aquest punt (que apel·len a l'eficiència, la liberalització, i la desburocratització; fins i tot a la «reregulació», en comptes de la «desregulació» mal entesa) cert protagonisme públic en l'activitat privada, més enllà de la seva missió social tàcitament reconeguda (la d'atendre als serveis socials bàsics) pot semblar perfectament compatible amb aquells principis tot suposant que el sector privat no tingui prou entitat com per a omplir certs forats clamorosos en el teixit productiu.

Si partim de la base que allò que fonamenta la competitivitat dels mercats és precisament el respecte de les regles de mercat (és a dir, de la lliure concurrència), l'existència d'un sector de la producció de titularitat pública és quelcom anecdòtic. Si observem el gràfic 21 com-

LA PROPIETAT DEL SECTOR PÚBLIC A NIVELL INTERNACIONAL

PAÏSOS	S E C T O R S E C O N Ò M I C S										
	COPIELUS	TELECOM.	ENER.ELÈC.	GAS	PETROLI (CRU)	CAFÈ	FF.OG.	LINES AÈRIES	AUTOMÒBIL.	ACER	CONST. NAVAL
ÀUSTRIA	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	⊙
FRANÇA	●	●	●	●	⊙	●	●	◐	◐	◐	○
RFA	●	●	◐	◐	◐	◐	●	●	◐	○	◐
HOLANDA	●	●	◐	◐	⊙	⊙	●	◐	◐	◐	○
ITÀLIA	●	●	◐	●	⊙	⊙	●	●	◐	◐	◐
JAPÓ	●	◐	○	○	⊙	○	◐	◐	○	○	○
ESPAÑA	●	◐	○	◐	⊙	◐	●	●	○	◐	◐
SUECIA	●	●	◐	●	⊙	⊙	●	◐	○	◐	◐
REG.UNIT.	●	○	●	○	○	●	●	◐	◐	◐	●
EEUU.	●	○	◐	○	○	○	◐	○	○	○	○

NIVELLS DE PROPIETAT PÚBLICA:



Font: Eduardo Bueno Campos. *La empresa española: estructura y resultados*. Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1987.

provarem, d'altra banda, que hi ha molts diferents models alternatius de presència de l'Estat en els sectors productius claus. (Espanya se situa en una posició intermèdia entre el model més intervencionista, Àustria, i el menys intervencionista, els Estats Units.)

Si integrem els diferents elements que hem desenvolupat al llarg d'aquest informe, comprendrem per què el debat «empresa pública/empresa privada» és espuri i interessant. En primer lloc, perquè tota activitat econòmica (i també el capital) és de naturalesa social; en segon lloc, perquè tot bé industrial comercialitzable és d'atribució privada, un cop que es consumeix; en tercer lloc perquè el que fa competitiu els mercats és el respecte a les regles de lliure competència; en quart lloc, perquè l'important és satisfer una necessitat, independentment de qui sigui l'agent satisfactor, a ser possible conservant per al país el més gran marge de valor afegit; en cinquè lloc, perquè el que defineix el principi d'economicitat és la gestió correcta, no la imposició d'etiquetes.

És la gestió eficient dels recursos escassos i el respecte

de les regles del mercat, en l'àmbit dels béns i serveis de caràcter competitiu, el que «legitima» o no la competència d'una determinada empresa, independentment de l'origen del seu capital. (Apel·lem al lector a que rellegeixi el punt referit a l'empresa pública, en el capítol segon d'aquest informe.) Així doncs, el respecte als principis ineludibles de risc i fallida, als reajustaments estructurals necessaris (també en l'àmbit laboral, sense atendre a peculiaritats del tipus dels mal anomenats «drets adquirits», és a dir, d'un cert règim funcional, ineficient, restrictiu i irresponsable) com en qualsevol altra empresa, i l'estricta compliment de les normes del dret mercantil privat, han de ser els referents per a jutjar la compatibilitat de la gestió del capital públic amb els principis abans esmentats.

D'una altra banda, si bé l'empresa de capital totalment o parcialment públic pot omplir els forats o les bretxes deixats pel capital privat (davant de la seva incapacitat per a assumir determinades tecnologies, economics d'escala o iniciatives exportadores), per part del sector públic hi cap una altra mena de polítiques que, al marge del seu protagonisme directe i immediat, optin per l'estímul i el suport a les empreses privades, de cara al seu desenvolupament endogen i autosostingut. (Així mateix, la decisió d'adoptar una

o altra política industrial, estatalitzadora o estimuladora del sector privat, depèn del model social pel qual s'opti, i per la consideració, en funció de la situació concreta de cada país, del que és i el que no és un «sector estratègic» que ha de ser controlat o dominat per l'Estat, la qual cosa no significa que el model de relacions hagi de ser l'actual.)

5.3. Intervenció de l'Estat en l'activitat econòmica

En torn al tema de les polítiques industrials, s'han aixecat agres polèmiques: uns suposen que impliquen interferències sobre la competència; uns altres les consideren vitals per a dotar d'una «massa crítica» a diversos condicionants de competitivitat (economies d'escala, I+D, exportacions, etc.) o per a sanejar certs sectors. Així doncs, l'espectre d'opinions, des de qui diu que «no hi ha millor política industrial que la que no existeix», fins als qui afirmen que els mercats han d'estar àmpliament regulats i tutelats pels poders públics, és molt ampli. Un exemple del primer criteri és aquest:

«Per tot això, per a la reindustrialització i per a la garantia de llocs de treball alternatius ha de ser més significativa una política-marc de caràcter general que redueixi els costos d'emprar treball, flexibilitzi les condicions de contractació, redueixi el nivell d'inflació i rebaixi els tipus d'interès que una actuació directa del sector públic a través dels instruments tradicionals de la política econòmica» (Carlos Solchaga, al Libro Blanco de la Reindustrialización, editat pel MINER l'any 1983).

En canvi, una postura alternativa és la que apel·la a la necessitat d'endegar mesures de política industrial per corregir les deficiències del teixit industrial o per estimular positivament certs factors de competitivitat:

«Crec que hi ha tres tipus de raons en favor d'algunes polítiques industrials sectorials. La primera, l'assignació òptima de recursos públics en àrees on l'assoliment d'una massa crítica és imprescindible per a que l'acció tingui efecte. El cas paradigmàtic és la política d'I+D, on una estratègia de pura horitzontalitat pot ser molt costosa i ineficaç, ja que no tenir en compte prioritats condueix a dedicar fortes ajudes a activitats madures on el up grading és impossible i pot impedir obtenir massa crítica mínima en altres amb futur. La segona raó és l'existència d'activitats on la regulació és imprescindible per l'estructura dels mercats, la tecnologia o la configuració dels riscos. L'exemple típic és la generació i distribució d'energia elèctrica, on l'absència d'intervenció conduiria a estructures de preus perverses i no optimitzaria el sistema elèctric en el seu conjunt, amb quantioses pèrdues per a l'economia. Per últim, la crisi de 1973 va portar amb ella les polítiques de reconversió (reducció de capacitats i millora tecnològica) que, sempre que tornin a resultar afectats per la situació internacional sectors amb fort pes en les economies desenvolupades, tornaran a instrumentar-se» (Julio Segura. «La competitividad industrial de la economía española», a Europa y la competitividad de la economía española, Ariel, 1992).

No hem de confondre el *pla horitzontal* de la política industrial, que comparteix amb altres sectors productius

(serveis, agricultura, construcció) i inclou des de polítiques de flexibilitat laboral, polítiques financeres, tractament fiscal de beneficis no distribuïts, fins a un altre tipus de polítiques de competitivitat més genèriques, com ara la política tecnològica, la formació de capital humà, d'estímul a la concentració i a la internacionalització (que per la seva pròpia naturalesa pretenen incidir sobre les condicions d'entorn de l'activitat industrial i són, en general, poc controvertides), amb aquelles que es dirigeixen a activitats *sectorials* concretes amb objecte de fomentar-les directament (mitjançant una política selectiva de compres públiques, o a través d'ajuts a la inversió, o de subvencions a l'explotació o, en el sector públic, de reconversió productiva), que són en general contemplades amb desconfiança, car es dubta que l'Administració sigui competent en discriminar els sectors amb futur, i per tant de repartir adequadament els fons destinats a aquestes finalitats.

Segons hem comprovat, els sectors escèptics davant les polítiques industrials «pures» són proclius a les mesures horitzontals abans esmentades (formació, flexibilització, fiscalitat...); els sectors «intervencionistes» s'inclinen per fomentar i potenciar sectors productius amb futur, i sanejar aquells de no competius. Els partidaris de l'intervencionisme, doncs, consideren que una política industrial digna de tal nom és aquella desenvolupada per les Administracions Públiques amb l'objecte de contribuir al manteniment de sectors industrials competius.

Aquí cal realitzar tres puntualitzacions: la primera és que no és en absolut indiferent «com» es realitzarà aquesta intervenció (si ha d'existir o no certa «mortalitat» inevitable com a part intrínseca del procés de desenvolupament; si s'ha de potenciar la «concentració» empresarial —amb les seves conseqüències inherents pel que fa al marc de competència perfecta— o en canvi s'ha d'estimular l'atomització de les empreses); la segona és que la política industrial ha de configurar-se d'acord amb la indústria que hom té, i no només amb la que s'hauria de tenir (per això, de res no serveix imposar-se fites ambicioses si no es parteix, com hem vist en un capítol anterior, del fet que les estructures productives d'aquest país s'assenten sobre una indústria intermitja, amb predomini de sectors de demanda feble i mitjana); la tercera és «a qui» beneficia aquest procés intervencionista (no és admissible que les reconversions es realitzin a costa de posar el patrimoni industrial d'aquest país en mans d'inversors estrangers, el que fa la nostra indústria vulnerable davant de períodes de crisi o davant de polítiques estratègiques particulars de les multinacionals).

En aquest país la política industrial s'ha interpretat de forma molt restrictiva: entre 1981 i 1985 s'ha implementat una política salvatge de «redimensionament» (en la pràctica, de reducció) de la nostra capacitat industrial en siderúrgia, construcció naval i béns intermitjos; a partir de 1986 la política industrial (o la seva inexistència) fou encara més nefasta: de forma simple i planera, la liquidació per part de les nostres empreses —en diversos rams industrials— dels seus actius, adquirits per empreses estrangeres, bé gairebé en la seva totalitat (alimentació, béns d'equip elèctrics o

automoció), bé parcialment (farmàcia, química bàsica o hidrocarburs).

(La política industrial, durant aquests anys, es va limitar a realitzar imprecisos programes sectorials, com els Plans Electrònics i Informàtics —que no van evitar la descapitalització de la nostra minsa indústria informàtica: vegi's si no el cas Secoinsa—, els plans de reordenació del sector energètic, així com la continuació de certs plans de reconversió —en la línia blanca d'electrodomèstics, en construcció naval, en el tèxtil— i la política de privatització d'empreses públiques.)

No obstant però, no s'ha tingut en compte els alts costos en pèrdua de valor afegit que ha suposat la liquidació d'empreses amb la pretensió de redimensionar certs mercats, i les seves seqüeles sobre el mercat de treball: l'atur estructural i la dualització econòmica i social. L'experiència recent demostra que la política industrial ha de configurar-se sempre orientant-se al llarg plaç, més enllà de la conjuntura i l'orientació general de la indústria: la conseqüència de la nostra atenció a la immediata o al curt plaç és la pèrdua de sobirania empresarial i tecnològica de les nostres estructures productives (23).

Per això la política industrial hauria d'estar orientada al foment de les iniciatives de concentració —o integració— empresarial (entre altres mesures, mitjançant l'estímul de l'empresa reticular, o d'acords de cooperació en matèria exportadora o tecnològica), d'innovació, de diferenciació i, així mateix, de sanejament i reestructuració de sectors determinats, atenent a la realitat concreta de la nostra indústria i als objectius bàsics que es marqui la nostra economia.

(Posteriorment comprovarem que, al marge de polítiques sectorials i horitzontals d'estímul a les estructures productives, que presuposen que el mercat per si mateix és incapaç de resoldre els dèficits estructurals i els vicis de la nostra cultura empresarial i del nostre teixit productiu, cal realitzar una nova política de desenvolupament autosostingut que, simultàniament a les mesures de foment, estimuli

els processos endògens de desenvolupament de les nostres potencialitats, a través de la utilització d'un nou concepte de capital social.)

Per que fa a les mesures d'estímul de caràcter horitzontal cal assenyalar cinc prioritats: 1) la promoció de la investigació i la innovació tecnològica; 2) la promoció de la diferenciació, de la qualitat i de la seguretat industrial; 3) la promoció de la internacionalització; 4) el foment de la formació del capital humà; i 5) la adaptació estructural de les empreses espanyoles a l'entorn competitiu europeu.

(Respecte a la primera d'aquestes mesures, la innovació tecnològica, tornem a insistir que una condició *sine qua non* és atacar els problemes d'incertesa, apropiabilitat i indivisibilitat de les despeses en I+D, que generalment són de resultats a llarg plaç i d'alt risc; la incentivació, el finançament i la creació d'una massa crítica —per exemple, a través d'acords interempresarials, o entre empresa i universitat— són la tasca bàsica de l'Administració.)

Les polítiques sectorials, per la seva banda, han de tenir un caràcter excepcional i transitori. S'ha de partir de la base que l'empresa privada ha de justificar la seva posició en el mercat per uns determinats resultats econòmics i socials: si aquest no és el cas, esdevé una càrrega social; cas en el qual el més pràctic, si es considera democràticament que la parcel·la que ocupa aquesta indústria privada és bàsica o estratègica per a l'economia del país, és que el sector públic ocupi el seu lloc, aplicant les mateixes regles competitives que la resta de les empreses de titularitat privada.

Això no justifica, com va ser comú fins fa uns anys, l'absorció i el «sanejament» d'empreses ruinoses en sectors de demanda feble, per raons de tipus polític o d'imatge pública. Contràriament, el sector públic ha de centrar la seva atenció en els sectors de demanda forta o de caràcter estratègic que siguin bàsics per preservar la nostra sobirania econòmica o tecnològica, per conservar la major part del valor afegit (és a dir, per a que no s'escapi a uns altres països estrangers), o per equilibrar la nostra balança de pagaments.

Les polítiques de foment (reconversions, subvencions, bonificacions i mesures de desenvolupament regional) han de tenir un caràcter puntual, amb la finalitat d'evitar la seva consolidació i capitalització, és a dir, per tal de mantenir la seva eficàcia. (Tot i això, aquesta mena de mesures —sempre discriminatòries, i viciades per un cert intervencionisme— convé que siguin aplicades en casos molt comptats i excepcionals, per no consolidar-se com a solucions de caràcter normatiu —destinades a reflotar o salvar empreses o sectors condemnats o inviàbles—, i respectar els principis de la igualtat, la llibertat i la responsabilitat, també en el marc productiu.) En aquest respecte, el suport a les PYME és clau, especialment mercè al seu accés a les fonts de finançament competitives, l'ordenació de la seva activitat, i no tant la concessió indiscriminada d'ajuts (per a inversió o reinversió, per a la contractació de treballadors, per a compensació de pèrdues, etc.) És més important que el marc

23. Les conseqüències de l'aplicació de les mesures de reestructuració industrial entre 1980 i 1986 són esgarrifoses. S'ha emprat més d'un billió de pessetes en sectors clau (siderúrgia integral, acer especials, construcció naval, electrodomèstics de línia blanca, tèxtil, fertilitzants, etc.), així com un seguit de polítiques de suport (Fons de Promoció d'Ocupació, ZUR), amb la finalitat de recolocar els excedents laborals i restituir el teixit industrial perdut per aquestes accions, amb el resultat d'obtenir resultats espectaculars en els ràtios de costos (financers i de personal sobre tot). No obstant, aquest resultat és enganyós: es produeix a costa d'uns pobres resultats de les polítiques compensadores en matèria d'ocupació i de promoció territorial, d'una pèrdua neta de teixit productiu i d'un augment artificial (és a dir, producte de la reducció de mà d'obra, més que de la introducció de capital tècnic) de la productivitat, la qual cosa queda en evidència quan torna a produir-se condicions cícliques semblants a les que van donar origen a aquestes mesures conjunturals. Els resultats ens porten, doncs, a valorar com a poc rendible l'esforç social i econòmic que va produir aquest ajustament, més considerant l'allunyat que estem dels principals països europeus pel que fa a competitivitat, PIB industrial per càpita, tecnologia i valor afegit.

competitiu on es mouen estigui sanejat i que el seu accés als sectors bàsics (finançament, energia, serveis, matèries primeres i capital humà qualificat) sigui raonable i fluid, que l'adopció de mesures arbitràries i discrecionals de caràcter polític.

(Un altre aspecte diferent és l'adopció de mesures d'adaptació empresarial als objectius d'interès social de caràcter estratègic: per exemple, polítiques de medi ambient, o de seguretat i higiene en el treball, o de qualificació professional, o de foment de l'ocupació estable. Pel seu caràcter social i solidari requeriria recolzaments encara més explícits i generalitzats.)

Si ens referim a l'empresa pública, no creiem necessari insistir en la seva intervenció en aquells sectors de tecnologia avançada o nova, o de caràcter estratègic. La separació del sector públic empresarial espanyol —el grup TE-NEO i el grup INI—, en funció de la seva més gran o petita rendibilitat, és indiferent al raonament que hem efectuat: tota empresa pública, independentment de la seva categorització, ha d'ajustar-se a les normes, objectius i restriccions de qualsevol empresa competitiva.

Per la qual cosa, com a primera i principal mesura cal establir una equiparació de les condicions laborals dels treballadors del sector públic a les condicions mitjanes de l'economia, sense privilegis ni greuges comparatius. La visió «napoleònica» o «weberiana», de caràcter burocràtic i funcional, i per tant rígida i procedimental, que *de facto* diferencia el treballador de l'empresa pública de la resta dels treballadors, a costa de l'erari públic, ha de ser desterrada. (Ha de primar el valor d'eficiència respecte a l'actual estàndard de «dret adquirit», pel que fa al cos de relacions laborals de l'empresa pública, en igualtat de condicions respecte a l'empresa privada mitjana. El que no sigui això és consolidar una *élite* de privilegiats.)

L'abolició de les rigideces artificials d'entrada, sortida i funcionament del sector públic empresarial, pel que fa a les seves relacions laborals, no ha d'equivaler a una precarització

de l'ocupació, sinó a la seva homologació respecte al conjunt de l'economia. Per la qual cosa cal afavorir l'estabilitat i la qualitat de l'ocupació en tota l'economia, no només en certs sectors privilegiats. És a dir, aquesta flexibilització (tot acabant amb la noció de «funció pública») no té per què degenerar en riscos de corrupció o discrecionalitat polítiques quan s'estableixen mecanismes de control i salvaguarda democràtics en l'accés i la sortida en el cos laboral de l'empresa pública (o en l'Administració Pública).

(Més aviat és el concepte de seguretat vitalícia aquell que induïx a un cert mercadeig i corruptes en l'accés a la funció pública, sense atendre a les necessitats o a l'eficiència econòmica: així mateix, el concepte d'«interinatge» és una burla als sistemes d'accés reglats, mitjançant concurs públic, al cos administratiu. Al risc de la discrecionalitat hi hem d'oposar, doncs, la realitat de la corporativització insolidària, irresponsable i gregària.)

Així doncs, per acabar aquest capítol, l'acció pública pot —i ha de— anar més enllà de les funcions que la doctrina clàssica li ha assignat (serveis bàsics, seguretat, infraestructures i poca cosa més), per accedir a la regulació dels mercats, sempre que aquests no satisfacin les necessitats i expectatives en matèria d'innovació, ocupació, medi ambient, formació, capacitat exportadora, integració, diferenciació, equilibri territorial i protecció de rams bàsics. Cas en el qual l'acció pública ha d'atenir-se a les mateixes regles i limitacions que la resta dels agents econòmics (en cas d'una actuació directa de l'empresa pública), o bé ha d'atendre necessitats puntuals i transitòries (sense consolidar ajuts o privilegis), amb objectius a llarg plaç (no conjunturals), clars, explícits i socialment establerts (en cas de mesures d'estímul al sector privat).

(Una altra qüestió és si s'accepta o no que les Administracions Públiques tenen capacitat de discriminar quins sectors necessiten aquesta intervenció pública. Però això és una qüestió valorativa on no volem entrar.)

6. Empresa i conflicte

La lliçó de la Segona Guerra Mundial va ser molt dura. L'auge dels totalitarismes va demostrar a la burgesia refractària que no podia continuar pel mateix camí d'explotació i rapinya de les classes treballadores, la qual cosa col·locava aquestes últimes en una posició frontal. El feixisme i cert tipus d'infantilisme revolucionari (de caire mil·lenarista) foren la plasmació de la polarització social subsegüent. La guerra el seu colofó.

A la seva fi, es van establir els fonaments d'un nou tipus de corporativisme liberal, molt diferent del corporativisme feixista de tan funestes conseqüències. Ja no es tractava d'«enquadrar» les organitzacions socials existents, sinó d'integrar-les en un clima de negociació. Així doncs, es va crear un marc centralitzat de negociació a escala macroeconòmica entre organitzacions empresarials, sindicats i el govern. La reglamentació conjunta —a tres bandes— de l'ocupació, de la normativa laboral i d'altres qüestions relatives a la protecció social, es va recolzar en el creixement econòmic, en la regulació normativa i en el consens social. L'esfera microeconòmica del benestar —que ve donada pel salari— es va estendre a escala macroeconòmica —la protecció social i el *Welfare Compromise*—.

Per la seva banda, la funció social del consens, legitimadora de l'ordre econòmic, i el paper de l'Estat com a propiciador de les condicions que van fer possible l'acumulació del capital, van establir les bases d'un creixement sostingut basat en la teoria keynesiana de la gestió de la *demanda agregada**. El corporativisme liberal pretenia vincular els interessos sectorials amb els interessos econòmics globals: per això, el *Welfare State** va relacionar la dinàmica del «projecte de benestar» amb un *statu quo* de les relacions laborals i de l'economia, és a dir, amb la integració, el consens social i la institucionalització del conflicte.

6.1. Els anomenats «agents socials»

Mitjançant l'intercanvi i el compromís s'arribà a mantenir un cert grau d'ordre i normalització, i a establir un acord entre l'Estat i la força de treball en temes relacionats amb la dimensió social global: és l'anomenat «nivell de mínim històric» pel que fa als estàndards raonables de benestar social. Aquest compromís, de caràcter democràtic i consensuat, s'ha vist en perill, no obstant, en els nous temps de crisi econòmica, de reestructuració, d'atur estructural i de dualització social. La faceta de «mínim històric» en allò social es veu subjecta a una redifinició en el marc dels actuals projectes empresarials orientats, per així dir-ho, a fragmentar allò social (recordi's l'abans assenyalat sobre el tempteig d'anteposar l'«eficàcia» a la «solidaritat», o quant menys de compaginar ambdós conceptes, fins i tot a costa d'una descentralització i personificació —o individualització— de les prestacions socials).

QUADRE DE TEXT NÚMERO 11

El marc de negociació

«Un dels debats més candents a Espanya, així com en altres països industrialitzats, és la caracterització temporal de la relació laboral, és a dir, l'enfrontament dialèctic entre els partidaris de la més absoluta autonomia contractual, que coincideixen indefectiblement amb la defensa de la mobilitat absoluta o parcial de plantilles, i els defensors de l'estabilitat en el lloc de treball, dels «contractes per a tota la vida». Aquesta dialèctica jurídica emmascara, generalment, un altre debat social més profund: l'enfrontament entre els interessos dels empresaris, favorable a l'increment dels seus excedents i la precarització —amb l'òbvia indeterminació personal— de la condició social dels assalariats, i la d'aquests, tendint a la màxima estabilitat laboral.

No aprofundirem en el present treball en els notoris i coneguts continguts socials, econòmics, sociològics, sindicals, de salut laboral, etc., que comporten cadascun d'aquests diferents posicionaments. Paga la pena, però, que aquest sigui el nostre punt de partida, és a dir, l'equiparació, gairebé matemàtica, entre sindicats-estabilitat en l'ocupació, i empresaris-contratació temporal, en tant en quant avui assistim a Espanya a estranys plantejaments teòrics i polítics que pretenen —des de posicions suposadament progressistes— subvertir aquesta lògica. No creiem en dogmes absoluts però, excepte extranyíssimes excepcions històriques, aquesta dicotomia respon a la lògica dels interessos socials de l'actual sistema» (M. A. Falguera i Baro i F. González Rufz. *Contratos atípicos, fraude de ley y control sindical*. Edita CERES, Barcelona, 1991. Pàg. 11).

En el que portem d'informe hem anat observant un paulatí afebliment, especialment ideològic, de la funció social reglamentadora i armonitzadora. El punt de vista socialdemòcrata en allò social es veu empaïtat des de múltiples costats: en l'àmbit extern, el model de societat i producció entra en contradicció amb la realitat dels Nous Països Industrials; en l'àmbit intern, la càrrega fiscal i financera (tipus d'interès, tipus de canvi, exaccions fiscals), establerta artificialment per suportar els alts nivells d'intervencionisme en allò social i productiu (i per sostenir l'enorme dèficit públic), pesa especialment en les economies productives i domèstiques; per últim, en l'àmbit ecològic condueix a l'esgotament i destrucció de la natura, dirigint-nos al caos (és a dir, en termes de sostenibilitat els avantatges d'avui



ESTHER OLIVÉ DE PUNG

serien hipoteques i escassetat per a les generacions futures). Les relacions institucionals i la fabricació flexibles semblen constituir la norma que ha prevalgut als anys vuitanta, i prevaldrà durant la resta del segle XX.

Efectivament, si en un determinat període la negociació col·lectiva va repercutir positivament en les empreses privades (els augmentos salarials contribueixen a incrementar la demanda; bona part de la despesa pública la beneficia directament —en forma de bonificacions fiscals, subvencions i contractes governamentals—; les despeses socials —en forma de serveis i infraestructures— també l'afavoreixen indirectament), i la regulació del conflicte i del consens va afavorir l'endegament i l'èxit de certes polítiques econòmiques, a partir del moment que les noves circumstàncies internacionals i una nova fase del cicle econòmic imposen un nou marc econòmic, més restrictiu en allò social i descentralitzat i flexible en allò productiu, aquell disseny institucional entra en crisi.

El corporativisme liberal passa a ser, per als economistes liberals, més un corsé restrictiu que un marc favorable a la negociació col·lectiva. Així, paulatinament, hom va imposant la tesi paternalista de «tots som en el mateix vaixell», que no «integra» sinó «submergeix» la força de treball en un nou esquema de corporativisme paternalista i autoritari. El sindicalisme, davant d'aquesta actitud restrictiva per part de la patronal, reacciona de forma furibunda i apassionada. Vegi's si no, el quadre de text nº 11. En ell es resumeix una actitud de confrontació frontal, de conflicte i d'antagonisme, certament poc coherent amb l'actitud tradicional del sindicalisme pactista de la democràcia (des dels Pactes de la Moncloa a l'AES).

Aquesta postura de confrontació pueril i apassionada entra en contradicció amb altres certament més positives, com per exemple la del sindicalisme alemany, que en comptes de plantejar la nova situació com l'expressió d'un poder —el sindical— que s'enfronta conflictivament amb un altre poder oposat —l'empresarial— per disputar-se el repartiment de la renda generada per l'empresa (és per això, un conflicte de caràcter netament salarial, sense atendre a altres qüestions: les condicions laborals, els nivells d'ocupació, etc.), entra en una nova dinàmica negociadora que comprèn altres variables: per exemple, la coparticipació en la gestió de l'empresa, l'enriquiment del treball, el repartiment del treball, el compromís de creació de nova ocupació amb sacrificis salarials, etc.

L'actitud de confrontació tancada dona poc marge per a la reflexió serena de les noves possibilitats de negociació. Impideix veure que, al marge de l'intent per part de l'empresa d'aprofitar la «legitimació sociotècnica» (a la vista de les noves circumstàncies socials, internacionals i tècniques) per a les seves pròpies finalitats, s'ha de replantejar el marc de negociació en benefici de nous objectius socials i humans: el repartiment de l'ocupació i la millora de les condicions de treball, l'augment de la motivació i integració en el lloc de treball, el repte ecològic, el compromís per la qualitat i productivitat, la qualificació professional i tecnològica, etc. Reduir l'àmbit de negociació a

qüestions de tipus salarial, i a l'objectiu del «contracte per a tota la vida», són errors fatals, car indiquen dues coses: la primera, la ignorància de la realitat existent; la segona, la insolidaritat amb les víctimes de la societat dual, que ni molt menys poden aspirar a tenir llocs de treball vitalicis ni a gaudir de salaris decents.

(D'una altra banda, el voluntarisme i el descrèdit gratuït d'altres postures que no siguin la pròpia, indiquen inequívocament actituds malauradament molt esteses entre algunes èlites pensants de l'esquerra espanyola: maniqueisme, messianisme i reduccionisme fonamentalista.)

No hem d'oblidar que el sindicalisme pateix d'una greu contradicció: si per un costat té la seva arrel en l'antagonisme entre capital i treball, alhora ha contribuït a contenir i canalitzar aquest antagonisme dintre dels límits del propi ordre econòmic i social capitalista. Aquest procés és fruit de l'assimilació de la negociació col·lectiva en l'àmbit industrial al sistema democràtic en l'àmbit polític, partint del supòsit que ambdues parts, capital i treball, estan en condicions d'igualtat a l'hora de negociar, car estan sotmeses a unes mateixes regles del joc (el «consens» se sostindria, en últim terme, en la consciència de l'existència d'un «interès general» de supervivència mútua).

Per això el manteniment d'alts nivells de conflictivitat laboral en una societat no és necessàriament indicadora d'un fort moviment obrer; ans al contrari, pot indicar més aviat la incapacitat dels treballadors per a plantejar les seves demandes —i plasmar-les— a nivell polític i econòmic. En canvi, una situació de moderada conflictivitat laboral sol indicar un més gran enfortiment dels treballadors i de les seves organitzacions enfront del capital. Aquest sembla ser el quadre general a Espanya: la pèrdua progressiva de quotes de poder i representativitat dels sindicats sembla haverlos llençat a una dinàmica suïcida —per als seus propis interessos— de confrontació, a una «fugida cap endavant» que en res no els beneficia.

La seva pròpia combativitat és signe de les seves contradiccions, de la seva vulnerabilitat, de la seva feblesa. Fa la sensació que els sindicats han optat per una actitud de «pose» de cara a la galeria i d'un repliegament en l'àmbit de negociació a escala de les empreses. La seva crisi de representació els fa ser conscients que, en massa ocasions, la seva lluita, en la pràctica, els allunya dels plantejaments i les necessitats de la pròpia base sindical, fins que arriba el moment —fatídic— que només es representin a si mateixos, que siguin una closca, legitimada jurídicament i políticament, però buida de contingut.

Així doncs, en aquest capítol, plantegem la necessitat d'establir un nou escenari: ningú no dubta que, en l'actual marc social, els sindicats encara tenen una missió que complir, que és la de tenir cura pels interessos dels treballadors en la dialèctica amb els empleadors, la de ser els seus representants naturals. Però la pervivència d'imatges mentals decimonòniques (per molt que els dolgui a alguns, de caire conservador), fonamentalment conflictivistes i salarials, són un obstacle insalvable que barra el pas cap a

l'elaboració d'un nou marc de negociació. (Partim de la base que no ens interessa discutir sobre els valors morals de l'actual esquema social, per exemple en la seva contrastació amb la situació de la resta del planeta. Preferim limitar-nos al quadre global d'una societat avançada-tipus.)

La imatge de la històrica classe obrera tradicional està desdibuixant-se definitivament, sense que s'apreciï encara amb claretat els contorns d'allò que pugui ser en el futur. Pot, però, començar a albirar-se certs canvis en el marc de negociació que es dibuixa en l'horitzó. La tendència va en la línia d'ampliar els continguts de la negociació col·lectiva, incorporant importants àrees de decisió tradicionalment excloses d'ella. D'altra banda, la introducció d'un nou concepte d'element capital pot relativitzar la funció social del sindicat si es parteix de la base que el capital és un bé compartit, usufruït, sense propietari legal. L'extensió de l'actual concepte de cooperativisme, la introducció de les relacions per associació, que substitueixi les actuals per fusió, culminaria un cicle històric de desdramatització del conflicte social.

En el pròxim punt comprovarem que cal compatibilitzar la dimensió social del rol tradicional de relacions laborals amb un nou concepte de redefinició, motivació i participació del treballador en l'empresa. Això seria així si a la noció tradicional que es fonamenta en la part fixa i estable del salari —fins i tot la que correspon a l'antiguitat—, perd importància relativa enfront d'altres components variables que depenen dels resultats econòmic-financers de l'empresa, de la productivitat i la qualitat del treball individual, de les actituds i del comportament de cada treballador:

«A partir de les dures regles de la competència internacional i nacional i de les exigències dels consumidors en matèria de varietat de productes, de qualitat i de temps d'entrega, sembla més evident que el nou règim d'acumulació i les noves formes institucionals que s'estan gestant no podran instaurar-se i consolidar-se per a oferir beneficis a amplis sectors de la societat, sense comptar ara amb l'activa i creativa participació dels treballadors i les seves organitzacions. És en aquest difícil context que podrien sorgir les bases per establir un nou "pacte o acord social", entre capital i treball, amb avantatges i concessions mútues, però el contingut del qual no està encara escrit» (Julio César Naffa. «Transformaciones del proceso de trabajo y de la relación salarial en el marco de un nuevo paradigma productivo. Sus repercusiones sobre la acción sindical», a ¿Modelo japonés?, número 18 de la revista Sociología del Trabajo, 1993).

Però sembla que els actors socials, i entre ells el sindicalisme, no han percebut encara tot el poder transformador que aquestes innovacions implicaran, primerament sobre el treball humà, i a mig i llarg plaç, sobre els objectius, les estructures, les estratègies i l'acció sindical. Aquest canvi es reflecteix, en primer lloc, en la creixent consciència social de sentiment anticorporatiu, que es tradueix, entre altres coses, en un afebliment de les estructures sindicals. D'aquí que els sindicats hagin de contrarestar les parcel·les de poder perdudes amb una nova actitud, més positiva, tendint a una més gran presència i responsabilitat al nivell de gestió de les empreses i les organitzacions. El vell concep-

te de «lluita de classes» agonitza.

Si bé aquest aparenta ser un part difícil, l'actual situació de crisi i de transformacions sindicals en el sistema social no té per què ser més dramàtica que en períodes anteriors. Tot depèn que el sindicalisme adopti una altra actitud tendint a garantir que els treballadors (en l'actual esquema social) gaudeixin de similars drets quant a la igualtat d'oportunitats i de tracte que la resta de sectors socials, mitjançant l'ús d'una estratègia que incorpori els col·lectius socials marginats en el procés de dualització i descentralització econòmica (els aturats, les dones sense ocupació, els joves sense experiència laboral, els immigrants, els sense-casa, etc.), i que contempli els reptes del nou paradigma tecnològic i ecològic: les condicions generals de vida i salut, de medi ambient (sostenibilitat), de treball, de sentiment d'identitat i participació, de satisfacció en el treball, de pau social, de productivitat i de qualitat de la producció.

Es necessita preemptòriament un nou model sindical que instauri unes altres formes d'entendre el conflicte social, i que es preocupi pels nous reptes del futur, entre ells la introducció racional i programada de les inversions tecnològiques i organitzacionals que permetin un marc social i laboral més democràtic i participatiu, i que contempli la realitat a escala de ram i d'empresa, sense prejudicis doctrinaris:

«Aquests canvis no poden ser introduïts des de fora. Cal que els seus dirigents percebin els signes dels temps i interpretin les necessitats, expectatives i demandes dels seus afiliats i de la societat per adaptar les estructures, els programes, les activitats i reivindicacions, anticipant-se així al futur» (Julio César Naffa. «Transformaciones del proceso de trabajo y de la relación salarial en el marco de un nuevo paradigma productivo. Sus repercusiones sobre la acción sindical», a ¿Modelo japonés?, número 18 de la revista Sociología del Trabajo, 1993).

6.2. El marc de negociació

L'estructura de la negociació col·lectiva espanyola es caracteritza pels següents trets bàsics: 1) una taxa de cobertura en torn al 73% de la població treballadora assalariada; 2) una periodicitat elevada, en general, anual o bi-anual; 3) la continuïtat del marc negociador de l'època franquista, que fins fa ben poc es fonamentava en la pervivència de les antigues Ordenances Laborals i en una excessiva atomització (generalment, per províncies i sectors), pròxima al caos; 4) per la manca d'articulació dels diferents nivells de negociació; 5) per l'absència de la negociació interprofessional en matèries concretes.

Entre tots els agents socials significatius —CEOE i sindicats majoritaris— hi ha hagut la consciència compartida que és necessari integrar els nivells de negociació (evitant l'excessiva atomització actual) i derogar les velles reglamentacions de treball (substituint-les pels convenis col·lectius). Però a partir d'aquesta coincidència genèrica sorgeixen les discussions: ¿És necessari «integrar» mitjançant l'adopció de «convenis marc» i a partir d'aquí ne-

gociar en cascada en àmbits inferiors —especialment el d'empresa—, prenent com a base de discussió els mínims establerts a nivell estatal? ¿O bé és preferible «integrar» establint un repartiment de papers entre el conveni marc estatal i els convenis d'empresa —en funció de la situació concreta de cada empresa—, més que una negociació de mínims millorables? (La pròpia normativa vigent en l'Estatut de Treballadors aparenta inclinar-se per aquesta segona opció.)

En la pràctica sembla que les postures pròximes a les organitzacions empresarials no s'inclinen per cap d'aquestes dues opcions, sinó tot el contrari:

«Crec que ja és el moment de reflexionar sobre si la xifra de convenis és o no elevada, semblant que moure's sobre més de quatre mil així ho sembla, sorgint en primer lloc una impressió en principi positiva al denotar aparentment unes característiques de diàleg entre els interlocutors socials. Qüestió diferent és si aquest volum ampli, expressiu de diàleg però també de gran dedicació a les deliberacions entre representants dels treballadors i dels empresaris, molts cops en detriment de l'activitat productiva, és l'adequat per assolir els objectius propis de la negociació col·lectiva —una efectiva regulació de les condicions de treball que permeti la competitivitat empresarial—, tema on no hi és aliè el contingut dels convenis» (Rafael Fernández de Frutos, 1989).

Aquest text indica quelcom que ja vam avançar en el punt anterior: un paulatí desenteniment de la part empresarial respecte al marc negociador actual, basat en el prototipus pactista i contractual socialdemòcrata, i un més gran interès per —com a màxim— l'establiment de directrius (en la pràctica, buides de contingut vinculant) en el pla estatal, i la negociació d'aspectes bàsics en l'àmbit de l'empresa, a la llum de les circumstàncies de cada sector, ram i empresa. Això és significatiu d'un canvi de la cultura negociadora que, novament, s'inclina per fragmentar i particularitzar (en oposició a l'objectiu globalitzador socialdemòcrata), si bé amb la màscara d'una suposada «integració» estatal d'aspectes menors, i de caràcter no vinculant.

Si bé aquesta tendència pot indicar una ofensiva per arrencar protagonisme a la part sindical, i explotar les seves febleses (ocultes per un marc polític i institucional que li és favorable en certa manera), no deixa de tenir certa part de lògica. Car és ben cert que ha arribat el moment en el qual no pot deixar-se de costat uns altres àmbits de negociació fins ara marginats en el marc actual. Així, a l'aspecte salarial hi hem d'afegir uns altres, com són el canvi tècnic (i la productivitat), la formació, l'impacte ambiental, les condicions laborals, l'ocupació, la participació i l'enriquiment del treball.

Com hem vist en capítols anteriors, una de les herències del sistema productiu taylorista-fordista ha estat la identificació de la motivació amb l'estímul monetari, en oposició a unes altres com poden ser la satisfacció i la significació del propi treball, l'autonomia, el reconeixement dels mèrits propis, la iniciativa, etc. D'aquí que es van propagar un seguit de sistemes de retribució amb incentiu que, d'una forma o altra, han arribat fins a l'actualitat (en funció del rendiment i la productivitat del treballador): aquests són

les primes, la participació en els beneficis i altres complements, en espècie o metàl·lic, com assegurances, plans de pensions, *ticket* restaurant, economats, préstecs, etc. (Cal destacar, però, que aquesta sèrie d'estímulos salarials beneficien més els nivells salarials més alts i el personal més qualificat, si bé d'una o altra manera comprèn a bona part dels assalariats.)

La negociació col·lectiva ha estat, fins a l'actualitat, més un instrument distribuïdor de rendes que un marc seriós d'assumpció d'acords en l'establiment de pautes i objectius socials dintre de l'empresa. Si bé ha estat interpretat com un «instrument de pau social i de generació de consens» —a més a més de constituir un factor d'instabilitat estructural— ho ha estat d'una manera restrictiva i empobradora de les relacions socials, econòmiques i tècniques dintre de l'empresa. La negociació col·lectiva hauria d'haver estat molt més que un mer «estira i arronsa» en matèria de repartiment de la renda generada per l'empresa. Els sindicats, amb una actitud miop (i amb l'aquiescència de la patronal, que així no veia perillar el seu *statu quo* i el seu control sobre els principals determinants de l'empresa) s'han preocupat més per les qüestions salarials (en concret, mitjançant les *clàusules de garantia salarial*, pel manteniment i la millora del poder adquisitiu) que per la situació real de l'ocupació (o de la falta d'ocupació) i dels treballadors més vulnerables (a precari).

Ja és un tòpic sentir dir que els sindicats només es preocupen per aquells que tenen feina, i entre ells per aquells que tenen contracte fix; però malauradament això té una bona part de veritat. Fins el punt que ha estat anatemitzat proposar, tot i que sigui tímidament, un acord social solidari que assegurí l'ocupació —en temps de crisi— a canvi de congelacions o reduccions negociades del poder adquisitiu; també ho ha estat proposar fórmules d'integració en el mercat laboral, generalitzades entre altres països avançats, de sectors fins ara marginats (com les mestresses de casa, els estudiants, els qui busquen la seva primera feina...), com poden ser els contractes a temps parcial.

Per part d'aquestes organitzacions ha hagut una malsana obsessió pel «treball vitalici» a temps complet, escenari que està a anys-llum de la realitat actual, mal que li pessi a alguns nostàlgics. L'entestament d'uns quants per un seguit de mal anomenats «drets adquirits» no fa més que perjudicar —de forma insolidària i obcecada— l'ocupació de molts més. ¿Dir això és legitimar l'ofensiva neoliberal? considerem que qui ho fa, amb la seva actitud inconscient, són els qui no estan disposats a negociar —i fins i tot a cedir— en matèries clau, com l'ocupació, els nivells de renda o el canvi tècnic. La seva tossuderia, la seva oposició al pacte i al compromís no fa més que escampar la seva base social, afeblir les seves posicions i aïllar-los de la realitat. (I al capdavant, els canvis se succeeixen igualment: el fet que no en siguin «còmplices» no els exculpa de la seva irresponsabilitat.)

Els capítols fins ara considerats «perifèrics» han d'adoptar un més gran protagonisme. La negociació cen-

tralizada ha de marcar les pautes de qüestions no salarials, mentre que —en funció de la situació específica de cada empresa— és la unitat productiva el marc idoni per a difundir les qüestions salarials i per al compromís pel manteniment de l'ocupació. (Amb garanties per als treballadors de la PYME que no disposen d'interlocutors dels treballadors amb poder negociador, per a la qual cosa la negociació col·lectiva a escala sectorial i de ram podria englobar també uns mínims que es dirigeixin a marcar les pautes de la negociació salarial a la PYME. Tot considerant que parlem de conceptes vigents avui dia, per la qual cosa els considerem provisionals i ajustats a un procés necessari de transició cap a un nou model productiu, on tota aquesta ferralla «normativa» fos espúria i innecessària, un cop que s'haguessin establert noves bases de repartiment del capital, convivència, i distribució de responsabilitats.)

Els incentius s'han de respectar, per apropar les retribucions a la situació cíclica de l'empresa; no obstant, a canvi, a partir dels compromisos-marc estatals, s'han d'implementar en l'àmbit de l'empresa mesures compensadores de protecció de l'ocupació, d'equiparació de condicions de treball (independentment de la seva naturalesa, fixa o eventual), de garanties enfront de l'abús en l'aplicació de la normativa de contractació, de participació en els àmbits significatius de la gestió de l'empresa —per part dels representants dels treballadors—, etc.

(Cal destacar que les qüestions macroeconòmiques sobre normatives de contractació està fora del nostre àmbit d'estudi. Per això remetem al lector a que tregui les seves pròpies conclusions. De totes maneres sí ens pronunciem per un compromís entre l'objectiu bàsic de l'estabilitat en l'ocupació i la necessària flexibilitat que imposa el nou paradigma productiu.)

Així doncs, a diferència del que és comú en l'actualitat (anteponer els nivells salarials al manteniment de l'ocupació), el paradigma ha de ser el contrari. El gradient de possibilitats és ampli: hom pot protegir el nivell adquisitiu a canvi de concessions en el repartiment del temps de treball (en funció de les necessitats de la producció), sense augmentar ritmes de treball o el nombre d'hores treballades; així mateix, hom pot reduir els salaris a canvi de reduir el temps de treball, amb la finalitat de repartir l'ocupació; o bé es pot augmentar els ritmes de treball —i la productivitat—, mantenint el temps de treball i augmentant els salaris, etc.

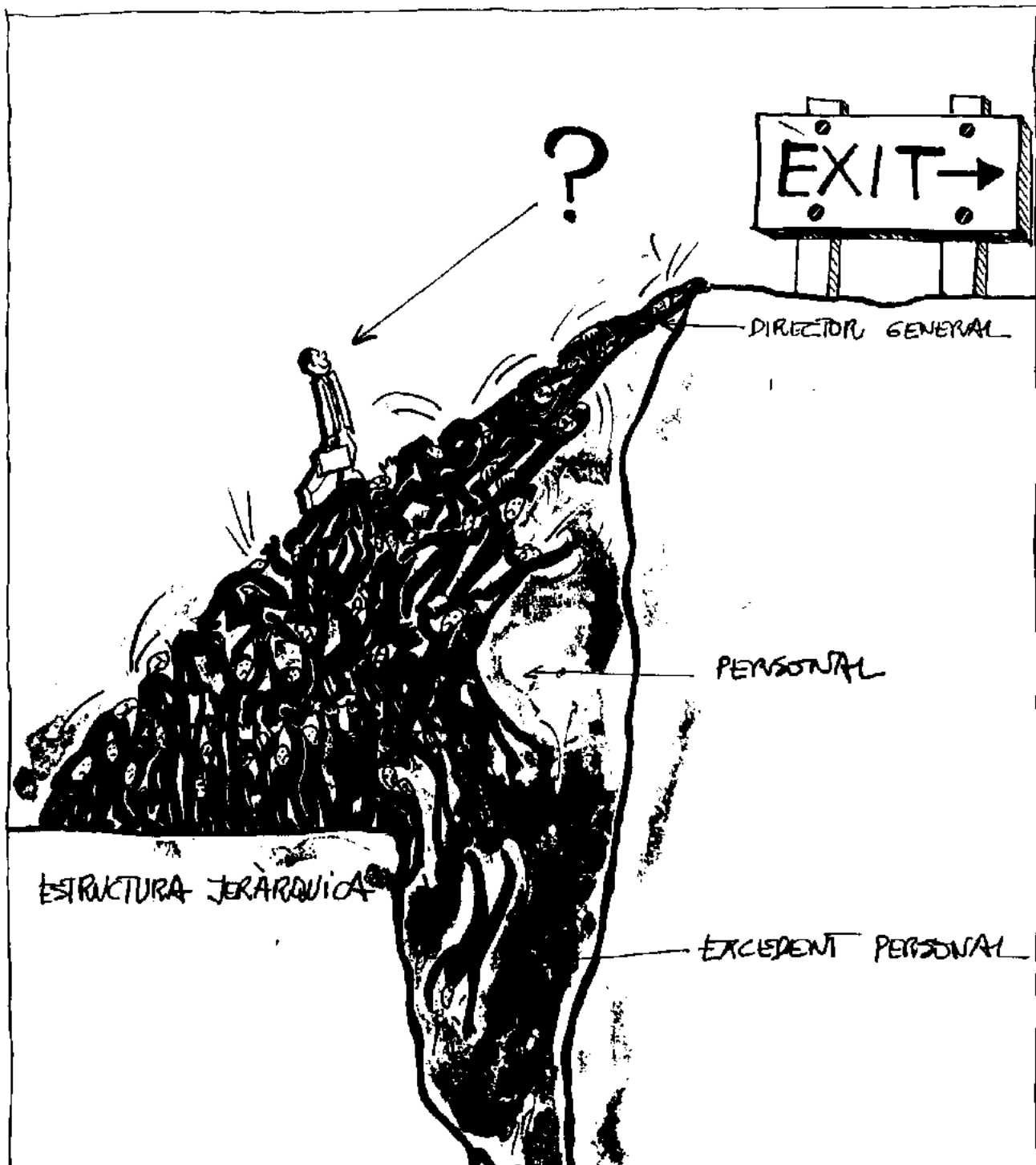
L'actitud numantina d'estabilitat de l'ocupació, augment salarial i manteniment o reducció del temps de treball és insoluble. De qualsevol manera és necessari negociar, i segurament sacrificar algun dels tres aspectes. No pot mantindre's que s'anteposi el segon al primer, a costa d'una taxa d'atur escandalosa. Alguna responsabilitat ha de tenir, en torn a això, la tossuderia sindical. No hi ha cap dubte que l'actitud empresarial (i l'alta proporció d'economia submergida) de primar els beneficis al manteniment de l'ocupació tampoc hi és aliè. De totes maneres, de res serveix llençar-se la pilota d'una banda a l'altra. És necessari fer alguna cosa.

Partim de la base que l'obsessió del treball per a tota la vida és —a més a més de covard i empobridora per al treballador— inviàble en temps de crisi permanent. Per això, amb l'anuència de totes les parts és necessari establir un marc negociat, controlable i transparent —amb tarannà desregaritzat— d'ajustament del mercat de treball a la realitat de l'oferta de factors productius i del cicle econòmic. La polivalència de funcions, la mobilitat geogràfica i funcional, l'adaptació i necessària flexibilitat dels nous processos de producció lleugera (o integrats), la formació, la seguretat i higiènc, la flexibilitat d'entrada i sortida en el marc de l'empresa, etc., han de ser aspectes no ja laterals, sinó centrals en aquest nou marc negociador. (Els conceptes de «drets adquirits» i de «categoria professional» estan condemnats a transformar-se.)

Així mateix, cal renegociar les parcel·les o quotes de responsabilitat dels treballadors en l'empresa, i en el seu propi treball. D'aquí que les propostes de l'Escola Sociotècnica i la de les Relacions Humanes són de necessària i urgent aplicació, si veritablement es vol estovar els greus efectes dels canvis que s'estan produint en el paradigma productiu (l'anomenada «Producció Lleugera» de la que hem parlat). Seria una greu manca de responsabilitat no integrar els aspectes de satisfacció en el treball, motivació, autocontrol, autonomia, responsabilitat i enriquiment del treball en el nou marc de negociació col·lectiva.

Car està clar que les repercussions del canvi tecnològic i organitzatiu seran profundes i determinants de cara a l'actual esquema de relacions de treball. Si els anomenats «agents socials de l'empresa» no integren aquests aspectes en el procés de negociació, i no els consensuen, les conseqüències, deixades al seu lliure joc, poden ser nefastes per a la part més feble, és a dir, per als treballadors: el seu desenvolupament lògic, sense contrapesos, s'encaminaria més aviat cap a un paternalisme empresarial, cap al control i la submissió, cap a la integració despersonalitzadora, cap a la desconflicтивització manipuladora i cap a l'augment dels ritmes de treball, que cap a l'enriquiment i l'alliberament efectiu de les potencialitats de la força de treball.

Seria una greu irresponsabilitat, per part dels sindicats, centrar-se, com fins ara, en defensar els interessos venials de l'èlite obrera, deixant al marge els més febles, els aturats i les víctimes de la societat dual. Però ho seria més encara no comprendre els canvis que estan imposant-se en el marc de les estructures productives, que a la llarga afectaran a les relacions de producció. Si no són capaços de canviar de rumb, d'adoptar actituds més constructives i clarividents, s'haurà de buscar la manera d'enviar-los al ranc dels trastos vells i ocupar el seu lloc mitjançant l'autoorganització. (Tant de bo que algun dia no fos necessari gestionar el conflicte perquè les bases que el perpetuen haguessin deixat d'existir. Com ja hem avançat en altres ocasions, potser el conflicte adquiriria un nou rostre si el concepte «propietat privada dels mitjans de producció» passés a l'oblit. Això sí seria una revolució definitiva en el marc de les relacions de producció.)



ESTHER OLIVÉ DE PUIG

El gregarisme i la corporativització de les relacions productives, avui dia, fa impossible pensar en l'absència del conflicte en aquest marc. Però enfront d'aquest fet hi ha dues possibles posicions a prendre: instal·lar-se en els paradigmes del conflicte (com en el nostre país es reconeix en els propis textos constitucionals), o bé endegar transformacions estructurals que modifiquin el paper de l'Estat i l'actual marc de regulació de les llibertats, dels drets i les oportunitats en un marc de naturalesa gregària, envers un altre paradigma de naturalesa universal i intergeneracional.

Nosaltres pensem que estem entrant en un període de

transició on hi hauran de conviure les velles amb les noves estructures, però que serà més fàcil d'avançar si les persones i els col·lectius humans que avui encara disposen de quotes de poder, saben avantposar els valors de consciència i contingut humà als interessos de mantenir artificialment la ferralla, ja anacrònica, de les velles i conflictivitzades estructures actuals, que en els seus moments varen ser creades per crear un paper instrumental, en comptes del que hauria d'haver estat l'objectiu de perpetuar-se per sobre dels interessos universals de la societat civil.

7. Noves i velles realitats del paradigma actual

En aquest capítol hem considerat necessari efectuar un balanç sobre els aspectes colaterals a les transformacions que hem anat explicitant. Aquests són tant causes com efectes, i per això són noves i velles realitats, afegides al marc estructural de les societats industrials avançades. En el quadre de text nº 12 les veiem resumides en quatre subapartats, que anirem desglossant en el curs del capítol: el nou marc internacional establert per l'existència dels Nous Països Industrials; la creixent dualització social, amb les conseqüències que comporta per al marc laboral; el canvi cultural i ideològic; i les repercussions de tot plegat sobre les economies desenvolupades.

El primer d'aquests aspectes, el creixent auge dels NPIs és reflex del trencament de la multipolaritat —existen fins ara— en el marc planetari, car a les tres àrees desenvolupades hegemòniques fins ara (Nordamèrica, Europa Occidental i Japó) s'hi ha afegit un grup de països i espais econòmics (especialment del Pacífic i l'Índic) que, en base a una forta aposta pel desenvolupament tecnològic endogen, la visió exportadora, l'existència d'un esforç intensiu per la formació i l'impuls d'un estat «desarrollista», estan ocupant cada cop majors quotes de mercat, fins i tot en el vedat tancat de les potències desenvolupades.

Com vam veure en el seu moment, el perjudici (que té el seu origen en la rànica noció dels avantatges comparatius, que parteix de l'escola clàssica de pensament econòmic) de considerar que l'existència dels NPIs implica una alteració de la divisió internacional del treball, i que els seus principals representants (Corea del sud, Taiwan, Hong Kong, Singapur, Brasil i L'Índia) vénen especialitzant-se en productes intensius en l'ús de mà d'obra, s'està veient desmentit pel seu impuls tecnològic original i propi, i pel desenvolupament endogen i autosostingut del seu capital i les seves economies d'escala, especialment en camps de tecnologies mitges i avançades.

Per això països que, com Espanya, competeixen principalment en àrees de tecnologies mitges i baixes veuen perillar no només aquests sectors, sinó també uns altres on pretenien adquirir un protagonisme incipient, que no són precisament els més laboral-intensius. Això indica un nou marc on ja no és fàcil obrir mercats en els espais exteriors al recinte europeu. I així mateix implica que hi ha països que, amb un pes econòmic i tecnològic similar, competeixen a més amb un seguit d'avantatges comparatius que, partint dels costos laborals, s'extenen així mateix a uns altres àmbits, com ara la qualitat, la tecnologia, i cada cop més, certa imatge d'eficiència.

Cal ressaltar que el punt de partida de les polítiques de competitivitat dels NPIs ha estat l'ús del que s'anomena en termes econòmics *dumping social*, és a dir, l'ajustament dels costos laborals fins a límits d'estricta subsistència del

QUADRE DE TEXT NÚMERO 12

Un nou marc

«La implementació d'aquestes formes organitzatives (*organització flexible*) admet una doble perspectiva en la seva articulació piramidal: a escala de mercats locals (o nacionals), i a escala internacional. En el primer nivell, s'obre pas a la difusió d'un ampli teixit de petites empreses amb relacions laborals molt flexibles — que molt sovint s'incorporen a l'espai de l'economia submergida —, amb una posició subordinada enfront del vèrtex de la piràmide: habitualment les empreses que desenvolupen les funcions comercials i/o financeres.

I en el segon nivell s'aprofiten els avantatges comparatius, fonamentalment en termes de costos laborals, dels nous països industrialitzats (en aquest moment particular els de la segona onada, com ara Tailàndia, Indonèsia, etc.) D'un mode o un altre, s'introdueix un comportament de *dumping social* enfront dels esquemes de relacions laborals que van constituir el patró europeu de postguerra.

La qual cosa sembla indicar que caminem cap a un marc de relacions laborals més flexible. El que suposa un trencament cultural important amb la tradició europea. La dualització dels mercats laborals que això comporta, arrossega rera si, en el si de les societats fins ara més desenvolupades, l'aparició de bretxes profundes entre diferents grups socials; fins i tot a dintre dels propis assalariats. Però també tensions creixents entre països, que poden afectar, de manera particular, a aquells que, com Espanya, s'han vingut situant fins ara en l'entorn del primer món i han gaudit dels avantatges situacionals que això comportava» (Santos M. Ruesga. «Crisis i relacions laborals», a *Anuario EL MUNDO* 1994, pàg. 292).

personal, en contextos econòmics on el nivell de vida està molt per sota de l'europeu. Si bé aquest desfasament (que indubtablement parteix d'una situació d'abús o rapinya, d'una altra banda lògica en qualsevol procés d'*acumulació primitiva del capital*, segons la terminologia marxista) sembla que s'està corregint fins a cert punt en els països més avançats dels NPIs (a Corea fa la sensació que comença a despertar una nova actitud entre els sectors treballadors i estudiantils), no hi cap dubte que encara té un pes indubtable que afavoreix els NPIs en la seva estratègia exportadora i d'obertura de mercats.

Així doncs, el primer gran condicionant per a l'empresa

Així doncs, el primer gran condicionant per a l'empresa actual i, a nivell macroeconòmic, per a la competitivitat de països mitjans com Espanya, és l'existència d'aquest nou marc global, que indirectament afecta els països europeus desenvolupats pel que fa a la translació de polítiques de *dumping social* encobert per part de certes classes empresarials. L'exemple de la fàbrica Hoover (el trasllat d'una factoria des de França a Escòcia per beneficiar-se dels menors costos laborals d'aquest segon país, a compte de la inoperància i l'ambigüitat del marc social de la CEE), o del trasllat d'altres factories a Estats de l'Est europeu, o a altres Estats del Tercer Món, o la indissimulada pressió per «ajustar» els nivells salarials dels treballadors de certes grans empreses, o senzillament el desmantellament i la desregulació de les garanties laborals en benefici d'una implacable precarització i rotació de l'ocupació, en són una bona mostra.

D'aquesta manera, es va consolidant una realitat caracteritzada per una progressiva precarització i dualització dels mercats de treball i, consegüentment, per la consolidació d'un espantós atur estructural. Ja sigui com a conseqüència de la presència de nous competidors en un mercat saturat, que ha crescut poc i que pateix de situacions de sobreproducció, ja sigui per efecte del canvi tecnològic, ja sigui a causa d'una crisi de subconsum o de demanda (els economistes no es posen d'acord sobre quina és la causa última que explica l'ona llarga que provoca l'atur estructural i la estagflació), ja sigui per tot plegat, el fet és que ens trobem en una fase on no hi ha llocs de treball per a tothom, i on s'adverteix una progressiva dualització laboral i social.

La societat actual es troba en un procés accelerat de disgregació i segmentació, on s'aguditzen els mecanismes de reproducció de la pobresa, on el mercat de treball s'escindeix entre un sector central i un altre de perifèric (o primari i secundari). El primer amb salaris més alts, millors condicions de treball, alta estabilitat laboral, més possibilitats de promoció personal i social i altres garanties suplementàries (alta i mitjana qualificació, més gran reglamentació, alta sindicalització, *status* laboral alt...) El segon, però, pateix de condicions laborals precàries i inestables.

Aquesta segmentació seria el reflex de les diferències del procés de treball típiques de les «empreses centrals», per un costat, i l'«economia perifèrica», per l'altre. Aquesta realitat social (que no és més que un aprofundiment d'unes tendències que s'hereden del passat) consolida un teixit social trencat, insolidari i inestable, on sorgeixen un altre tipus de contradiccions socials: l'atur i la precarietat laboral marquen el terreny que separa els «privilegiats» dels «pàries» de la societat.

L'esquema keynesià i socialdemòcrata que va inspirar l'anomenada «Societat del Benestar» trontolla. El pacte i la institucionalització del conflicte, que eren la garantia de la pau social i el consens, que servien de base al creixement sostingut, esdevenen conceptes rancis en base a la realitat aclaparadora de la fi de la situació de plena ocupació, de la crisi de les garanties socials i laborals (ocupació estable, regulació i protecció estatal de les condicions de

treball...) Els conceptes de solidaritat, homogeneïtzació social, pacte i imperatiu moral es relaxen i desapareixen: la configuració individu-societat esdevé la de individu-consumidor.

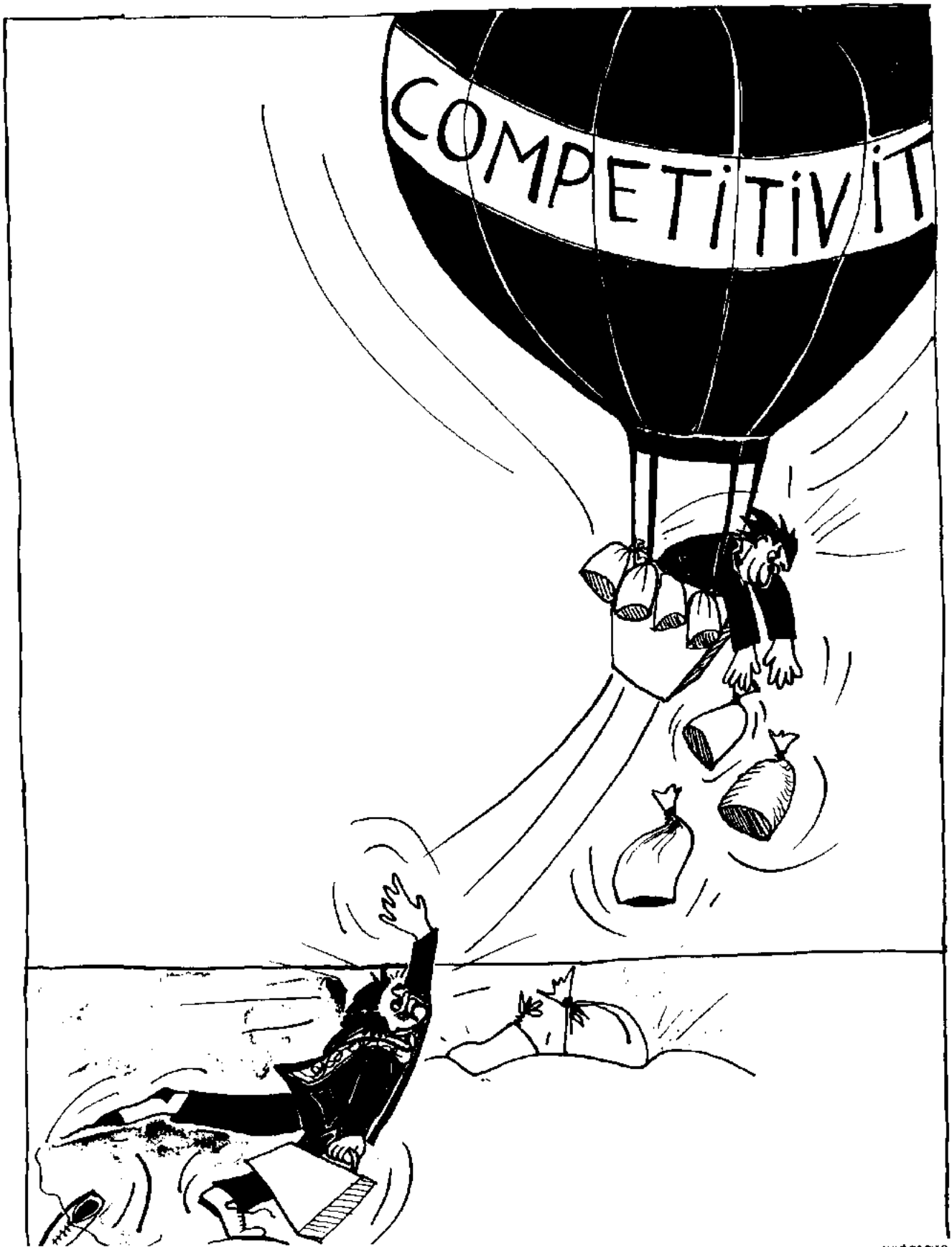
L'*atur estructural** (que supera l'antic concepte d'*atur friccional**, necessari per a ajustar els mecanismes d'oferta i demanda en el mercat laboral) s'aixeca com la principal obsessió de les societats avançades. En aquests moments està clar que no tots els individus poden treballar, la qual cosa no vol dir que no hi hagi treball per a tothom (una altra cosa és que no hi hagi «llocs de treball» per a tothom), perquè el volum de necessitats insatisfetes és encara molt alt entre àmplies capes de la població, i el volum de capital ocios també ho és. El principal desajustament d'aquest esquema social és que és incapaç de resoldre el contrasentit d'un més gran requeriment de necessitats (a més benestar més necessitats), amb un més gran grau de capital productiu ocios (és a dir, amb un desaprofitament de les capacitats productives), un malbaratament de força de treball i una situació cíclica de crisi de demanda.

Hi ha teòrics que s'inclinen per una d'aquestes dues solucions: un repartiment del treball, mitjançant una disminució del temps de treball, o la gestió d'una «societat del lleure», on bona part de la població inactiva exerceixi funcions de tipus social, remunerades per l'Estat. Nosaltres pensem que, novament, la situació actual d'infrautilització de la força de treball —i d'atur estructural— no és indicativa que el treball sigui escàs, sinó que el capital no està ben utilitzat ni repartit.

Les coses serien molt diferents si s'utilitzés un nou concepte de capital que atengués a cobrir les necessitats socials insatisfetes —moltes d'elles, producte de la consolidació d'una societat senil i opulenta— o a gestionar correctament el recurs «natural» —bé emprat directament —a precari— per l'Estat (llegeixi's l'informe anterior sobre la renda, en el número 2 d'aquesta revista), bé capitalitzat per les empreses (com veurem posteriorment) amb recursos d'origen estatal, a mode d'usdefruit. Està clar que no hi ha escassetat de necessitats, ni de força de treball, sinó un mal ús de l'element capital. Si existís una altra interpretació de l'«economia productiva» que s'ajustés més al seu significat genuí (creació de riquesa, en oposició a la tendència actual a especular amb capitals ociosos), el quadre d'atur estructural seria un *maison* del passat.

Respecte a la situació generalitzada de precarietat i rotació laboral, amb greus repercussions pel que fa a les expectatives i els horitzons vitals dels sectors socials més vulnerables i desprotegits, en part és trassumpte de canvis reals en el model productiu, com a conseqüència de l'esquema de producció lleugera que s'està imposant; en part és producte d'una desregulació social i laboral nefasta per a la vertebració social d'aquest país; i en part és degut al procés de descentralització i atomització productiva —quan no d'auge de l'economia submergida—.

L'Estat ha d'establir un marc de garanties que, sense descartar inevitables processos de flexibilització de certes



ESTHER OLIVÉ DE PUIG

variables bàsiques —de les que ja hem parlat—, reguli l'objectiu bàsic de l'estabilitat i el manteniment de l'ocupació, i doni garanties a l'existència d'un horitzó via-

ble i previsible per a les noves generacions de treballadors. Si no n'hi ha, és previsible que es produeixi un autèntic *shock* econòmic i social difícilment suportable per la so-

cietat, car entre altres coses farà difícil consolidar una demanda agregada que pugui consumir el que el mercat produeix, especialment pel que fa als béns durables. I el que és pitjor, crearà un quadre social especialment fràgil i vulnerable, amb repercussions molt greus en les actituds dels sectors socials marginats.

El canvi cultural, ideològic i de comportaments és la tercera conseqüència de les transformacions econòmiques que s'estan produint a escala microeconòmica i macroeconòmica. Una de les seves pitjors repercussions és d'ordre ideològic i moral: la translació de l'alienació de dintre a fora de la fàbrica. Si entenem el concepte «alienació», partint de la interpretació marxista, com la «cosificació» de les relacions humanes en un context mercantilista (és a dir, cada individu tracta als altres no segons relacions humanes sinó com a instruments de cara a aconseguir uns fins), i traslladem aquesta consideració als nostres dies, observem que aquest fenomen no es produeix únicament en el tracte directe —mercantil o social— entre les persones, sinó també entre les persones i els sectors dirigents (a través de diversos mitjans: el consum consumptiu, els *mass-media*, el lleure programat...)

Alain Touraine, en el seu llibre *La societat postindustrial* afirma això següent: «L'home alienat és aquell que té manca d'una altra relació amb les orientacions socials i culturals de la seva societat que la que li reconeix la classe dirigent com a compatible amb el manteniment de la seva dominació. L'alienació és, doncs, la reducció del conflicte social mitjançant una participació dependent». Així doncs, l'home actual mig actua sota les directrius i el control aliè en el marc de l'empresa on treballa i fora d'ella. En el primer cas en una relació directa —i estreta—, en el segon en una relació indirecta —o mediàtica—.

Els conceptes «participació dependent» i «sector dirigent» són rics i complexos. El primer és múltiple i divers, car engloba tant els mitjans de comunicació (un canal d'expressió unilínia, car no es produeix *feed-back* entre receptor i emissor), com les pautes de lleure-programat, el consum (ostentació, malbaratament ostensible, emulació), etc. El segon reflecteix el nou poder tecnològic, tant en l'empresa com en l'Administració. L'antic proletariat i la resta de classes subalternes han perdut tota consciència d'identitat, s'han integrat acríticament en el sistema (si hi ha contestació, és d'ordre gregària), ha esdevingut una nova categoria social: la «societat programada», en oposició a la «societat il·lustrada», posseïdora de coneixements-clau i d'informació, que és el nou poder dominant.

La tecnocràcia dominant disposa de nombrosos i efectius mitjans per a programar la població, per a despersonalitzar-la i per a que adopti actituds conformistes i acrítiques (en contrast amb la situació de crisi i dualització social generalitzades). Noves estratègies de «pa i circ», noves campanyes de «caritat pública» i de manteniment de l'ordre, són la garantia del manteniment del *statu quo*. Fins el punt que fins i tot els *mass-media* s'han dualitzat entre aquells que atenen els gustos i les necessitats dels sectors cults (generalment de pagament), i aquells programats per satisfer

els més baixos instints de la massa amorfa i semianalfabeta (la televisió com a element d'integració, cohesió i homogeneïtzació social ha desaparegut).

Els múltiples canals de subordinació i control social i mental, a través d'estratègies comercials molt ben dissenyades (modes, campanyes publicitàries, rebaixes, etc.), incideix en el foment del consum i l'emulació irracionals, amb caràcter compulsiu. El lema predominant és «tant tens, tant vals», no el de «coneix-te a tu mateix». La pèrdua de valors humans, i la seva substitució per la cosificació de les aspiracions i els anhels (que es tradueix en el remolí i l'obsessió compulsiva pel consum, l'emulació i la imitació de models vigents en cada moment), produeix una devaluació o frivolització de les relacions humanes i d'altres elements extraeconòmics: la bellesa, l'art, la solidaritat, la naturalesa, l'amor.

La creació de necessitats fictícies, la consolidació d'un estat d'«èxtasi» col·lectiu, l'alienació, la despersonalització, la programació i el control mental, la homogeneïtzació, dibuixa un quadre certament descoratjador, que en part és conseqüència del marc econòmic naixent, i en part dibuixa una accentuació dels aspectes més sinistres d'aquest marc. La creixent consciència de la falta d'«horitzons» i la materialització d'una societat fragmentada i segmentada (fins i tot dintre dels sectors dependents), alimenta respostes cada cop més irracionals, anòmiques i violentes. La pèrdua de valors humans i de la consciència de l'essència íntima de l'ésser humà, cristalitza en comportaments socials incompatibles amb la viabilitat i el manteniment dels recursos naturals en un horitzó intergeneracional.

El paradigma del creixement que es fonamenta en els valors i pautes de consum abans especificats no pot mantenir-se per gaire temps, car com vam veure en la introducció topa amb un marc natural limitat i fràgil, que és necessari preservar. Per la qual cosa, un dels principals referents de reforma que cal contemplar ha de venir donat pel canvi urgent dels actuals esquemes de consum que es fonamenten en els interessos dels grans poders econòmics i polítics. Amb els mitjans existents, hom pot impulsar un nou concepte de consum i de benestar allunyat de la dinàmica frenètica actual, més d'acord amb les limitacions dels recursos i amb la genuïna qualitat de vida, i més «humà» (en el sentit que atén a allò que diferencia l'home del simi, que és la seva capacitat de raonar).

Aquest nou paradigma de benestar pot explotar el fabulós valor afegit de la cultura, el lleure creatiu, l'atenció social als més desfavorits, l'economia solidària, la gestió dels recursos naturals, etc., sense desatendre les necessitats bàsiques que vénen donades històricament per nivell de desenvolupament de la societat. Aquest canvi ha de venir acompanyat, indubtablement, per una transformació en les estructures productives, en part iniciada (amb el desenvolupament intens del sector serveis), però que ha degenerat, bé en la consolidació dels processos de consum consumptiu propis dels béns de consum industrials, bé en una confirmació de la dualització social (entre un sector il·lustrat i un de dependent). D'aquest i d'altres temes parlarem en el pròxim capítol.

8. Referents de reforma

En el capítol anterior hem exposat un dels principis fonamentals que inspiren el present treball: en base a les dades i consideracions aportats en el contingut d'aquest informe, queda clar que el model vigent fins ara de desenvolupament econòmic i social ha quedat superat. Per un costat, l'escenari global a escala planetària ja no és el mateix, car han aparegut nous —tot i que no inesperats— i agressius competidors, que estan minvant l'hegemonia de les principals potències econòmiques; d'altra banda, l'escenari social s'ha fragmentat i dualitzat entre dos sectors que, paral·lelament a la segmentació tradicional claustrista, es diferencien per la creixent bretxa produïda en els seus hàbits culturals i informacionals; per últim, com hem vist, planeja un nou paradigma productiu, allunyat del tradicional fordista-taylorista, que hem denominat de producció lleugera.

Negar aquests canvis inexorables, entestant-se en retenir conceptes i idees desfasades, seria tant com negar la realitat. (Precipitar-se en l'elaboració de les anàlisis i extrapolat fets i circumstàncies, assimilant-les a tendències a llarg plaç, sense base teòrica o fonament de cap tipus, seria així mateix una frivolitat inexcusable.) Així doncs, sigui en atenció a la perspectiva històrica (amb la finalitat de preveure, al dictat dels fets, processos futurs), o de la simple anàlisi immediata dels fenòmens, es fa molt saludable —si no necessari— conèixer quines són les innovacions presents —en allò econòmic i social— i quines les tendències —previsibles— futures.

8.1. Un altre concepte de benestar

El primer element important —a la vista de l'anàlisi dels fets presents— que suggerim, és que no és viable un model econòmic i social que s'assenta sobre unes bases de producció en massa o en sèrie, que així mateix descansen sobre unes pautes de consum compulsives, irracionals, vicàries. El model social i ideològic, que induïx a una cultura de l'ostentació i el malbaratament, no pot continuar inspirant una visió tan errònia del concepte «benestar», concepte certament ambigu però que, sota la llum de l'evidència, té a hores d'ara més relació amb el de d'«acumulació i malbaratament de béns tangibles i intangibles» que amb el de «qualitat de vida».

Certament, allò que caracteritza l'esquema depredador de l'home i el diferència d'unes altres criatures és l'obsessió per adquirir o explotar més recursos naturals dels que necessita, per així fer provisió i acumular, amb vistes a posteriors cicles productius, on l'excedent serveixi com a bé intermig que, així mateix, generi més excedent. Aquest és el fonament del procés d'acumulació capitalista, que va començar a prendre cos quan l'ésser humà va deixar de ser un individu recolector i es va sedentaritzar, amb la finalitat d'explotar la terra i domesticar els animals. (Tot i així, encara queden pobles on es consumeix estrictament allò que

necessiten, ja sigui pel que fa a aliments com a altres tipus de béns o estris, i el que no és possible de consumir a curt plaç es respecta en la seva integritat, per la qual cosa existeix un equilibri natural i unes limitacions per al desenvolupament de la població i el progrés, que els ha estancat en una situació de total immobilitat.)

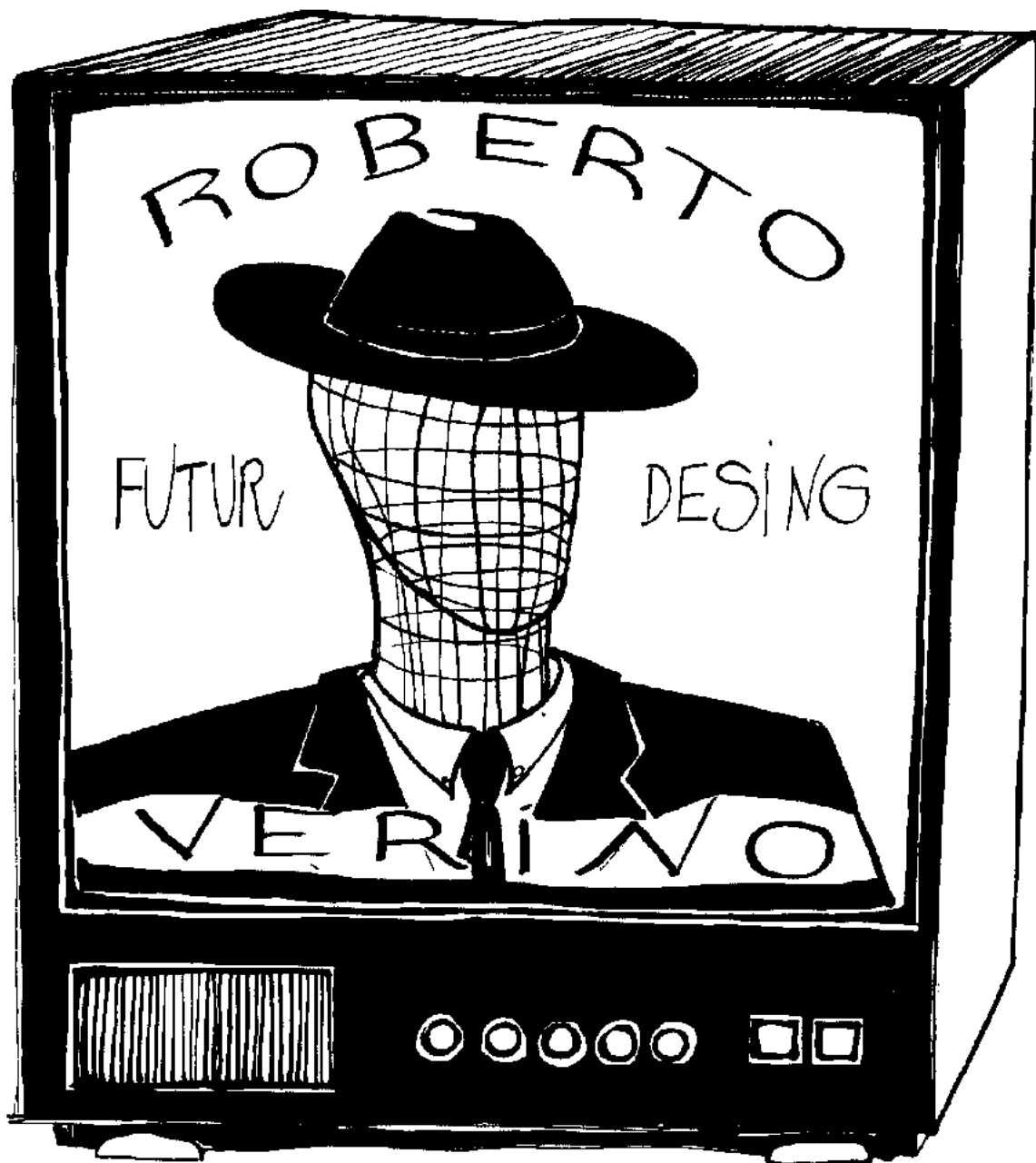
Contràriament, la resta d'éssers vius —per allò general— consumeixen estrictament el que necessiten per al seu ús immediat, la qual cosa garanteix un equilibri i una estabilitat ecològica que és la base de la seva supervivència. Doncs bé, si és cert que no es pot fer marxa enrera en el temps i estancar-se en modes de producció pretèrits, per la qual cosa el principi de l'acumulació i l'excedent és inviolable, en canvi sí hom pot compatibilitzar ambdós conceptes amb l'exigència de l'equilibri ecològic, és a dir, amb la preservació dels recursos.

És necessari efectuar, de la mateixa manera que W. Leontief va idear les taules *Input-Output** dels recursos econòmics, el balanç *Input-Output* dels recursos naturals. Per a això s'ha de partir de les següents premisses: la limitació dels recursos naturals; l'existència il·limitada de necessitats humanes insatisfetes; els mitjans tecnològics i organitzacionals; el capital en mans dels sectors productius; el marc cultural i ideològic. Si bé cadascuna té un valor en si mateix, fins al punt que aquesta funció no tindria solució sense qualsevulla d'aquestes variables, nosaltres considerem com a bàsic partir de la superestructura cultural i ideològica per subvertir la dinàmica expoliadora i descontrolada de l'actualitat.

La seqüència seria aquesta: marc cultural i ideològic (emulació i imitació de pautes i models socials de consum) necessitats il·limitades insatisfetes (bona part d'elles de caràcter fictici) *stock* de capital (producte de l'acumulació anterior, amb l'objectiu de crear el marge més ampli de valor afegit i d'excedent) avenços tecnològics i organitzacionals (per maximitzar la productivitat) expoli dels recursos naturals (limitats i irrecuperables, un cop utilitzats).

S'ha de subvertir la idea que l'enginy i la inventiva humanes resoldran tots els dilemes ecològics, econòmics i tecnològics que es plantejaran a l'home a mesura que vagin exhaurint-se els recursos; aquesta noció «optimista» del progrés no és certament compartida per nosaltres, atès que la considerem voluntarista i poc concordant amb els fets reals (que, entre altres coses, apunten a un aprofundiment de la frontera entre rics i pobres, a escala inter i intraestatal).

La nostra visió contradiu l'obsessió actual pel creixement il·limitat, i s'inclina per la noció de «creixement zero» en termes quantitius (és a dir, d'exploració de recursos no renovables) i de «creixement il·limitat» en termes qualitius (o d'aprofundiment de la qualitat de vida, mitjançant un perfeccionament moral, cultural i espiritual de l'home, entre els més rics, i un desenvolupament armònic, intensiu i autosostingut entre els més pobres, tot respectant les seves peculiaritats socials i culturals). El concepte «econo-



ESTHER OLIVÉ DE PUIG

mia sostenible» s'ajusta perfectament a aquesta noció revolucionària de creixement qualitatiu, però per la seva immensa complexitat l'haurèm de relegar fins a un altre moment, en favor d'un tractament més exhaustiu del concepte «benestar».

El benestar, tal com ha estat considerat fins avui dia, ha estat interpretat d'una manera molt restrictiva. Se l'ha identificat amb el plaer immediat, amb l'opulència, amb la desmesura, amb l'hedonisme. Ja els antics grecs, entre ells els epicuris i els socràtics (com Plató) van rebutjar aquesta grollera interpretació, que més aviat assimilaren al concepte «concupiscència» o «mol·lície», i la van reinterpretar com «ataraxia», és a dir, l'estat d'equilibri i mesura corporal i espiritual. El benestar no seria l'accentuació d'un estat de plaer, sinó l'absència de dolor, l'equilibri i el manteniment

d'una estabilitat corporal i emocional, allunyada dels extrems i les passions.

El bon epicuri no era qui deixava anar els seus instints, sinó qui els canalitzava en un estat d'equilibri, o ataraxia, que hom pot assimilar a un benestar a llarg plaç (de tal manera, el conreu de la saviesa, de l'amistat, de l'amor no apassionat, de la suficiència, serien les fites principals de l'home virtuós i circumspecte). En canvi, la recerca i la retenció (la fruïció) de la felicitat era considerada una inconveniència, car s'assimilava al decantament cap a un dels pols —el del plaer—, el manteniment del qual suposava un important desgast d'energies, i era insoluble a llarg plaç. Per això la separació taxativa entre l'estoïcisme i l'epicureisme és més aviat nominal i artificial, car en allò més profund ambdues escoles compartien una mateixa

convicció: la garantia del benestar és l'equilibri, i per això no val la pena gastar energies innecessàries en retenir el plaer efímer (el fet que els primers destaquessin els conceptes de «fatalitat» i «destí» i els segons els d'«equilibri» o «llibertat» és, des d'aquest punt de vista, una qüestió menor).

En canvi, en la societat actual s'ha inculcat un concepte parcial —quan no fals— de benestar que s'identifica precisament amb allò que rebutjaven els grecs: amb el plaer voluptuós i immediat, amb la desmesura, amb la venialitat, amb el malbaratament, amb la fruïció apassionada. S'ha canviat de pla: s'ha capgirat la tendència a la introspecció pròpia d'una societat religiosa per caure de ple en l'extrospecció secularitzada i hedonista. Per ser el que som hem perdut consciència de nosaltres mateixos. Per guanyar l'opulència (el fals concepte de benestar) hem perdut l'identitat. Per adquirir la riquesa, hem sacrificat la llibertat.

Com estan demostrant totes les evidències, aquell concepte viciat del «benestar» ha generat una conseqüència molt més funesta que la simple pèrdua de la identitat i l'autoconsciència humana: la destrucció del nostre entorn natural. Únicament una redefinició de la noció de benestar (i per tant, d'allò que és estrictament «necessari» per a l'home) pot garantir un futur viable. Això comportaria, lògicament, un canvi total (de caràcter traumàtic) de les estructures productives (podria tenir greus conseqüències per a l'actual concepte d'«empresa productiva»). També afectaria la manera d'entendre i viure el món: la llibertat únicament és tal si va acompanyada per la identitat; el seu recobriment tindrà greus conseqüències sobre l'estabilitat i l'equilibri mental i emocional de l'actual societat programada. El desafiament és immens.

El període de transició entre el paradigma productiu actual i un altre més ajustat als nous conceptes de creixement i benestar més qualitatius, seria sens dubte dur. Tot depèn de la implantació d'una concepció diferent del concepte «valor afegit», d'una minva de la tendència a quantificar o cosificar, i de la instauració d'una consciència social i espiritual nova, més d'acord amb les potencialitats humanes. Es tractaria, doncs, de repartir millor els béns de forma que beneficiïn més a aquells que n'estan faltats, i de canviar les necessitats entre aquells que avui són opulents. (Aquest procés no pot ser, lògicament, endegat sense un consens social: tot allò altre seria «despotisme il·lustrat».)

Els avui en dia més pobres han de gaudir del capital que cobreixi les seves necessitats més bàsiques: en part, a partir dels seus propis recursos i esforços; en part, a través dels fluxos de capital provinents dels països on n'hi hagi més excedent. Per això és bo que hi hagi un corrent inversor en direcció Nord-Sud, si aquest beneficia a llarg plaç el desenvolupament dels països pobres (amb les reserves per tots conegudes). Els més rics han de trobar noves vies per millorar «qualitativament» la seva qualitat de vida, per la qual cosa els «béns intangibles» i els serveis socials han de tenir un més gran protagonisme (sempre que les necessitats bàsiques estiguin ateses); però el mercat de béns intan-

gibles ha d'estar fortament regulat, bé per l'Estat (de forma reglamentària), bé pel mercat (trencant la tendència a la creació de quasi-monopolis). L'existència de mercats oberts, sense fronteres, és essencial per assolir aquest objectiu.

D'aquesta manera, la pressió sobre els recursos disminuiria, el capital estaria millor repartit, les necessitats reals (dels rics i dels pobres, els primers de valors intangibles, i els segons de béns bàsics) estarien cobertes, i la viabilitat futura estaria «més» garantida. (Amb això no volem exhaurir la increïble complexitat del tema, per la qual cosa ens reservem el continuar aquest raonament en un informe posterior.)

8.2. Participació i diàleg social

De la mateixa manera que el procés d'alienació capitalista va tenir una direcció de dintre a fora del centre productiu, la desalienació desitjable hauria de seguir la direcció contrària. Un nou concepte de benestar, de qualitat de vida, i la conquesta del sentit d'autoconsciència humana, comportaria un referent alternatiu de democràcia i participació. La democràcia política sense el seu equivalent de participació econòmica és una democràcia incompleta, minvada. Per això la participació dintre de l'empresa és un objectiu irrenunciable.

Hi ha dues dimensions bàsiques, com hem vist, de la participació en el món del treball. Una primera vindria donada per la corresponsabilitat en la gestió; una altra per la capacitat —per part dels treballadors— d'influir en la configuració del disseny sociotècnic de l'empresa. Pel que fa a la primera possibilitat, hem comprovat que, a l'hora de la veritat, és més pràctic que els treballadors disposin d'un nivell efectiu (real) d'influència pel que fa a les seves relacions amb l'estructura managerial o amb els directius (és a dir, val més apropar-se a la participació real en els nivells d'execució de l'empresa, que influir en els nivells decisoris, la qual cosa al capdavall degeneraria en distorsions antieconòmiques, com ha demostrat els casos on s'han endegat polítiques de coparticipació en els nivells decisoris de l'empresa). Respecte a la segona possibilitat, és inaplaçable donar un marge d'influència al treballador en el disseny del seu treball.

Així doncs, no s'ha de confondre participació amb co-gestió; la participació més aviat es refereix a la capacitat del treballador per a influir «efectivament» en el procés productiu, ja sigui a nivell decisor (en les responsabilitats d'execució), ja sigui a nivell autònom (en l'exercici del procés productiu). Si el treballador esdevé un autòmat amb moviments fixos sense capacitat de decisió, és un treballador alienat. Si el treballador té en canvi discrecionalitat, responsabilitat, autonomia i autocontrol per a influir en el procés productiu, és un treballador participatiu. Per això, una de les claus que caracteritzen la participació i la diferencien de la mera «extensió de tasques», és la capacitat per part del treballador d'assumir funcions tècniques que anteriorment retenia el supervisor o el capatàs. Tot allò que

no enriqueix el treball, més aviat el fa més feixuc. Necessàriament, la participació ha d'anar acompanyada d'una més gran qualificació.

La participació sense control, per tant, no és tal. Tampoc ho és sense diàleg. El diàleg, el balanç social, el compromís (com alternativa al conflicte) han de fonamentar les noves relacions de producció. Això no és equiparable a l'«enquadrament», al raonament de «tots anem en el mateix vaixell». El conflicte, el litigi és consubstancial a la crua realitat que es fonamenta en el fet inqüestionable que els recursos són escassos i limitats, i les necessitats —potencialment— moltes i il·limitades. Però el conflicte hom pot superar si es contrasten els diferents interessos, en funció d'uns objectius determinats, d'una manera civilitzada i consensuada, tot emprant el concepte «balanç social» per equilibrar aquests interessos de forma constructiva. El balanç social, com a element democratitzador, com a punt de referència clar i transparent, que té en compte tots els interessos en joc, és un element que articula el conflicte i integra esforços per encaminar-los cap a un interès comú.

8.3. Progrés tècnic, salari i ocupació

El progrés tècnic és inexorable: és conseqüència i imperatiu del procés d'acumulació capitalista. El seu principi bàsic és senzill: produir més al menor cost per unitat de producte, per ser més competitiu i per augmentar el benefici. El progrés tècnic té, lògicament, un cost social, que es tradueix en excedents d'ocupació (per molt que es digui que el sector més intensiu en tecnologia és així mateix el que més necessita incorporació d'ocupació). Hom pot estar a favor o en contra d'aquest fet, però allò bàsic, allò consubstancial, és que el que distingeix els nous nínxols del mercat és la incorporació —o creació— dels avenços tècnics. La tecnologia és, doncs, el principal factor diferenciador del producte.

Una economia que es pretengui sana ha de ser una economia amb marge de maniobra per a establir les seves pròpies orientacions estratègiques sense impediments ni limitacions: això únicament ho garanteix l'autonomia tecnològica. L'adquisició —incorporada o no— de tecnologia exterior coarta la lliure assumpció per part de les empreses de polítiques estratègiques de caràcter autònom. La dependència tecnològica és un fre als processos de desenvolupament endògens. Això crea una tendència al conservadurisme i a l'estancament productivista, la qual cosa a llarg plaç minva les iniciatives innovadores que són font d'arranc d'avantatges comparatius, enquistant l'empresa dependent en la marginalitat, o en l'enquadrament en sectors productius madurs o en regressió.

Per la seva banda, la tecnologia té efectes sobre la productivitat, que a la seva vegada, per acció (per la incorporació de nou factor capital) o per omissió (per l'eliminació de mà d'obra), els té sobre l'ocupació. L'empresari utilitza la variable tecnològica per efectuar ajustaments salarials via reducció d'ocupació: és a dir, si per un costat augmenten els salaris nominals per la pressió sindical o de conve-

ni, per un altre ho compensa amb la reducció dels efectius i l'expulsió d'un bon nombre de treballadors a l'atur estructural de caràcter tecnològic.

Per això, hom no pot separar el pla tecnològic del salarial i del de la creació (o destrucció) d'ocupació. Els tres aspectes, en èpoques de crisi, estan molt relacionats. S'ha de tenir en compte que tot ajustament (positiu per al sector assalariat) en la distribució de la renda de l'empresa sol tenir com a resultat un contraajustament (per part empresarial) en la reducció d'efectius. Això és un fenomen molt comú i repetit en la pràctica, en el qual el factor tecnològic juga un important paper.

Aquesta sèrie de variables s'han d'integrar en una mateixa funció de producció, de la qual els treballadors n'han de ser plenament conscients. El factor informació és, doncs, imprescindible per evitar desajustaments que hom podria haver defugit si hi hagués un flux a dues bandes d'informació per part de l'empresa i del personal assalariat. Des d'aquest punt de vista, el treballador ha de disposar del dret democràtic de conèixer quina serà la funció de producció que s'implementarà en l'empresa. Si això fos així es podrien evitar processos innecessaris d'acomiadaments massius, o demandes salarials poc compatibles amb la realitat de l'empresa (o fàcilment neutralitzables amb postures d'ajustament en l'ocupació).

La variable ocupació, d'aquesta manera, ha de primar sobre la variable renda (ja sigui en la seva vessant salarial, com la de beneficis). La primera variable s'ha d'integrar en el balanç social de l'empresa com un element prioritari. Ha de ser l'eix vertebrador que guiï la negociació i el consens. La tecnologia no és una variable externa, sinó interna a l'empresa: per això el seu ús ha de ser transparent. No s'hi pot jugar com si fos el gran correctiu en els litigis dintre de l'empresa. L'Estat ha de vetllar perquè l'objectiu de l'ocupació estable sigui respectat enfront de temptacions precaritzadores sense fonament real (és a dir, l'acomiadament que tingui com a excusa causes tecnològiques). La temptació d'acudir a aquest instrument, sense atendre a les necessitats de la funció de producció pròpia de l'empresa, és un risc latent.

(Hi ha el greu perill que s'utilitzin les possibilitats de la «producció lleugera» per eliminar ocupació estable i substituir-la per ocupació precària; o bé de respectar la primera creant un matalàs d'ocupació temporal per a èpoques de conjuntura expansiva. Les seves possibilitats en aquest aspecte, i més en una època amb una mà d'obra jove cada cop més qualificada, són pràcticament il·limitades. D'aquesta manera, el vessant «humanitzador» o alliberador de càrregues i fatigues seria substituït per un altre de caràcter precaritzador i accentuador de la inquietud, la incertesa, l'alienació i la fatiga.)

8.4. El paper de l'Estat

Fins el moment, hom considerava assenyat d'oposar la figura de l'Estat a la de l'anomenada «societat civil». La doctrina econòmica oficial sentència que l'Estat ha ocupat

parcel·les que hauria de protagonitzar la iniciativa privada. Però al darrera d'aquesta consideració és necessari aprofundir quelcom més, per no quedar-nos en la mera declaració d'intencions (o pol·lèmica estèril). Hem de partir de la base que l'Estat envaeix parcel·les de la iniciativa privada quan impedeix (fent ús d'un poder monopòlic o coactiu) el lliure exercici de l'activitat privada, en tasques que es consideren socialment de la seva pertinença.

Efectivament, hem d'aplicar el principi de *subsidiarietat** quan la iniciativa privada té capacitat o voluntat d'ocupar parcel·les que són de la seva competència, sempre que hi hagi una demanda social i aquestes no siguin considerades «alienes al mercat», pel seu caràcter social bàsic. L'Estat s'ha de desentendre d'aquestes parcel·les, que generalment tenen caràcter mercantil i on el joc de la competència distribueix els factors d'una manera més eficient que quan, en mans públiques, adquireixen un caràcter monopòlic. Però quan el sector privat no és eficient (és inoperant) per a assumir aquestes parcel·les, sempre que tinguin un caràcter estratègic, l'Estat ha d'assumir el seu protagonisme per raons d'interès general, si bé aplicant estrictament les regles del mercat.

Així doncs, l'Estat pot reservar-se quotes de l'activitat econòmica (que superin la seva responsabilitat de prestar serveis socials i administratius), respectant el principi de subsidiarietat (que atorga a la societat civil aquelles funcions que, de manera més efectiva, sigui capaç d'assumir), sempre que el sector privat no tingui capacitat de superar un cert nivell crític quant a economies d'escala, capacitat tècnica, nivell exportador, etc. Cas en el qual ha de respectar els mateixos principis econòmics i jurídics que qualsevol empresa privada. (D'aquesta manera, no pot justificar-se sostenir artificialment empreses no estratègiques no rendibles, per motius de tipus ideològic o polític.) El fet que l'Estat pugui assumir aquest seguit de responsabilitats no li eximeix de l'obligació d'utilitzar els mateixos principis de gestió i eficàcia (incloent-hi el pla de les relacions laborals) que la resta de les empreses privades.

L'Estat pot prendre un paper subsidiari, substitutiu de l'activitat privada, quan aquesta no estigui en disposició d'assumir determinades responsabilitats; però així mateix pot impulsar-la, incentivar-la o estimular-la (mitjançant bonificacions o ajuts puntuals, o la consolidació d'estructures de suport) per a la creació de la «massa crítica» necessària per a assumir aquestes responsabilitats o àrees fins el moment desateses. El recolzament a la petita i mitjana empresa, a la integració empresarial, les polítiques de desenvolupament i reequilibri regional, als acords interempresarials (per a la investigació, exportació, imatge, diferenciació o finançament), la creació d'una banca pública que veritablement doni suport a les estructures productives, la implementació de polítiques industrials o de reestructuracions, etc., són estratègies públiques que poden i han de dur a terme de manera puntual —mai continuada— i efectiva.

Sigui com sigui, ja assumint una política «subsidiària» o «impulsora» de la iniciativa privada, en àrees considera-

des crítiques o estratègiques (per exemple, per evitar la dependència tecnològica, o per combatre el dèficit exterior), l'Estat ha d'aplicar els mateixos principis de gestió de l'empresa privada, fins i tot en les àrees considerades de la seva responsabilitat (per exemple, en els serveis socials i en l'Administració de l'Estat). Aquesta gestió sota principis d'eficàcia ha d'atendre a donar una nova interpretació al concepte «ciutadà»: del tradicional «beneficiari» (com un do, sense contrapartides ni dret a la rèplica) al «consumidor» (que, per tant, és dipositari d'uns drets en contrapartida a la seva contraprestació en forma d'impostos). L'establiment de la «carta del consumidor» de serveis públics, on quedin clars quins són els seus drets reconeguts, pot fer molt per millorar el tradicional funcionament de les Administracions Públiques. Però de cap manera s'ha d'oblidar que no s'ha de supeditar l'objectiu de la solidaritat al de l'eficàcia; més aviat, el segon ha de reforçar el primer.

L'Estat pot —i ha de— assumir, doncs, funcions de prestació de serveis socials i administratius (que atenen als principis de solidaritat i eficàcia), d'incentivació econòmica, i de producció de béns i serveis comercialitzables (respectant les mateixes regles de joc, i sempre que ocupi els nínxols de mercat insatisfets pel sector privat), ajustant-se als principis de subsidiarietat del sector privat i de respecte del marc d'actuació de la societat civil. És a dir, no han d'existir contradiccions entre l'àmbit de l'actuació de l'esfera pública i privada (més aviat, ha d'existir harmonia) si s'observen aquests preceptes, i si el sistema jurídic i de gestió no difereix (en el seu ordre de prioritats: cal diferenciar el cas dels serveis públics, on predominen els objectius de solidaritat sobre els d'obtenció de lucre o benefici econòmic).

La creació d'aquesta dualitat és un sofisma: de cap manera s'ha d'oposar allò públic a allò privat. Qui ho fa actua de mala fe, amb prejudicis foscos i poc clars: «L'Estat i el mercat no són tipus ideals que batallin entre si en el buit històric. La dimensió social potser pugui organitzar-se d'una altra manera des de la política, però no pot "suprimir-se" de cop» (Miguel Martínez Lucio i David Simpson. «La dimensió social de las nuevas prácticas de gestión y su relevancia para la "crisis" de las relaciones laborales», a *¿Modelo japonés?*, Sociología del Trabajo número 18, 1993). És a dir, hi ha un denominador comú que uneix l'esfera pública i la privada: l'existència d'una mateixa substància, de tipus social, que integra tot el capital, sigui públic o privat. En el pròxim punt farem esment d'una nova manera d'entendre aquest concepte.

(En aquest, hem partit d'una interpretació positiva del paper de l'Estat; és a dir, suggerint els àmbits i els papers que pot assumir. Per això no hem insistit en aquells que no ha d'assumir. Partim de la base que el lector ha captat el missatge que l'Estat té un paper estimulador, completador i prestador de serveis bàsics i de l'activitat productiva: en cap moment té la missió de restringir, intervenir o substituir, a no ser que el sector privat no respecti les lleis, o actui en contra dels interessos generals, cas en el qual l'Estat

ha de fer complir les lleis establertes. De la mateixa manera, l'Estat ha de protegir les parcel·les de la societat civil que puguin ser perjudicades per altres sectors socials: la infantesa —enfront d'un cert tipus de consum, o de manipulació televisiva—, el consumidor —enfront del frau—, el petit inversor —enfront de la rapinya financera—, el treballador —enfront de l'incompliment de la normativa laboral—, el petit empresari —enfront de la restricció de la competència de caràcter monopolístic—, etc. Això suposa que l'Estat regula i governa des d'una actitud de respecte a la normativa legal, i d'atenció a l'interès general, no al seu particular.)

8.5. Un nou concepte de capital

Bona part de les idees que s'han expressat en aquest informe parteixen d'una essència comuna: la noció del capital com un concepte de naturalesa social. El capital no té noms ni cognoms: és social. L'element de valor que el sosté (el bitllet de banc, que és el títol més líquid, bescanviable per qualsevol altre títol) té, sigui el que sigui, una mateixa rúbrica que el legitima. El capital com a valor de canvi, el capital com a valor de producció, el capital com a valor tècnic (com a materialització en forma de bé intermig, o màquina), té en totes les seves manifestacions una mateixa essència, el seu caràcter social.

Per això, un capital que no rendeix és un capital immobilitzat, inútil, infructuós. Un capital que circula és un capital que crea riquesa, profit (o perjudicis socials, segons sigui utilitzat) i renda, que acumula nou capital i perpetua el cicle econòmic. De tal manera, el capital interpretat com a simple element de canvi (materialitzat en un títol amb valor determinat, bescanviable en els mercats financers) no és un capital productiu, car si bé es «mou», no hi ha res de tangible o material que el suporti (béns d'equip, força de treball, tecnologia, serveis, informació, etc.). És un títol amb caràcter especulatiu que beneficia una certa classe de rendistes, però que no contribueix a la creació de riquesa i benestar. Més aviat posa dificultats (en base a una sobrevaloració d'algunes variables monetàries, com el tipus de canvi i l'interès) a l'exercici de l'activitat estrictament productiva.

El gran problema d'aquest país és que disposa d'un sector financer sobredimensionat (el més rendible del país), la qual cosa en si mateixa no seria negativa si no fos perquè se suporta sobre unes estructures productives esquistades, mal finançades, i amb greus dificultats per a poder adquirir capitals competitiu a baix cost. No hi ha un mercat bancari que faciliti la feina al petit i mitjà empresari —que constitueix el *plàncton social* de les estructures productives—, tot oferint crèdits a mig i llarg plaç amb interès raonable. Tampoc hi ha prou autofinançament empresarial. Això repercuteix en un procés constant i perillós de «fugida cap endavant», en base a una contínua apel·lació al crèdit a curt plaç per finançar circulants estructurals que no s'amortitzen mai. Aquest procés demencial, lògicament, explica l'enorme mortaldat empresarial, i la gran quantitat

de suspensions de pagaments, impagats, fallides i morositat en la petita i mitjana empresa.

És a dir, no hi ha un mercat financer sanejat, que atengui als interessos i les necessitats de les estructures productives, que doni cos a l'existència d'un mercat de capitals competitiu per a l'empresa espanyola. Per això, donat el caràcter bàsic de l'element capital com a «sava» que aporta els mitjans bàsics per a l'endegament d'una economia dinàmica, l'Estat ha d'assumir, novament, un paper que no li hauria de correspondre, de caràcter substitutiu respecte a l'actitud usurera i especuladora del sector financer.

D'aquí que introduïm un nou concepte, el de *capital com a bé social*, que és com pensem que ha de ser. El capital social seria aquell que l'Estat reservés per al seu ús per part d'aquelles persones o entitats privades amb iniciativa, amb projectes concrets de caràcter productiu amb expectatives de rendibilitat. Aquest capital, a un interès fix anual, serviria per sustentar una activitat productiva determinada sota un règim d'usdefruit: és a dir, el beneficiari del capital no seria el seu propietari, sinó que ho seria l'Estat. Seria un arrendatari que s'ha de responsabilitzar que aquest capital social no sigui minvat o consumit amb el pas del temps, sinó que es mantingui, com a mínim, constant (a nivell real, no nominal).

Si el beneficiari d'aquest capital en usdefruit no és capaç de rendibilitzar-lo, o quant menys de mantenir-lo (en forma d'actius, existències, reserves, etc.) en la seva integritat, si el consumeix i no compleix la seva funció social (que és la creació de riquesa), l'ha de retornar i, s'hi s'ha produït un desmèrit, respondre civilment pel que no ha re-integrat a l'Estat, i en el seu cas responsabilitzar-se d'una pèrdua a l'erari públic i social, entre altres coses inhabilitant-lo per a posteriors activitats empresarials.

Si, en canvi, el rendibilitza, ha de revertir en forma d'arrendament (no d'impost) una part percentual de l'import del capital cedit per l'Estat (entengui's, no dels beneficis) cada any a l'Estat, i ha de comprometre's a actuar davant de l'Estat i la societat, no a títol de propietari, sinó d'arrendatari. Per això, en vista que el capital que renda no és seu, les relacions laborals (que poden ser flexibles i adquirir variades formes) necessàriament han de ser diferents.

En funció del grau de control, responsabilitat o risc que l'empresari que opti per aquest capital social vulgui assumir, les relacions laborals adquiriran un caire o un altre: l'empresari pot pretendre associar-se amb altres persones i compartir la responsabilitat, el risc i el control; pot voler compartir el risc i la responsabilitat, però no el control (quan actua en solitari de gestor de l'empresa i assumeix el seu control); o pot monopolitzar la responsabilitat, el risc i el control si ocupa a títol d'assalariats altres persones. Però en tot cas, aquest empresari no serà propietari de l'empresa, per la qual cosa el repartiment de drets i deures s'haurà de compartir de forma equitativa entre totes les parts.

És a dir, les relacions interempresarials per *fusió* (car

integra la quotapart de responsabilitat de cada membre de l'empresa en una amalgama on no queda clar quina part correspon a cadascú: què correspon al benefici com a compensació al risc o la gestió empresarial, què correspon al salari com a compensació al treball, o esforç físic o intel·lectual, etc.) passarien a ser relacions per associació, on igualment hauria una àmplia gamma de possibilitats d'organització de l'empresa (cooperació, societat comanditària, regular col·lectiva, autònoms, amb responsabilitat limitada o il·limitada, etc.), però on el repartiment de papers, càrrecs i beneficis quedaria establert contractualment, i on tots, en el seu paper de beneficiaris d'un capital d'altri, serien corresponsables de la bona marxa de l'empresa.

Aquesta interpretació de l'element capital capgiraria i revolucionaria els mercats financers, i faria més competitiva l'adquisició de capital. Cal destacar que l'Estat partiria d'uns recursos limitats, que oscil·larien en funció de les disponibilitats anuals, i que la selecció dels projectes adoptaria el paper de «capital-risc», amb criteris clars i transparents (és a dir, sota concurs públic). L'Estat seria propietari íntegre de l'empresa (no existiria el concepte de «participació» o el de «capital mixt»). No seria necessari (car el capital no seria privat) repartir-lo en accions. El que es repartiria entre els beneficiaris no seria el capital sinó la responsabilitat i el risc (distribuïda contractualment, en funció del repartiment de la renda generada per l'empresa).

La supervisió i el control de l'estat de comptes anual seria imprescindible, i la transparència financera total. L'Estat tindria capacitat inspeccionadora i auditora per comprovar que no es malversí el seu capital: cas en el qual, s'incorriria en el delicte tipificat com a «malversació de fons públics». El capital no seria reembossable a un plaç fix, però si l'empresari volgués liquidar l'empresa o canviar la seva activitat hauria de retornar (capitalitzat a un interès determinat) el fons rebut per l'Estat. També pot cedir el seu control a un altre empresari, perquè el capital no té un caràcter nominal, però com no seria un capital privat no podria «vendre'l», mitjançant títols o accions, a uns altres interessats, sinó que simplement cediria la seva gestió.

La implementació d'aquest nou concepte de capital social, de forma progressiva, buidaria de contingut el concepte de capital privat, a mesura que es vagin apreciand els seus avantatges, car conciliaria les virtuts de la gestió privada (a partir de les regles del mercat) amb la socialització del capital. Això comportaria el sanejament del concepte capital, especialment pel que fa a les seves excrescències especulatives i rapinyaires. El capital social o és productiu o no ho és: si el capital no s'ajusta al seu ús, que és el de crear riquesa, ha de ser reembossat a la societat. De l'ús que faci l'empresari dels beneficis d'aquesta riquesa, si vol continuar sent-ho, haurà de treure el millor profit (car la seva supervivència depèn d'això).

Gestió competitiva/capital social: aquesta és la regla d'or del nou ordre productiu que albirem en l'horitzó. S'ha d'observar que aquest nou ordre comprèn així mateix l'Estat. Així doncs, si a aquest se li exigeix una actuació eficient en la gestió del capital social, ¿perquè no se li ha

d'exigir igualment a la societat civil? Si aquesta gaudeix d'una font de capitalització raonable com és la que permeiria el capital social, hauria de responsabilitzar-se del bon ús d'un recurs que no és seu, sinó que li és cedit en règim d'usdefruit per la societat. Si s'impulsa aquesta nova política, s'haurà començat a resoldre el conflicte entre allò públic i allò privat perquè, entre altres coses, tant una com l'altra esfera s'hauran dissolt en un àmbit superior, l'àmbit d'allò social.

(No obstant, hi ha altres vies —com ara el «capital-risc» tradicional, els mercats secundaris de deute, l'avalament i la caució mútua entre les entitats financeres, les societats d'acció col·lectiva i de garantia recíproca...— que poden coexistir amb aquesta nova fórmula de capital social, i poden ser impulsades per l'acció privada o les administracions autònomes. Però considerem que amb el temps els avantatges del règim de capital social les faria marginals o les integraria en el tronc comú de la banca pública que financia aquestes activitats productives.)

8.6. El treball canvia de rostre

Com hem vist en el punt anterior, no pot canviar el concepte «capital» si no ho fa simultàniament la concepció del «treball». Cal partir de la noció del treball com aquell esforç físic i intel·lectual humà aplicat sobre la naturalesa o un bé intermig per elaborar un producte nou, amb més valor de mercat que l'originari (és a dir, amb un valor afegit). En aquest sentit, el treball és tant l'activitat de direcció i gestió empresarial com la d'execució de l'operari. Però des d'un punt de vista més restrictiu, podem separar ambdues facetes (i fins i tot els treballs manuals i intel·lectuals, els rutinaris i els qualificats, etc.) i centrar-nos únicament en la funció d'execució, no en la de direcció, que ja hem contemplat (amb un enfocament certament particular) fa un moment.

El treball d'execució, ja sigui manual o intel·lectual, ha de guanyar en autonomia i interès, i si aquest treball ja és en si poc «interessant», pel cap baix ha de guanyar en participació del treballador. Aquest ha de disposar del dret —i l'obligació moral— d'interessar-se pel que fa, d'aportar noves idees i solucions en un camí cap a la recerca de la qualitat total, de la integració i el treball d'equip. Aquesta estratègia ha estat emprada —amb molt d'èxit— pel sistema japonès de relacions de treball, per tal de millorar el grau d'eficiència, la conjunció social, per efectuar sinèrgies i per atorgar significació al treball de cada empleat.

Sense caure en extrems «paternalistes», es pot i s'ha de canviar l'esquema rígid de relacions de treball, i el disseny de treball de l'*Organització Científica del Treball*, per atorgar un més gran protagonisme a l'autoresponsabilitat i autonomia dels treballadors. Estem convençuts que ha d'haver un punt òptim intermedi entre l'eficiència dels mètodes de producció massius i les virtuts del sistema de relacions humanes (del qual el sistema de producció lleugera pot ser un primer esbós). Així doncs, com comprovàrem anteriorment, sense participació el treball humà esdevé treball alienat;

amb alienació mal hom pot parlar de llibertat, i encara menys de democràcia. (Aquesta visió tracta de conciliar, doncs, les virtuts del liberalisme, de l'humanisme i dels objectius emancipadors del marxisme no doctrinari.)

És necessari insistir en un altre aspecte important: definitivament s'ha de deixar d'atribuir totes les disfuncions de la nostra economia als anomenats «costos laborals». Si bé aquests no han respost, com hem vist, a l'evolució de l'ocupació (per això, no s'han ajustat els nivells salarials als de la desocupació i la productivitat «real» de la nostra economia), cal destacar que el principal dèficit del nostre teixit productiu no és la pèrdua dels nostres avantatges comparatius (pel que fa al factor preu), sinó l'escassa imatge de qualitat, distinció o diferenciació.

(Tot i que es congelessin els salaris durant deu anys, amb la pèrdua de poder adquisitiu que això suposaria, no es guanyaria gaire en avantatges comparatius en factor-preu, si tenim en compte el *gdp* abismal que hi ha entre el nostre nivell de vida i el dels nostres competidors més significatius, els Nous Països Industrials; car els mercats europeus no s'orienten —en els nínxols de consum més qualificats— per aquest factor, sinó pels abans assenyalats com a marginals en les estratègies productives de les nostres empreses.)

Tots els excedents suplementaris que s'aconsegueixin a costa d'una política de rendes favorable als beneficis, si no són emprats en corregir els nostres principals dèficits competitius (tecnologia, disseny, qualitat, etc.), o si no s'apliquen mesures estratègiques d'integració, exportació, creació de xarxes post-venda, etc., de poc serviran per a millorar o sanejar la posició de les nostres empreses: el que es guanyi en la immediatesa repercutirà en el consum, i per tant, en posteriors crisis de subconsum. En canvi, si s'assoleix augmentar la productivitat (amb la introducció de capital més modern), si s'obren nous nínxols de mercat (més qualificats tecnològicament), si es canvia la imatge externa d'aquest país, es podrà recuperar porcions de mercat intern perdudes per les nostres empreses, obrir de noves en l'exterior, retenir més valor afegit, consolidar àrees d'activitat emergent i amb futur, contenir l'espiral inflacionària i crear nova ocupació.

És a dir, únicament si s'acompanya amb mesures estructurals en ordre a canviar les postures estratègiques fonamentals de les nostres empreses, una política de rendes pot ser efectiva. Si no, aquest instrument, com altres, tindrà un caràcter desequilibrat, parcial i conjuntural (com poden tenir-ho altres, com ara les devaluacions, les mesures fiscals, els estímuls i bonificacions públiques, etc.). Novament aquí, en l'actual marc de negociació col·lectiva, el consens i el diàleg social pot servir de marc a una política de rendes preventiva, amb contrapartides per a totes les parts.

8.7. El límit ecològic

Aquest punt completa la trilogia que hem dedicat a l'estudi dels elements capital, treball i ara naturalesa. Com hem anat insistint en el contingut d'aquest informe, la na-

turalesa no és una font inexhaurible de recursos. Aquesta és una idea més o menys compartida per la major part de les persones. Una altra cosa és el tractament que se li dona: ¿És un bé a lliure disposició de la societat per extraure utilitats, per explotar-la i treure-li rendiments? ¿O és el marc topològic i biològic sobre el qual vivim, per extraure'n el que necessitem i consolidar processos de gestió òptima i de regeneració dels recursos, amb un horitzó a llarg plaç?

La interpretació que se'n doni varia tot depenent de dos enfocaments bastant generals: el primer el podríem considerar de caràcter *voluntarista*, antropocentrista i optimista, pel que fa a la capacitat de l'home per a utilitzar el seu enginy i aconseguir nous substitutius dels recursos exhaurits; el segon el denominaríem *possibilista*, i atén als límits que no s'han d'ultrapassar en matèria de gestió de recursos si volem llegar algun futur als nostres néts. La primera d'aquestes postures, com veiem en el quadre de text nº 13, considera que el sistema de producció capitalista i, en concret, el mecanisme dels preus, és la millor garantia d'eficaç gestió dels béns econòmics; la segona, contràriament, defèn que és precisament el procés d'acumulació capitalista, sense frens ni regulacions, el principal desencadenant del desastre ecològic, i que el mecanisme de l'oferta i la demanda reacciona tard i malament enfront dels fets consumats de l'expoliació de recursos naturals.

Nosaltres, lògicament, ens inclinem per la segona interpretació, i considerem que és necessari replantejar-se l'objectiu del creixement il·limitat de l'actual marc productiu, i substituir-lo per un altre inspirat en el creixement qualitatiu (o zero) dels béns tangibles, amb un millor repartiment i distribució dels béns i recursos naturals, per cobrir les necessitats dels sectors més pobres, i amb un aprofundiment de la qualitat de vida (per oposició a un fals concepte de benestar) entre els més rics.

Els conceptes d'«economia sostenible», «creixement zero» i «balanç ecològic» són els tres aspectes claus en la implementació d'aquest nou horitzó a escala global. Això, és clar, repercutirà en una gran transformació de l'aparell productiu de les societats més desenvolupades, però a llarg plaç donarà més opcions de supervivència a l'espècie humana (i, consegüentment, preservarà la seva qualitat de vida). Si no s'estableixen noves prioritats de consum, si no es canvien els fluxos de distribució i redistribució de la riquesa, si no s'atén al fet inqüestionable i real de l'aprofundiment de les diferències a escala planetària, de crisi ecològica i alimentària, d'irreversibilitat del deteriorament sofert pel medi ambient, el desastre està garantit.

Encara hom pot fer molt per contenir aquest procés inexorable, o almenys per a ralentir-lo. Però per a això han de canviar les prioritats i estructures mentals de les poblacions dels països rics. És necessari acompanyar el canvi estructural amb un canvi en les idees i la cultura. Si no s'implanta un paradigma cultural menys alienat i fetuixista, la dinàmica del consum irracional continuarà alimentant un sistema productiu que atén a necessitats fictícies, creant un món de sers dependents i compulsius; un sistema productiu fora de tot control, expoliador i malbaratador.

QUADRE DE TEXT NÚMERO 13

Capitalisme i escassetat de recursos

«D'una altra banda, una de les virtuts dels sistemes econòmics on hi ha competència i pot prosperar la iniciativa privada és, precisament, la capacitat d'adaptar-se a condicions canviants. Així ho hem observat en el passat en nombroses ocasions i creiem que empresaris i treballadors, inversionistes i consumidors sabran reaccionar amb èxit davant dels nous desafiaments del present i del futur, si se'ls deixa.

D'aquesta manera, la visió apocalíptica del Club de Roma, que és fruit inevitable de concebre un desenvolupament econòmic i demogràfic exponencial en un sistema global amb recursos finits, esdevé una perspectiva força irreal (i científicament insostenible) quan entra en funcionament el mecanisme de preus relatius, la qual cosa succeeix continuament i no requereix catàstrofes mundials. Efectivament, és lògic suposar que, en exhaurir-se les reserves d'un recurs qualsevol, el seu preu de mercat hagi de seguir una trajectòria ascendent, reduint així la demanda (en condicions ideals, en el moment d'exhaurir-se l'última unitat del recurs, el seu preu és tant alt que la demanda corresponent és zero). Avenços tecnològics ajuden a economitjar l'ús de recursos escassos, al temps que la pujada del preu real fa rendible la prospecció i explotació de nous recursos naturals i les estructures d'oferta i demanda experimenten notables canvis» (Juergen B. Donges. *La indústria espanyola en la transició*. Orbis, Barcelona, 1985. Pàg. 54).

El límit ecològic existeix independentment de la nostra voluntat o el nostre escepticisme. Si en atenció a un «optimisme» que és còmplice d'uns interessos econòmics concrets es posterga l'adopció de mesures (entre elles, l'establiment de noves actituds socials i culturals) tots, responsables i no responsables d'aquest fet, serem víctimes per igual. Per això, aquells que salvaguarden els seus «interessos» immediats poden trobar-se amb que els seus «interessos» a llarg plaç es vegin perjudicats. Els Estats d'aquest planeta, a escala global i coordinada, tenen molt a fer en l'exercici de les seves competències per la preservació de la qualitat de vida de les generacions futures.

8.8. Mesures estructurals

Al llarg d'aquest capítol hem anat presentant diversos referents de reforma a un nivell molt global, tenint com a pauta els grans canvis tendencials en els elements natural, capital i treball, així com en la superestructura cultural i ideològica de les societats avançades. En aquest punt,

però, ens ocuparem d'algunes polítiques de caràcter sectorial i horitzontal que és necessari impulsar o estimular des dels poders públics, per tal de dotar de competitivitat al nostre teixit industrial.

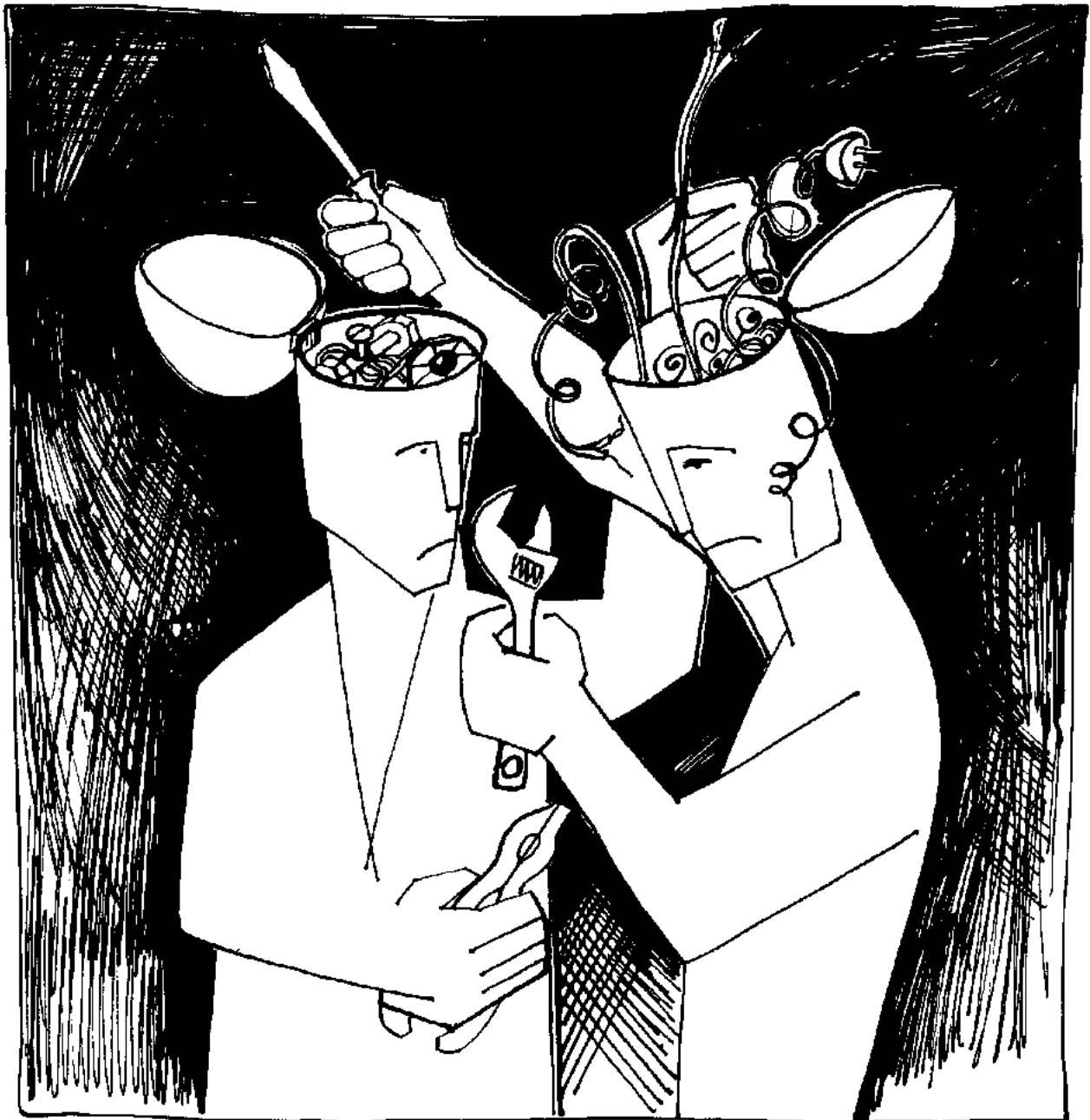
En un capítol anterior vam fer referència a que bona part dels dèficits i febleses estructurals de la nostra indústria s'expliquen per una insuficient o deficient cultura empresarial. Per això, de la mateixa manera que és necessari canviar la cultura del consum, també és necessari transformar la cultura empresarial:

*«Finalment, no pot fer-se una regeneració del teixit industrial sense empresaris que l'impulsin. Durant el període de crisi l'estalviador ha preferit dirigir sistemàticament els seus recursos cap a col·locacions de caràcter financer i immobiliari, el capital humà s'ha orientat cap als sectors de serveis (financers, industrials, etc.) i els empresaris han abandonat en no poques ocasions la seva activitat industrial. S'ha arribat fins i tot a parlar de l'existència d'una moral burocràtica de l'empresari industrial espanyol que l'induïa a sol·licitar subvencions i solucions per a la seva empresa a l'Administració o, en el seu cas, a allunyar-se del sector industrial, enfront d'una moral de risc més pròpia d'una economia occidental. Potser això expliqui, en certa mesura, l'escassetat en la indústria espanyola de projectes empresarials ambiciosos, d'estratègies orientades internacionalment i les polítiques poc actives en matèria d'incorporació d'innovacions tecnològiques de procés i de producte» (Ministeri d'Indústria i Energia. *Espanya en Europa: un futuro industrial*, 1987).*

Per això, l'Estat no ha de suplantar el paper de l'empresari (sempre que ho pugui evitar) sinó estimular-lo per a que assumeixi el seu genuí paper, que és el de invertir i dirigir empreses. Les polítiques de suport que es consoliden perden la seva efectivitat, per la qual cosa han de tenir un caràcter puntual i condicionat a uns resultats determinats. Els principals objectius de les polítiques industrials han de estar dirigits a despertar en l'empresari la consciència que ha de superar la seva tendència a centrar-se en estratègies conservadores, productivistes, on el factor preu juga un paper prioritari. Han de convencer-lo que hi ha uns altres determinants que, en l'actualitat, superen els anomenats *factors simples* (com el treball no especialitzat de baix cost i els recursos naturals): són els *factors complexos*, com la formació i qualificació, la tecnologia, la diferenciació, la qualitat...

Per això, les polítiques sectorials impulsades per l'Administració han d'estar enfocades a crear una massa crítica (mitjançant processos d'internacionalització, concentració o diversificació) que permeti a l'empresariat (especialment al petit i mitjà) agrupar-se o associar-se per obrir mercats, obtenir crèdits més barats, innovar tecnològicament, diferenciar-se en marca, disseny o imatge, etc. La creació de sinèrgies, ja sigui a través d'economies d'escala, com d'economies d'aglomeració, o d'abast, és un primer pas de cara a implementar posteriors mesures incentivadores.

En un segon pas s'han de dissenyar polítiques globals que atenguin als principals dèficits estructurals de l'empresa: la formació i la qualificació, la transparència dels mercats



esther olive de . . . pug

ESTHER OLIVE DE HUG

(que posi en contacte l'oferta i la demanda de força de treball), el pacte social (així com la política de rendes preventiva basada en el consens i les contrapartides), la política de seguretat i higiene en el treball, la creació d'infraestructures en transports, comunicacions i serveis bàsics, l'impuls d'una banca pública competitiva (que, entre altres coses, faciliti capital social sota condicions especials), la prestació d'energia i béns intermitjos (així com serveis a preus competitius, no monopolístics), l'elaboració de polítiques *antidumping* o *antitrust* (especialment en el sector serveis: per exemple, abolint les tarifes establertes pels col·legis professionals), l'emersió de l'economia submergida, etc.

Complementàriament, s'han d'elaborar polítiques de tipus fiscal, de simplificació de tràmits administratius, de prestació i canalització d'informació, de coordinació, etc.,

que facilitin l'activitat interna de les empreses. En definitiva, cal realitzar un conjunt de polítiques de recolzament i impuls a les estructures productives (a més a més de les tradicionals de subvencionar a fons perdut i gestionar la liquidació d'empreses), de cara a que siguin més competitives i eficients, no a través d'una descapitalització (que augmenta la productivitat sacrificant llocs de treball) sinó d'una recapitalització productiva i una política d'estímul a la concertació social.

8.9. El canvi és inexorable

Per a qui té coneixement i consciència de la realitat que viu la Humanitat, pensem que aquest epígraf fa redundant qualsevol altra consideració. Poc s'hi ha d'afegir. Però, per a acabar, voldríem insistir en una qüestió clau: s'equivoca qui pensa que aplicant fórmules superades i entossudint-se

en interpretacions desfasades pot sobreviure als embats del futur, que és evident que serà molt diferent del que hem conegut fins ara.

Tot el que hem dit en aquest i altres dels nostres treballs fa pensar que estem vivint un moment històric de canvis molt profunds. Però, malgrat l'inqüestionable encís de molts d'ells, pensem que no tots aquests canvis es comportaran en clau de progrés i de bondat, sinó que tot sovint responen distorsionadorament a un aldarull dialèctic, i aleshores incontrolat, de fets desorganitzats produïts per la fricció d'interessos sovint egoistes i irresponsables que, tal i com es manifesten en els seus resultats, condueixen al caos.

Conseqüència d'anàlisis coincidents amb aquest raonament, des de fa trenta anys es vénen fent múltiples vaticinis sobre el que serà la «societat futura». S'ha parlat d'una societat informacional, d'una societat del lleure (on no hi haurà treball per a tothom), d'una societat dualitzada, programada, desvertebrada...

En aquest ordre del pensament s'ha destacat l'anàlisi d'un seguit de processos en el sector productiu que apunten cap a la descentralització, la submersió, la precarització, la flexibilitat, la internacionalització, la liberalització, la integració, la «toyotització», etc. Tota una llarga sèrie de processos en allò econòmic i social (i molts més) que s'han d'afegir als canvis en les pautes culturals, ideològiques i morals: la relaxació dels valors tradicionals, la fi del paradigma patriarcal, la desvertebració de la família, la secularització, l'hedonisme, la descohesió social, etc.

¿És possible pensar que tot això sigui indicatiu d'un canvi global en totes les facetes de la vida humana, d'una onada de «liberalisme de vell encuny»?

Nosaltres estem temptats a pensar que necessàriament ha d'haver un reflux que corregeixi una bona part d'aquests processos i els ajusti a la realitat dels fets, que hom pot resumir en la limitació dels recursos naturals; i, tal com esdevenen les coses, si no s'hi afegeix un canvi profund i transformador de les idees imperants, tot allò porta inexorablement a solucions no desitjables, com ara la imposició *de facto* de l'anomenat *darwinisme social*.

Pel que fa al tema que estem tractant, l'imperatiu ecològic —pensem sense cap mena de dubte— acabarà essent el revulsiu capaç de fer canviar bona part de les tendències depredadores de l'actual empresa productiva d'encuny productivista. La qual cosa, si s'esdevé per l'acció d'imperatius naturals, sense la prèvia actuació preventiva, no significaria cap benefici —ans al contrari— per al futur de la Humanitat.

Contràriament, un canvi, però, en la noció del benestar, una transformació de conceptes econòmics tan arrelats en les fórmules establertes com ho és el de capital, una integració planetària (orientada a reduir les actuals diferències Nord-Sud), una revifalla de la solidaritat, un aprofundiment dels valors tant materials com espirituals i ètics, en clau universal i intergeneracional, poden acompanyar un canvi estructural que aturi tot allò irracional vers on ens dirigim.

Ara per ara, sembla que les coses no s'encaminen cap aquest cantó. A primera vista s'observa que la tendència és cap a l'aprofundiment de les diferències socials, el desmantellament de les garanties laborals, i la desregulació i la liquidació de la Societat del Benestar. Sembla així mateix que ens dirigim a una progressiva banalització d'una generació opulenta i descerebrada, de «nous rics», a l'estil de com els descrivia Mariano José de Larra. No oblidem pas que el marc productiu emana del marc de consum, que a la seva vegada està influït pel marc ideològic i cultural (amb el qual està interrelacionat en un procés de *feed-back*).

Però, si som capaços de rectificar, el necessari canvi d'horitzons en allò productiu haurà d'anar acompanyat per una transformació de les mentalitats. Ja ho deien els profetes: «no només del pa viu l'home»; però si l'home no canvia les seves prioritats no tindrà ni pa ni circ: no li quedarà res. Els límits de la naturalesa són els nostres límits. L'empresa no és un organisme aïllat, sinó que s'insereix en un conjunt on juga un paper protagonista i, simultàniament, subsidiari. És necessari ajustar-se a la marxa dels temps, que es dirigeixen a un horitzó on predomina la qualitat davant de la quantitat, allò qualificat davant d'allò massiu, allò subsidiari davant d'allò centralitzat, allò amb llibertat davant d'allò imposat. Si realment ho entenem així, és a dir, si comprovem que —per al ciutadà de finals del segle XX— és preferible optar per un cotxe amb barres laterals, sistema ABS de frenat i *air-bag* incorporat, que per un tanc amb motor de dos cilindres, ¿per què en temes fonamentals d'economia raonem encara amb arguments que corresponen a esquemes mentals, no ja de l'època del 600, sinó de les carrosses del segle XVIII?

De la mateixa manera, hauríem de pensar que és millor optar per una societat de la suficiència, de la qualitat de vida, del gaudiment dels valors culturals i espirituals, que per una societat del tràfec, de la deixalla i del consum consumptiu. Si les estructures productives estan experimentant un canvi tendint a allò qualitatiu (*small is beautiful*), cap a la desalienació, ¿perquè les estructures mentals s'encaminen cap a la direcció contrària, cap al control social? Sembla que un cop més la nova revolució, com les anteriors (la Neolítica i la Industrial), si abans no s'imposen el caos i el *darwinisme social*, sorgirà del si dels sectors productius. Aparentment, però, novament allò mental, allò cultural, és més conservador i estructural que allò tècnic i allò transformador. Les lleis de la Història es repeteixen.

(Per això no ha de ser cap impediment per avançar envers l'ideal del benestar raonable, compatible amb la justa distribució de recursos entre el Nord i el Sud, quelcom possible només si hom té en consideració la preservació dels recursos naturals i el medi ambient —el límit ecològic—, així com la satisfacció de les necessitats humanes dels sectors de la població mundial ara mancats. Un nou marc tècnic pot fer molt per resoldre els reptes que ens aclaparen, només si el marc social s'ajusta a l'assumpció de tot allò que significa fer un pas endavant en el camí cap a la suficiència i la satisfacció de les necessitats —elementals— humanes, amb un abast universal i intergeneracional.)

Fonts consultades

- Albi Ibañez, Emillo (coordinador). *Europa y la competitividad de la economía española*. Ariel-Price Waterhouse, Barcelona, 1992.
- Alcalde Castro, M. *Las nuevas formas de organización del trabajo*. Akal universitaria, Madrid, 1983.
- Álvarez, M. A.-Yagüe, M. J. *Creación de empleo y ventajas competitivas de la pequeña y mediana empresa industrial española*. Col. «Documentos e informes» 20/88. Edita MINER, Madrid, 1988.
- *Anuario El País 1994*.
- *Anuario El Mundo 1994*.
- Baiges, J.-Molinas, C.-Sebastián, M. *La economía española 1964-1985: Datos, fuentes y análisis*. Edita Instituto de Estudios Fiscales (Ministeri d'Economia i Hisenda), Madrid, 1987.
- Banc de Bilbao. *Informe económico 1992*.
- Banc d'Espanya. *Informe anual 1992*.
- Banc d'Espanya. *Central de Balances 1991*.
- Bañón, R.; Nalda, J. C.-Carrillo, E.; Jens Hesse, U.; Saglio, J.; Richards, S. *Modernización de la Administración Pública*. Política y Sociedad número 13, any 1993. Edita Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Universidad Complutense de Madrid.
- Blair, Raymond N.- Wilson Whitston, C. *Elementos de ingeniería de sistemas industriales*. Editorial Prentice/Hall Internacional, Madrid, 1973.
- Blasco Vizcaino, C.-García Lizana, A.-Hernández Armenteros, J. *Tendencias y cambios en els sistema financiero español*. Edita Universitat de Málaga, Málaga, 1990.
- Bonazzi, G.; Humphrey, J.; Martínez Lucio, M.-Simpson, D.; Neffa, J. C. *¿Modelo japonés?*. Sociología del Trabajo número 18, primavera 1993.
- Bueno Campos, Eduardo. *La empresa española: estructura y resultados*. Edita Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1987.
- Cebollero Abizanda, Eduardo. *La empresa española y la situación financiera*. (Les dades d'edició són desconegudes.)
- CEOE. *Cumbre de la industria española* (Saragossa, gener de 1990). Selecció de ponències de: Victoriano Muñoz Cava, Juan J. Guibelalde Iñurritegui, Lorenzo Marco Sarrío, Luis Goenaga Lumbier, José A. Pérez-Nievas, Jaime Echevarria Abona, José Luis Cerón, Emillo Ybarra Churruca, Jesús Núñez Velázquez, Francisco García Martín, Jesús Yanez Merchante, Manuel Otero Luna, Aurelio Alonso-Cortés Concejo, Fernando Gimeno Muntadas. Madrid, 1990.
- CEOE. *La negociación colectiva en España y en Europa (1989)*. «Introducció» (autor desconegut). Edita CEOE.
- Colom, Òscar. *La Transformación Social*. Eina Editorial, Barcelona, 1989.
- Colom, O.-Espejo, J. L. «El desenvolupament de la Seguretat Social a Espanya», a *Arguments i Propostes* número 1. Eina Editorial, Barcelona, 1993.
- Colom, O.-Espejo, J. L. «Política Social Redistributiva a Espanya», a *Arguments i Propostes* número 2. Eina Editorial, Barcelona, 1993.
- Comissió de les Comunitats Europees. *Panorama de la Industria Comunitaria 93*.
- Comissió Interministerial de Ciència i Tecnologia. *Plan Nacional de I+D*. Madrid, 1991.
- Commission des Communautés Européennes. *L'impact sectoriel du marché intérieur sur l'industrie: les enjeux pour les États membres*. Número especial de la revista *Europe Sociale*, 1990.
- Cuadrado Roura, J.R.- Auriolles Martín, J. «Crisis y recuperación de la economía española. Sus efectos a nivel regional» A Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros): *La localización industrial en España (Factores y tendencias)*. Madrid, 1989.
- Cuadrado Roura, J.R.- Auriolles Martín, J. «La localización industrial: Planteamiento teórico y tendencias recientes» A Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros): *La localización industrial en España (Factores y tendencias)*. Madrid, 1989.
- Cuadrado Roura, J.R.- Auriolles Martín, J. «El movimiento industrial en España» A Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros): *La localización industrial en España (Factores y tendencias)*. Madrid, 1989.
- Departament d'Indústria i Energia (Institut Català d'Energia). *L'energia i l'aigua*. Col. «Quaderns de Competitivitat». Edita la Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1992.
- Domingo, Montserrat. «Evolució i estructura dels costos laborals», a *Nota d'Economia*, núm. 46, maig de 1993.
- Donges, Juergen B. *La industria española en la transición*. Orbis, Barcelona, 1985.
- Dun&Bradstreet International. *Censo estadístico DUNS 30.000*. Principals empreses espanyoles 1993.
- ESADE. *Observatorio organizativo-92 (empresas, estrategias, sistemas de información y recursos humanos)*. Barcelona, desembre de 1992.
- Espejo, J. L. «Un model laboral en crisi (4)», a *Lesbornany* número 18. Eina Editorial, Barcelona, 1992.
- Etxebarreta, Miren (coordinadora). *La reestructuración del capitalismo en España 1979-1990*. Icaria-FUHEM, Barcelona, 1991.
- Falguera i Baro, M. A.-González i Ruiz, F. *Contratos atípicos, fraude de ley y control sindical*. Edita CERES, Barcelona 1991.
- Fernández de Frutos, Rafael. «La negociación colectiva en España: su estructura y evolución». A CEOE: *La negociación colectiva...*
- Fira de Barcelona. *Las PYMES. Claves de su creación y desarrollo*. Barcelona, 1989.
- Fira de Barcelona (Departamento de Estudios). *Im-*

- plantación y aplicación del Sector Logístico. Barcelona, 1990.
- Fira de Barcelona (Departamento de Estudios). *Fabricación integrada por ordenador, Robótica y Sistemas de Fabricación Flexible*. Barcelona, 1990.
 - Freije, A. *Estrategia y políticas de empresa*. Ediciones Deusto, Bilbao, 1990.
 - Galgano, Francesco. *Sociedad Anónima, Estado y Clases Sociales*. Fernando Torres Editor, Valencia, 1980.
 - Gandoy, R.-Gómez Villegas, J. *Evolución y modificaciones en la estructura de la industria española*. Col. «Documentos e Informes» 21/88. Edita MINER, Madrid, 1988.
 - García Delgado, José Luis (coordinador). *España, economía*. Espasa Calpe, Madrid, 1990.
 - García, Clara Eugenia. *Los servicios en el sistema productivo*. Edita Instituto de Estudios Sociales Avanzados, Madrid, 1992.
 - Garmendia, J. A.-Navarro, M.-Parra Luna, F. (et al.) *Sociología Industrial y de la Empresa*. Aguilar, Madrid, 1988
 - Gómez Villegas, Joaquín. *Formación bruta de capital fijo en la economía española*. Col. «Documentos e Informes» 18/88. Edita MINER, Madrid, 1988.
 - González, J. C. «Japó ensenya al món com dirigir l'empresa». *TECNO 2000*, número 58, març/abril 1994.
 - Gross, Edward. «Las relaciones industriales», a *Las Instituciones Sociales* (volum IV del «Tratado de Sociología» dirigit per Robert E. L. Faris). Hispano-Europea, Barcelona, 1986.
 - Hermostilla Pérez, Ángel. *Els serveis institucionalitzats i els costos no productius*. Col. «Quaderns de Competitivitat». Edita la Direcció General d'Indústria de la Generalitat de Catalunya. Barcelona, 1992.
 - INE. *Encuesta Industrial* (diversos anys).
 - INE. *Encuesta de Población Activa* (diversos anys).
 - INE. *Encuesta de Salarios en la industria y los servicios* (diversos anys).
 - Instituto Sindical de Estudios. «La industria española: un problema estructural». A *Evolución Social en España 1993*, Madrid, 1994.
 - Laborda, A.-Lorente, J. R.-Prades, F. *Los costes laborales unitarios y la competitividad de la economía española*. Edita Ministerio d'Economía i Hisenda (Direcció General de previsió i conjuntura). Madrid, 1986.
 - M&CD Interstudies. *Informe de remuneraciones y carreras profesionales 1992*.
 - Malo Molina, J.L.-Ortega, E.- García Perea, P. *Análisis comparativo de los costes del trabajo en la industria española y en los sectores industriales de los países de la CEE*. Editat pel MINER (Subdirecció General d'estudis i promoció industrial), Madrid, 1985.
 - Márquez Sánchez, Luis Fabián. «Criterios empresariales para la negociación colectiva en 1989». A *CEOE: La negociación colectiva...*
 - Ministerio de Treball. *Anuario de estadísticas laborales* (diversos anys).
 - Ministerio d'Economía i Hisenda. *Informe de la OCDE sobre la economía española* (deseembre de 1990).
 - Ministerio d'Indústria i Energia (MINER). *España en Europa: un futuro industrial (La política industrial en el horizonte 1992)*. Madrid, 1987.
 - Ministerio d'Indústria i Energia (MINER). *Libro Blanco de la Reindustrialización*. Madrid, 1983.
 - Ministerio d'Indústria i Energia (MINER). *Informe sobre la industria española 1992*. Edita Secretaría General Técnica (Subdirecció General d'Estudis), Madrid, 1993.
 - Ministerio d'Indústria i Energia (MINER). *Política anti-inflacionista y precios industriales*.
 - Ministerio de Treball. *Estadística de huelgas y cierres patronales* (diversos anys).
 - Mochón Morcillo, F.-Ancochea Soto, G. *El análisis de la coyuntura*. Pirámide, Madrid, 1981.
 - Organizació Internacional del Treball (OIT). *El trabajo en el mundo 1993*. Ginebra, 1993.
 - Paloma Sánchez, M. *La demanda de tecnología en España en la década de los 90*. Edita el Ministerio d'Economía i Hisenda (Secretaria d'Estat d'Economía). Madrid, 1993.
 - Peinado López, María Amalia. *Discriminación de la mujer en el mercado de trabajo español*. Edita el Ministerio de Treball i Seguretat Social, Madrid, 1988.
 - Prodensa, S.A. *Estudio Anual económico-social de la pequeña y mediana empresa (1991)*. Madrid, desembre de 1992.
 - Ramírez Martínez, J.M.- Sala Franco, T. «Los niveles de negociación colectiva en España». A Instituto Sindical de Estudios: *Evolución Social en España 1993*, Madrid, 1994.
 - Revista ECONOMISTAS. *España 1992. Un balance*. Seleccionó d'articles de: Alfredo Pastor, Antonio Torrero Mañas, Juan Urrutia, Arturo González Romero, Amadeo Pettibó, Rafael Myro, Paulina Beato, Francisco Mochón Morcillo. Madrid, 1993.
 - Roca i Jusmet, Jordi. «Evolución de los salarios y evolución del discurso "oficial" sobre los salarios», a *La larga noche neoliberal*. Edita Icaria-Instituto Sindical de Estudios, Madrid, 1993.
 - Sáez, Felipe. *Tecnología y empleo en España: situación y perspectivas*. Edita Instituto de Estudios y Análisis Económicos (Ministeri d'Economía i Hisenda), Madrid, 1991.
 - Suris i Jordà, J. M. *La empresa industrial española ante la innovación tecnológica*. Hispano Europea, Barcelona 1986.
 - Tamames, Ramón. *Estructura económica de España*. Alianza Universidad, Madrid, 1991.
 - Tarragó Sabaté, Francisco. *Fundamentos de Economía de la Empresa*. Edició pròpia, Barcelona, 1986.
 - Trigo Portela, J.-Valera Tabueña, F. *La inversión extranjera en España y la de España en el exterior*. Foment del Treball Nacional. Col. «Informes», núm. 5. Barcelona, 1989.

Glossari

ACCIONS: Cadascuna de les parts en què en considera dividit el capital d'una Societat Anònima, i també el que aporten els socis no col·lectius de societats comanditàries, que en aquest cas es diuen «comanditàries per accions».

ACUMULACIÓ PRIMITIVA DEL CAPITAL: Per a Marx, constitueix la formació de capital mitjançant de l'esclavitud i la rapinya, en les primeres fases del capitalisme comercial i mercantilista. També es refereix a l'explotació proto-burguesa (o d'Antic Règim) de les metròpolis imperialistes.

ALIENACIÓ: Per a Marx, en la seva accepció sociològica, és la constatació que l'obrer «se sent fora de si en el treball i en si fora del treball» (*Manuscrits econòmics-filosòfics*).

APALANCAMENT: Efecte que es produeix en el risc i en el grau de variabilitat dels resultats d'una empresa per l'adopció d'un major finançament extern o per un altre fet. Segons indica l'expressió, l'efecte és progressivament més gran a mida que el risc (financer o d'altre tipus) és més gran.

APEIRON: Segons Anaxímandre, és l'element primordial i originari del món, l'infinit i indefinit. És una matèria indeterminada que conté en el seu si tots els contraris.

ATRACTOR: Punt, línia o superfície que trenca l'isomorfisme d'una àrea determinada i «atrau» per força gravitatòria o d'altre tipus un cos o una acció.

ATUR ESTRUCTURAL: Atur de caràcter crònic, és a dir, no friccional.

ATUR FRICCIONAL: El normal en un mercat de compra/venda de força de treball.

AUTOMATITZACIÓ: Control del procés de producció mitjançant agents mecànics, hidràulics, pneumàtics, elèctrics o electrònics, amb un mecanisme de programació externa (a través d'ordinadors o de control numèric), reajustable i flexible.

AVANTATGE COMPARATIU: Característica diferenciadora respecte de la competència, per més petits costos comparatius, per diferenciació o pel domini d'una parcel·la del mercat.

AXIOLOGIA: Part de la filosofia que estudia la naturalesa dels valors.

BUROCRÀCIA: Conjunt de tasques, procediments i activitats a cura d'un cos de personal administratiu. El tipus ideal de burocràcia va ser desenvolupat per Max Weber, que la va despullar de la seva càrrega pejorativa.

CAPITAL MIXT: Capital repartit entre l'Estat i altres accionistes privats. El capital de l'Estat pot pertànyer a algun organisme autònom o empresa pública, sense que per això deixi de tenir caràcter públic.

CAPITAL RISC: És aquell que finança —de vegades, a través de la participació del capital o de crèdits on es fixa una participació en els beneficis— iniciatives d'empreses dedicades a activitats emergents o punta, amb possibilitats de forta expansió i generació de beneficis.

CAPITALISME POPULAR: Conjunt de mesures que s'orienten a difondre valors de borsa entre amplis sectors de població.

CIRCUIT ECONÒMIC: En Comptabilitat Nacional, els fluxes econòmics entre les empreses, famílies, administracions públiques, inversió i la resta del món.

CIRCULANT: Efectiu monetari mesurable per a la circulació fiduciària o, més àmpliament, el volum de les disponibilitats líquides.

COMANDITA: Societat on uns socis tenen responsabilitat limitada i altres il·limitada.

COMPETÈNCIA IMPERFECTA: Concurrencia d'un mercat de pocs oferents, on es competeix no tant via preus com via *marketing*®.

COMPETITIVITAT: Neologisme que assenyala la capacitat per competir, sobre tot en els mercats exteriors.

COMPOSICIÓ ORGÀNICA DEL CAPITAL: Relació entre costos de capital i de treball. Indica la *funció de producció** de l'empresa.

CONDUCTISME: Equivalent a *behaviorisme*. Estudi psicològic fundat en l'observació i anàlisi objectius de la conducta, sense relació amb la consciència.

CONJUNTURA: En Economia Política, estat del cicle econòmic (de prosperitat o depressió) en un determinat moment.

CONSELLS OBRERS: En els països ex-socialistes, és l'òrgue formal de representació dels treballadors en defensa dels seus interessos, i com a canal de transmissió dels seus suggeriments i propostes a la direcció de l'empresa.

CONVERGÈNCIA: Procés d'apropament a unes macromagnituds mitjançes considerades com un objectiu a aconseguir.

COSTOS LOGÍSTICS: Són els referents a activitats de transport, emmagatzematge i distribució.

COTITZACIONS FICTÍCIES: Són les que financien les prestacions socials atorgades directament pels empresaris als seu dret-havents, antics o actuals.

CULTURA DEL TREBALL: S'acostuma a dir d'aquella actitud que situa el valor-treball en peu d'igualtat amb altres inclinacions, activitats o motivacions humanes (com ara el lleure, per exemple). També al procés d'aprenentatge continu, des de la infantesa a la situació de mestratge.

DEMANDA AGREGADA: Concepte keynesià que inclou la globalitat de la demanda en un mercat, tant la que es refereix al consum de béns finals com a la inversió en béns intermitjos.

DESLOCALITZACIÓ: Procés de trasllat de la producció —i l'acoblament de la producció— que requereix abundant factor treball a països amb un cost de la mà d'obra més baix.

DIFERENCIACIÓ: Estratègia de singularització respecte a la resta de competidors, amb la finalitat d'augmentar la llibertat en la fixació de preus i de crear clients fidels.

DINER: En la seva accepció més corrent, és l'efectiu —bitllets o monedes— en circulació. En Teoria Econòmica, tot allò que una societat accepta com a mitjà de pagament o mesura del valor.

DUMPING SOCIAL: Del verb anglès «to dump». Utilització del factor treball per sota del seu valor de mercat. És un important avantatge comparatiu dels *Nous Països Industrialitzats**.

ECONOMIA MIXTA: Es denomina així als sistemes econòmics que no són de capitalisme pur, en tenir sectors públics considerables.

ECONOMIA POSITIVA: Amb aquesta expressió, formulada inicialment pels economistes britànics J. S. Mill i J. M. Keynes, es fa esment a la branca de l'Economia que s'ocupa de descriure i explicar els fenòmens pretesament sense judicis de valor, és a dir, amb una intenció asèptica.

ECONOMIA SOSTENIBLE: És un principi, basat en els criteris de l'Informe Meadows (*Sobre els límits del creixement*) que es fonamenten en ajustar les taxes de creixement (positiu o negatiu) als límits que imposa la Naturalesa (en recursos o en protecció del medi ambient).

ECONOMIES D'AGLOMERACIÓ: Hom diu de la concentració en una àrea reduïda d'activitats molt diverses, car ofereixen avantatges de localització en base a un teixit productiu divers i ric.

ECONOMIES D'ESCALA: Disminució dels costos mitjans en augmentar les sèries de fabricació i distribuir-se els costos fixos en un volum molt més gran de producció.

ECONOMIES EXTERNES: Són els avantatges que per a una determinada activitat suposa l'existència d'un seguit de béns econòmics —subministraments

de matèries primeres o energia—, de condicions ambientals, de força de treball, de disponibilitats econòmiques, etc.

ECOSISTEMES PELÀGICS: Ecosistema de les superfícies de les aigües marines.

ELASTICITAT-PREU: És la variació de la demanda en funció del preu d'un producte.

ELASTICITAT-RENDA: És la variació de la demanda en pujar o baixar la renda dels demandants, sense variar els preus (per variacions dels gustos o preferències dels consumidors, per estereotips socials...)

EMPRESA: Entitat amb personalitat jurídica formada amb un capital, que produeix béns o serveis, i que a més a més del propi treball del seu promotor (o promotors) pot incorporar un cert nombre de treballadors. Té un propòsit lucratiu.

EMPRESA RETICULAR: És aquella estructura organitzativa no jerarquitzada, altament descentralitzada, que coordina empreses independents a través d'una informació horitzontal, i vinculada per l'autocontrol que atorga l'interès mutu per objectius comuns (obrir mercats o conservar-los, oferir una imatge de marca comuna, etc.). Un exemple serien els districtes industrials del tèxtil italià.

ENCLOSURE: Veu anglesa que significa «encerclament de terres». Designa el procés de transformació de l'agricultura feudal en una agricultura capitalista.

ENGINYERIA FINANCERA: Disseny d'operacions de creixent complexitat pel finançament amb recursos externs de qualsevol classe de projectes econòmics. Pejorativament es diu també de manobres financeres de caràcter atípic.

ENTROPIA: Medeix el grau de desordre en un sistema aïllat, sense intercanvi de massa i energia amb l'exterior.

EQUILIBRAT DE LA CADENA: Es tracta de la minimització del temps inactiu de llocs de treball, variant el seu nombre, el contingut de treball o qualsevol altre factor productiu.

ESTAGFLACIÓ: Situació on coincideix l'estancament del PIB amb fortes elevacions en el nivell general de preus.

ESTRATÈGIA EMPRESARIAL: En Economia de l'Empresa, és el model de decisió que revela les missions, objectius o fites, així com les polítiques i plans empresarials en les seves grans línies, a complir mitjançant polítiques estratègiques (o tàctica).

EUTROFITZACIÓ: Procés d'acumulació de sals minerals (especialment nitrats) en les aigües d'un llac o aiguamoll, per l'acció d'aigües residuals i adobs, que comporta la mort progressiva de formes supe-

riors de vida.

EXPLOTACIÓ (Unitat tècnica d'): Unitat tècnica formada per un conjunt d'elements dedicats al desenvolupament d'una indústria o servei o, en una finca, a l'activitat agrícola. Pot tenir o no personalitat jurídica; en el segon cas, és un apèndix d'una unitat d'ordre superior, l'empresa*.

EXTERNALITAT: Avantatges i inconvenients quan una decisió de consumir o produir genera una incidència positiva o negativa en el medi.

FALLIDA TÈCNICA: Figura jurídica mercantil que s'aplica a les persones físiques o jurídiques que pateixen la impossibilitat de fer front a les seves obligacions financeres, com a conseqüència de ser més gran el seu passiu que el seu actiu.

FLEXIBILITAT: Capacitat d'adaptació al medi exterior, en un ambient competitiu.

FRANQUÍCIES: Contracte pel qual una empresa concedeix a una altra, amb la contrapartida d'un *royalty*, el dret de presentar-se sota la seva raó social, o de vendre productes que tinguin la seva marca o logotip.

FUNCIÓ DE CONSUM: Relació que estableix la dependència entre allò que consumeix una societat i el seu nivell de renda.

FUNCIÓ DE PRODUCCIÓ: És la relació entre la producció d'un bé (*output**) i els factors de producció (*inputs**) utilitzats.

FUNCIÓ D'UTILITAT: És la relació entre els mitjans (*estratègies** d'empresa) i les finalitats (o objectius) requerides. Aquesta funció s'ha de maximitzar, per la qual cosa no s'ha de deixar al marge cap agent econòmic que estigui, d'una manera o altra, relacionat amb l'empresa.

GAP: Veu anglesa que indica la diferència de nivells en la comparació de dos magnituds.

GRUPS SEMIAUTÒNOMS: En les cèl·lules de fabricació flexible, són els equips de treball amb certa capacitat d'autonomia en la presa de decisions i en el procés productiu, car no formen part d'una cadena de flux continu.

HOLDING: Veu anglesa que identifica un conjunt d'empreses que formen un grup financer (societat de cartera o societat tenidora), el qual controla la resta d'empreses (*societats operants**) mercè a les seves accions accionàries en elles.

HOMO-ECONOMICUS: Veu llatina que designa l'arquetipus de ser humà que en les seves decisions es guia tan sols per interessos crematístics, presentant per tant un perfil unidimensional.

INDICADOR: És la ràtio que pot sintetitzar la situació concreta en un moment donat.

INDUSTRIALITZACIÓ DIFUSA: És una política de foment industrial basada en la dispersió geogràfica de la indústria, amb objectius de reequilibri territorial.

INFRAESTRUCTURA: En terminologia marxista, la base material que sustenta el conglomerat normatiu i cultural, o *superestructura**.

INPUT: És l'equivalent de l'espanyol *insumo*. És l'energia, producte o servei que s'incorpora a un procés de producció.

INDEXACIÓ: Aplicació de l'escala mòbil a diferents fenòmens econòmics.

INTEGRACIÓ: Procés pel qual s'uneixen dos o més elements individuals per formar un tot. Està molt relacionat amb el concepte *sinèrgia**.

INTEGRACIÓ KEYNESIANA: És la integració dels principis keynesians amb els de l'economia neoclàssica (marginalista). Hom considera que fou P. A. Samuelson el seu principal representant.

INVESTIGACIÓ OPERATIVA: Conjunt de tècniques de càlcul que permeten la solució de problemes complexos (implantació industrial, existències, distribució dels productes, logística...)

ISOLÍNIA: Nom genèric que se li dona a cadascuna de les línies que en un pla (topogràfic o d'altre tipus) uneixen punts on el valor d'un element determinat és el mateix.

JOINT-VENTURE: Expressió anglesa que es refereix a l'agrupació, generalment temporal, de dues o més empreses que uneixen les seves capacitats per afrontar un projecte de construcció, investigació, comerç exterior...

KNOW-HOW: Expressió anglesa que fa referència als coneixements tecnològics o organitzatius, protegits pel dret de propietat industrial, necessaris per al desenvolupament d'una determinada activitat.

MANAGEMENT: Gerència de l'empresa, en la seva estructura funcional: personal, financer, qualitat, *marketing**, investigació, etc.

MANAGER: És el responsable de la gestió d'una empresa, desvinculat de la seva propietat. En la *tecnocultura**, pot exercir funcions de planificació, control i organització de la gestió, és a dir, el paper de director executiu o, en el cas d'una societat anònima, de Conseller Delegat.

MANUFACTURA: És la fase prèvia al maquinisme en el procés d'industrialització, que utilitzava com a força motriu l'esforç humà, la tracció animal, el vent, la fusta o el salt de les aigües, però no encara el carbó o el vapor.

MARKETING: Veu anglesa que indica la branca de l'Economia que analitza les despeses del consu-

midor i que tracta d'arribar a una estimació de la demanda. És la fase prèvia a les operacions d'estímul de la demanda, del tipus de la promoció de vendes i publicitat.

MONOPOLIS NATURALS: Es diu d'aquells béns o serveis el funcionament dels quals exigeix que els desenvolupe unes poques empreses en tot el mercat.

NOUS PAÏSOS INDUSTRIALS: Es denomina d'aquesta manera als països que han sortit fa poc de l'estat de subdesenvolupament i inicien una activitat productiva que, en una primera fase, es fonamenta en els *avantatges comparatius** via preu, i posteriorment desenvolupen uns altres aspectes diferenciadors (és el cas dels quatre Dracs del Pacífic: Corea, Taiwan, Singapur i Hong Kong).

OLIGOPOLI: Forma concreta del mercat, en la qual un reduït nombre d'oferents controla la major part de l'oferta, però sense fer acords entre si, per la qual cosa es manté una *competència imperfecta**.

ORGANITZACIÓ CIENTÍFICA DEL TREBALL: És el seguit de regles i pautes que va establir F. W. Taylor per minimitzar temps i moviments en les operacions, i maximitzar la productivitat, en base a una estandarització dels mètodes de treball i la cronometració de les seves fases.

OUTPUT: Veu anglesa, generalment utilitzada per fer referència al producte o sortida d'un sector qualsevol del mercat (bé de béns de consum o de béns intermitjos).

PARADOXA DE SOLOW: Segons ella, no hi ha una correlació clara entre l'aplicació de noves tecnologies a escala macroeconòmica i els augments de la productivitat. Això pot ser degut a defectes de medició, a la seva concentració en el sector serveis —de més difícil quantificació— o al seu mal ús. Aquest fet és especialment accentuat si ens referim a la productivitat del capital.

PARC TECNOLÒGIC: Hom diu d'una àrea on es concentren cert nombre d'empreses d'alt contingut tecnològic. Sol estar ben comunicat i posseir especials característiques físiques i ambientals.

PARITAT DE PODER DE COMPRA: Equivalència de poders adquisitius de dos o més monedes.

PATTERN: Model, pauta o conducta, en terminologia sociològica.

PERSONALITAT JURÍDICA: Aptitud legal per a ser subjecte de drets i obligacions. Representació legal.

PLÀNCTON SOCIAL: Per extensió de la paraula *plàncton*, base de la cadena econòmica, constituïda pel treball domèstic, així com la petita i mitjana em-

presa productiva d'un país.

POLÍTICA MONETÀRIA: Aquella que actua sobre l'oferta de diners (i el seu preu), així com sobre altres magnituds de les disponibilitats líquides (o *circulant**).

POLÍTICA DE RENDES: Constitueix la precondició de l'acord entre els agents socials (empresaris, treballadors i Estat) per ajustar el creixement de les rendes a un ritme compatible amb els objectius d'inflació.

PREU: En economia de mercat, els canvis en els preus constitueixen el mecanisme bàsic que regeix l'assignació dels recursos.

PRINCIPI D'ECONOMICITAT: Aquell que pretén l'obtenció d'un màxim rendiment a un mínim cost.

PRODUCTIVITAT: Resulta del quocient de dividir —segons s'escaigui— el volum total de producció (o el valor afegit) per la magnitud representativa del factor (capital o treball).

PROGNOSIS: Coneixement anticipat d'un esdeveniment.

PROGRAMACIÓ LINIAL: Mètode matemàtic en Economia per maximitzar els resultats d'una operació, minimitzant els recursos emprats (és a dir, aplicant el *principi d'economicitat**).

RETROALIMENTACIÓ NEGATIVA: Comporta una estructura causal circular autoreguladora, que atenua les perturbacions potencialment perjudicials per al sistema.

ROL: Conducta que cal esperar d'una persona d'acord amb el *status* que té en la societat.

SECTORS EMERGENTS: Sectors econòmics on la demanda està en creixement, tant per la nova aparició de productes per a necessitats donades que anteriorment no estaven satisfetes, com per la innovació de productes «sustitutius» per a demandes estabilitzades.

SECTORS MADURS: Sectors econòmics on la demanda està estabilitzada, car el mercat ha arribat a un grau de saturació.

SINÈRGIA: És el conjunt de forces, factors o mesures de diferents classes que, concorrent en una mateixa finalitat, generen una acció superior a la de la mera suma dels seus components. Íntimament relacionat en Economia amb el concepte *integració**.

SISTEMA KEYNESIÀ: Doctrina econòmica segons la qual l'atur és el resultat de la caiguda de la demanda efectiva, i per això, per aconseguir la plena ocupació, es fa necessari reactivar el sistema econòmic amb inversió pública.

SISTEMA SOCIOTÈCNIC: És aquell sistema que

integra un subsistema social i un altre de tècnic, que en interrelació produeix una determinada estructura de relacions de treball.

SOCIETAT CIVIL: S'entén, en sentit lax, com aquells sectors de la població, institucions i entitats, que s'escapen de l'àmbit propi de la intervenció pública, i mantenen iniciatives de caire privat i autònom.

SOCIETAT DUAL: Hom diu d'un sistema social on hi ha uns sectors econòmics centrals i uns altres de perifèrics. Es coneix com «societat dels dos terços» aquella que disposa d'importants sectors de la població que compleixen rols marginals o, senzillament, se situen al marge de l'activitat productiva.

SOCIETAT MERCANTIL: Associació de persones per a l'exercici o explotació d'un comerç o indústria. Al·ludeix també a la seva *personalitat jurídica*.*

SOCIETATS OPERANTS: Són aquelles societats que depenen, com a societats filials, d'un *holding**, o societat de cartera, que posseeix el control de la major part de les accions.

SOCIS COMANDITARIS: Aquells que tenen limitada la seva responsabilitat i beneficis, en una societat comanditària, a la quantia de la seva participació en la societat.

STAFF: Grup de persones que ajuden a la direcció o participen en les funcions d'una institució o organisme. Personal tècnic o quadres amb un coneixement altament especialitzat (vegi's *tecnoestructura**).

STAJANOVISME: Mètode soviètic per incrementar la productivitat mitjançant una sèrie de privilegis.

STOCKS: Paraula anglesa equivalent al català *existències*, tot i que més emprada. Fa esment al conjunt de mercaderies acumulades en un magatzem.

SUBSIDIARIETAT: Hom diu de l'execució d'una funció pública per un nivell jeràrquic més proper al ciutadà. Aquesta competència s'entén que és substancial a les seves funcions, no només delegada per un nivell jeràrquic superior de l'Administració. Per extensió aquest concepte es pot emprar en altres àmbits de l'activitat social i econòmica.

SUPERESTRUCTURA: En terminologia marxista, la cobertura normativa i cultural que es recolza en una *infraestructura** econòmica.

TAULES INPUT-OUTPUT: Taules que relacionen valors intersectorials o interindustrials, d'entrades i

sortides, quedant així sintetitzada l'estructura econòmica d'un país des d'un punt de vista tècnic.

TAXA DE COBERTURA: És la proporció de les importacions d'un període concret que poden pagar-se amb les exportacions efectuades en aquell mateix període de temps.

TECNOESTRUCTURA: Terme ideat per J. K. Galbraith per fer referència al conjunt d'organitzacions de caràcter tècnic dintre de les grans empreses, que adopten les decisions de gestió, que posteriorment han d'assumir el Consell d'Administració i la Junta General d'Accionistes. Terme relacionat amb el de *management**, que s'ha d'oposar a la figura del vell propietari capitalista.

TECNOLOGIA INCORPORADA: Són els avenços en I+D incorporats en el producte, per oposició a la tecnologia adquirida (no incorporada) en forma de patents o *know-how**.

TEIXIT INDUSTRIAL: Està lligat en certs casos al d'*empresa reticular**, però sense formes intermitges d'organització. Fa esment de l'existència d'un teixit d'empreses subministradores en les proximitats de les grans companyies. Íntimament relacionat amb els conceptes *polígon industrial** i *economies d'aglomeració**.

TEORIA GENERAL DE SISTEMES: Es fonamenta en la *cibernètica*. Tendència de la filosofia de la ciència que considera tot àmbit (humà o natural) com un conjunt d'elements relacionats de forma tal que hi ha un intercanvi d'informació.

TEORIA MARGINALISTA: Mètode d'anàlisi en microeconomia que pretén l'explicació dels fenòmens econòmics mitjançant funcions matemàtiques, i on una variable aconsegueix en les seves últimes manifestacions (marginals) valors zero que suposen el tancament d'un procés.

TURNOVER: Terme anglès que s'empra per assenyalar la rotació en la mà d'obra.

VALOR: Mesura de la importància que es concedeix als béns que satisfan les necessitats humanes, en funció de la seva abundància o escassetat i de la seva demanda.

VALOR AFEGIT: En un bé és la part de la seva valoració que s'incorpora en una determinada fase del procés productiu.

WELFARE STATE: Centra els seus principals objectius en una alta productivitat, una distribució igualitària de la renda i la preservació de la qualitat de vida. L'acció pública es dirigeix a garantir aquests objectius mitjançant la implementació d'un conjunt

Índex de matèries

1. Els factors de producció	3
1.1. La consistència d'allò incorpori	4
1.2. El joc dels factors	5
1.3. Subjecte i objecte econòmic en un sistema productiu d'economia d'escala	7
1.4. Les dimensions de l'objecte econòmic	8
2. L'univers «empresa»	11
2.1. El paper de l'empresa en la societat	11
2.2. L'empresa com a subjecte jurídic econòmic	13
2.2.1. Tipus d'empresa	13
2.2.2. L'artifici de la Societat Anònima	15
2.2.3. La cultura empresarial de l'actual marc econòmic	17
2.2.4. El lideratge empresarial	18
2.2.5. La funció social de l'empresari	20
2.2.6. Empresa pública i privada	21
2.3. L'empresa com a objecte econòmic	23
2.3.1. Els objectius de l'empresa	23
2.3.2. L'entorn econòmic	25
2.3.3. Estratègies operatives	27
2.3.4. Estructures organitzatives	29
2.3.5. El marc global	32
3. L'empresa com a «sistema sociotècnic»	34
3.1. Condicionants de l'empresa	35
3.1.1. Econòmics d'aglomeració	35
3.1.2. Econòmics d'escala	37
3.1.3. Uns altres factors condicionants	39
3.2. El marc social	39
3.2.1. Anàlisi de dissenys sociolaborals	41
3.2.2. La motivació en el treball	43
3.2.3. Participació i control	46
3.2.4. Balanç social de l'empresa	48
3.3. El marc tècnic	50
3.3.1. Els cinc zeros	52
3.3.2. El criteri sociotècnic	56
3.3.3. Comparació de models d'empresa	59
4. Factors de competitivitat	61
4.1. Mundialització i globalització	62
4.2. El desafiament europeu	63
4.3. Determinants de competitivitat	69
4.3.1. El factor grandària	69
4.3.2. El factor preu	70
4.3.3. El factor competència	75
4.3.4. El factor productivitat	75
4.3.5. El factor finançament	78
4.3.6. El factor tecnològic	84
4.3.7. El factor distinció	86
4.3.8. El factor flexibilitat	87
4.3.9. El factor inversió	88
4.4. El sector manufacturer	89
4.5. La petita i mitjana empresa	95
5. L'acció pública	98
5.1. L'avenç del paradigma liberalitzador	98
5.2. Allò públic i allò privat	100
5.3. Intervenció de l'Estat en l'activitat econòmica	102
6. Empresa i conflicte	105
6.1. Els anomenats «agents socials»	105
6.2. El marc de negociació	108
7. Noves i velles realitats del paradigma actual	112
8. Referents de reforma	116
8.1. Un altre concepte de benestar	116
8.2. Participació i diàleg social	118
8.3. Progrés tècnic, salari i ocupació	119
8.4. El paper de l'Estat	119
8.5. Un nou concepte de capital	121
8.6. El treball canvia de rostre	122
8.7. El límit ecològic	123
8.8. Mesures estructurals	124
8.9. El canvi és inexorable	125



Santa Anna 37
tel. 412 68 80
fax. 412 54 13
08002 Barcelona

La natura

en llibres

NATURISME

Salut i vida natural, higienisme, cultiu biològic...

ECOLOGIA I TECNOLOGIES ALTERNATIVES

Alternativa ecològica, problemàtica mediambiental, tècniques de reciclatge, energies dolces (eòlica, solar, etc.)...

DIETÈTICA I CUINA VEGETARIANA

Alimentació, dietes naturals, productes dietètics...

MEDICINA NATURAL

Medicina no agressiva, plantes medicinals, acupuntura, digitopuntura, massatges, homeopatia...

ARTESANIA TRADICIONAL

Teixiduria, confecció de calçat, treball de la fusta...

Així com també

- Crítica històrica
- Transformació social
- Ciències polítiques
- Llibres de la CEI, d'Amèrica Llatina, xinesos...

...i tots els llibres del mercat!

Si no tenim el que busqueu, us el demanem!

I si ho voleu, fins i tot us el podem fer arribar a casa, contra-reembossament del seu import!

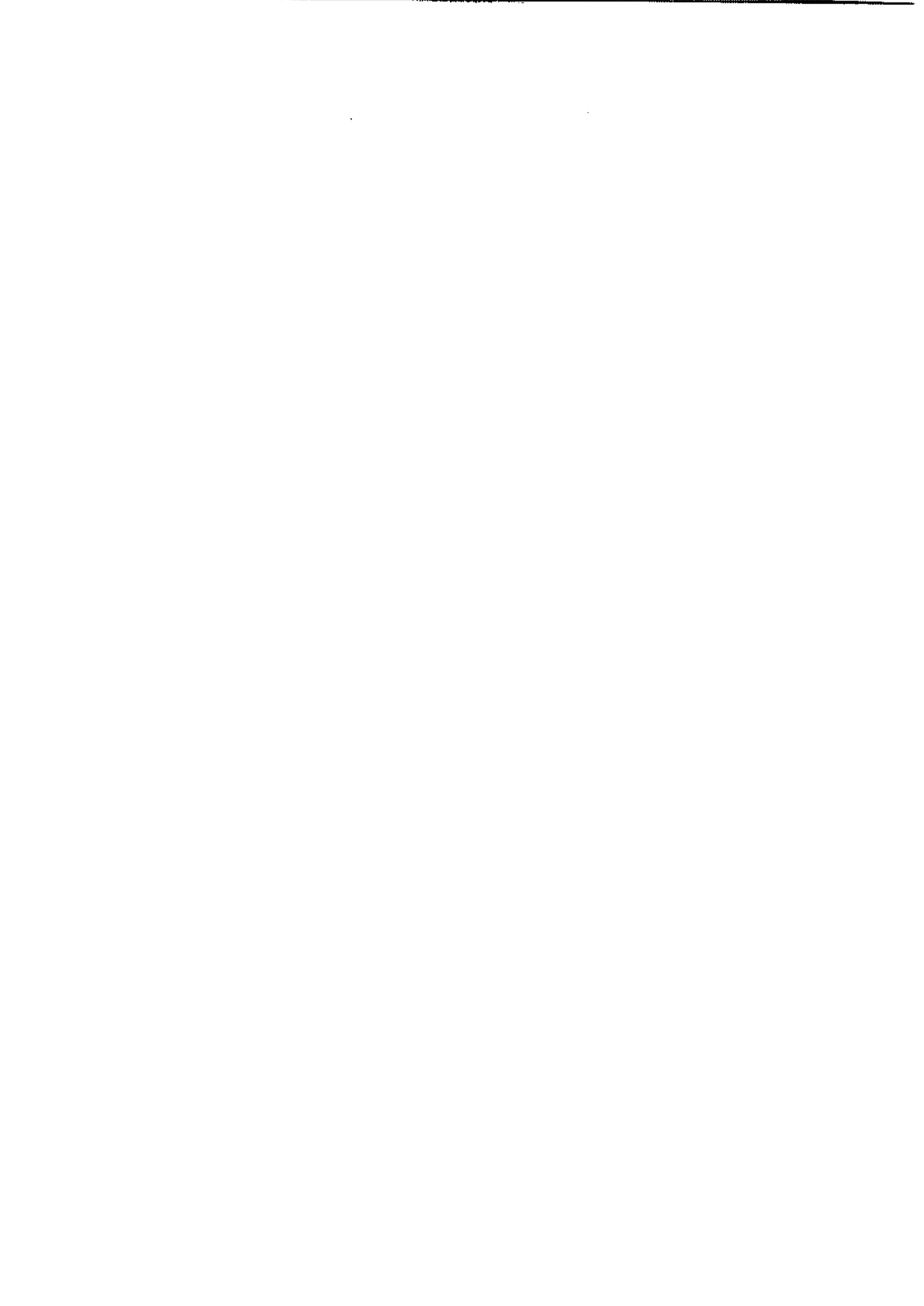
Us esperem!

En el proper número:

De l'antieconomia a l'economia sostenible

El paradigma de l'autoregulació en Economia Social

1. Introducció. Creixement quantitatiu.
2. Creixement, control i autoregulació.
3. Creixement i desequilibris.
4. Creixement i marc natural.
5. Creixement i marc social.
6. Un nou paradigma de creixement.
7. Creixement qualitatiu, economia sostenible i consens social.
8. Creixement qualitatiu i autoregulació.



En el proper número:

De l'antieconomia a l'economia sostenible

El paradigma de l'autoregulació en Economia Social

1. Introducció. Creixement quantitatiu.
2. Creixement, control i autoregulació.
3. Creixement i desequilibris.
4. Creixement i marc natural.
5. Creixement i marc social.
6. Un nou paradigma de creixement.
7. Creixement qualitatiu, economia

sostenible i consens social.

8. Creixement qualitatiu i autoregulació.