

UNIVERSIDAD DE DEUSTO (TERCER CICLO)

Programa: CC.PP. y Sociología

**INCIDENCIA DE LAS NUEVAS
TECNOLOGÍAS EN EL EMPLEO Y EN LA
ORGANIZACIÓN DE LOS PROCESOS
PRODUCTIVOS Y ECONÓMICOS**

Tesis doctoral presentada por don Ernesto PÉREZ ESAIN

Dirigida por el Dr. Andoni KAIERO URIA

Bilbao, 24 de septiembre de 1.999

ÍNDICE

Índice	ii
Índice de figuras	v
Introducción	vii
I. LO QUE PRECEDIÓ AL MODELO ACTUAL	1
1. El principio	2
2. El desarrollo tecnológico como marco para la optimización del capital	12
3. El modelo "keynesiano" como estabilizador del mercado	18
4. Cómo eran las organizaciones en ésta época	21
4.1. Dos modelos de inserción al mercado de trabajo	24
4.1.a) <i>El modelo del mercado interno</i>	24
4.1.b) <i>El modelo dualista o de los "mercados primarios y secundarios de trabajo"</i>	27
4.2. La edad de la empresa	30
4.3. El tamaño de la empresa	34
4.4. El entorno que rodea a la empresa	37
4.4.a) <i>La relación interno-entorno próximo</i>	38
4.4.b) <i>La relación interno-entorno global</i>	41
4.4.c) <i>La planificación de la empresa ante ambos entornos: una respuesta racional</i>	43
5. Los "terribles" años 70	45
5.1. Los movimientos sociales	45
5.2. La desaparición del patrón oro	47
5.3. La crisis del petróleo de 1973 y 1978, y la hambruna soviética de 1973	51
5.4. La cultura de la satisfacción	55
5.5. Crisis de la totalidad	61
5.6. La aparición de Toyota en EE.UU.	67
6. El nuevo modelo económico. Un mundo uniforme.	
Un reencuentro con la totalidad	71
6.1. Control de la inflación	78
6.2. Los tipos de interés del dinero prestado	83
6.3. La política fiscal	88
6.4. Aumentos salariales moderados	95
6.4.a) <i>Elección entre consumo y ocio</i>	97
6.4.b) <i>Relación entre la producción y el salario</i>	111
6.4.c) <i>Mercado laboral y Nuevas Tecnologías</i>	116
6.4.c.1) <u>El modelo neoclásico de acumulación (exógeno)</u>	118
6.4.c.2) <u>El modelo de generación de los bienes de capital o el tipo learning-by-doing (exógeno)</u>	119
6.4.c.3) <u>Los modelo de crecimiento endógeno (endógeno)</u>	119
6.4.c.4) <u>El modelo neoclásico revisado (endógeno)</u>	120
II. TRES EJES FUNDAMENTALES Y DOS ADVERTENCIAS	129
Primero, las advertencias	130
Gran empresa. Pequeña empresa	130

Nuevas Tecnologías de Tratamiento de la Información	132
Tres ejes internos fundamentales en el desarrollo...y uno externo	134
1. Simplicidad (del nuevo modelo)	136
1.1. Pequeñez de la empresa	137
1.2. Simplicidad del producto	145
1.2.a) <i>"Producto base integrador" integrado</i>	146
1.2.b) <i>Complementos que permiten hacer un producto personalizado</i>	151
1.2.c) <i>Consumo en masa a corto plazo: regeneración del mercado</i>	152
1.3. Respuesta ante la desintegración vertical de las diferentes fases productivas dentro de la "gran empresa"	155
1.3.a) <i>Subcontratación externa</i>	155
1.3.b) <i>Outsourcing</i>	161
1.3.c) <i>Franquicias</i>	165
1.3.d) <i>La empresa virtual. La red holónica</i>	169
1.4. La eliminación de los stocks	173
1.4.a) <i>JUST-IN-CASE ("por si acaso")</i>	176
1.4.b) <i>JUST-IN-TIME ("justo a tiempo")</i>	179
1.5. Simplicidad contractual	182
1.5.a) <i>Eliminación del poder sindical</i>	185
1.5.a.1) <i>Humanizar el centro de producción</i>	191
1.5.a.2) <i>El "saber" como elemento distintivo en la organización de la empresa</i>	194
1.5.a.3) <i>El poder dentro del centro productivo</i>	198
1.5.a.4) <i>La madurez del sistema</i>	207
1.5.b) <i>La histéresis (o el mercado de trabajo a largo plazo)</i>	209
1.5.b.1) <i>La histéresis (actuación del Estado)</i>	210
1.5.b.2) <i>La histéresis (actuación de los individuos)</i>	215
2. Integración (del nuevo modelo)	228
2.1. La "nueva organización"	228
2.2. La "integración" de lo flexible en el modelo organizativo	233
2.2.a) <i>Flexibilidad laboral</i>	233
2.2.a.1) <i>Flexibilidad interna (dentro del centro de producción y económico)</i>	234
2.2.a.2) <i>Flexibilidad externa (respecto al centro de producción y económico)</i>	245
2.3. Proceso de trabajo: el paso de lo "discreto" a lo "continuo"	258
2.5.a) <i>Trabajo estándar: el "TAKT TIME"</i>	261
2.5.b) <i>Sistema KAN-BAN</i>	263
2.5.c) <i>Sistema PULL-SYSTEM -Herramienta ANDON</i>	264
2.4. Control de la información y sus insumos	265
2.4.a.) <i>Normas internacionales de control de la calidad de los productos externos. Las Normas AENOR y la producción normalizada</i>	275
2.5. Eliminación de los puntos débiles de la empresa	282
2.8. Simplificación de la estructura vertical en las organizaciones productivas y económicas	288
2.6.a) <i>El "autocontrol" de la base de producción como ventaja competitiva</i>	291
2.8.b.) <i>¿Qué debe significar para el centro de producción el autocontrol?</i>	294
2.7. Producción en línea. Post-fordismo. Post-taylorismo	304

3. Incertidumbre, a evitar, en el nuevo modelo	311
3.1. La incertidumbre creada por los nuevos competidores. La mundialización de la economía	312
3.2. El "sector servicios": la respuesta del mercado laboral a la incertidumbre	320
3.3. Integración del producto, segmentación del mercado. Segmentación del producto, integración del mercado	328
3.4. Publicidad y medios de comunicación	335
 4. El entorno que rodea al proceso productivo. La Metrópolis	 342
 IV. ALGUNAS CONSECUENCIAS SOCIALES	 355
1. Modernismo o Post-Modernismo	361
1.1) El modelo de T.H. Marshall	366
1.2) El papel del mercado en el Modernismo	375
1.3) <i>¿Estado de Bienestar o Modelo de Bienestar?</i>	378
1.3.a) <i>El mercado de masas</i>	379
1.3.b) <i>El mercado de las masas (el mercado utilitarista)</i>	382
1.4) El individuo y el utilitarismo. El efecto en la sociedad según la promesa modernista	387
1.4.a) <i>Individuo-grupo-comunidad en la modernidad</i>	389
1.4.b) <i>La articulación del modelo modernista desde dicha perspectiva</i>	394
1.4.c) <i>Algunas consecuencias sociales</i>	402
 CONCLUSIONES FINALES	 412
 BIBLIOGRAFÍA	 443

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Modelo de competencia perfecta	9
Figura 2: El "multiplicador" keynesiano	18
Figura 3: Modelo de organización compleja basado en la especialización productiva	21
Figura 4: Organización que basa su control en la base productiva en la <i>supervisión directa</i>	35
Figura 5: Organización que basa su control en la base productiva en el modelo burocrático-taylorista	36
Figura 6: Necesidades individuales de " <i>La Teoría X y la Teoría Y</i> " de Douglas Murray McGregor. La "teoría X"	46
Figura 7: La sociedad dividida en una "clase social satisfecha" y en una "subclase funcional"	59
Figura 8: Recta de crecimiento de dinero	64
Figura 9: Efectos de la política nominal expansiva sin crecimiento igual de output	72
Figura 10: Expansión de la oferta	76
Figura 11: Inflación en la política de oferta (modelo monetarista)	78
Figura 12: Relación entre los tipos de interés y la inflación y su influencia sobre la producción	84
Figura 13: La q de Tobin. Una explicación de la relación entre el rendimiento y los costes marginales y la tasa de inversión	86
Figura 14: La "curva de Laffer"	89
Figura 15: Los impuestos como distorsionadores de la oferta y de la demanda	92
Figura 16: Curva de indiferencia de renta y ocio	97
Figura 17: Mapa de curvas de indiferencia de renta y ocio	98
Figura 18: Maximización de la utilidad: la elección óptima entre el ocio y la renta	99
Figura 19: Obtención la renta máxima según el individuo en una serie combinada de ofertas de renta. La curva de oferta de trabajo que se vuelve hacia atrás	100
Figura 20: El efecto-renta y el efecto-sustitución de una subida salarial	102
Figura 21: Primas salariales y salario ordinario equivalente	102
Figura 22: Desempleo de larga duración: la espiral de la decadencia	106
Figura 23: La inactividad: las pensiones y los ancianos	107
Figura 24: Las ofertas salariales, el salario de aceptación y el desempleo friccional	109
Figura 25: Influencia de las prestaciones de desempleo en el desempleo friccional	110
Figura 26: La función de la producción de la empresa a corto plazo	112
Figura 27: Mercado de trabajo ante un incremento de masa laboral	115
Figura 28: Relación entre la reducción del salario y la producción	115
Figura 29: La curva de la demanda de trabajo a corto y a largo plazo	117
Figura 30: La horizontalización de los costes productivos	123
Figura 31: Situación de autarquía	127
Figura 32: Situación de comercio	127
Figura 33: Proceso vertical clásico de producción	147
Figura 34: Integración en un único producto del "producto base integrador" y los complementos subcontratados	148
Figura 35: La espiral de la calidad	151
Figura 36: Relación entre el <i>producto base integrador</i> y su entorno productivo	158
Figura 37: La horizontalización de los costes productivos en los sistemas <i>Just-in-Case (JIC)</i> y <i>Just-in-time (JIT)</i>	174
Figura 38: Modelo de producción " <i>Just-in-case</i> " (JIC)	177
Figura 39: Modelo de producción " <i>Just-in-time</i> " (JIT)	180
Figura 40: El modelo de la telaraña	187
Figura 41: Continuum del control sobre los procesos de decisión	200
Figura 42: Flexibilidad y eliminación de incertidumbre respecto del mercado en los diferentes sectores productivos según su tamaño	210
Figura 43: La curva de Phillips o la relación entre la inflación y el empleo	212
Figura 44: La ley de Okun o la relación existente entre el PIB y el empleo	212
Figura 45: La conjugación de la "curva de Phillips" y la "Ley de Okun" en una única curva	213
Figura 46: El desempleo agregado	214
Figura 47: Comportamiento esperado de los contratadores de mano de obra ante las demandas salariales del conjunto de los desempleados y de los desempleados individualmente	216
Figura 48: Las cinco partes fundamentales de la organización	234
Figura 49: El flujo de actividad interna regulada	235

Figura 50: El flujo de comunicación informal (Pffner y Sherwood)	236
Figura 51: El conjunto de constelaciones de trabajo	237
Figura 52: El nuevo mapa organizativo	237
Figura 53: Zonas susceptibles de ser externalizadas	239
Figura 54: Conjugación de ambos procesos	240
Figura 55: La adhocracia	240
Figura 56: Los perfiles de ganancias esperadas por edades con y sin estudios universitarios	250
Figura 57: Diferentes preferencias de trabajo u ocio. a) Un "adicto al trabajo"	
b) Un "amante del ocio"	258
Figura 58: El sistema <i>lean</i> se apoya en el <i>JIT</i> y en el <i>Jidoka</i>	259
Figura 59: el modelo en "U" del "TAKT TIME"	262
Figura 60: <i>Pull-system</i> o sistema de arrastre	264
Figura 61: Comparación entre el <i>Kaizen</i> y el <i>Kaiyo</i>	268
Figura 62: El ciclo <i>PDCA</i> o rueda de Deming	268
Figura 63: El ciclo <i>PDCA</i> en el sistema <i>Kaizen</i> . El modelo de mejora continua	269
Figura 64: Actividades que tienen incidencia en la calidad	271
Figura 65: Proceso <i>pull</i> en la descomposición de los costes	276
Figura 66: Esquema del proceso en un pequeño departamento autónomo	279
Figura 67: Esquema de proceso en forma de "árbol" de montaje	279
Figura 68: Esquema de proceso en forma de "procesión"	280
Figura 69: Análisis de Pareto de imperfecciones de tejidos	284
Figura 70: Relación entre el "producto base integrador" y su entorno productivo	286
Figura 71: Modelo organizativo burocrático clásico. Su perspectiva vertical	290
Figura 72: Desarticulación vertical ascendente del modelo burocrático clásico. La coordinación del núcleo de operaciones a través del proceso de producción de flujo continuo	291
Figura 73: El controlador y los operarios. La organización vertical	292
Figura 74: La especialización horizontal del puesto de trabajo	297
Figura 75: La especialización vertical del puesto de trabajo	299
Figura 76: Proceso de producción de Flujo Continuo. Post-fordismo	
Su relación con el Mercado Laboral Externo	306
Figura 77: La varianza en la normal	307
Figura 78: Estereotipos de gestión	309
Figura 79: La transformación tecnocrática	310
Figura 80: Estrategias deliberadas y emergentes	314
Figura 81: Modelo burocrático perpendicular respecto al núcleo de operaciones	420
Figura 82: Conjugación de ambos procesos	425
Figura 83: Zonas susceptibles de ser externalizadas	425

INTRODUCCIÓN

Estamos a las puertas del siglo XXI y tenemos ante nosotros un reloj histórico: el desarrollo económico, político y social del mundo en el que vivimos desde una perspectiva global. Mucho se está hablando de la globalización, la "aldea global",... pero este proceso no es único. Junto a él se desarrollan otros que implican al conjunto de la economía, pero también al marco político y al social. En esta investigación hemos abordado el tema desde una perspectiva que puede ser considerada más o menos acertada pero que, como veremos a lo largo de la misma, nos proporciona una visión muy clara del cambio. Nos referimos al *ámbito macroeconómico* y al de la *organización de la empresa* desde la perspectiva de la distribución de los recursos humanos a lo largo y ancho de la misma. Lo cierto es que se trata de una interpretación del mundo en el que vivimos, de la sociedad en la que nos desarrollamos desde componentes fácilmente identificables por cualquier persona no dicha en el área en el que nos encontramos: la Sociología.

Así, en la *primera parte* de la tesis, recogemos el proceso histórico del capitalismo desde su perspectiva filosófica inicial y desde los aspectos más importantes del modelo

económico y organizativo del mundo en el que nos hemos movido durante gran parte del siglo XX. Hemos hecho esto por dos motivos diferentes:

1- porque consideramos que la ruptura comienza en épocas cercanas a la actual y se desarrolla aún en nuestros días;

2- porque fue durante ese periodo donde se alcanzó algo que podríamos considerar como un éxito sin precedentes en la historia de la vida en sociedad a nivel global: el desarrollo del *Estado de Bienestar*.

Este análisis concluye con los cambios macroeconómicos que se desarrollaron durante las dos décadas más difíciles, económicamente hablando, desde la crisis del '29 a la Segunda Guerra Mundial. Así, hablaremos del paso del modelo *keynesiano* al *monetarista*, y el posterior desarrollo del de la *expansión de la oferta*. Hablaremos de la implantación del *monetarismo*, sus efectos económicos y el por qué sucumbió. Hablaremos del modelo de *expansión de la oferta* y su base macroeconómica, analizando sus pretensiones.

En una segunda parte, dividimos la tesis en tres partes fundamentales para el desarrollo de la empresa y una cuarta que, aunque no la analizamos como tal, se encuentra inscrita en el desarrollo de las otras tres: el *entorno*. Los elementos que sometemos a análisis y las diferenciamos entre ellas son:

- la *simplicidad* del modelo,
- la *integración* en el modelo
- la *incertidumbre*, a evitar, por el modelo.

Cada una de estas partes estará estructurada para facilitar su análisis. No se trata solamente de observar los cambios técnicos y organizativos en el interior de las organizaciones productivas y económicas sino, también, de descubrir la lógica que los incita. Así, analizaremos el empleo y las posturas filosóficas que se inscriben en el modelo. Veremos los nuevos modelos productivos, herramientas que utiliza, la nueva articulación del *núcleo de operaciones*

a través de un modelo productivo que hemos denominado *proceso de producción de flujo continuo*. Observaremos la importancia del mercado en dicha articulación expresado a través de diferentes comercios: el *intraindustrial*, el *intraempresarial*, el *intrasectorial* o el *intrafirma*. También veremos la importancia de la articulación de las relaciones empresariales internacionales a través del *paradigma ecléctico de Dunning* o de nuevas formas de relación entre las empresas con el fin de acercarse de una forma más favorable al mercado mundial desde puntos totalmente locales desarrollados en *metrópolis* concretas.

Por último, en la *tercera parte*, observamos el desarrollo del modelo ofrecido por la *Teoría de la Modernidad* y su relación con el anterior *mercado de masas* y el actual *mercado de las masas*. Observaremos el paso de un *mercado nacional* a un *mercado mundial* y fragmentado, un mercado donde la corriente *utilitarista* que articula la empresa a través del modelo empresarial *Core business*, se articula también en la sociedad a partir del consumo. El análisis que realizamos del nuevo modelo a partir de la *asignación óptima* de la *Teoría de los juegos* clarificará el actual modelo social y su conexión con el modelo organizativo de los recursos humanos en los centros productivos y económicos y el modelo macroeconómico de *expansión de la oferta*.

Podría pensarse que quien mucho abarca poco aprieta. Sin embargo, como hemos dicho, las circunstancias de lo económico provocan consecuencias en lo político y en lo social. Nuestra pretensión como sociólogos era observar y deducir los cambios que podemos contemplar en la sociedad desde una perspectiva lógica. Así, este estudio intenta explicar y comprender el comportamiento social, no desde una perspectiva individual de cada uno de los comportamientos sino desde una más unitaria y globalizadora. Entendemos que esto se ofrece en dicha tesis. A priori puede parecer que se trate de un modelo estático. Sin embargo, el lector podrá observar como, lejos de dicha pretensión, se trata de un estudio dinámico como dinámica es la sociedad. No hacerlo así, perdería valor como estudio, tanto para nosotros como para quien pueda leerla.

Espero que su lectura sea tan gratificante para quien la inicie como lo ha sido la investigación para nosotros. Al fin y a la postre, sólo pretendemos aportar nuestro granito de arena a este proceso en el que estamos enclavados, el *proceso de la Modernidad*.

Agradezco a todos aquellos que se han situado alrededor de esta investigación a lo largo de todos los años que ha durado la misma. A mi director, Andoni Kaiero, por la prontitud que se ha dado habitualmente en leer y en corregir todos los folios que le he ido mandando y por los consejos dados. A mis padres, Pedro María y Mercedes, por ser quienes han soportado, en la intimidad del hogar, todo este tiempo de estudio y reflexión con la única esperanza de que terminase con bien. A mis hermanos y amigos por el respeto profesado respecto a dicha labor. Por último, a la *esperanza* que supone la mirada hacia adelante como un camino que hemos de recorrer juntos.

*Pruébese soplando en la superficie del poema,
y se verá que no se mueve:
al contrario del mar, jamás inmóvil.*

Gonzalo Torrente Ballester

La rosa de los vientos

***I. LO QUE PRECEDIÓ
AL MODELO ACTUAL***

1. EL PRINCIPIO

El principio del *desarrollo capitalista moderno* surgió a partir del *capitalismo mercantil*, modelo que se había dado durante el siglo XVIII. A lo largo de dicho siglo, la mejora en los procesos productivos "tierras a dentro" no era un hecho cierto; el progreso técnico para que sea considerado como *capitalismo mercantil* se dio, sobre todo, en la navegación, en los astilleros y en el armamento, posibilitando la superioridad naval y el monopolio comercial. Se basaba en la relación entre la metrópoli y las colonias. No se sostenía en el pillaje sino en la situación dominante de dicha metrópoli en el proceso manufacturador respecto al mercado que abastecía: el mercado colonial. Ello servirá para desarrollar el proceso de producción interno de la metrópoli.

El desarrollo de la industria textil y, posteriormente, el de la industria siderúrgica fueron las que impulsaron técnicamente el desarrollo del *capitalismo moderno*. Sin embargo, ¿qué hizo que los empresarios cambiasen su forma de pensar, el hecho de pasar de una industria basada en la especialización, en los gremios, en el "mercantilismo", al *capitalismo moderno*? Según Max Weber, en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*¹, fue el desarrollo del ejercicio racional contable el eje fundamental del surgir del capitalismo. Lo importante para los "pietistas weberianos" no era producir sino poder contabilizarlo. Es en este proceder donde se genera la principal característica del capitalismo, tanto el *mercantil* como, posteriormente, el *moderno*.

El capitalismo es un sistema de producción de mercancías centrado en la relación entre la propiedad privada de capital y una mano de obra asalariada desposeída de propiedad siendo esta relación la que configura el eje principal del sistema de clases. La empresa capitalista depende de la producción dirigida a mercados competitivos, en los que los precios son las señales para los inversores, los productores y los consumidores indistintamente².

Como hemos dicho, durante parte del desarrollo inicial del nuevo modelo económico

¹ WEBER Max, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, (Ediciones Península, Barcelona, 1995)

² GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 60

(*capitalismo mercantil*), la forma de producción se había basado en la especialización vertical de la producción por parte de los gremios, desde, por ejemplo, escardar la lana hasta la venta del producto. En su *Historia Económica General*³, Weber comenta que fue el dominio del último escalafón dentro del proceso de producción lo que propició que se difundiese la tecnología o la "aceptación" tecnológica por parte del resto los escalones productores como un acto lógico. Según Piore y Sabel, los pasos que se dieron en el desarrollo del capitalismo fueron:

- 1- Producción a destajo en el hogar,
- 2- concentración de las actividades en un único lugar específico con el fin de reducir la ratería, reducir los costes y, por último,
- 3- subdividir las tareas⁴.

Fue en el desarrollo de la segunda y tercera etapas cuando comenzó lo que entendemos hoy como *capitalismo moderno*. ¿Cuál es la principal característica del desarrollo del *capitalismo moderno*? La *industrialización*:

La industrialización ha sido la característica más significada del crecimiento económico moderno, de forma que, a veces, ambos términos se utilizan como sinónimos. No son tales, puesto que por crecimiento económico moderno se entiende el crecimiento de los agregados económicos junto con determinadas transformaciones estructurales, entre las que la más notable y documentada es, ciertamente, la industrialización, esto es, el creciente peso y la mayor tasa de crecimiento de las actividades industriales en la producción, el empleo y el comercio de los países que llevan a cabo la transición. El crecimiento sustancial de la industria durante la transición es la característica más destacada de ésta⁵.

...*Capitalismo moderno*... Es un proceso sustancial y sostenido, que se apoya en uno de los rasgos esenciales del capitalismo: el *capital* como elemento clave del progreso económico, que a partir de ahora no vendrá determinado sola ni sustancialmente por su ampliación (empleo de más capital para dar empleo a mayor número de trabajadores), sino por su *profundización* o utilización de más capital por trabajador. Por lo que el capital se constituye en el principal vehículo de transmisión del progreso técnico, rasgo más característico de esta época.

Es un período en el que se expanden y desarrollan nuevos recursos naturales (N^o), la fuerza de trabajo se cualifica por la educación formal y la experiencia en el trabajo (L^o) y, como queda dicho, el capital (K^o) es un vehículo de transmisión de tecnología, que posibilitó notables incrementos de productividad⁶.

Más concretamente, en el proceso histórico de las relaciones socio-económicas de la

³ WEBER Max, *Historia Económica General*, (Fondo de Cultura Económica, México, 1942), p 160

⁴ PIORE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), p 38

⁵ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p 131

⁶ Ibid, pp 17-8

humanidad, el *capitalismo moderno* sería el último paso dado hasta el momento por la misma. Las características de los anteriores modelos socio-económicos y de este último, en un intento de clarificar más si cabe el modelo actual, sería:

Determinantes de la producción potencial en seis períodos

Epoca	La producción es función de:
1. Preagraria (caza, pesca)	(N, L)
2. Sociedad agraria (500-1500)	(N', L', K)
3. Imperialismo antiguo	(N', L'', K'') + p
Vuelta a la sociedad agraria	(N', L', K)
4. Soc. agraria avanzada (1500-1700)	(N', L', K')
5. Capitalismo mercantil (1700-1820)	(N', L'', K'') + p' + s
6. Capitalismo moderno (1820-hoy)	(N'', L''', K''')

N = recursos naturales

N' = ídem apropiados y mantenidos

N''' = anteriores desarrollados y ampliados

L = trabajo

L' = trabajo con pequeña especialización (agraria)

L'' = anterior con una eficiente elite burocrática de corte militar

L''' = trabajo con educación formal y experiencia adquirida en el trabajo; elite científico-técnica y burocrático-militar

K = stock moderado de capital circulante; inversión de reemplazo del capital deteriorado, así como ampliación (capital para nuevos trabajadores)

K'' = anterior, con inversión viaria y urbana

K' = K + gradual expansión del capital por trabajador (profundización del capital)

K'' = anterior, pero la profundización es más importante

K''' = moderado stock de capital circulante; pero gran magnitud del capital fijo. La inversión de todos los tipos (reemplazo, ampliación, profundización) es el gran vehículo de transmisión del progreso técnico, que ahora se hace muy perceptible

s = economías de escala y especialización

p = expolio y despojo de las áreas colonizadas

p' = anterior completado o sustituido por el monopolio comercial

p'' = expolio residual o negativo⁷

Por supuesto, para que pueda desarrollarse el capitalismo tal y como hoy lo observamos, lo primordial es que exista un mercado establecido y estable. Y éste, ya existía. Existía en los propios países donde se estaba desarrollando el proceso, y existía en las colonias como consecuencia del desarrollo del *capitalismo mercantil*.

⁷ MADDISON, en Cándido Muñoz Ciudad, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 16;

El mercado estaba presente en diferentes puntos de la metrópoli porque, como sugiere Braudel, se basa en la condición humana y en su cotidianidad, en los intercambios simétricos de las ferias, en la necesidad de relación para la supervivencia:

*Esta vida material cotidiana resulta dominada por los gestos siempre iguales de hacer frente a las más perentorias necesidades de supervivencia y adaptación al medio: «Esta vida material es lo que la humanidad ha incorporado profundamente a su propia vida a lo largo de su historia, como si formara parte de las mismas entrañas de los hombres...»*⁸

Y, es que, el mercado es un lugar cotidiano para el hombre de la época, como para el de la mayoría de las épocas. El mercado no es consustancial al capitalismo, aunque el capitalismo sí lo sea respecto al mercado. El pensamiento de Braudel, en las palabras de López Pintor, así lo manifiesta:

El nivel de actividad económica que capitaliza de todo lo que queda debajo es una actividad capitalista. El capitalismo cabalga sobre la economía de mercado, la necesita y presupone, aunque no sucede lo mismo al revés. El mercado no requiere al capitalismo⁹.

Sin embargo, el *capitalismo moderno*, además de apoyarse en el mercado, ha de sostenerse, para su expansión y desarrollo, sobre algo más: el *gran mercado*. Es el paso del mercado "localizado" y temporal al mercado "espacial" y atemporal (ruptura entre el *espacio* y el *tiempo*)¹⁰; es el paso al mercado "nacional" (mercado que, en el siglo pasado, incluía a las colonias) y, posteriormente, al mercado internacional. En este proceso jugará un papel muy importante el *dinero*, no el dinero físico (por ejemplo, el oro), sino el dinero como *crédito* (el dinero papel o pagarés):

El dinero en su forma desarrollada se define ante todo en términos de crédito y deuda allí donde éstas se refieren a una pluralidad de intercambios ampliamente extendidos. Y ésta es la razón por la cual Keynes relaciona estrechamente el dinero con el tiempo. El dinero es un medio de prórroga, que provee los medios para conectar el crédito y la deuda en las circunstancias en las que el intercambio inmediato de productos es imposible. Podemos decir que el dinero es una manera de abrir un paréntesis en el tiempo, liberando de esta forma las transacciones de un particular medio de intercambio. Para decirlo más exactamente en los términos ya introducidos, *el dinero es un medio de distanciamiento entre tiempo y espacio*. El dinero permite la verificación de transacciones entre agentes ampliamente separados en tiempo y espacio. Simmel caracterizó bien las implicaciones espaciales del dinero al afirmar que:

⁸ BRAUDEL, en Rafael López Pintor, *Sociología Industrial*, (Alianza Universidad Textos, Madrid, 1995), p. 70.

⁹ Ibid, p. 71.

¹⁰ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 30

... el papel del dinero va asociado a la distancia entre su posesión y el individuo... sólo si el beneficio de una empresa se configura de manera fácilmente transferible a otro lugar, quedan garantizados, a través de la separación espacial, tanto la propiedad como el propietario, un alto nivel de independencia, o en otras palabras, de automovilidad... El poder del dinero para aunar distancias posibilita que el propietario y sus propiedades estén tan alejados que cada uno pueda seguir sus propios preceptos en mucha mayor medida que cuando ambos se encontraban en relación mutua directa, esto es cuando el compromiso económico era también uno personal¹¹.

Pero hemos de indagar más profundamente en la aparición del capitalismo para poder entender el desarrollo económico actual. Buscando explicarlo y atendiendo a lo manifestado anteriormente por Piore y Sabel, sin mano de obra barata que pudiese especializarse no hubiese sido posible el desarrollo del modelo capitalista moderno. La separación entre la propiedad y el producto es fundamental en el desarrollo del capitalismo moderno. Así, ese traslado de mano de obra de la agricultura a otros sectores económicos como la industria o el sector servicios es un factor fundamental en el desarrollo del *capitalismo moderno*. Ello se debe a que la productividad de la industria y de los servicios era mayor que la productividad de la agricultura. Así, con el traslado de esa mano de obra del sector primario al secundario y terciario se produce el paso clave hacia el proceso capitalista¹². Esa mano de obra barata la encontró Gran Bretaña con la desposesión de los campesinos de sus tierras.

En unas partes los campesinos han sido liberados de la tierra, y la tierra de los campesinos (Inglaterra); en otras, los campesinos se han emancipado del señor territorial (Francia), y en las demás se ha implantado un sistema mixto (en el resto de Europa; el Este se asemeja más a la regulación inglesa...) ¹³

El resultado de este proceso es lo que vio Adam Smith en su ejemplo sobre la fábrica de alfileres, tan manido a lo largo de la historia económica. La consecución del *capitalismo moderno* es el resultado de la aplicación de todo lo anterior en sus cuatro premisas fundamentales:

- congregación de tareas en un único local,
- separación de las tareas (*racionalización del proceso productivo*),
- contabilidad de la producción y

¹¹ Ibid, 34.

¹² MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Cívitas, 1996, Madrid), p. 24

¹³ WEBER Max, *Historia económica general*, (Fondo de Cultura Económica, México, 1942), p.103

- mercado estable para poder absorber esta oferta.

Sin embargo, no son menos importantes las próximas características que vamos a comentar en el modelo de desarrollo del *capitalismo moderno*:

- a) el *establecimiento del Estado y los principios democráticos en la sociedad*, y
- b) la *aplicación del conocimiento reflexivo en el modelo*.

a) ¿Por qué es clave esta la primera premisa en el surgir del *capitalismo moderno*?

La producción industrial y la constante revolución tecnológica asociada permitió que el proceso de producción se hiciera más eficiente y barato. La mercantilización de la mano de obra fue un eslabón particularmente importante, entre el capitalismo y el industrialismo, porque el «trabajo abstracto» puede programarse directamente en el diseño tecnológico de producción...

Pero con el surgimiento del capitalismo, la naturaleza de la dominación de clase se hizo substancialmente diferente. El contrato de trabajo capitalista, un punto clave del nuevo emergente sistema de clases, implicaba el empleo de fuerza de trabajo abstracta en lugar de la servidumbre del «total de la persona» (esciavitud); de una proporción de la semana laborable (criados al servicio personal del amo), o de productos (diezmos o tributos en especie). El contrato de trabajo capitalista no descansa sobre la posesión directa de los medios de violencia y el trabajo asalariado es nominalmente libre, por lo que las relaciones de clase quedan de esta manera incorporadas directamente al marco capitalista de producción, en vez de estar abiertas y sancionadas por la violencia. Este proceso se dio en conjunción histórica con la monopolización del control de los medios de violencia en manos del Estado. De esta manera la violencia quedó «extraída» del contrato de trabajo y concentrada en manos de las autoridades estatales¹⁴.

La *aparición del Estado moderno y de la democracia* que hoy conocemos, o por lo menos lo que conocemos como Principio Democrático, se sostenía en la consideración de los trabajadores como miembros libres de la sociedad, pero miembros, en todo caso, de una sociedad concreta: el Estado-nación. Libres, por lo menos, nominalmente. Max Weber nos lo explica perfectamente cuando desarrolla la idea del trabajador libre, no libre de su tarea, sino libre en la doble consideración:

- 1- trabajador-consumidor, y
- 2- trabajador que ya no depende del empresario para sobrevivir¹⁵.

Como hemos dicho, la producción capitalista necesitaba, primero de la consideración del Estado como principal mercado al que abastecer por parte de los centros de producción y,

¹⁴ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), pp 65-6

¹⁵ WEBER Max, *Historia Económica General*, (Fondo de Cultura Económica, México, 1942), pp 296 a 298

en segundo lugar, de la *democratización* del consumo como principio modulador de una producción que se basaba en la idea de productividad, en la idea de crecimiento productivo, crecimiento que podía predecirse y cuantificarse. Es importante ver que la consideración del trabajador cambiaba radicalmente según fuera su situación a lo largo del día, según el lugar donde se encontraba: trabajador en la fábrica, consumidor en el economato.

La segunda idea tiene que ver más con la *consideración de la descarga del empresario del trabajador, la liberación de éste de aquel que en la esclavitud o en situaciones de servidumbre dependía de él*. No es que el trabajador fuese de repente libre, sino que aparece el *mercado de trabajo* como lugar donde han de confluír todos aquellos que no dispongan de trabajo y va a ser desde éste desde donde el trabajador ha de negociar su incorporación al proceso productivo. El capitalismo elimina de esta manera la incertidumbre de quien ha de poner los medios para producir. Se "olvida" del trabajador y del mantenimiento de la familia de éste, de sus enfermedades, de su muerte... en definitiva, de costes a los que tenía que atender en otros modelos. Así, en situaciones de crisis coyunturales o estructurales, la empresa podía adaptarse perfectamente a las mismas despidiendo a los trabajadores para volver a situarlos en el proceso posteriormente o desarrollar nuevas actividades acordes con la nueva demanda. Lo que se propugnaba era una *capacitación para la flexibilidad* del mercado.

Finalmente, la iniciación de la fábrica depende de un requisito de carácter social: la existencia de un número suficiente de trabajadores libres, pues no sería posible sobre la base del trabajo de esclavos¹⁶.

b) Por otro lado, la *aplicación del conocimiento reflexivo* es un elemento importante en el desarrollo del *capitalismo moderno*. Así, la aplicación de *conocimiento experto* a los diferentes procesos productivos reunidos en torno al proceso industrial darán lugar a una reasignación más eficiente de los factores productivos y a un desarrollo constante de productos adecuados para la supervivencia del mercado y del modelo en sí mismo. De forma que, la educación y la experiencia laboral, unida al desarrollo de nuevas tecnologías será lo que determine al *capitalismo moderno* en su constante búsqueda de la máxima eficiencia en lo que se

¹⁶ Ibid, p 185.

refiere a la producción. Esta es, además, una de las características claves del desarrollo de lo que se ha denominado *modernidad*.

Pero sólo en la era de la modernidad se radicaliza la revisión de la convención para (en principio) aplicarla a todos los aspectos de la vida humana, incluyendo la intervención tecnológica en el mundo material. Se dice frecuentemente que la modernidad está marcada por el apetito por lo nuevo, pero esto quizás no es del todo correcto; lo que es característico de la modernidad, no es el abrazar lo nuevo por sí mismo, sino la presunción de reflexión general en la que naturalmente, se incluye la reflexión sobre la naturaleza de la misma reflexión¹⁷.

Todas estas consideraciones se apoyaban en dos afirmaciones:

- el mercado basado en las relaciones capitalistas es el eje supremo del nuevo proceso productivo y
- no debe haber perturbaciones exteriores ya que las relaciones son perfectas (intrusión del Poder del Estado en el proceso productivo).

Lo que Adam Smith vio en la fábrica de alfileres fue eficiencia, y en sus ventas un mercado en Competencia Perfecta, basado, *grosso modo*, en una igualación entre la Oferta y la Demanda en todos los aspectos. Según este modelo, la oferta es creciente y la demanda ofrece incrementos decrecientes. Como vemos, la oferta y la demanda están condenadas a cruzarse, por lo que la intervención de cualquier agente externo lo único que haría sería des-

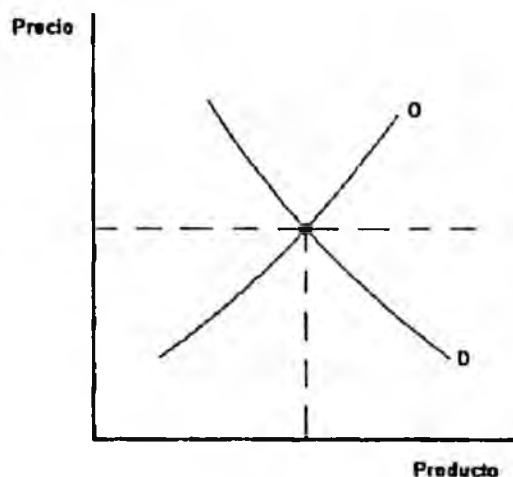


Figura 1: modelo de competencia perfecta.

¹⁷ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 46

virtuar este modelo. El ejemplo ricardiano respecto al uso de las tierras nos lo explica perfectamente. Según éste, los hombres utilizan para la producción agraria las mejores tierras; un aumento de la producción, a no ser que sea consecuencia de elementos exógenos a las características de las propias tierras, llevará a los mismos a plantar en tierras menos productivas, lo que indica el rendimiento decreciente en la productividad en el conjunto total de las tierras. Un nuevo intento de aumentar la producción llevará a un menor rendimiento con más horas de trabajo, y así sucesivamente. Así, un aumento en la producción lleva, si no se ve afectado por elementos exógenos al propio mercado, a una disminución de los rendimientos, bien de los productos en el mercado, bien de los factores de producción en la misma.

Para concluir con este primer apartado, la idea de *libertad* es un elemento central dentro de este marco. La libertad era importante que fuese institucionalizada para poder, valga la redundancia, *institucionalizar* y declarar al mercado como un lugar libre en sus transacciones. Ello supone la existencia de capacidad de negociación entre productor y cliente (capacidad que se establece a través del mercado), por lo que es dicho proceso el que establece el precio del producto y si se ha de producir o no. Es en este entramado donde el *empresario destructor y creador* de Schumpeter puede realizarse en su máxima expresión: quien vela por los sueños e intereses de los diferentes consumidores y quien satisface sus demandas las veces que desee.

Por último, y respecto a la *conjugación de la libertad, el capital y el mercado*, hemos de hablar de la libertad como algo inextricablemente unido al modelo capitalista en su perspectiva de *libertad de negociación*. Para ello es necesario que exista una libertad absoluta de movimiento de capital. El capital debe ser libre para poder fluir en el espectro capitalista en su búsqueda de establecer contacto con el mejor "negocio" posible en "cualquier lugar". Ésta es una de las reglas básicas del capitalismo: el negocio está en "cualquier lugar" del mundo, lo único que se exige es estar allí en el momento apropiado. Así pues, la optimización del uso del capital como elemento con capacidad para establecer *vínculos libres* entre los diferentes ciudadanos, independientemente de donde se encuentren en ese momento, es básico en el con-

cierto capitalista. Es el desarrollo de la *ruptura entre el espacio y el tiempo*, elementos fundamentales en anteriores modelos socioeconómicos. Como comenta Milton Friedman,

En abstracto, el concepto de dinero está claro: es cualquier medio comúnmente aceptado como pago a cambio de bienes y servicios,...) y aceptado, no a título de género consumible, sino como algo que representa un depósito temporal de capacidad adquisitiva, utilizable para adquirir otros bienes y servicios¹⁸.

Eso lleva a que el mercado deba ser amplio, desarrollándose bajo la forma del imperio en el siglo pasado y, a finales del siglo XX, en el marco del "mundo", eliminando cualquier forma de constricción física. Así, los tres ejes susceptibles de desarrollar la idea de libertad han de ser:

- la libertad de los hombres,
- la libertad en el mercado y
- la libertad en la negociación.

¹⁸ FRIEDMAN Milton, *Paradojas del dinero*, (Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1992), p. 32

2. EL DESARROLLO TECNOLÓGICO COMO MARCO PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL CAPITAL

Aquí es donde vamos a comenzar a estudiar la primera hipótesis que nos planteamos respecto al desarrollo tecnológico y que no es otra que *las Nuevas Tecnologías generan des- empleo*. Para poder analizar dicha hipótesis, lo primero que debemos preguntarnos es *cuál es la actitud del capitalismo respecto al desarrollo tecnológico* y, en segundo lugar, *en qué difiere el desarrollo capitalista actual del de épocas anteriores*. En este apartado vamos a elaborar solamente la primera cuestión ya que la segunda la desarrollaremos posteriormente.

Como recordaremos, una de las características del capitalismo es el *carácter racional y contable* que realiza en todas sus acciones. Así pues, no debería extrañarnos que el desarrollo tecnológico sea uno de los ejes fundamentales dentro de los que podemos denominar *desarrollo capitalista histórico*. La capacidad de realizar cálculos contables de las inversiones tecnológicas, unido a la *abstracción de la mano de obra* que surge en su proceso de liberalización y a la capacidad de programarla directamente en el diseño tecnológico y en el proceso productivo más eficiente, es una de las bases para el desarrollo del mismo.

Sólo en la moderna sociedad occidental aparece una nueva forma de búsqueda del lucro y acumulación del beneficio basada en el cálculo económico racional: se trata de «la empresa capitalista racional de capital fijo, mano de obra libre y especialización y combinación racional de funciones así como de la distribución de las funciones reproductivas sobre la base de este tipo de empresas, relacionadas entre sí en una economía de mercados»¹⁹.

Se trata de un proceso de asignación de capacidad a los procesos más rentables. Como dicen Chenery y Syrquin, en el capitalismo moderno, *el desarrollo económico es un proceso de transición multidimensional desde una estructura relativamente constante a otra*²⁰. En otras palabras, el desarrollo económico del *capitalismo moderno* no es un proceso agrega-

¹⁹ WEBER Max, en Rafael López Pintor, *Sociología Industrial*, (Alianza Universidad Textos, Madrid, 1995), p. 64.

²⁰ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 43.

tivo sino estructural.:

El crecimiento lleva aparejadas transformaciones estructurales. Las principales son: a) proceso de industrialización o reforma de la estructura organizativa de la producción y, particularmente, la reasignación de recursos (materiales y humanos) desde la agricultura hacia la industria; b) proceso de urbanización o redistribución por áreas de la población de un país; c) distribución del empleo entre actividades; d) distribución del producto por actividades de origen y por destino (consumo, inversión ...), y e) proceso de interdependencia internacional...

Es significativa esta concepción del desarrollo económico como una transformación global que se produce en los países al crecer (cambio estructural asociado al crecimiento de la renta per cápita). Dentro de tales transformaciones el mayor peso de la industria sería un elemento de la transformación general de las estructuras económicas y sociales, aunque, sin duda, el elemento más característico. Como causas próximas de estas transformaciones suelen citarse tres tipos de factores:

a) *Factores de demanda*, explicados por la ley de Engel: al incrementar la renta se reduce la proporción de gasto en alimentos, por lo que otras demandas adquieren mayor relieve.

b) *Factores de oferta*. La acumulación de capital y el capital humano (educación formal y experiencia adquirida en el trabajo) propician la alteración de los patrones de producción y la capacidad de producir de los países.

c) *Factores técnicos*. Tendencia a sustituir factores materiales por sintéticos. Otro factor tecnológico importante es la diferente productividad entre sectores económicos, lo que tiene importantes consecuencias sobre la asignación de recursos.

d) *Factores comerciales*. Con el crecimiento económico se alteran las ventajas comparativas de los países.

e) *Política económica*. Es muy importante el marco institucional y de política económica en que tienen lugar las actividades económicas. La libertad de ejercicio de las actividades y la libertad de acceso a los mercados internacionales son factores condicionantes del crecimiento económico de los países²¹.

Ello dará lugar a la *producción en masa*, estilo de producción marco dentro del capitalismo de gran parte del siglo XX como forma de desarrollo de estas premisas. Su ejemplo clásico sería el de la expansión de la "mancha de aceite".

El capitalismo es internacional por naturaleza. Se fija en estos centros y deriva de las actividades económicas realizadas en la cumbre, sobre la vida material y la economía coherente de mercado. Necesita de los intercambios a gran escala ya que es producción mercantil en grandes empresas de proyección y dominación internacional²².

Ello hará que el *capitalismo moderno*, abrace a otras economías menos desarrolladas e incluso no desarrolladas bajo este modelo, con diversas consecuencias para estos (sobre todo con los países subdesarrollados). De tal forma, el contacto del mundo industrial con el no industrial produce un *efecto disolvente* de las estructuras económicas y sociales del último a través, sobre todo, de la aplicación racional de sus relaciones. Generalmente, sobre éstas

²¹ KUZNETS, Ibid, pp. 35-8.

²² LÓPEZ PINTOR Rafael, *Sociología Industrial*, (Alianza Universidad Textos, Madrid, 1995), p. 70

últimas, el efecto real final suele ser la creación de una relación de dependencia del mundo no industrial con el industrial no solo económica, sino tecnológica y, a veces, también política²³.

De forma que, toda actividad social susceptible de ser cuantificada en relación con la inversión necesaria para realizarla, así como con la posibilidad de conceptualizar racionalmente sus rendimientos, va a ser susceptible de verse envuelta en la dinámica capitalista en su afán expansivo tanto dentro de la misma sociedad como en sus relaciones con otras sociedades. Así, mientras el mercado y las actividades que se desarrollaban para él podían ser localizados físicamente hasta la época mercantilista (a través de los "mercados", "ferias",...), con el desarrollo capitalista, el mercado adquiere un carácter expansivo y envolvente a través de la cuantificación racional de las actividades que se realizan en el mismo. Es el paso de la *sociedad arcaica* durkheimiana, basada en la *solidaridad mecánica* (semejanza de los individuos a través del desarrollo de ideas comunes, fuerte predominio del grupo sobre el individuo...)

Distingue Durkheim entre una sociedad arcaica, donde la división del trabajo favorece la existencia de una conciencia colectiva muy fuerte y una sociedad moderna. A esta conciencia la denomina Durkheim «solidaridad mecánica» o basada en la semejanza (las ideas comunes a toda la sociedad son más, en intensidad y en número, que las que mantiene personalmente cada miembro de la misma). Esta solidaridad mecánica se extiende casi por completo sobre la mentalidad y la moral individuales; de ahí las reacciones drásticas contra las violaciones de las instituciones del grupo y, por tanto, la importancia de las leyes penales y represivas en tal tipo de sistemas²⁴.

a la *sociedad moderna* y su *solidaridad orgánica*, apoyada más en las diferencias entre los individuos (la individualidad), que en las semejanzas, donde el anonimato y la propiedad privada adquieren un papel predominante.

Por el contrario, la extensión de la división del trabajo en la moderna sociedad hace aparecer una forma distinta de solidaridad: la solidaridad orgánica, basada más en las diferencias que en las semejanzas y que implica una mayor interdependencia social a medida que aumentan las diferencias entre los hombres y disminuye la importancia de la conciencia colectiva. De aquí la importancia que en este nuevo tipo de sociedad tiene el desplazamiento del Derecho Penal por el Derecho Civil y Administrativo, que más que el castigo, exigen la restitución de la justicia (por supuesto, los contratos no significan la eliminación total de la coacción ya que contienen elementos predeterminados, que no son

²³ Ibid, p. 95.

²⁴ DURKHEIM Emile, en Rafael López Pintor, *Sociología Industrial*, (Alianza Universidad Textos, Madrid, 1995), p. 58.

negociables por las partes, sino impuestos por la ley)²⁵.

Esto puede dar lugar a situaciones de *anomia social*, o lo que es lo mismo, a una des-identificación del individuo con el resto de los seres que le rodean. Sin embargo, esa misma individualidad y el surgir del Estado como centro natural y político donde debe desarrollarse principalmente la primera actividad expansiva del capitalismo, darán al individuo su condición de *ciudadano*, con las consiguientes implicaciones que tiene esto para la sociedad.

Para el propio Durkheim²⁶, el desarrollo urbano y metropolitano de las sociedades es una consecuencia de la búsqueda de esta estabilidad, de la búsqueda de mercados (de consumo y de mano de obra especializada) suficientemente amplios y concentrados para poder evitar así la pérdida de capacidad productiva del capital. En palabras de Jane Jacobs:

...Los mercados urbanos tanto de los consumidores como de los productores son a un tiempo diversos y concentrados. Ambas cualidades de los mercados locales convierten la producción de numerosas clases de productos y de servicios en económicamente viables, y que no serían posibles en lugares rurales, en grupos de pueblos o en pequeñas ciudades mercado, y más especialmente en el momento en que está comenzando la producción de artículos que en otro tiempo se importaban y que están dando los primeros pasos en los mercados...²⁷

El proceso capitalista será diferente según el tamaño de los países y del mercado. Con amplios mercados internos por desarrollar, el modelo productivo es diferente al modelo ofrecido por los países pequeños, ya que estos basarán su desarrollo capitalista en el proceso exportador.

Los países grandes.

La importancia del comercio internacional es menor en países grandes que en países pequeños y la diferencia crece con el nivel de renta.

Con respecto a la importación...hay que señalar que en los países grandes no sólo tiene un menor peso..., sino que éste se reduce en las primeras etapas de la transición, reflejando la sustitución de importaciones, que en los países grandes se ve posibilitada por el mayor mercado interno.

El patrón de comercio más cerrado y menos especializado de los países grandes tiene su contrapartida en el patrón de producción interna, más equilibrado. Estos países desarrollan con más facilidad políticas de industrialización hacia dentro, que repercuten en otros aspectos de la asignación de recursos.

...Algunos autores han hablado de industrialización prematura y no especializada de los

²⁵ Ibid, p. 56.

²⁶ LÓPEZ PINTOR Rafael, *Sociología Industrial*, (Allanza Universidad Textos, Madrid, 1995), p. 56

²⁷ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), p. 45

países grandes y que ésta se centra en industrias básicas de los metales, papel, química e industrias del caucho, poco representadas en los países pequeños.

Las exportaciones de los países grandes suelen ser manufactureras, aunque a las exportaciones se les da menos importancia que en los países pequeños.

Países pequeños

Los países pequeños están más preocupados por los mercados externos y por los flujos de capitales y, dados los niveles de crecimiento del comercio internacional, antes o después deben orientarse a la exportación de manufacturas si quieren seguir creciendo.

Los países pequeños con abundancia de recursos naturales pueden basar en éstos sus exportaciones y, en este caso, se produce un rezago en el crecimiento de las exportaciones manufactureras que más tarde tienen que llegar, salvo que se acepten menores tasas de crecimiento de la exportación y del PIB.

En la mayoría de los casos escriben Chenery y Syrquin, la orientación industrial surge como consecuencia de la escasez de recursos naturales. Los países donde típicamente se ha dado este patrón como Hong Kong, Israel, Grecia, Portugal o Taiwan, sólo han tenido exportaciones primarias en las primeras etapas.

En los países pequeños la industria pesada está al principio menos representada en el patrón productivo, por no ser rentable para el mercado interno (por exigencias de escala). Sin embargo, a niveles de renta superiores se produce una convergencia en el peso y patrón manufacturero que es expresión de las profundas transformaciones que se operan en el aparato productivo de los pequeños países, a veces apoyados por capitales extranjeros.²⁸

De todos modos, no es un tema obviado por ningún pensador económico y social de los dos últimos siglos. Desde los ciclos de Schumpeter, donde el empresario se convertía a la vez en creador y destructor con el único fin de innovar, hasta la experiencia relatada por Love²⁹ sobre la evolución de una empresa como McDonald's, el mercado, y sobre todo, el mercado estable, o lo que es lo mismo la capacidad de un Estado de mantener el mercado estable, es el que incita al desarrollo tecnológico. En este proceso, el surgimiento del concepto del Estado-nación va a ser fundamental.

Una forma obvia de comenzar la industrialización fue la sustitución de importaciones por producción local, puesto que podía considerarse que la importación suministraba un estudio de mercado privilegiado sobre cuáles eran las demandas. Se estima que en un sector (o en un país) se está operando producción sustitutiva de importaciones cuando, a lo largo del tiempo, disminuye la relación entre importaciones y disponibilidad total de productos (producción más importaciones) para un sector (o para toda la economía).

Este tipo de industrialización solía sustentarse en dos instrumentos:

A) *Proteccionismo industrial*. Se trataba de incorporar tecnologías inexistentes en el país, así como métodos de gestión y de producción no extendidos, por lo que se multiplicaban las ayudas (subvenciones, créditos y otras) para el estímulo de la industria.

B) *Proteccionismo arancelario*. La industria local, como industria naciente que era, necesitaba protección frente a la más eficiente industria del exterior. Por ello, el proteccionismo es un acompañante casi permanente en los procesos de industrialización sustitutivos

²⁸ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), pp. 57-8.

²⁹ LOVE John F., *MCDONALD'S. La empresa que cambió la forma de hacer negocios en el mundo*, (Carvajal, Colombia, 1987).

de importaciones...³⁰

Así, el proteccionismo del Estado-nación junto al tamaño del mismo se convierte en un elemento esencial en el desarrollo del *capitalismo moderno*. Este contexto estable jugará un papel fundamental, a su vez, en el diseño del modelo social.

³⁰ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 174

3. EL MODELO "KEYNESIANO" COMO ESTABILIZADOR DEL MERCADO

Tras el *crack del '29* y ante la necesidad de crear un marco estable capaz de absorber lo que la crisis había destruido, surgió la figura del economista británico John Maynard Keynes y su modelo de *demanda agregada*. Dicho modelo macroeconómico se basaba en la estimulación de la economía a través de un aumento del consumo por parte de los poderes públicos, vivificando así la producción y generando lo que se llamó *efecto multiplicador* (Keynes, Dillard, Jacobs,...). Lo que pretendía dicho modelo era estimular la economía en períodos de crisis. Sin embargo, una vez superados dichos períodos, el consumo del Estado, bien en infraestructuras, bien en servicios públicos,... iba "a lograr" seguir absorbiendo la *demanda agregada* necesaria para empujar a la economía en su estela del crecimiento sostenido. Dentro de este ámbito surgió lo que se ha denominado *Estado del Bienestar*, modelo de Estado que buscaba, a través de dicha demanda agregada, satisfacer a todos los ciudadanos, no solo globalmente sino particularmente.

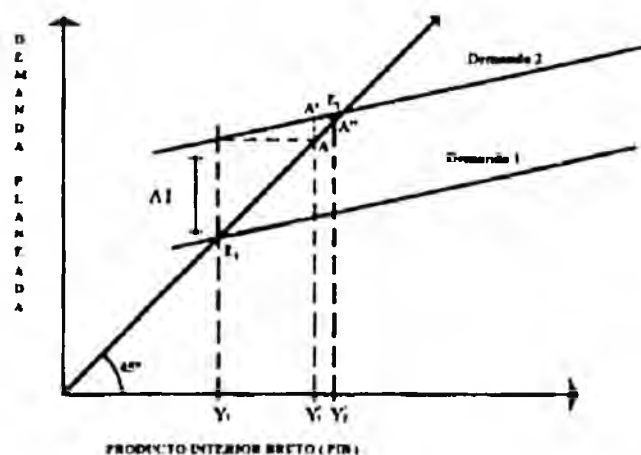


Figura 2: El "multiplicador" keynesiano

(Charles Wyplosz y Michael Burda, *Macroeconomía: un texto europeo*, 1994, 315)

Previendo la existencia de una *Demanda Agregada* que va a aceptar los precios con los que la inversión va a ser considerada beneficiosa para el productor, se realizará un incre-

mento en la misma (ΔY) que desplazará a la Demanda de la "demanda 1" a la "demanda 2". Este incremento de la Inversión generará un incremento de PIB pasando primero a Y_1 y, posteriormente, a Y_2 . A dicho incremento de la demanda, se le denominará *efecto multiplicador*.

Lo importante de lo mostrado en la figura es la "creación" de un agente externo a las relaciones consideradas hasta ese momento como *naturales del mercado*, conduciendo a la economía global del Estado por la senda del crecimiento sostenido. Así, en un marco con una política arancelaria activa, el desarrollo del modelo de *demanda agregada* provocó en los países capitalistas lo que se ha denominado la *edad de oro del capitalismo*. Algunos de los factores que incidieron en su creación fueron:

1) Nivel y estabilidad de la demanda

El compromiso de todos los agentes económicos con el mantenimiento del pleno empleo de los recursos y con la evitación de depresiones permitió mantener la demanda en la posguerra a niveles elevados y relativamente estables, lo que afectó positivamente a las expectativas empresariales, propiciando mayores inversiones, al reducir los riesgos de las mismas. Los bajos tipos de interés fueron un factor adicional impulsor de las inversiones.

2) El progreso técnico

La obtención de mayor producción con menor aportación de factores convencionales (trabajo y capital) se ha denominado progreso técnico o crecimiento residual, puesto que no se justifica, como se verá más adelante, por el aumento de los factores productivos.

En el presente siglo, la producción por empleado fue mayor en Estados Unidos que en cualquier otro país. De este modo, los Estados Unidos representaban para los demás países una frontera tecnológica. Era un país a imitar. Para el resto de países, la incorporación de tecnologías nuevas permitió el crecimiento de la productividad. La reconstrucción de Europa y Japón se llevó a cabo mediante la incorporación de técnicas nuevas más productivas que las reemplazadas (progreso técnico incorporado). En la actualidad, sin embargo, las diferencias se van cerrando y los países seguidores operan cada vez más cerca de la frontera tecnológica.

3) Nivel y crecimiento del capital

Las oportunidades que ofrece el cambio técnico no pueden apropiarse sin la renovación e incremento del equipo capital... A ello hay que añadir la mejora de los niveles educativos y la experiencia laboral adquirida en el trabajo que propiciaron el crecimiento del capital humano, que posibilitó la incorporación y adaptación de las nuevas tecnologías.

4) La difusión internacional

Los flujos internacionales de mercancías y de factores sobre todo capital han estimulado la imitación internacional...

5) El efecto de convergencia (catch-up bonus)

Se ha denominado efecto de convergencia (*catch-up bonus*) a la situación de crecimiento más favorable para los países seguidores puesto que tenían a su disposición, además del estímulo de alcanzar a los líderes, una serie de tecnologías probadas y, por tanto, la posibilidad de optar por la mejor o la más adecuada a sus disponibilidades, con menor coste que el país líder, que tenía que actuar según el más lento procedimiento de prueba

y error...

6) El cambio estructural

El traslado de trabajadores desde la agricultura, donde en el año 1870 se empleaba la mitad de la fuerza de trabajo..., hacia el resto de sectores económicos posibilitó un importante incremento de la productividad media, puesto que gran parte de la población abandonaba la menos productiva agricultura y pasaba a la industria y los servicios, donde la productividad era mayor...

7) Factores institucionales

...La estabilidad del sistema monetario internacional fue también un factor importante³¹

Dicho modelo se extendió primero en EE.UU., pero fue aceptado de forma generalizada en Europa y Japón después de la Segunda Guerra Mundial, donde la reconstrucción de ambos mercados fue fundamental para el desarrollo expansionista del mercado americano, crecimiento avivado por la tendencia internacionalista del capitalismo.

Además, con la imposición de este modelo macroeconómico se contentaron dos cuestiones íntimamente relacionadas como eran la *comunidad del desarrollo económico y la participación centripeta en el ámbito de la política*. Por un lado se satisfacía la condición de estabilidad del mercado nacional como eje fundamental para el desarrollo sostenido de la economía y para la satisfacción de las caras inversiones necesarias para poder *producir en masa* y, por otro, las demandas sociales desde los partidos denominados progresistas, tales como la educación universal, la salud pública, mejora de calidad de vida subjetiva de los trabajadores a través de unos salarios con mayor capacidad de compra,... Se trataba de un modelo que satisfacía igualmente a los partidos más conservadores y a los más progresistas. Un ejemplo de todo ello lo tenemos en la política desarrollada en torno al sector primario de la época:

La alternativa consistía en conseguirlo mediante una regulación de la producción agrícola, o bien introduciendo una separación entre los precios de la producción agrícola en el mercado nacional y los bajos precios imperantes en el mercado mundial, o sea, implantando un sistema dual de precios. Esto último podría llevarse a la práctica mediante subsidios a la exportación (*dumping*) manteniendo a la vez mediante aranceles una apropiada protección de los mercados nacionales... El modelo competitivo clásico sería desechado³².

³¹ Ibid, pp. 22 a 25.

³² GALBRAITH John Kenneth, *Historia de la economía*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1989), p. 226.

cuáles han de ser sus *outputs*. Según éste, los *outputs* del primero serán los *inputs* del segundo, y así sucesivamente. No existe un control por parte del trabajador de las acciones que ha de realizar ya que debe transmitir la información a la parte inmediatamente superior a él, ésta a la siguiente,... descendiendo la decisión siguiendo el mismo circuito. Lo importante es mantener una serie de ideas que Taylor describió perfectamente en su *modelo Científico* de la producción de 1911. Sus cinco principios fundamentales eran:

- 1) Delegar toda la responsabilidad en la organización del trabajo que ha de hacer el trabajador al directivo;
- 2) utilizar métodos científicos para determinar el modo más eficiente de realizar el trabajo;
- 3) seleccionar la mejor persona para realizar cada trabajo concreto;
- 4) instruir al trabajador para hacer el trabajo eficientemente;
- 5) controlar el rendimiento del trabajador para asegurar que se han seguido los procedimientos adecuados del trabajo y se han obtenido los resultados deseados³³.

La máxima expresión organizativa de la base productiva de dicho modelo la encontramos en las palabras de Alvin Toffler sobre el sistema de Ford:

Cuando Henry Ford empezó a fabricar en 1908 los «modelos T» no se necesitaban 18 operaciones diferentes para terminar una unidad, sino 7.882. En su autobiografía, Ford indicó que de estos 7.882 trabajos especializados, 949 requerían «hombres fuertes, de complexión robusta y condiciones físicas casi perfectas», 3.338 necesitaban hombres de fuerza física simplemente «ordinaria»; la mayoría de los demás podían ser realizados por «mujeres o niños mayores» y, continuaba fríamente, «descubrimos que 670 podían ser realizados por hombres sin piernas, 2.637 por hombres de una sola pierna, dos por hombres sin brazos, 715 por hombres de un solo brazo y diez por ciegos».... El trabajo especializado requería, no una persona completa, sino sólo una parte. Nunca se ha aducido una prueba más vívida de que la superespecialización puede resultar embrutecedora³⁴.

Como hemos comentado, este modelo se desarrollará y practicará a lo largo de la casi totalidad del siglo XX, siendo muy semejante, en su estructura secuencial ascendente y en sus objetivos al *modelo burocrático* de Weber. Lo que les va a diferenciar a ambos va a ser: el modelo de Weber estaba basado como el de Fayol en la administración y, en segundo lugar, surge como *respuesta democrática* en los centros de producción, donde lo importante es:

³³ TAYLOR Frederick Winslow, C. Ramló y X. Ballart, *Lecturas de la Teoría de la Organización*. Vol. 1, (Ministerio para las Administraciones Públicas, Madrid, 1993) p. 30.

³⁴ FORD Henry, Alvin Toffler, *La tercera ola*, (Plaza & Janes Editores, Barcelona, 1980), p. 67.

...A base de una *nivelación*, por lo menos relativa, de las *diferencias económicas y sociales* que han de tenerse en cuenta para el desempeño de las funciones. Se trata especialmente de un inevitable fenómeno concomitante de la moderna democracia *de masas* en oposición al gobierno democrático de las pequeñas unidades homogéneas. Ello ocurre, por lo pronto, a consecuencia de un principio que le es característico: la subordinación del ejercicio del mando a normas abstractas. Pues esto se sigue de la exigencia de una "igualdad jurídica" en el sentido personal y real y, por tanto, de la condenación del "privilegio" y de la negación en principio de toda tramitación "según los casos".³⁵

No obstante, el *modelo burocrático*, pese a parecer un modelo rígido y deshumanizador, tiene su génesis en la especialización y en la protección de ésta y de quien la ejerce en su *base productiva*. Sin embargo, el *taylorismo* se basaría en la especialización proveniente de la descomposición del proceso productivo en unidades simples de actuación. Así, la diferencia entre ambos estaría en el motivo de la especialización.

Modelo burocrático se puede decir que es una organización basada en un conjunto de funciones establecidas mediante reglas legales, racionales, escritas y exhaustivas. Tiene en común con la "dirección científica" la división sistemática del trabajo (especialización y departamentalización).

El poder que ostenta cada individuo en el seno de este modelo es personal y procede de la norma que crea el cargo. Los cargos, por su parte, están ordenados jerárquicamente: cada puesto inferior está bajo el control y supervisión de un puesto superior. El desempeño de cada cargo se basa en la preparación especializada de su ocupante, para ello las personas que ocupan los distintos cuerpos son seleccionados bajo el principio objetivo del mérito. Otra característica esencial de este modelo es que ningún integrante de la organización posee la propiedad de los medios de producción: son profesionales, especialistas y también asalariados. El desempeño de las tareas propias de su puesto representan su actividad principal y son nombrados por un superior jerárquico, perfilándose una carrera profesional dentro de la organización. Su vinculación con ésta es indefinida³⁶.

La estabilidad del modelo productivo y económico de la época proporcionó "un acercamiento" de ambos modelos organizativos ya que sus diferencias, a priori, no eran tan grandes. Así, como nos comentan Piore y Sabel, en Europa, hasta principios de este siglo, el grado de *especialización profesional de la mano de obra* en las empresas era muy alto debido a que el nivel de *producción en masa* era pequeño. Sin embargo, ante el empuje del modelo americano de *producción en masa* Europa tuvo que imitarlo, lo que provocó la desaparición casi total de estos pequeños talleres a favor de las grandes empresas, absorbiendo gran parte de esta mano de obra especializada y situándola en un marco de *especialización del proceso productivo*.

³⁵ WEBER Max, C. Ramló y X. Ballart, *Lecturas de la Teoría de la Organización* Vol. 1. (Ministerio para las Administraciones Públicas, Madrid, 1993) p. 157.

³⁶ Ibid, 32.

Esto generó que esa mano de obra especializada "exigiese" un tratamiento diferencial respecto al resto de trabajadores en lo referente al respeto de la antigüedad y de los salarios. Así surgió un modelo apoyado en la especialización del proceso productivo proveniente de la descomposición del mismo, pero con derechos llegados del modelo profesional anterior (*modelo burocrático - especialización de la mano de obra*)³⁷.

4.1. DOS MODELOS DE INSERCIÓN AL MERCADO DE TRABAJO

4.1.a) *El modelo del mercado interno*

El modelo productivo de este período que estamos comentando se basaba en la *producción en masa*. Dado que el mercado laboral se ajusta a las propias necesidades de la producción, éste era muy estable en el tiempo. Y, es que, para un proceso de producción continuo, la estabilidad de su base productiva es uno de los factores más importantes.

Pero quienes critican la teoría ortodoxa sostienen, y lo que dicen es aceptado cada vez más por muchos economistas convencionales, que esta descripción no coincide en absoluto con lo que ocurre en el mundo real. El maestro de enseñanza pública, el mecánico cualificado y el funcionario burócrata, por citar sólo algunos, *no se encuentran ante la perspectiva diaria de ser desplazados de su trabajo por otra persona igualmente capaz y dispuesta a trabajar por un salario algo más bajo*. Los trabajadores, por una parte, disfrutan de «derechos laborales» y los empresarios, por otra, tratan de mantener una plantilla estable. Aunque existe un elevado grado de movilidad ocupacional y geográfica en la economía de Estados Unidos, el empleo del trabajador medio es, de hecho, bastante estable³⁸.

Esta propia estabilidad interna del mercado laboral establece *barreras de entrada* acordes a las necesidades productivas de la empresa y a las necesidades psicológicas de los propios trabajadores. Se protege el núcleo productivo porque esa seguridad y su conocimiento del proceso le permite un mejor rendimiento. Así, un trabajador se insertaría en el proceso a través del *punto de entrada* en el escalafón inferior con la intención de ir ascendiendo dentro de la escala jerárquica con el paso del tiempo. Este punto de entrada es quien pone en contacto el *mercado externo* con el *mercado interno* de producción. Las reglas y los procedimientos institu-

³⁷ PIRE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), pp. 31-2.

³⁸ McCONNELL Cambell y BRUE Stanley, *Economía laboral*, (McGraw-Hill/Interamericana de España, Madrid, 1997), p. 399.

cionalizados, las costumbres y la tradición son quienes determinan la distribución de los trabajadores en la jerarquía de la empresa y el salario a percibir³⁹.

Estos *mercados internos* surgen como respuesta a los altos costes de reclutamiento y de formación conferidos a la sustitución de un trabajador antiguo en un puesto de trabajo determinado. Como comentan Doeringer y Piore:

Casi todos los puestos de trabajo exigen algunas cualificaciones específicas. La familiaridad con el entorno físico específico del centro de trabajo facilita incluso las tareas más sencillas de custodia. La familiaridad con una determinada máquina facilita mucho el manejo aparentemente rutinario de máquinas convencionales... Por otra parte, el rendimiento en algunos puestos de producción y en la mayoría de los puestos de dirección exige trabajar en equipo y una cualificación fundamental es la capacidad para trabajar eficazmente con los miembros de dicho equipo. Esta capacidad depende de la interrelación de las personalidades de los miembros, y las «cualificaciones» del individuo son específicas en el sentido de que las cualificaciones necesarias para trabajar en un equipo nunca son las mismas que se necesitan para trabajar en otro⁴⁰.

Es esa propia especificidad tecnológica -y de las cualificaciones de cada empresa- la que hace que sea más rentable la jerarquización de la mano de obra y el consiguiente *mercado interno*. Cualquier ascenso y/o promoción se basa en la *antigüedad*, algo en lo que gira todo el modelo. Así, mientras los economistas ortodoxos hablan de la competitividad como base de la eficiencia, el *modelo basado en la antigüedad* funda su eficiencia en la seguridad que ofrece el mercado interno para los diferentes trabajadores. Esto dará a los trabajadores una mayor seguridad psicológica, lo que les permitirá trabajar sin la carga de tener que rendir responsabilidades numéricas al final de cada jornada. Mintzberg⁴¹ nos recuerda la importancia de la *protección del núcleo de operaciones* dando la mayor estabilidad al mismo con el fin de dotarle de la mínima incertidumbre y lograr el máximo rendimiento. Así, aquí, estabilidad interna significa *máximo rendimiento*.

Otra razón importante es la *eficiencia estática* y la *eficiencia dinámica*. Lo que significa

³⁹ Ibid, p. 400.

⁴⁰ DOERINGER y PIRE, en Cambell McConnell y Stanley Brue, *Economía laboral*, (McGraw-Hill/Interamericana de España, Madrid, 1997), p. 402.

⁴¹ MINTZBERG Henry, *Diseño de organizaciones eficientes*, (El Ateneo, Buenos Aires, 1989)

MINTZBERG Henry, *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991)

esto nos lo explican perfectamente McConnell y Brue:

...La razón por la que los mercados internos de trabajo pueden ser eficientes se basa en la distinción entre la eficiencia estática y la dinámica. La *eficiencia estática* se refiere a la combinación de trabajo y otros recursos de una *determinada calidad* de la manera más eficiente posible (menos costosa). La *eficiencia dinámica* está relacionada, en cambio, con el aumento que experimenta la eficiencia productiva gracias a la *mejora de la calidad* del trabajo y de otros recursos. Desde nuestro punto de vista, lo importante es que los mercados internos de trabajo fomentan la eficiencia dinámica, que se suele considerar más relevante que la estática. La ventaja que se consigue utilizando más eficientemente las cualificaciones que *ya tienen* los trabajadores es una ventaja inmediata, mientras que las ventajas que se obtienen *mejorando* los conocimientos y las cualificaciones de los trabajadores pueden durar indefinidamente. Por otra parte, los mercados internos de trabajo favorecen la eficiencia dinámica porque al dar mayor seguridad a los trabajadores antiguos más cualificados, hace que éstos se muestren dispuestos a traspasar sus conocimientos y cualificaciones a sus compañeros menos cualificados. Los trabajadores antiguos muy cualificados querrán ocultar sus conocimientos a los jóvenes menos cualificados si éstos últimos pueden llegar a competir con ellos para ocupar sus puestos. Pero las reglas de antigüedad y otras disposiciones sobre la seguridad existente en los mercados internos de trabajo garantizan que no ocurrirá así.⁴²

Así, aprovechar la *eficiencia dinámica* del mercado interno, es decir, generar una correcta transferencia de conocimientos intergeneracionales es fundamental dentro de cualquier centro productivo ya que la *vida de la empresa* es larga y dinámica. Pensar en mantener al mismo al "máximo nivel" de capacidad en lo que respecta a su *saber hacer* se toma en algo principal bajo dicho prisma. De hecho Castells y Hall nos lo comentan como algo inherente al éxito de las empresas japonesas en la época pasada y en la actual:

Aparte de la subcontratación, existe otra característica distintiva de la organización industrial japonesa: la continuidad del empleo y las estructuras jerárquicas de las grandes corporaciones que constituyen el principal mercado de trabajo. Ello es más reciente de lo que muchos observadores suponen: originalmente, el mercado de trabajo japonés era fluido y no poseía una estructura distintiva. Pero para superar la falta de mano de obra cualificada las grandes corporaciones comenzaron a crear mercados de trabajo internos en la década de los veinte, adoptando una serie de innovaciones que incluían la formación y la promoción interna, clasificaciones profesionales específicas de cada empresa y un nivel salarial basado en la antigüedad. Estas características se mejoraron y se convirtieron en práctica corriente a finales de la década de los cuarenta y en la de los cincuenta mediante esfuerzos de los gestores por reafirmar el control sobre la determinación de los salarios y la reglamentación laboral...⁴³

De ello también son conscientes diversos autores como Mintzberg, 1989, 1991; Piore y Sabel, 1990; Perulli, 1995; GalhametBorde, 1995; Milgrom y Roberts, 1993;...

⁴² McCONNELL Campbell y BRUE Stanley, *Economía laboral*, (McGraw-Hill/Interamericana de España, Madrid, 1997), p. 407.

⁴³ CASTELLS Manuel y HALL Peter, *Las Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*, (Alianza Editorial, Madrid, 1994), p. 245.

4.1.b) El modelo dualista o de los "mercados primarios y secundarios de trabajo"

Sin embargo, éste no es el único modelo propuesto en lo que respecta a la relación de la empresa con el mercado de trabajo de esta época. El segundo modelo es el *dualista o de los mercados primarios y secundarios de trabajo*. La teoría que lo defiende se basa principalmente en las características endógenas del puesto de trabajo respecto a diferentes factores exógenos. Así, los *mercados primarios* serían los denominados como puestos de trabajo estables, puestos a los que nos referimos en el anterior marco. Se caracterizarían por su seguridad, sus altos salarios, la existencia de una jerarquía de puestos con posibilidades reales de promoción y ascenso, la utilización de "altas" tecnologías para la producción. Los *mercados secundarios* serían los denominados como inestables. Sus características son la antítesis del anterior. Éste generaría salarios bajos y estancados, puestos sin futuro, con una tecnología relativamente primaria y grado de sindicación muy bajo. Podríamos imaginar que los trabajadores pertenecientes a dicho mercado no superan el proceso de selección por alguna razón, lo que les impide acceder a una escala de puestos de un *mercado interno*⁴⁴.

Según los defensores de la existencia de dicho modelo, la relación entre ambos mercados refuerza a cada uno de ellos provocando que el paso de uno a otro sea bastante complicado. Ello se debería al celo que tienen los pertenecientes a los mercados primarios a la hora de mantener su *status*, y porque los integrantes de los mercados secundarios entran en la dinámica propiciada por ese mismo tipo de mercado: absentismo, excesiva rotación, mala calidad de los trabajos...

Los trabajadores de ambos mercados adquieren a través de un proceso de retroalimentación patrones y rasgos de conducta que son adecuados en su mercado de trabajo. Por ejemplo, en los mercados primarios de trabajo el empleo es estable y los trabajadores se vuelven «fiables» y tienen unos hábitos de trabajo estables. Son fiables en el sentido de que acuden a trabajar con regularidad, son puntuales y manejan con esmero el equipo y los materiales de la empresa. Estos trabajadores también obedecen las reglas y procedimientos del mercado primario de trabajo y están deseosos de aprender nuevas cualificaciones que les permitan ascender por la escala de puestos.

También existe supuestamente un proceso similar de retroalimentación en los mercados secundarios. La ausencia de movilidad ascendente la inexistencia de escalas de puestos

⁴⁴ McCONNELL Cambell y BRUE Stanley, *Economía laboral*, (McGraw-Hill/Interamericana de España, Madrid, 1997), p. 409.

crea malos hábitos y un escaso vínculo con el trabajo. El bajo salario y las condiciones de trabajo poco atractivas que caracterizan a los puestos de trabajo de este mercado también favorecen la presencia de una elevada tasa de rotación laboral. Como hemos señalado antes, es posible que los empresarios fomenten la relación laboral eventual para impedir la sindicación o para no tener que comprometerse financieramente a largo plazo con sus trabajadores. El absentismo y la impuntualidad no se castigan y, por tanto, tienden a convertirse en rasgos habituales de los trabajadores. Una de las lamentabilísimas consecuencias de este proceso de retroalimentación entre los puestos de trabajo y los trabajadores es que los que tal vez tuvieran las características necesarias para funcionar bien en un mercado primario de trabajo pueden perderlas después de trabajar un tiempo en un mercado secundario. Los trabajadores potencialmente «buenos» que consiguen un empleo en un mercado secundario pueden adquirir rasgos de conducta que los lleven a amoldarse a estos puestos...⁴⁵

Éstas serían las dos teorías referentes a los mercados laborales internos e interrelacionados. Mientras que el primer modelo parece surgir de las relaciones impersonales burocráticas que se dan dentro del centro productivo, el segundo parecería surgir de las relaciones existentes entre este centro y el resto del mercado de trabajo (relación de subcontratación y más acorde a la teoría ortodoxa del equilibrio productivo).

Además de éstas, el desarrollo de un marco productivo estable traerá más consecuencias en el interior de la empresa. Como asevera Adolf A. Barle, miembro del *gabinete Roosevelt* en los años '30 en el libro de J. K. Galbraith, *Historia de la Economía*, la empresa pasará de ser el "paraíso privado del empresario" de Schumpeter, al "paraíso" de otro tipo de individuo que la ha ido dominando poco a poco: el *burócrata profesional*.

Quienes hablan asumido la casi totalidad del control de las empresas no eran los capitalistas a quienes se refería Marx, sino los directivos profesionales. De modo que habla llegado a existir el poder sin propiedad. La figura dominante venía a ser el burócrata de la gran compañía, no el tan celebrado empresario tradicional. El espíritu empresarial se veía sustituido por la burocracia⁴⁶.

Como dedujo Weber⁴⁷, la *burocracia* es un modelo que respeta al individuo como trabajador y, a su vez, como ciudadano. Como vimos anteriormente, una de las características

⁴⁵ *ibid*, pp.410-1.

⁴⁶ GALBRAITH John Kenneth, *Historia de la economía*, (Ariel, Barcelona, 1989), p. 217.

⁴⁷ WEBER Max, *Historia Económica General*, (Fondo de Cultura Económica, México, 1942), pp.296 a 298.

del capitalismo es que necesita esa dicotomía (productor-ciudadano), para su supervivencia como tal. Sin embargo, está, conjugada junto con el *taylorismo*, generará problemas dentro del centro de producción donde, aparentemente, no hay ninguno; en realidad, es la propia estructura la que ejerce de sostén del sistema. Eso es lo que nos mostró y demostró Crozier⁴⁸ en las empresas que estudió y describió en su *Fenómeno burocrático*. En una, la *Agence Comptable*, el *núcleo de operaciones* era el que marcaba la pauta de producción y de las relaciones del resto del sistema. En la otra, el *Monopolio Industrial*⁴⁹, el equipo de trabajadores de mantenimiento era el que establecía las pautas de comportamiento del resto de trabajadores. En ambas, todos se quejaban del sistema, aunque externamente daban sensación de sintonía. Sin embargo, las relaciones eran conflictivas, tensas. Las normas impersonales estaban allí para amortiguar parte del efecto que sobre ellos ejercía tal situación. Al final, cada cual realizaba más o menos su trabajo y dejaban para el exterior de la empresa, para sus momentos de asueto, la posibilidad de desarrollo personal. Era en el hogar donde cada uno podía fomentar su iniciativa particular. Dicho comportamiento, en Francia y en otros muchos lugares del mundo, se convirtió en un modelo de comportamiento nacional (Crozier, Piore y Sabel, Galbraith...).

Con todo lo que hasta ahora hemos comentado no queremos más que dejar entrever la importancia del término *estabilidad* tanto dentro de la empresa como fuera de ella. Era y es importante lograr un alto grado de estabilidad alrededor del *núcleo de operaciones* con el fin de que éste pueda rendir al más alto nivel. Así es reconocido por importantes autores de la *teoría de la organización* como Mintzberg⁵⁰, quien describirá los diferentes roles de los directivos haciendo hincapié precisamente en la atenuación de los conflictos internos y en los procedentes del exterior de la empresa. Pero, además, hay otra serie de factores que inciden ampliamente en el estilo de organización que tenemos y en los que también debemos fijarnos. Estos harán referencia a aspectos tales como la edad, el tamaño, el entorno en el que nos movemos... Pasar los a observarlos más detalladamente.

⁴⁸ CROZIER Michael, *El fenómeno burocrático I*, (Amorrortu, Buenos Aires, 1969), pp 21 y ss

⁴⁹ Ibid, pp. 89 y ss.

⁵⁰ MINTZBERG Henry, *Diseño de organizaciones eficientes*, (El Ateneo, Buenos Aires, 1989)

MINTZBERG Henry, *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991).

4.2. LA EDAD DE LA EMPRESA

Este factor aparece en diferentes autores como un elemento determinante en lo que es la empresa y, sobre todo, respecto a la configuración que ha de desarrollar. Chenery y Taylor aúnan las industrias en tres grupos según sea el momento de aparición. Las características de las mismas son particulares del momento en el que aparecen:

- a) Industrias *tempranas* (alimentación, textil), que se establecen a niveles de renta bajos para satisfacer necesidades esenciales de la población. Suelen ser intensivas en trabajo y de baja tecnología. Progresivamente se reduce su peso en el sistema industrial.
- b) Industrias de la *fase intermedia* (como madera, química y minerales no metálicos). Duplican su peso en el PIB durante la transición, pero se estancan con posterioridad. Ocupan un papel importante en el suministro de productos intermedios.
- c) Industrias *tardeas* (como papel e imprentas, metálicas y maquinaria). A ellas se debe la mayor parte del crecimiento manufacturero durante las últimas etapas de la transición. Aquí se incluyen las industrias productoras de bienes de capital, de algunos productos intermedios, así como bienes de consumo duradero cuya demanda es de alta elasticidad con respecto a la renta⁵¹.

Otro autor, Arthur Stinchcombe, hace un análisis más detallado sobre el tema:

La estructura refleja la época en que se fundó el sector. Esta curiosa hipótesis queda corroborada por la investigación de Arthur Stinchcombe (1965), quien descubrió que «... los tipos de organización suelen originarse rápidamente en una etapa histórica relativamente breve, creciendo y cambiando más lentamente una vez concluida la misma. En el momento en que se produjo la etapa de crecimiento está estrechamente correlacionada con las características presentes de las organizaciones de semejante índole». Concretamente, Stinchcombe descubrió que la edad del sector estaba inversamente relacionada con la especialización del puesto y el uso de profesionales preparados en puestos de *staff* (dos aspectos de lo que denominamos, en la siguiente hipótesis, «elaboración de la estructura»).

Stinchcombe estudió la proporción de trabajadores de distinto tipo (familiares, autónomos, administrativos y profesionales) en sectores fundados en cuatro épocas distintas. Las organizaciones pre-industriales (granjas, empresas de construcción, tiendas de venta al por menor, etcétera), mantienen hoy en día algunas de sus características estructurales iniciales; concretamente, descansan antes que otras en el trabajo no retribuido de los miembros de la familia y en los propietarios autónomos en vez de administrativos no asalariados. Retienen, de hecho, una estructura *artesanal*. Los sectores fundados a principios del siglo pasado (de vestidos, tejidos, bancos, etcétera) jamás utilizan trabajadores no asalariados pertenecientes a la familia, pero sí contratan a gran número de administrativos, «lo que indica claramente el desarrollo de archivos y vías de comunicación regularizadas, que utilizan la comunicación escrita entre los oficiales nombrados». Para Stinchcombe, ello marcó el nacimiento de la forma de estructura burocrática. No obstante, gran parte del control permanece en manos de los propietarios autónomos.

⁵¹ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 51.

En la etapa siguiente, denominada «del ferrocarril», porque vio el auge de dicho medio de comunicación y de los sectores que por él se vieron afectados, como el de las minas de carbón, entraron los directivos profesionales, sustituyendo a los directivos-propietarios (bajando la proporción de trabajadores autónomos y familiares asalariados por debajo del 3%, por primera vez, a excepción de tres industrias de mayor antigüedad). Según Stinchcombe, se trata de la segunda etapa «crucial» de la «burocratización de la industria». Por último, en lo que Stinchcombe denomina la era moderna, que incluye los sectores del automóvil, de los productos químicos y del suministro eléctrico, entre otros, llegó el crecimiento de los departamentos de *staff* y el aumento de la profesionalidad. Las organizaciones fundadas en esta época (con una excepción), disponen de profesionales en más de un 50% de lo que Stinchcombe denomina sus puestos de autoridad.

Aquí es donde acaba el análisis de Stinchcombe, pero la pregunta evidente que se plantea el lector es si las industrias actuales (la aeroespacial, la electrónica y la de *consulting*), constituyen una cuarta etapa. Ya veremos más adelante claros indicios de que la respuesta es afirmativa...

...De no variar las condiciones, la estructura inicial puede de hecho seguir siendo la más adecuada...

En resumen, la hipótesis 1 describe la estructura de la organización en función de la influencia que sobre ella ejerce su edad, su fecha de fundación, mientras que la hipótesis 2 sugiere que su estructura se ve también afectada por la fecha en que se fundó el sector en el cual funciona, aparte de la edad de la organización en sí...⁵²

El período de entreguerras marcó un modelo de empresa que se desarrolló más ampliamente en la post-guerra mundial. Este modelo hacía referencia a la empresa grande, de producción rápida y de productos poco diversificados. El objetivo era alcanzar la mayor cuota de mercado con pocos productos. Esto, debido a la estabilidad de mercados altamente protegidos y a las necesidades todavía insatisfechas, era perfectamente factible. La *estandarización* era un término que definía el éxito. En palabras del magnate Vail de la "AT & T" americana *"la organización más eficiente es una burocracia en donde cada suborganización tiene un papel jerárquico permanente y claramente definido; es, en definitiva, una máquina organizativa para la producción de decisiones estandarizadas"*.⁵³

Una *gran empresa* marcaba carácter, pero además permitía un alto control de su mercado asegurándole un pródigo nivel de ganancias, un alto porcentaje de éxito.

Una carta enviada por un ejecutivo de Du Pont a Coleman, de Du Pont, a comienzos de este siglo contiene una clara explicación de la estrategia:

«Si pudiéramos eliminar de alguna manera a toda la competencia y tuviéramos el monopolio absoluto en el sector, no nos compensaría. La esencia de la fabricación es una producción estable y plena. La demanda de pólvora del país es variable. Si lo tuviéramos todo cuando llegaran tiempos de afluencia, tendríamos que reducir la producción en la misma cuantía en que descendiera la demanda. Si, por el contrario, sólo controláramos el

⁵² MINTZBERG Henry, *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), pp. 267 a 269.

⁵³ TOFFLER Alvin, *La empresa flexible*, (Plaza & Janes Editores, S.A., Barcelona, 1985), p. 43.

60 por 100 y lo fabricáramos de una manera más barata que los demás, cuando llegaran tiempos de afluencia podríamos seguir utilizando totalmente nuestro capital y producir ese nivel máximo quitándole al otro 40 por 100 lo que fuera necesario para lograr nuestro propósito. En otras palabras, podríamos contar con funcionar siempre a plena capacidad si fabricáramos de una forma barata y sólo controláramos el 60 por 100, mientras que si lo poseyéramos todo, cuando llegaran malos tiempos sólo podríamos seguir funcionando si reduyéramos la producción...»⁵⁴

El paso del tiempo hace a una empresa, en un entorno estable, crecer. Y no es extraño ya que la principal virtud del mismo era su amplitud, su capacidad de desarrollo, de absorción de nuevos productos. Así, la empresa buscaba, asentándose en un lugar determinado, una ventaja respecto a otros posibles lugares, un elemento diferenciador que le diese un valor por encima de otros posibles candidatos. Es lo que se ha denominado *ventaja competitiva*:

Las ciudades atraen a la industria justamente por estos factores esenciales (mano de obra y mercado), y a su vez la industria atrae nueva mano de obra y nuevos servicios.

Pero el proceso inverso también es importante: allí donde hay facilidades de funcionamiento, y en particular de materias primas y medios de transporte, la industria coloniza y suscita la urbanización⁵⁵.

El hecho de que la *producción en masa* tuviese un papel destacado dentro de la filosofía de este modelo conducía a considerar las potencialidades que ofrecía el mercado elegido respecto a la capacidad de absorción del producto final:

El "desorden urbano" no es tal desorden, sino que representa la organización espacial suscitada por el mercado y derivada de la ausencia de control social de la actividad industrial⁵⁶.

Esto hará que se repartan las cuotas de mercado según convenga, previendo los períodos de crisis que en la teoría macroeconómica clásica se contemplan según el modelo de *ciclos económicos*. Pero lo más importante del período de aparición de gran parte de las grandes empresas que hoy conocemos es la importancia que concedieron al crecimiento físico los dirigentes de la misma como elemento de fortaleza en el mercado, a la estabilidad *burocrático-taylorista* como forma de organización interna y a la estabilidad del mercado como modelo de crecimiento global. Previniendo todo esto que hemos comentado, Leontieff elaboró el modelo de lo que denominó *planificación*:

⁵⁴ PIORE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), p. 84.

⁵⁵ CASTELLS Manuel, *La cuestión urbana*, (Siglo XXI Editores, Madrid, 1991), p. 22.

⁵⁶ Ibid, p. 22.

Los hombres de negocios considerarán, seguramente, que el método de tanteos es útil cuando, una vez realizadas un número considerable de pruebas, la diferencia que se da entre las pérdidas y las ganancias es muy grande. ¿Pero, no sería mejor eliminar, o por lo menos reducir las pérdidas manteniendo invariables las ganancias? Al fin y al cabo esto es lo que hace el arquitecto cuando, antes de construir un puente, calcula los esfuerzos a que estarían sometidos los elementos de los distintos proyectos que ha elaborado; y lo que hace también un fabricante cuando, antes de proceder a la fabricación de un producto, estima, lo más concienzudamente que puede, los posibles costes del mismo para compararlos luego con su valor estimado en el mercado...

Cuanto mayor sea la inversión, mayores serán los riesgos involucrados y mayor la necesidad de planificarla. Esto explica por qué las empresas privadas, ante el crecimiento económico y el desarrollo progresivo de la tecnología, tienden a confiar cada vez más en la planificación, concebida y elaborada meticulosamente, y menos en los procedimientos de tanteo en la resolución de sus problemas internos. Hace tan sólo quince o veinte años la «investigación operativa» y la planificación eran empleadas únicamente en física e ingeniería, hoy en día, en cambio, son muchas las empresas que las utilizan para llevar a cabo no sólo muchas de sus decisiones rutinarias sino también algunas de sus decisiones fundamentales de dirección⁵⁷.

Esto vendría provocado por lo que Thorstein Veblen denominó *desarrollo industrial moderno*:

En las comunidades industriales modernas, la industria está siendo organizada, en una extensión cada vez mayor, como un sistema amplio de órganos y funciones que se condicionan recíprocamente; y, en consecuencia, la ausencia de toda inclinación tendenciosa en la aprehensión causal de los fenómenos se hace, también, cada vez más necesaria como requisito para la eficiencia de los hombres ocupados en la industria...⁵⁸

Toda la producción está cada vez más interrelacionada, por lo que la táctica de "probar: acierto/error" ha quedado desfasada dentro de la forma de prever el futuro de cualquier forma de producir. Será en estos años donde se forje el modelo de producción denominado *JURAN* o *de la Calidad Total*, modelo que bebió de las fuentes de esta forma de producir y que, observándolo, desarrolló un ejemplo de producción apoyándose en el proceso producción-mercado y no en el producto-mercado. Todo esto exige poder predecir y controlar todos aquellos agentes externos que rodean a la empresa y que podrían dar al traste con la operación. Una predicción de costes mal enfocada, una competencia infravalorada o, simplemente, una inadaptación de los productos al gusto de los consumidores puede poner en una difícil situación a la empresa, a su inversión y a su futuro.

Será conveniente, contar con un nombre que aplicar a la parte de la economía caracte-

⁵⁷ LEONTIEFF Wassily, *Análisis económico input-output*, (Planeta-Agostini, Barcelona, 1993), pp 52-3

⁵⁸ VEBLEN Thorstein, *Teoría de la clase ociosa*, (Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1995), p 289.

rizada por las grandes sociedades. Hay uno ya disponible: *sistema planificador*. El sistema planificador es, a su vez, el rasgo dominante del nuevo Estado industrial⁵⁹.

Así pues, el nuevo modelo industrial que había de surgir tras esta época, después de las capacidades que desarrolló y de las enseñanzas que generó debía estar basado, por encima de todo, en la *planificación*.

4.3. EL TAMAÑO DE LA EMPRESA

El tamaño de la empresa va a ser muy importante a la hora de determinar qué modelo de organización hay que aplicar. Como hemos comentado, la tendencia hacia un mayor crecimiento conforme pasaba el tiempo debido a la necesidad de un mercado estable que estaba dado, bien por ser un mercado sin desarrollar, bien por el Estado y su política de *demanda agregada*; la necesidad de amortizar las inversiones en un período más o menos largo de tiempo; la necesidad de estabilizar a la empresa como política propia de ésta en su entorno con la herramienta que Leontieff denominó *planificación*, nos muestra el surgir de dos tipos de empresa en éste período:

- la *gran empresa* y su modelo organizativo *burocrático-taylorista*, y
- la *pequeña empresa* y su modelo organizativo de *supervisión directa*.

Son dos modelos totalmente diferentes entre sí, pero que a su vez se necesitan. Como aseguran Piore y Sabel⁶⁰, la *gran empresa* necesitaba de la *pequeña* para producir esas máquinas que han de realizar el trabajo en serie. Según estos autores, dichas máquinas son únicas (adaptadas a cada modelo de producción) y es por ello que la *gran empresa* necesitaba de la mano de obra especializada de la *pequeña*. Por otro lado, Galbraith⁶¹ comenta que la *pequeña empresa* necesitaba y necesita de la grande con el fin de aprovecharse de la capacidad de dominio y planificación del mercado para poder, a su vez, mantener el suyo propio, ya que éste estaría situado en el entorno de ésta. Sin embargo, la más importante distinción del por qué existen estos dos tipos de empresas en un momento determinado podemos situarlo en

⁵⁹ GALBRAITH John Kenneth, *El Nuevo Estado Industrial*, (Ariel Económica, Barcelona, 1984), p. 39.

⁶⁰ PIORE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), p. 41-2.

⁶¹ GALBRAITH John Kenneth, *El Nuevo Estado Industrial*, (Ariel Económica, Barcelona, 1984), p. 67-8.

Mintzberg (1989; 1991) que comenta como la *pequeña empresa* es más una circunstancia relacionada con la juventud de la misma, con la falta de tiempo para poder haberse desarrollado. Una *gran empresa* debería su tamaño más a la madurez de la misma y de sus productos, a la seguridad que le ofrece su mercado,... Pero para poder conseguir todo esto, la empresa necesita tiempo. También comenta cómo todo tipo de empresa tiene la tendencia en el tiempo a crecer si existen una serie de parámetros favorables que se lo permitan:

- producto estandarizable y
- estabilidad del mercado.

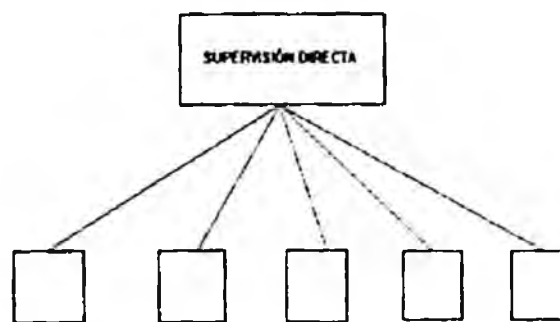


Figura 4: Organización que basa su control en la base productiva en la *supervisión directa*

Así, las características de la *estructura simple (pequeña empresa)* son:

- Altamente orgánica; se adapta fácilmente al cambio.
- Modelo organizativo basado en el control directo de un único supervisor.
- Proceso de fabricación sencillo.
- Proceso de fabricación de series cortas (depende básicamente del mercado local, a menudo una *gran empresa*).
- No tiene grandes inversiones de capital.
- No es capaz de controlar su mercado.

Las características de la *estructura burocrático-taylorista (producción en masa)* serían:

- Basada en series largas (*Organización Científica del trabajo*)
- Proceso productivo muy normalizado y especializado.
- Se apoya en la estructura jerárquica vertical.

-

algodón como necesidad diaria⁶².

Esto, unido a las palabras de Galbraith,

...Está claro que la planificación industrial se encuentra en descarada alianza con la dimensión grande de la unidad. La gran organización puede tolerar la incertidumbre del mercado de un modo inimaginable para la empresa menor. Puede contratar sustrayéndose al mercado, cosa que no puede hacer la empresa pequeña. La integración vertical, el control de los precios y de la demanda del consumidor y la absorción recíproca de la incertidumbre del mercado mediante contratos a largo plazo entre sociedades son todos procedimientos y posibilidades en favor de la *gran empresa*. Las empresas pequeñas pueden apelar al Estado para que fije precios y garantice la demanda; pero las grandes cuentan con esta seguridad además de contar con la otra: el Estado la suministra a las grandes sociedades en el momento decisivo⁶³.

nos da cuenta de que asistimos a un modelo altamente capacitado para un mercado con un grado de estabilidad importante. Así, si también tenemos en cuenta lo que dijo Plantes,

...Every state is dependent on a basic industry that generates income locally and through exports to maintain its economic vitality⁶⁴.

podemos desarrollar una serie de hipótesis nuevas que debemos satisfacer:

- 1- La *gran empresa* tiende al modelo burocrático-taylorista.
- 2- La *gran empresa* tiende a controlar su mercado.
- 3- La *gran empresa* es necesaria para el mantenimiento de la *pequeña empresa*.
- 4- La *gran empresa* utiliza marcos de mano de obra altamente intercambiable.
- 5- La *gran empresa* realiza productos estandarizados.

4.4. EL ENTORNO QUE RODEA A LA EMPRESA

Para explicar el *entorno de la empresa*, debemos observarlo desde dos puntos de vista diferentes. Así, tenemos:

⁶² TAYLOR Frederick Winslow, C. Ramió y X. Ballart, *Lecturas de la Teoría de la Organización*. Vol. 1. (Ministerio para las Administraciones Públicas, Madrid, 1993) p. 67-8.

⁶³ GALBRAITH John Kenneth, *El Nuevo Estado Industrial*, (Ariel Económica, Barcelona, 1984), p. 67-8.

⁶⁴ PLANTES, G. Gyan-Balfour, *New Technology, Work Organization, Employee Participation, and Economic Performance: An Empirical Analysis*, (UMI, The University of Wisconsin - Madison, 1992) p. 87.

- La *relación interno-entorno próximo*.
- La *relación interno-entorno global*.

Y, es que, ambos entornos son diferentes y afectan a la empresa de manera diferente. Es más, el Estado, en su afán proteccionista en muchos momentos de la historia, actúa sobre el segundo con el fin de potenciar las cualidades del primero.

4.4.a) *La relación interno-entorno próximo.*

Como ya citamos, Castells nos advierte que el crecimiento de una determinada zona durante la mayor parte de la historia del capitalismo, lejos de ser desorganizado, tiene su basamento articulado en torno al *orden* que necesita la empresa en su búsqueda de la rentabilidad económica. Así, el proceso de desarrollo urbano es fundamental para entender el entorno de la empresa.

Según Florence, el desarrollo industrial genera las siguientes tendencias de indiscutible relevancia sociológica: creciente importancia de las actividades secundarias y terciarias; aplicación de la ciencia en la industria, la minería, la agricultura y el transporte; incremento de la proporción de directivos, organizadores, investigadores, técnicos y administrativos en la población activa; urbanización o concentración de la población en las ciudades a un ritmo superior al del crecimiento de la población en general; ampliación de las dimensiones de las empresas; aparición de una jerarquía de altos directivos que no son necesariamente los propietarios del capital...; niveles de vida más altos para la población en general⁶⁵

También Jane Jacobs expresa la misma idea en el siguiente párrafo:

La vida económica se desarrolla gracias a las innovaciones; y se expande gracias a la sustitución de exportaciones. Estos dos procesos económicos fundamentales se hallan estrechamente relacionados, siendo ambas funciones de las economías urbanas⁶⁶.

Manuel Castells, también ve el proceso de desarrollo urbano como una consecuencia de la relación entre las necesidades de los centros de producción de la economía capitalista y las posibilidades que tiene la sociedad de satisfacer éstas:

En ambos casos, el elemento dominante es la industria, que organiza enteramente el paisaje urbano. Ahora bien, la industrialización no es un puro fenómeno tecnológico, sino

⁶⁵ FLORENCE, Rafael López Pintor, *Sociología Industrial*, (Alianza Universidad Textos, Madrid, 1995), pp. 49-50.

⁶⁶ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1988), p. 45.

que se produce en un modo de producción determinado, el capitalismo, cuya lógica refleja. El "desorden urbano" no es tal desorden, sino que representa la organización espacial suscitada por el mercado y derivada de la ausencia de control social de la actividad industrial. La racionalidad técnica y el predominio de la tasa de ganancia conducen, por un lado, a borrar toda diferencia esencial interciudades y a fundir los tipos culturales en el tipo generalizado de la civilización industrial capitalista; por otro lado, a desarrollar la especialización funcional y la división del trabajo en el marco geográfico, y por tanto, a crear una jerarquía funcional entre las aglomeraciones urbanas. El juego de las economías externas tiende a crear un proceso acumulativo, no controlado socialmente, en las grandes aglomeraciones⁶⁷.

De forma que la capacidad que tenga un proceso productivo de "crear" una entomo estable de gran tamaño será lo que le dé, a su vez, posibilidad de estabilizarse a sí mismo. De hecho, la metrópoli estará limitada por la propia posibilidad de control de los lazos económicos que puedan establecerse entre los diferentes centros productivos, entre sí y en relación con las capacidades que le otorga el propio centro urbano (mano de obra, conocimiento,...).

Como ya hemos visto, en el interior del territorio al que afectan, todas las fuerzas de una ciudad actúan juntas y equilibradas de una manera bastante razonable. No es así cuando aquellas mismas fuerzas alcanzan regiones distantes, como siempre terminan por hacer. Se trata de algo así como si la red de lazos económicos completos con los que una ciudad ata a su propio territorio dependiente se desanudasen cuando alcanza los límites de otra región urbana. Los diferentes hilos mercados, puestos de trabajo, tecnología, traslados de empresas y capital se separan del tejido y comienzan a actuar por sí mismos, siguiendo cada uno de ellos su propia manera idiosincrásica. Es ésta la forma en que las ciudades modelan economías raquíticas y extravagantes situadas en regiones alejadas⁶⁸.

La estabilidad del entorno generaba la posibilidad de una producción estable en los centros productivos, primero localmente, y luego en relación con otros centros metropolitanos desarrollados dentro de un Estado.

La cita de Scheffier es de 1913 pero podría fácilmente estar fechada más tarde porque sintetiza una forma generalizada de ver el fenómeno metropolitano de este siglo. La relación entre economía y metrópoli es tan estrecha que es un destino y una necesidad: América, «esta gigantesca colonia europea, el país de la industria y el comercio realmente modernos, hoy ha pasado a ser necesariamente el Estado de las metrópolis». Se trata, por consiguiente, de dar «forma a la metrópoli» ideal: en el centro «una City estructurada lógicamente en ciudad de oficinas» rodeada por una serie de ciudades suburbanas. «La metrópoli por tanto ya no será, como ahora, una economía urbana desarrollada de forma artificial e informe, sino una alianza de muchas pequeñas economías urbanas. Las células podrían seguir multiplicándose indefinidamente: su función natural estaría asegurada.»⁶⁹

⁶⁷ CASTELLS Manuel, *La cuestión urbana*, (Siglo XXI Editores, Madrid, 1991), p. 22.

⁶⁸ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), p. 67.

⁶⁹ PERULLI Paolo, *Atlas metropolitano. El cambio social en las grandes ciudades*, (Alianza Universidad, Madrid, 1995), p. 20.

De forma que, como hemos dicho, la capacidad de crear grandes metrópolis que absorbiesen la producción de las empresas estandarizadas rodeadas por un proteccionismo estatal dio muchísima estabilidad a los diferentes centros productivos estandarizados. Así mismo, la interrelación entre la *pequeña empresa* y la propia metrópoli (bien en su relación con el consumidor último, el ciudadano, bien sirviendo a otras grandes empresas), daba a la misma posibilidades de crecimiento o, por lo menos, de estabilidad productiva. ¿Dónde estaba el límite?

Todo ello parece indicar que la sustitución de importaciones tiene un límite, pasado el cual su contribución al desarrollo se agota. En palabras de H. Chenery: tras acabarse la sustitución de importaciones, el crecimiento de la producción manufacturera no puede exceder al de la demanda interna y, por ello, tiende a declinar hasta que se produce un cambio en la política comercial.⁷⁰

Sin embargo, en el desarrollo de ésta época, la *época dorada del capitalismo*, los mercados nacionales poseían nuevas posibilidades y capacidades para ser desarrolladas permaneciendo la gran empresa más o menos indiferente respecto al exterior. Todavía existían, según Piore y Sabel⁷¹, amplias zonas que no habían sido "absorbidas" por el capitalismo, sobre todo en los EE.UU. Ante todo esto, el desarrollo de las grandes producciones en masa era casi una obligación más que una posibilidad. Un ejemplo de lo que estamos comentando es el desarrollo de franquicias de McDonald's que nos muestra Love⁷². Este modelo industrial permitió un rápido desarrollo, una ampliación del mercado sin conocimiento anterior.

Europa lo resolvió de forma aparentemente distinta. Primero la necesidad de reconstruir el Viejo Continente, luego una política arancelaria para determinados productos, pero, sobre todo, la posición ventajosa en sus colonias o excolonias hizo que países como Francia o Gran Bretaña pudiesen desarrollar el mismo modelo que estaba desarrollándose en Estados Unidos respecto a la *producción en masa*. Todo esto, unido al viejo sueño continental de la

⁷⁰ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Clivitas, 1996, Madrid), p. 177.

⁷¹ PIORE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), pp. 83-ss.

⁷² LOVE John F., *McDONALD'S. La empresa que cambió la forma de hacer negocios en el mundo*, (Carvajal, Colombia, 1987), p. 44.

creación de un *mercado único*, semejante en tamaño y capacidad de absorción al de Estados Unidos -Tratado de Roma en 1.958-, situaría a Europa en la vanguardia del desarrollo capitalista.

Los tres gigantes económicos (la CE, USA y Japón) son economías bastante cerradas y capaces de sobrellevar internamente los efectos de las perturbaciones de demanda. Por el contrario, los países más pequeños suelen estar muy abiertos al exterior⁷³.

4.4.b) *La relación interno-entorno global*

Pero la dependencia no es sólo internacional, sino que se convierte interregional dentro de los propios Estados. Ello es debido a que la misma dinámica que se crea respecto a las economías exteriores, generando situaciones de dependencia interzonal, la poseen respecto a economías interiores del propio Estado, aunque mitigadas por el nacionalismo. Henry Grady, un ensayista y editor del periódico más importante de Atlanta de la transición al siglo XX, comentó lo siguiente respecto a un servicio funerario al que había asistido años atrás en un pueblo al norte de Atlanta, Pickens County:

El sepulcro estaba excavado en un bloque de sólido mármol, pero la lápida, también de mármol, procedía de Vermont. El lugar se encontraba en la soledad de un pinar, pero el fénetro, de pino, había venido desde Cincinnati. Por encima del lugar se alzaba una montaña formada por mineral de hierro, pero los clavos del fénetro y los tornillos y la pala procedían de Pittsburgh. En medio de bosques agrestes y de metal abundante, el cadáver fue transportado en un furgón de South Bend, Indiana. Allí cerca se elevaba un bosquecillo de nogales, pero los mangos del pico y de la pala procedían de Nueva York. La camisa de algodón del difunto era de Cincinnati, la chaqueta y los pantalones de Chicago, los zapatos de Boston; las manos entrelazadas iban vestidas con unos guantes blancos de Nueva York, y rodeando aquel pobre cuello, que había agotado durante todos los días de su vida la servidumbre de la oportunidad perdida, había una corbata barata de Philadelphia. Aquella zona, tan rica en recursos sin desarrollar, no había aportado al funeral nada si se exceptúan el cadáver y la fosa excavada en el suelo, y, probablemente, de haber podido, los hubieran importado también. Y cuando aquel pobre desgraciado era descendido hasta su última morada, con la ayuda de cuerdas procedentes de Lowell, no llevaba consigo al mundo venido nada que le recordase su tierra en éste salvo la sangre parada en las venas, la médula helada en los huesos, y el eco de los pesados terrones al caer sobre la tapa del ataúd...⁷⁴

Esa era la realidad que englobaba a la economía de los países considerados hoy como avanzados después de la Segunda Guerra Mundial. Y esa era la realidad que englobaba a

⁷³ WYPLOSZ y BURDA, *Macroeconomía: un texto europeo*, (Ariel Economía, Barcelona, 1994), p. 319.

⁷⁴ GRADY Henry, Jane Jacobs, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), pp. 41-2.

cualquier país que no fuese uno de los países con metrópolis desarrolladas. Los mercados de estos países eran capaces de imponer al resto de economías condiciones respecto a la entrada de sus productos a los mercados propios y, también, condiciones de sus a los productos en los mercados de los países menos desarrollados. Como ya hemos comentado, el estigma de "colonia" o "excolonia" marcaba el desarrollo económico y comercial de las antiguas "metrópolis" con los nuevos países libres. Pero también lo hacía en las relaciones entre los países menos desarrollados con los más desarrollados. El ejemplo de Uruguay en los años '60 en relación a sus productos cármicos respecto a Europa o, más recientemente, el explicado por Jeremy Rifkin respecto a la vainilla son casos que muestran dicho proceso:

Las empresas de productos químicos ya están investigando, en profundidad, las posibilidades de producción en espacios cerrados, con la esperanza de eliminar la agricultura de las tierras de cultivo en las primeras décadas del siglo que viene. Recientemente dos empresas de biotecnología de origen Estadounidense anunciaron que habían logrado producir con éxito vainilla a partir de cultivos celulares en el laboratorio. La vainilla es el sabor más popular en los Estados Unidos. Un tercio de la totalidad de los helados vendidos en el país son de este sabor. Alrededor del 98 % de la producción mundial procede de las pequeñas islas del Océano Índico, de Madagascar, Reunión y Comores. Tan sólo en la primera, con una producción cercana al 70 % de la totalidad mundial, 70.000 agricultores y labradores viven a expensas de este cultivo. Sin embargo, la vainilla resulta cara de producir, puesto que la planta debe ser polinizada a mano, requiriendo de cuidados especiales en la recolección y en la manipulación posterior. En la actualidad, las nuevas tecnologías de manipulación y reproducción genética permiten a los investigadores producirla en volúmenes comercialmente aceptables en las probetas de los laboratorios, mediante el aislamiento del gen que codifica la proteína de la vainilla y su clonación posterior en un baño bacterial, eliminando, con ello, el haba, la planta, la tierra de cultivo, el propio cultivo, la recolección y el agricultor...⁷⁵

Y, es que, las economías de los grandes países, atendiendo el grado de desarrollo que estaban alcanzado, necesitaban cada vez más de productos y mercados estables con amplias demandas agregadas internas y externas. El éxito de la política keynesiana era que gran parte del *efecto multiplicador* que generaba la absorción de *demandas agregadas* por parte del Estado se realizase en el propio país. Pero también era importante que los países que flotaban alrededor de estas grandes potencias generasen un *efecto multiplicador* en su interior, y en su exterior. Estos hablan de convertirse en abastecedores de productos primarios del resto de las regiones mundiales para las cuales el término *crecimiento sostenido* era la clave.

⁷⁵ RIFKIN Jeremy, *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era* (Paidós, Barcelona, 1997), p. 155.

Dentro de estas economías extravagantes, las más importantes son las regiones abastecedoras. Han sido modeladas de forma desproporcionado por mercados de ciudades muy lejanas. A menudo, estas regiones suministradoras son pobres, y, por ello, el deterioro de su economía se atribuye, a menudo, a su propia pobreza, pero una rica región abastecedora está tan atrasada y deteriorada como las pobres. Las limitaciones de tales regiones son más profundas que la misma pobreza. Más aún, tarde o temprano esas limitaciones conducen a la pobreza...⁷⁶

4.4.c) La planificación de la empresa ante ambos entornos: una respuesta racional

Ya comentamos en su momento que la estabilidad del mercado va a provocar que las empresas inviertan más en tecnología teniendo que planificar perfectamente, tanto sus inversiones, como la evolución del mercado, aunque llegando a verse favorecidos por el Estado en momentos de duda. Este tipo de mentalidad queda reflejado en la cita proporcionada por Alvin Toffler de su libro *La empresa flexible* sobre la mentalidad de Theodore Vail, de la "AT & T" americana, mentalidad que, según el autor, era común entre los grandes magnates:

* Que la producción de mercancías y servicios estandarizados es más eficaz que la laboriosa producción artesana, en donde cada unidad expedida difiere de la siguiente.

* Que el progreso tecnológico ayuda a la producción estandarizada y aporta «progreso».

* Que el trabajo debe ser, para casi todo el mundo, rutinario, repetitivo y estandarizado⁷⁷.

Esto, en el pensamiento de gran parte del siglo XX, generaría *progreso*. Así lo entendió perfectamente Taylor que ya en 1911 escribió:

El trabajador de hoy vive mucho mejor que los reyes de hace trescientos años. ¿De dónde proviene el progreso del mundo? Simplemente del aumento de la producción de los individuos de todo el mundo⁷⁸.

Tras de la opulencia se encuentran sus causas: la técnica, un gran empleo de capital intensamente especializado de un determinado producto, un largo período de gestación en la producción y, además, una gran especialización y una amplia organización. Y de éstas deriva la necesidad de controlar o planificar el medio en el que la organización desarrolla sus funciones⁷⁹.

Era el desarrollo tecnológico propiciado por la consecución de un mercado estable y las consiguientes mejoras en productividad lo que proporcionaba el nivel de bienestar social. A

⁷⁶ JACOBS Jana, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), p. 67.

⁷⁷ TOFFLER Alvin, *La empresa flexible*, (Plaza & Janes Editores, Barcelona, 1985), p. 43.

⁷⁸ TAYLOR Frederick Winslow, C. Ramió y X. Ballart, *Lecturas de la Teoría de la Organización*, Vol. 1, (Ministerio para las Administraciones Públicas, Madrid, 1993) pp. 68-9.

⁷⁹ GALBRAITH John Kenneth, *La sociedad opulenta*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1987), p. 42.

su vez, el mercado de la mano de obra se mantenía también estable como consecuencia de logros sindicales (y no sindicales: paternalismo empresarial), que desde principios del siglo XX se estaban dando. En este contexto la semana laboral de cuarenta horas, la Seguridad Social, derechos en lo referente a la salud y a la higiene dentro de las fábricas,... pasaron de hitos a derechos. Todo ello, apoyado en el reconocimiento para los trabajadores de la antigüedad y de las categorías profesionales alcanzadas con el paso de los años dio una alta estabilidad dentro de un mercado laboral capaz de absorber la mano de obra que generaba la sociedad. Esta alcanzaría en dicha época niveles de bienestar inimaginables cien años atrás.

5. LOS "TERRIBLES" AÑOS '70

Fue durante esta década cuando los cimientos de la sociedad que tanto habían costado levantar en la postguerra comenzaron a tambalearse. Crisis sociales, crisis de saturación del mercado, crisis de espacios por desarrollar, crisis monetaria. El mundo estaba en crisis. Sin embargo, el aspecto más importante de éstas es que podían traspasar fronteras y sentirse, aunque no con la misma intensidad que en los países donde se había producido, prácticamente en todo el mundo. El planeta se estaba quedando cada vez más pequeño ante los acontecimientos que debían sucederse. La *gran empresa* y su *mercado de masas*, el Estado y su *demanda agregada*, no podían hacer nada ante los acontecimientos que se estaban generando. El final de la década de los '60 hizo que el hombre pisase la Luna, pero también provocó el miedo ante la crisis.

5.1. LOS MOVIMIENTOS SOCIALES

Hasta ese momento, el modelo industrial de *producción en masa* había sido aceptado por todos los países inmersos en el *capitalismo moderno* y en el socialismo como modelo lógico a seguir a la hora de producir. El término *desarrollo*, con todas sus connotaciones se había convertido en el objetivo fundamental de cualquier economía. Eso, unido a la seguridad de los mercados nacionales y a la *política de bienestar* que se estaba realizando -para unos, consecuencia de la "guerra" que mantenían los países capitalistas contra el modelo comunista; para otros, consecuencia de la necesidad de generar una *demanda agregada* para componer el modelo de *crecimiento sostenido*; para los últimos, como logros sindicales dentro de la empresa y del marco político-, estaban generando movimientos dentro de la estructura económica, política y social.

Esta desintonía entre las distintas partes del modelo quedó reflejada en diferentes movimientos sociales de carácter internacional. El surgimiento de frentes antimilitaristas en

Estados Unidos contra la guerra del Vietnam, los movimientos raciales, el Mayo del 68 en París, el surgimiento feminista a nivel mundial,... tenían todos un componente común: la insatisfacción ante el modelo que había sostenido al mundo hasta ese momento. Había pasado el tiempo de reconstrucción del planeta después del declive político y militar de los movimientos totalitaristas de mediados de siglo, después de la destrucción total de Europa en la Segunda Guerra Mundial, tras la destrucción del sistema económico de Estados Unidos en 1929 (y de muchos países europeos). Autores como Maslow o Murray McGregor nos hablan de un modelo psicológico que incide en la forma de actuar de las personas según el grado de satisfacción ante determinados aspectos económicos y sociales.



Figura 6: Necesidades individuales de "La Teoría X y la Teoría Y" de Douglas Murray McGregor. La "teoría X".

Según Piore y Sabel⁸⁰, el alto nivel de rentas personales alcanzadas a través del marco de *producción en masa* habría satisfecho las "necesidades básicas" y "de seguridad" en el conjunto de la sociedad, con lo que ésta estaría en disposición de cambiar sustancialmente el conjunto de sus demandas. Productos personalizados con un referente aparentemente irracional más alto -que no estarían reñido con una mayor preferencia (o necesidad) de tiempo libre, de autorrealización o de diferenciación social- sería la característica que debería ofrecer el nuevo marco productivo. Es la búsqueda del *alguien* en un marco social caracterizado por la *igualdad* de la "clase media" que había extendido la *producción en masa*.

⁸⁰ PIORE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Allanza Universidad, Madrid, 1990), pp. 262-3.

Lo que vemos aquí es una manifiesta querencia hacia la individualización, que refleja las creencias del consumidor. Cierta escritor lo ha expresado así: «Por Dios que en este desarrollo yo no soy como los otros 20.000: soy alguien.»⁸¹

La ruptura con la homogeneidad expresada en lo que "debe ser" por Edgar Morin en su libro *Pensar Europa*, sugiere la búsqueda de la singularidad. Pero no una singularidad descalificadora, sino una singularidad que reconozca a las demás, convirtiéndose en el elemento diferenciador en la globalidad pero, a la vez, complementador de la globalidad.

Por lo demás, nos resulta muy difícil reconocer al enemigo: el enemigo no es el norteamericano, no es el ruso, no es el chino. *El enemigo no es étnico, es hegemónico*. No es bárbaro en la vieja acepción del término, puesto que la barbarie está contenida en la civilización técnica surgida de la propia Europa. El enemigo no tiene una singularidad que lo particularice, sino una homogeneización que destruye como un bulldozer las múltiples particularidades, culturales y políticas. El enemigo adopta su rostro al conjugar la hegemonía, la homogeneización y el totalitarismo. El enemigo carece también de rostro, puesto que es la nada. La historia ha conocido enemigos que aniquilaron naciones, culturas, poblaciones. En la actualidad, el enemigo no es sólo el aniquilador potencial, es la propia nada...

La nueva conciencia europea se vuelve así cada vez más sensible a la diversidad cultural sin igual de Europa; comprende que esta diversidad constituye su patrimonio; concibe cada vez mejor que la cultura europea es una policultura...⁸²

La ruptura con lo homogéneo, con la plural homogeneidad es contra lo que lucha el hombre de finales de los '60 y principios de los '70. ¿Es esa lucha una consecuencia del grado de bienestar alcanzado por el hombre? Según el modelo de Maslow o el de McGregor parece ser lo más probable.

5.2. LA DESAPARICIÓN DEL PATRÓN ORO

Según Muñoz Cidal⁸³, el mantenimiento de un patrón financiero estable fue una de las razones fundamentales de que se diese la edad de oro del capitalismo en la postguerra. Durante los primeros años '70, Estados Unidos abandonó definitivamente el patrón oro como sistema que permitía la conversión del dólar-papel en oro (aunque el porcentaje no era muy alto). Esto ya había sucedido hacía casi un siglo con la plata, exactamente en 1873 cuando se desarrolló

⁸¹ TOFFLER Alvin, *La tercera ola*, (Plaza & Janes Editores, Barcelona, 1980), p. 66

⁸² MORIN Edgar, *Pensar Europa*, (Editorial Gedisa, Barcelona, 1988), pp. 147 y 125

⁸³ MUÑOZ CIDAL Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), pp. 22 a 25

el proceso de cianuración del oro y se eliminó la plata como metal de cambio por el papel. Sin embargo esta vez no eran motivos de tipo técnico sino más bien político-económicos. Estados Unidos abandonó, como ya lo hicieran unas décadas antes las demás economías avanzadas, el patrón-oro como forma de establecer el precio de su moneda en el mercado internacional. A partir de entonces la dejaría fluctuar en el mercado de divisas. Desde entonces, las economías (prácticamente todas apoyaban su valor en el dólar convertible) perdían el único patrón estable que quedaba como elemento a considerar a la hora de establecer el tipo de cambio de su propia moneda en el mercado internacional. Las monedas comenzaron a fluctuar al ritmo que imponían las opiniones privadas sobre la situación de una economía, su política o cualquier otro factor que interesase a los inversores. Realmente este era el peligro; al no haber una moneda con la que establecer una paridad externa al mercado, cualquier factor podía hundir o sobre-dimensionar una balanza comercial y la economía de un país a través del rumor.

La preferencia de los economistas por los tipos fluctuantes se debe en parte a la estética de su profesión. Los tipos fluctuantes encajan de una manera más natural que los tipos fijos en las clases de mercados de subasta que los economistas neoclásicos suelen analizar. Pero la preferencia por dejar flotar al dólar, en la medida en que se apoyaba en un juicio teórico analizado, se basaba en dos argumentos. En primer lugar, en un sistema de tipos fijos, los ajustes de los valores de las monedas deben corregirse para tener en cuenta los ajustes de los precios de cada mercancía. Por lo tanto, la adopción de unos tipos flexibles significa que reemplaza los ajustes de cientos de miles de precios y son sustituidos por el de un único precio. Varía el precio de la moneda y no el de todos los bienes comerciables. La alteración de un precio es más sencilla, más eficiente y está menos sujeta a las perturbaciones aleatorias que la alteración de muchos precios. El segundo argumento en favor de la fluctuación del dólar era que los tipos de cambio flexibles aislarían a cada economía de la política interior de las demás, por lo que todas se verían libres de las restricciones del comercio internacional⁸⁴.

Esta era una de las consecuencias de la eliminación de la paridad. La otra era la alta inflación. Este tema no había sido tratado por el keynesianismo como algo prioritario. Para sus defensores, la inflación se controlaba y atajaba a través de la expansión o retracción de los impuestos directos. Además, después de la depresión de los '30, la mayor preocupación fue relanzar a la economía. Posteriormente, el alto crecimiento de la productividad -que permitía reducir los costes y, en consecuencia, los precios-, así como una sociedad apoyada por el marco político dispuesta a absorber con su demanda todo lo que se estaba produciendo, "per-

⁸⁴ PIORE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), pp. 247.

mitían" no tomar con mucho interés este posible problema "futuro".

Hubo dos razones para que esta situación no fuera reconocida en la mayoría de los debates sobre temas económicos. En primer lugar, *La teoría general* de Keynes era eminentemente un tratado relativo a la Gran Depresión. En esa coyuntura, se trataba de los problemas del paro y de la caída de los precios, de modo que los primeros keynesianos tuvieron poco o ningún interés en la inflación⁸⁵.

Pero surgió la inflación como consecuencia de dicha pérdida física. Y la inflación era posiblemente lo peor que le podía pasar a cualquier economía que se basase en el modelo de *producción en masa*. Sin embargo, como en 1873, costó aprender que la eliminación de un soporte físico (en aquel momento fue la plata en Estados Unidos) generaría, seguramente, una inflación hasta entonces desconocida -debida, entre otras cosas, a la deuda pública del país-, el posible desequilibrio de la balanza comercial y, por último, a la incertidumbre financiera-comercial provocada en los mercados de divisas. Y, es que, no debemos olvidar algo que es básico dentro de la caracterización del dinero: una cosa es el *valor nominal* y otra el *valor real* que ofrece. Con unos tipos de cambio fluctuantes el dinero se "protege" en la inflación. Así, si baja el valor de la moneda, suben los precios con el fin de mantener fijos los costes de los factores (siempre y cuando la moneda no estuviese sobredimensionada, lo que le haría ser difícilmente competitiva en el mercado internacional). Ello provoca que los países altamente endeudados sufran las consecuencias de la inflación de su moneda con un incremento de deuda a través de los intereses y una menor capacidad económica con el mismo dinero. Así lo explicaba Milton Friedman en sus *Paradojas del dinero* aludiendo a un ejemplo basado en qué pasaría si un helicóptero soltase una gran cantidad de dinero en una ciudad:

La importancia de las tentativas, según se refleja en la distinción entre *ex ante* y *ex post*. En el momento en que se recogió el dinero llovido del cielo, el gasto anticipado superaba los ingresos previstos (*ex ante*, el gasto excede a los ingresos); *ex post*, los unos y los otros deben ser iguales. Pero el *intento* por parte de los individuos de gastar más de lo que ingresan, aunque condenado a la frustración, surte el efecto de aumentar los gastos nominales (y los ingresos totales).⁸⁶

De forma que los ingresos totales no se incrementarían (aunque sí los nominales) debido a que no aumentaría la producción total; los que sí aumentarían serían los gastos nomina-

⁸⁵ GALBRAITH John Kenneth, *Historia de la economía*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1989), p. 291

⁸⁶ FRIEDMAN Milton, *Paradojas del dinero*, (Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1992), p. 50.

les. Los precios de los "mismos productos" aumentarán hasta llegar a una nueva situación de equilibrio la nueva cantidad nominal, pero los "productos reales" permanecerán constantes. La teoría clásica afirma que el valor del nivel productivo de un país tiene que aumentar a la par del crecimiento del dinero nominal con el fin de evitar la inflación. Ello cambiará la concepción de cómo debe comportarse el Estado en lo relativo a sus inversiones (inversiones en servicios,...).

...«Cuando el dinero y la producción aumentan al mismo tiempo, la demanda y la oferta se mantienen en equilibrio y los precios permanecen estables en promedio», según resumía sus creencias un monetarista el año 1981. Por tanto, para los monetaristas son anatema las inyecciones de dinero esporádicas y terapéuticas en una economía, según prescribían los keynesianos⁸⁷.

En esta teoría se apoyan también Charles Wyplosz y Michael Burda (1994), Piore y Sabel (1990), Milton Friedman (1990). Para los autores que analizan el comportamiento de las economías en el período crítico del primer lustro de los años '70, la denominada *teoría de la inflación-salario* participaba de forma determinante en el proceso comentado. Esta teoría se apoya en lo que se ha dado a conocer como *ilusión monetaria*. Afirma que un aumento de los salarios nominales no supone un aumento de los salarios reales ya que los precios se ajustan casi automáticamente, generando inflación. Sólo podría evitarse ésta si los salarios y los precios aumentasen independientemente, sin "percatarse" del crecimiento del otro. Casi el mismo proceso que hace aumentar los salarios, hace aumentar la inflación. Para estos autores, no es el dinero el que empieza el proceso, sino que es el aspecto psicológico que genera el uso del dinero como medio de cambio. Ahí será donde se apoya lo que habitualmente se cita como una de las características del dinero: su *neutralidad*. En palabras de Charles Wyplosz y Michael Burda, "si la oferta de dinero y el nivel de precios (y el valor nominal de otros activos de la economía) se duplicaran, no habría efectos sobre la economía real".⁸⁸ El problema es que la economía no es estática, ni es equilibrada. Generalmente, al aumentar el precio de unos factores aumenta el de los demás, pero de manera descoordinado, lo que genera inflación, afectando a los deudores y a aquellos a los que no les aumenta el valor de su output.

⁸⁷ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), p. 28.

⁸⁸ WYPLOSZ y BURDA, *Macroeconomía: un texto europeo*, (Ariel Economía, Barcelona, 1994), p. 256

Si la cantidad de bienes y servicios ofrecidos a la venta la producción, en una palabra aumentase con la misma rapidez que la cantidad de dinero, los precios tenderían a ser estables. Incluso es posible que cayeran gradualmente, porque, conforme aumentan las rentas, los particulares tienden a mantener en forma de efectivo una proporción mayor de sus ingresos. La inflación se produce cuando el volumen de dinero crece a velocidad sensiblemente mayor que la producción, y cuanto más rápido es el incremento de la cantidad de dinero por unidad de producción, más alto el Índice de inflación⁸⁹.

Esta es la causa de la inflación, el resto posiblemente sean consecuencias de la misma. Además, la inflación afecta, sobre todo, al Estado. Y, es que, *nada debilita más al Gobierno como una inflación continuada*⁹⁰.

La inflación es un fenómeno mundial y no está asociado a ningún sistema económico. Tanto el sistema capitalista como el comunista han tenido y tienen inflación. La inflación se debe a un incremento del dinero por encima del PIB de cualquier país. Así pues, en una economía donde unos países dependen tanto de otros y sus decisiones, éste podrá ser importada o exportada con facilidad. No se puede achacar al incremento salarial como único responsable del aumento de la inflación; como asegura Milton Friedman⁹¹, éste una consecuencia del aumento de ésta. Pero debemos recalcar que uno de los motivos que indujo a los países a generar mayor cantidad de dinero está unido al abandono de los Estados Unidos del patrón oro.

En suma, la adopción de un sistema de tipos de cambio fluctuantes resolvió los problemas inmediatos tanto de Estados Unidos como de sus principales socios comerciales; pero a largo plazo aumentó la confusión y la inestabilidad de los mercados mundiales...⁹²

Todo esto, unido a la ola de incertidumbre en que sumió a los países avanzados la crisis del petróleo de 1973 y la de 1979, generó profundos cambios en las economías de los países avanzados.

⁸⁹ FRIEDMAN Milton, *Paradojas del dinero*, (Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1992), p. 232.

⁹⁰ GALBRAITH John Kenneth, *La sociedad opulenta*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1987), p. 296.

⁹¹ FRIEDMAN Milton, *Paradojas del dinero*, (Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1992), p. 241.

⁹² PIRE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), pp. 250.

5.3. LAS CRISIS DEL PETRÓLEO DE 1973 Y 1979, Y LA HAMBRUNA SOVIÉTICA DE 1973

Como hemos comentado en el último párrafo del anterior apartado, las crisis de los combustibles sólidos generaron una ola de gran confusión en todos los países industrializados. Y, es que, gran parte de las tecnologías desarrolladas en las últimas décadas utilizaban como input al petróleo. La extensión de derivados petroquímicos era un hecho en las sociedades de *consumo en masa* que había generado el *capitalismo moderno*. El uso de productos desechables generaban un matiz psicológico para la *sociedad de bienestar* y un horizonte donde no se vislumbraba el final. Y muchos de estos productos desechables tenían su base en dichos derivados.

Charles Wyplosz y Michael Burda⁸³ comentan cómo con la crisis de los productos energéticos, las empresas ponen de relieve entre sus objetivos empresariales la búsqueda de productos sustitutivos de los derivados petrolíferos en un espacio más o menos largo de tiempo, con el fin de lograr un marco productivo más estable. Mientras tanto, el aumento de los costes energéticos, de los derivados de este combustible sólido y de esa búsqueda se trasladará a los costes de la producción. Y los salarios son una parte de esos costes. Según estos autores, esta situación presionará a los salarios a la baja; si estos son muy rígidos, la presión se trasladará al empleo como forma de reducción de los costes laborales y de aumentar la productividad. El objetivo final, después de todo, será conseguir una mayor productividad y dar al mercado laboral una elasticidad mayor. Para estos autores, el mercado de trabajo era demasiado inelástico en la Europa de la década de los setenta y el primer lustro de los ochenta, por lo que, consecuentemente, ésta debería sufrir una recesión económica y laboral importante como precio a su rigidez. Así, la aparición del *desempleo estructural* estaría íntimamente unida a la inadecuación del modelo laboral europeo a las necesidades del largo plazo que producía la inestabilidad de un mercado tan importante para la producción como lo era el del petróleo.

Del mismo modo, hay otros factores, además del nivel de desempleo, que afectarán a los determinantes de la tasa de beneficios... Entre ellos se encuentran el coste de las materias primas importadas (por ejemplo, el petróleo importado), el precio al que se venden

⁸³ WYPLOSZ y BURDA, *Macroeconomía: un texto europeo*, (Ariel Economía, Barcelona, 1994), p. 405.

los bienes producidos y las políticas del gobierno, como los tipos impositivos y las disponibilidades crediticias⁹⁴.

La tendencia favorable en las relaciones de intercambios que caracterizó el período entre 1950 y 1971 proporcionó recursos que los gobiernos de Europa Occidental pudieron utilizar para aumentar los beneficios aportados por el Estado del Bienestar y para incrementar las inversiones y el crecimiento (Liberalismo con los países del Tercer Mundo, principalmente). Las transferencias de los países ricos al Tercer Mundo hizo posible que estos pudiesen introducirse en este comercio...

La estabilidad del precio del petróleo durante dos décadas también hizo posible lo anterior. La inflación se trasladó a los productos manufacturados y el petróleo parecía insensible hasta 1973. El control de USA hizo posible esta estabilidad⁹⁵.

Sin embargo, Ernst R. Berndt se muestra "descontento" con esta afirmación. Un estudio suyo sobre los costes de esa década de los factores productivos demostraron que estos habían sido demasiado pequeños como para afirmar que el modelo industrial desarrollado alrededor del petróleo y sus derivados estaba en crisis:

La idea de que las perturbaciones económicas que sufren los países avanzados las subidas de los precios del petróleo explican la desaceleración del crecimiento, se ha estudiado con mayor rigor que las tesis sobre el gasto social o la regulación. Lo cierto es que los gastos de energía representan únicamente una pequeña parte de los costes industriales totales (en 1977 no llegaron a suponer el 2,5 por 100 del coste total de los factores en la industria de Estados Unidos, después de representar un 1,5 por 100 en los años anteriores a la primera perturbación del petróleo de 1973). Basándose en estos datos, Ernst R. Berndt, uno de los estudiosos más concienzudos de la materia, llega a la conclusión de que las «variantes de los precios o las cantidades de energía no pesarán mucho en los cálculos de la productividad en la industria de Estados Unidos». Por otra parte, incluso aunque la energía representara una parte mayor de los costes industriales, parece que, al menos en Estados Unidos, la productividad comenzó a disminuir a principios de los años sesenta, es decir, mucho antes de las primeras subidas espectaculares del precio del petróleo...⁹⁶

¿Cuáles serían esos otros factores que incidirían de forma más determinante que el petróleo en lo que se conoció como la *recesión de los 70*?

Mediados los años 70 de este siglo se ensombrecieron las expectativas económicas, tanto por las alzas de los precios como por las fluctuaciones de los tipos de cambio, y por el encarecimiento del dinero (elevación de los tipos de interés). A todo ello hay que añadir el establecimiento de políticas económicas deflacionistas, con lo que se redujeron las inversiones y, con ello, la acumulación de capital y la productividad. Algunas de las causas más relevantes son:

a) La quiebra de algunos mecanismos institucionales y, en particular, la del sistema monetario internacional, que introdujo un factor de incertidumbre que daba fin a un largo

⁹⁴ BOWLES Samuel, *Introducción a la economía, competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, (Alianza, Madrid, 1990), pp. 218-9.

⁹⁵ GOLDTHORPE John, *Orden y conflicto en el capitalismo contemporáneo. Estudios sobre economía política en los países de Europa Occidental*, (Ministerio de Trabajo y S.S., Madrid, 1991), p. 42.

⁹⁶ BERNDT Ernst, Piore y Sabel, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), pp. 24

período de estabilidad monetaria internacional.

b) Las políticas económicas pasaron a ser restrictivas con respecto a la demanda, limitando uno de los factores expansivos de la década anterior.

c) Un capítulo especial de la inflación es el crecimiento de los precios de los crudos de petróleo que, a pesar de la multiplicación de la demanda, se habían mantenido muy estables hasta entonces. Entre 1973 y 1974 el precio del crudo se multiplicó por 4...

d) Finalización del estímulo a la productividad derivado de los traslados sectoriales de factores, desde los de baja productividad a los de más elevada, como había ocurrido entre la agricultura y la industria, ya que en las economías de servicios la productividad media es menor.

e) La desaceleración de la tasa de crecimiento de la productividad en Estados Unidos, así como la mayor aproximación de Japón y la CE a la frontera tecnológica, reducen las posibilidades de crecimiento de los seguidores por ser menor el desnivel con el país líder; con ello, se reducen las posibilidades de crecimiento rápido mediante la adopción de la tecnología del país más dinámico. Es decir, el efecto *catch-up* pierde fuerza impulsora del crecimiento.

f) Las distorsiones y reacciones que produjo la nueva división internacional de trabajo, de difícil asimilación inmediata para la industria de algunos países desarrollados. La reestructuración de la industria llevada a cabo en muchos países debido a las variaciones de los precios y de las expectativas, así como por la aparición de nuevos competidores en los mercados internacionales, crea un clima de expectativas diferente, particularmente para algunas actividades industriales, desde los textiles y la producción siderúrgica hasta la industria del automóvil⁹⁷.

Como podemos observar, la política deflacionista con el fin de evitar la inflación, la desaceleración tecnológica de USA y los efectos sobre sus perseguidores, la aparición de nuevos países en el concierto productivo mundial (sobre todo los *dragones asiáticos*),... son factores que incidieron junto con el precio del crudo de forma definitiva en el marco económico internacional y en el replanteamiento político, económico y social del mundo capitalista moderno. Además, la interdependencia de las economías que, hasta entonces, parecían vivir en cotos cerrados contribuyó a que los efectos tomaran un *efecto dominó* en el conjunto de las economías desarrolladas.

Estas perturbaciones produjeron otro efecto, además de inflación e incertidumbre: un cambio en el objetivo de la política económica del mundo industrial. Se pasó de la expansión a la restricción. Casi todas las economías industriales efectuaron este cambio en respuesta a la subida de los precios, si bien algunos países tardaron más que otros. Los japoneses fueron los primeros... Alemania, con su horror institucionalizado a la inflación, adoptó una política más rigurosa que Francia o Italia. Pero a pesar de todas estas diferencias respecto al momento y el rigor, a medida que deflacionó una economía tras otra, se dejaron sentir las interdependencias de comercio internacional: todo el mundo industrial entró en una recesión. Y al hacerlo, no aumentaron como se temía las protestas sociales, lo que animó a los líderes políticos a perseverar en las políticas deflacionistas. Como consecuencia, se desaceleró aún más el crecimiento de los mercados de masas ya frenado por la incertidumbre creada por los precios del petróleo y los tipos de cambio debido al descenso de la demanda⁹⁸.

⁹⁷ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), pp. 25-6.

⁹⁸ PIORE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), pp. 254.

5.4. LA CULTURA DE LA SATISFACCIÓN⁹⁹

La cultura de la satisfacción es un libro de John Kenneth Galbraith con el que pretende explicar la nueva situación económica, política y social surgida a la vez que los acontecimientos que hemos mencionado. El análisis parte del hecho de la necesidad instintiva del hombre de superarse a sí mismo y aquello que le ha rodeado en los primeros años de su existencia. Ese afán de superación vendría refrendado por los esfuerzos hechos históricamente por éste por mejorar su posición económica y social. Thorstein Veblen comenta:

Puede decirse que ese consumo de bienes ofrece el incentivo del que deriva invariablemente la acumulación. El móvil que hay en la raíz de la propiedad es la emulación; y el mismo móvil de la emulación sigue operando en el desarrollo ulterior de la institución a la que ha dado origen y en el desarrollo de todas aquellas características de la estructura social a las que afecta esta institución de la propiedad. La posesión de la riqueza confiere honor; es una distinción valorativa (*invidious distinction*)...¹⁰⁰

Así, el hombre busca satisfacer, con su trabajo, primero las necesidades básicas, después las sociales y, por último, las más subjetivas. De todos modos, lo importante del planteamiento de Galbraith es que el *Estado de bienestar* habría solventado las primeras, motivo por el que surgen las posteriores discrepancias entre hombre y sociedad. Dos de los elementos fundamentales de este *Estado de bienestar* fueron, además del trabajo universal -lo que confería posibilidades económicas-, la educación y la sanidad universales. La educación debía procurar la *mens sana* y la sanidad el *corpore sano*. Sin embargo, la educación da, según el autor, algo más: conciencia de situación social y "capacidad" de superación.

...Las generaciones siguientes no quieren reemplazar a sus padres en ocupaciones físicamente agobiantes, socialmente inaceptables, o en algún sentido desagradables; huyen o procuran huir de las tareas pesadas hacia una vida más cómoda y provechosa. Es algo que entendemos perfectamente y que aprobamos con firmeza; es lo que se pretende lograr en general con la educación...¹⁰¹

⁹⁹ Mismo título del libro de: GALBRAITH John Kenneth, *La cultura de la satisfacción*, (Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1997).

¹⁰⁰ VEBLEN Thorstein, *Teoría de la clase ociosa*, (Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1995), p. 32

¹⁰¹ GALBRAITH John Kenneth, *La cultura de la satisfacción*, (Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1997), p. 48.

De forma que, una generalización de la *satisfacción vital* en la sociedad desarrolló una necesidad muy ligada al hombre como tal: la *exigencia* de ver satisfechas sus necesidades en el plazo más breve posible. El componente de "largo plazo" que observaba la planificación empresarial y el *Estado de bienestar* se rompió por la base. Y ello provocaría cambios en la concepción de la vida en sociedad en todos sus aspectos.

No hay duda del tema principal. Es más que evidente que los afortunados y los favorecidos no contemplan su propio bienestar a largo plazo y no son sensibles a él. Reaccionan, más bien, vigorosamente, a la satisfacción y a la comodidad inmediatas. Este es el talante predominante. Y no sólo en el mundo capitalista, como se le sigue llamando; se trata de un instinto humano más profundo y general...¹⁰²

Por ejemplo: hace algunos años, un americano experto en marketing, Kenneth Schwartz, hizo un sorprendente descubrimiento. «Durante los últimos cinco años -escribió- se ha producido nada menos que una transformación revolucionaria en el mercado de consumo en masa. De una sola unidad homogénea, el gran mercado ha pasado a una serie de mercados segmentados, fragmentarios, cada uno de ellos con sus propias necesidades, gustos y estilo de vida.» Este hecho ha empezado a alterar la industria americana hasta el punto de cambiarla por completo. Resultado de ello es un asombroso cambio en la producción actual de artículos ofrecidos al consumidor...¹⁰³

Ese fue el cambio. El paso del *consumo en masa* al *mercado segmentado*. Es el reconocimiento de una sociedad segmentada en pequeños grupos pero agrupada en una única colectividad. A partir de ese instante la sociedad estaría formada por segmentos de población. Así, la satisfacción de las necesidades básicas en una generación engendraba en la siguiente nuevas apetencias y por ende, nuevas necesidades. Sin embargo, estas necesidades no se enmarcaban dentro de aquellas satisfechas hasta entonces; estas se veían como "derechos" heredados. Las nuevas necesidades eran totalmente inéditas y tenían otro talante: la *emulación social*. De este nuevo orden de cosas surgiría lo que Galbraith denominó la *clase social satisfecha*, en contraposición con aquella que no lo está. El principal rasgo de esta clase social es, según el autor, la unanimidad a la hora de expresar sus logros como algo personal y merecido. Por ello, nadie debería poner en peligro su comodidad, y menos el Estado. Estos nuevos "héroes" de la intrahistoria someten su futuro al control personal, un control que, por supuesto, no sucede más allá de un breve espacio de tiempo. Por ello, el futuro está guiado por el día a día, y si hoy está bien, ¿por qué mañana no sucederá lo mismo? La incertidumbre es autocon-

¹⁰² Ibid, 18.

¹⁰³ TOFFLER Alvin, *El "shock" del futuro*, (Plaza & Janes Editores, Barcelona, 1990), p. 188.

trolada y autogestionada por cada uno de ellos. Por ende, el Estado y sus impuestos "no tienen derecho" a inmiscuirse en los asuntos privados de los ciudadanos. En sí, para este nuevo pensamiento, el Estado sería la esclerosis de la sociedad.

Nada de esto sugiere la ausencia de una constante aspiración personal ni la unanimidad de la opinión política. A muchos que les va bien, quieren que les vaya mejor. Muchos que tienen suficiente, desean tener más. Muchos que viven con desahogo, se oponen enérgicamente a lo que pueda poner en peligro su comodidad. Lo importante es que no hay dudas personales sobre su situación actual. La mayoría satisfecha considera que el futuro está efectivamente sometido a su control personal. Sus iras sólo se hacen patentes y pueden llegar a serlo mucho, ciertamente cuando hay una amenaza o posible amenaza a su bienestar presente y futuro; cuando el gobierno y los que parecen tener menos méritos, impiden que se satisfagan sus necesidades o exigencias, o amenazan con hacerlo. Y en especial, si tal acción implica mayores impuestos...¹⁰⁴

Esta forma de pensar se mostró al mundo en el conjunto de la sociedad democrática americana con Reagan y Bush. Cuatro serían sus claves:

1- los individuos piensan realmente que *se merecen* lo que poseen (aunque no tendrían lo que se merecen) y quienes no tienen lo que necesitan, sencillamente, *no se lo merecen*,

2- el *corto plazo* es el espacio temporal en el que se sitúa cualquier vida humana como marco básico de control,

3- el *Estado es observado como una carga para los ciudadanos*, "una pesada carga que debe ser quitada de sus espaldas" (principal lema de Bush en las elecciones que ganó), y

4- *la gran tolerancia que existe entre los componentes de dicha "clase social" ante la gran diferencia de ingresos que coexisten entre ellos*. Prevenir cualquier ataque a la renta personal supone tolerar la de los demás. Y, es que, cualquier protesta sobre la renta de los más pudientes acarrearía una actuación a través de los impuestos directos por parte del Estado y, en este contexto, también los menos pudientes de la *clase social satisfecha* saldrían afectados¹⁰⁵.

Por supuesto, si son estos ciudadanos quienes se pagan sus propias necesidades (u

¹⁰⁴ GALBRAITH John Kenneth, *La cultura de la satisfacción*, (Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1997), p. 30.

¹⁰⁵ Ibid, pp. 31-9.

observan las que les satisface el Estado como heredadas), las necesidades de los más humildes son una carga para ellos. De forma que los ciudadanos de la *clase social satisfecha* estarían pagando la educación privada de sus hijos y la pública de los otros, sus clubes privados y los espacios deportivos públicos de los otros,...

Hay una barrera aún más apremiante a los impuestos en la economía política de la satisfacción. Se trata de la notoria asimetría entre quién paga y quién recibe. Los impuestos, que sostienen una parte considerable de los servicios públicos, aunque en modo alguno su totalidad, recaen sobre los satisfechos; los beneficios corresponden a otros. Y, sobre todo, los afortunados del sistema se encuentran con que pagan con sus impuestos el coste público de la subclase funcional, y, con la reacción más previsible, se resisten a ello. Y de eso nace una resistencia muy comprensible a todo impuesto...¹⁰⁶

Este será el nuevo componente social: dos clases, la *satisfecha* trabajadora y merecedora de lo que tiene y la *subclase funcional*. ¿Cuáles serían las diferencias entre una y otra?

- Mientras que la primera tiene "buenos" puestos de trabajo, la segunda realiza trabajos de bajo valor añadido;

- mientras la primera paga los impuestos, la segunda se beneficia de ellos;

- mientras la primera participa activamente en la democracia, la segunda no participa en ella;

- mientras la primera ve el futuro a "corto plazo" como algo que puede controlar y el "largo plazo" como algo controlado por la benevolencia del mercado, la segunda no observa futuro ni a corto ni a largo plazo, lo que explicaría los graves problemas sociales (alta conflictividad social, vandalismo,...) que subyace en aquellas zonas dominadas por esa subclase que no puede mirar hacia arriba el ascenso social pues el camino que antes sirvió de ascenso el *Estado de bienestar* se está viendo truncado por la mayoría que participa en las decisiones políticas del país.

En el centro de las ciudades de Estados Unidos, y menos espectacularmente, en Europa Brixton y Notting Hill Gate en Londres, zonas de Francia donde hay una elevada concentración de norteafricanos, existe una amenaza constante de conflicto, delito y desorden social de la subclase. El tráfico de drogas, los tiroteos indiscriminados y otros delitos, así como la desorientación y desintegración de las familias son ya elementos de la existencia cotidiana.

Esto se debe, en una parte sustancial, a que una economía que se expande con menos vigor y una industria que se traslada a emplazamientos económicamente más favorables, han privado a la subclase de los empleos industriales relativamente estables y tranquilos

¹⁰⁶ Ibid, pp. 60-1.

que había antes en las grandes ciudades. Pero también, y sobre todo, a que se ha paralizado la normal movilidad social de ascenso que fue durante mucho tiempo el disolvente del descontento. La subclase se ha convertido en un fenómeno sempiterno y ya no generacional. Ha habido sorprendentemente pocos comentarios sobre por qué las comunidades minoritarias de Nueva York, Chicago, Los Ángeles y otros lugares, antes pobres pero benignas y culturalmente atractivas, son ahora centros de terror y desesperación. La razón es que lo que era un paso que iniciaba el ascenso en la vida económica se ha convertido ahora en un callejón sin salida...¹⁰⁷

Gráficamente, el modelo defendido por Galbraith, modelo que surgió durante parte de los setenta y que se reforzó durante la década de los ochenta en Estados Unidos primero y, después, en gran parte del mundo quedaría como sigue:



Figura 7: La sociedad dividida en una "clase social satisfecha" y en una "subclase funcional".

Pero, ¿qué "maldad" se advierte en los impuestos que sustentaron el *Estado de bienestar*? La coerción del corto plazo, el sostenimiento de un marco político no deseado y la "supuesta" incapacidad de que disponen aquellos que de sus beneficios generan inversiones que darían empleo a aquellos que no lo tienen. Para Pedro Montes¹⁰⁸ la verdadera razón tendría que ver con la forma de apreciar las inversiones públicas en servicios sociales como *salarios diferidos e indirectos*. Los *salarios diferidos* harían referencia a las prestaciones por pensiones, seguro de paro, invalidez,...algo a lo que, según Galbraith, la *clase social satisfecha*

¹⁰⁷ Ibid, pp. 52-3.

¹⁰⁸ MONTES Pedro, *El desorden neoliberal*, (Editorial Trotta, Valladolid, 1996), p. 75.

creería tener derecho:

El papel sustancial del Estado en la subvención de este bienestar merece algo más que un comentario de pasada. Cuando se trata de los empobrecidos (punto sobre el que volveré), la ayuda y el subsidio del gobierno resultan sumamente sospechosos en cuanto a su necesidad y a la eficacia de su administración a causa de sus efectos adversos sobre la moral y el espíritu de trabajo. Esto no reza, sin embargo, en el caso del apoyo público a quienes gozan de un relativo bienestar. No se considera que perjudiquen al ciudadano las pensiones de la Seguridad Social presentes o futuras, ni como depositante, el que se le salve de la quiebra a un banco. Los relativamente opulentos pueden soportar los efectos morales adversos de los subsidios y ayudas del gobierno; pero los pobres no...¹⁰⁹

Así, los *salarios indirectos* sí parecen estar en el punto de mira de dicha clase social dados los "efectos adversos sobre la moral y el espíritu de trabajo" que tienen. Estos salarios también harían referencia al resto de las prestaciones sociales como la educación pública, la sanidad pública,...

De todo lo anterior es de donde procede esa tan extendida actitud actual hacia los impuestos y, en gran medida, hacia el Estado en general. Los afortunados pagan, los menos afortunados reciben. Los afortunados tienen voz política; los menos afortunados, no. Sería un improbable ejercicio de caridad que los afortunados reaccionasen calurosamente ante unos gastos que benefician a otros. Por eso se considera al Estado, con todos sus costos, como una carga sin funciones, algo que es para los afortunados en una medida notable. En consecuencia, hay que reducirlo al mínimo, junto con los impuestos que lo sostienen; de lo contrario, se vería coartada la libertad del individuo...¹¹⁰

Todo esto, Reagan y Bush, supieron "leerlo" y ofrecerlo a la sociedad americana durante la década de los ochenta. Y estos, a través del gobierno americano, lo ofrecieron al resto del mundo.

Los gobiernos de Reagan y de Bush no han escapado a la crítica por las políticas que hemos mencionado: el recorte de gastos en ayuda social y similares, el recorte de impuestos con especiales beneficios para los muy ricos, la oposición a un aumento de impuestos, y el déficit. Se ha dicho que todas estas medidas eran carentes de compasión, perjudiciales para las bases de la política económica e incluso políticamente desaconsejables. Lo que no se ha resaltado, ni siquiera mencionado mucho, es que reflejan con precisión el contexto político dominante. Los que siguen estas directrices políticas no han hecho más que reaccionar fielmente a la voluntad de quienes los votan, la mayoría electoral satisfecha. Han sido fieles, en realidad, al principio democrático...¹¹¹

Ese será, según John Kenneth Galbraith, el marco subjetivado en el que tendrá que

¹⁰⁹ GALBRAITH John Kenneth, *La cultura de la satisfacción*, (Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1997), p. 28.

¹¹⁰ Ibid, 63.

¹¹¹ Ibid, 66.

moverse a partir de entonces la economía y los factores productivos que la componen.

6.5. CRISIS DE LA TOTALIDAD

Así pues, ¿qué ha pasado realmente? ¿Por qué el modelo industrial que había servido desde finales de la Segunda Guerra Mundial para todo el mundo industrializado estaba en crisis? Todos estos factores que hemos explicado influyeron de una u otra manera en el desarrollo de esta nueva situación mundial. Sin embargo, hubo otro hecho importantísimo que marcó a la economía más importante del mundo, la americana, durante esta época. Nos referimos a la llegada al poder de planteamientos neoliberales o clásicos como alternativa al modelo imperante. Así, Ronald Reagan en los Estados Unidos y Margaret Teatcher en Gran Bretaña, recuperaron un modelo político y económico que había quedado al margen de la economía en los últimos cincuenta años. Se le denominó *neoclásico* por sus constantes revisiones en pos de explicar al mercado como un lugar donde la oferta y la demanda debían confluir por motu proprio y sin inferencias externas. Horizontalizar los impuestos sobre la renta recargando los impuestos indirectos, buscar el reajuste de la demanda por medio de la oferta, restringir ciertos logros sociales enmarcados en determinadas prestaciones sociales como la sanidad y la educación gratuita, eliminar a los sindicatos del centro de trabajo, abrir los mercados a la competencia, amen de otros muchos, eran algunas de las pretensiones de este modelo que pretendía dar un nuevo aire a sociedades que se habían quedado sin respuesta ante lo acontecido en los años '70. Y el patrón básico a seguir era riguroso e "inalterable". El lema de la campaña de R. Reagan fue el de "devolver el dinero a los bolsillos de los ciudadanos". ¿Cómo se volvió a ese modelo aparentemente caduco?

Se pretendía renovar el modelo económico desde la perspectiva política. Y es aquí donde deberíamos preguntarnos: ¿qué se desarrolla antes, un modelo económico que empuja a un determinado modelo político o es el cambio político quien desarrolla un nuevo marco económico que permite sobrevivir al modelo político que lo ha iniciado? Posiblemente sea el marco político quien desarrolle el marco económico como forma de "preparar" futuras reeleccio-

nes. Generalmente, el gobierno de cualquier pueblo, ciudad, Estado dispone de un presupuesto para "hacer política" y proponer a los ciudadanos día a día la futura reelección del Gobierno que lo maneja. Sin embargo, la propuesta económica que se estaba dictando en ese momento, distaba de ser dirigida de la manera en la que actualmente la conocemos. Al nuevo modelo económico, hijo del liberalismo político pero que surge por otras circunstancias, se le denominó *monetarismo* (M. Friedman, 1990: 1992; Wyplosz y Burda, 1994; J.K. Galbraith, 1989; J. Jacobs, 1986).

Dicho modelo tuvo como máximos exponentes teóricos a Fisher y al premio Nobel de Economía Milton Friedman. La esencia del *monetarismo* se basaba precisamente en la creencia de que el "encanto" del dinero podía ser controlado. Los *monetaristas* suponían que si en momentos de alta demanda crediticia se ponía en circulación todo el dinero existente en efectivo, en depósitos bancarios, en todo aquello con lo que se pagan facturas,... controlado esencialmente por obligaciones con la garantía del Estado, los bancos no tendrían "miedo" a prestar dinero, tal y como suponían había sucedido en el *crack del '29*. No existía razón para que estos no prestasen todas sus reservas ya que, no hacerlo, suponía solamente una pérdida de rentas. A esto, debía añadirse un *corrector automático* proporcionado por el Banco Central, herramienta que hacía subir el precio del dinero en momentos de amplia expansión crediticia y descender el precio del mismo en momentos de baja expansión del crédito, lo que permitía una estabilidad en los precios sin la articulación de factores exógenos al propio mercado. El objetivo final era reducir la inflación y demostrar que el modelo anterior había quedado obsoleto. Para ello, las herramientas anteriores de actuación económica de la *demand agregada*, principalmente los impuestos directos progresivos y el control de la inflación a través de estos últimos, debían ser obviadas. El nuevo hito era reducir la inflación a través de la expansión económica eliminando la "esclerosis" que generaba en el consumo de la sociedad el influjo del Estado. Sin embargo, ¿cómo se haría si los rápidos incrementos de la cantidad de dinero producen inflación y las rápidas disminuciones producen depresión?

La idea básica de Fisher era la misma que la avanzada por John Stuart Mill casi un siglo antes, y que ulteriormente sería adoptada por los economistas teóricos populistas y «folkióncos» americanos, así como por los movimientos políticos en terceros partidos

tales como el «partido laborista verde» aparecido después de la Guerra Civil y los movimientos que concedían créditos sociales en la época de la Gran Depresión¹¹².

Como hemos dicho, para Fisher, la causa de la depresión de la década de los '30 (después del *crack* del '29) fue la rápida contracción del crédito por el temor de los banqueros a perder la solvencia de sus bancos. Para evitar esto proponía que estos pudiesen hacer préstamos por cantidades múltiples de su propio capital (capital que estaba, bien en efectivo, bien en Obligaciones del Estado). De esa forma, su convicción era que si se ampliaba el crédito a los productores, se superaría la depresión. De modo que, en el futuro, lo importante era controlar el flujo crediticio, intentando evitar que lo hiciese de forma incontrolada.

Para conseguirlo proponía que el gobierno tomase sobre sí la responsabilidad de poner en circulación todo el dinero que necesitase la economía de la nación, en lugar de dejar en manos de los bancos el crear la mayor parte del dinero, haciendo préstamos más allá de su volumen de reservas.

Fisher pensaba que debía exigirse a las entidades bancarias que mantuviesen todas sus reservas contra créditos en forma de obligaciones con la garantía del Estado. Con esto se conseguiría, por un lado, hacer imposible que los banqueros inflaran los créditos por encima y más allá del volumen de dinero ordenado por el gobierno; por otra parte, la seguridad que les proporcionarían a los bancos sus reservas al 100 por ciento haría innecesario que contratasen créditos con miedo, y no tendrían razón alguna para poner en práctica esas operaciones de una manera tan caprichosa, puesto que no prestar hasta la cuantía de sus reservas totales solamente serviría para que perdieran rentas¹¹³.

El papel del Estado era observado únicamente como valedor de la existencia líquida de ese capital a través de una institución pública que era considerada por todos, especialmente los *monetaristas*, como neutra: el Banco Central. De forma que, apoyándose en éste, si la demanda de créditos era baja, bastaba con bajar las tasas de interés y si eran altas, se subirían. El corrector debía ser automático. Controlando las tasas de interés, el coste del dinero podía fluctuar, sin miedo, según la ley de la oferta y de la demanda. Sin embargo, el volumen de crédito debía ser, obligatoriamente, alto.

... «Cuando el dinero y la producción aumentan al mismo tiempo, la demanda y la oferta se mantienen en equilibrio y los precios permanecen estables en promedio», según resumía sus creencias un monetarista el año 1981. Por tanto, para los monetaristas son anatema las inyecciones de dinero esporádicas y terapéuticas en una economía, según prescribían los keynesianos¹¹⁴.

¹¹² JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), p. 27.

¹¹³ Ibid, 27-8.

¹¹⁴ Ibid, 28.

El modelo gráfico ofrecido por los *monetaristas* sería el siguiente. De esta forma, en

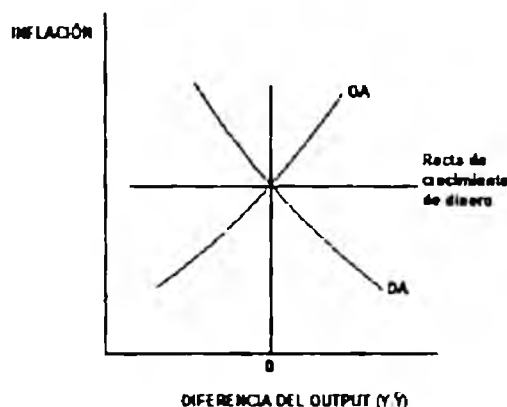


Figura 8: Recta de crecimiento de dinero
(Charles Wyplosz y Michael Burda, *Macroeconomía: un texto europeo*, 1994: 394)

una política monetaria estable, la tasa de crecimiento de la inflación es estable ya que estará determinada por la tasa de crecimiento del dinero nominal. Así, debe ser el Banco Central, un ente considerado como neutro, quien se encargue del crecimiento nominal de la moneda (apoyado por las reservas de los demás bancos y a través de ellos). La recta horizontal en el gráfico, es la recta de crecimiento de dinero. Si crece el diferencial entre outputs más allá de cero, el Banco Central debe disponer de moneda suficiente como para que éste sea absorbido sin crear tensiones deflacionistas entre la oferta y la demanda. Si decrece, deberá retirar cantidad de moneda (a través de unos intereses altos, por ejemplo), con el fin de que no se produzca un alza inflacionista. Ello satisfará un crecimiento sostenido de la economía con unos precios bajos, guiándola por la senda de la competitividad. Además, se complacerá otra de las pretensiones de este modelo macroeconómico: hacer que las nuevas inversiones sean consideradas, *a priori*, económicamente rentables.

Como la estanflación era un monstruo de dos cabezas, los remedios que proponían estaban provistos de dos lanzas. Para atacar la inflación, prescribían una moneda fuerte, elevadas tasas de interés y cortes en los gastos gubernamentales, en especial los gastos en apoyo de la demanda como opuestos a los gastos para apoyar la producción. Para atacar el desempleo, que remontaban a unas insuficientes inversiones en la producción, abogaban por la reducción del nivel impositivo, de tal manera que se liberasen fondos para realizar inversiones privadas y también que se incrementasen los incentivos para invertir rebajando los impuestos como recompensa. Desde el momento en que unos niveles impositivos más bajos se suponía que estimularían la producción y el empleo, se creía también que proporcionarían más rentas al gobierno que unos impuestos más elevados; otra curva, la curva Laffer, sugería que se podía confiar en estos resultados¹¹⁵.

¹¹⁵ Ibid, 29

Pero, al elevar las tasas de interés, encarecieron los créditos y reforzaron la moneda en el mercado exterior, reprimiendo el consumo interno privado y el productivo, además del consumo público. Ello provocó una recesión casi tan grave como la acontecida hacía medio siglo. Se controlaba la inflación, pero se perjudicaba a la producción. El desempleo aumentaba. Es lo que se denominó *enfriamiento económico*.

...La principal contribución de Friedman a la historia de la economía ha sido la importancia que ha atribuido a la influencia reguladora de las medidas monetarias sobre la economía y, en particular, sobre los precios. Según su teoría, al cabo de unos meses, los precios siempre reflejan los cambios en la oferta monetaria...

Para algunos, la política monetarista tenía (y sigue teniendo) otro atractivo, aún mayor, que en forma curiosa y hasta imperdonable ha pasado inadvertido para los economistas: el de no ser socialmente neutral. Obra contra la inflación elevando los tipos de interés, con lo cual, sucesivamente, inhibe las operaciones de crédito de los bancos y la resultante creación de depósitos, es decir, de dinero. Los altos tipos de interés son sumamente gratos para las personas e instituciones que disponen de dinero para prestar, los cuales poseen normalmente más recursos que quienes carecen de fondos con ese objeto, o bien, salvo muchas excepciones, que quienes toman dinero prestado...

Finalmente, la inflación fue aplastada. El dinero no está vinculado con los precios a través de la magia misteriosa de la ecuación de Fisher ni de la fe de Friedman, sino de los altos tipos de interés, mediante los cuales se regulan los préstamos y la creación de depósitos bancarios (y de otra índole). A principios del decenio de 1980, los tipos de interés se elevaron a niveles sin precedentes en Estados Unidos, hasta tal punto que a la inflación de dos dígitos se le contrapusieron tipos de interés de esta misma magnitud¹¹⁶

En este marco, un Estado endeudado era el que más tenía que perder y el que más inflación podía generar si no controlaba sus gastos y, por ende, su deuda. El crecimiento de los tipos de interés hacía que el Estado debiese más por lo que antes conseguía por menos, provocando un incremento de la deuda pública. Estados Unidos pasó de ser el país que prestaba más dinero al mundo, a ser el más endeudado.

Para desarrollar adecuadamente el modelo, la expansión del consumo era uno de los pasos fundamentales en la recuperación de la senda del crecimiento y de la inversión.

¿Por qué estas proposiciones y otras parecidamente documentadas acerca del dinero son ignoradas tan a menudo, a la hora de determinar la política? Una razón de ello es el contraste entre lo que percibe el individuo y los hechos reales, y entre éstos y lo que significan para la comunidad. Si usted va al mercado con intención de comprar unas fresas, podrá adquirir tantas como quiera, al precio que marca el cartel, mientras le queden existencias al comerciante. Para usted, el precio es fijo y la cantidad variable. Pero suponga

¹¹⁶ GALBRAITH John Kenneth, *Historia de la economía*, (Editorial Anel, Barcelona, 1989), pp 296-7, 299-300.

que a todo el mundo se le antoja comer fresas. Para la población en general, la cantidad total de fresas disponible en cualquier momento dado es fija. Un súbito aumento de la demanda de fresas al precio inicial sólo podría ser absorbido por un aumento del precio que redujese esa demanda a la cantidad disponible de fresas. Para la comunidad en conjunto, la cantidad es fija y el precio variable... exactamente lo contrario de lo que se verificaba para un individuo¹¹⁷.

Para elevar el consumo se necesitaba la ampliación del crédito, algo que, por otro lado, elevaría aún más los ya altos intereses provenientes de la lucha contra la inflación. Y eso, Reagan lo sabía. Sin embargo, el gabinete de este presidente también tenía otro tipo de "obsesiones", como la carrera armamentista contra el comunismo soviético y sus países satélites. En ello hizo hincapié como inversión pública fundamental. Para poder llevarlo a cabo adecuadamente había que aliviar partidas presupuestarias como las sociales, especialmente altas provenientes del anterior modelo económico. Sin embargo, la propuesta fue rechazada por el Congreso. Pese a ello, el programa de la "Guerra de las Galaxias" siguió adelante. Esto contribuyó a un fortalecimiento de las tasas de interés en dígitos dobles, lo que indujo a considerar a las inversiones como ruinosas¹¹⁸. Jacobs pone fin a la historia del *monetarismo* con un párrafo que podría ser su epitafio:

Lástima. Cuando se intentaron poner en práctica estas prescripciones, las elevadas tasas de interés convirtieron los préstamos en antieconómicos para los productores, y consiguieron que muchos acabaran quebrando o les ayudaron a quebrar... En breve tiempo, el monstruo de dos cabezas acabó con los remedios de los monetaristas de manera tan decisiva y como había actuado frente a las prescripciones de los keynesianos¹¹⁹.

El *monetarismo* tuvo que ser olvidado en el rincón de las propuestas que no solucionaron el problema. A partir de ese momento, y tras la depresión de principios de los '80 generado por el modelo y su *corrector automático*, se creó otra corriente económica que seguía manteniendo muchos de los postulados del *monetarismo*, pero con la aplicación de otros provenientes del modelo productivo y, en consecuencia, económico japonés. Esta nueva pauta, la que actualmente pervive entre nosotros, es la que se denomina *expansión de la oferta*.

5.6. LA APARICIÓN DE TOYOTA EN ESTADOS UNIDOS

¹¹⁷ FRIEDMAN Milton, *Paradojas del dinero*, (Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1992), p. 309-10.

¹¹⁸ WYPLOSZ y BURDA, *Macroeconomía: un texto europeo*, (Ariel Economía, Barcelona, 1994), p. 320.

¹¹⁹ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), p. 29.

Hemos situado nuestro punto de partida en la General Motors de mediados de los años '80. El objetivo no es más que el de poner un punto desde el que poder realizar el estudio que nos proponemos. Sin duda alguna que pueden existir otros puntos como el desarrollo de Silicon Valley, los contratos tecnológico-militares de la carretera 128 de Boston, el impulso a la "Japan Incorporated" (Japón S. A.) o el término de Chalmers Johnson el "Estado desarrollista japonés",... Sin embargo, en su momento, posiblemente, el más conocido fue el de General Motors vs. Toyota. Fue la evidencia que indicó que Japón había alcanzado económica y tecnológicamente a EE.UU. Es más, le había superado en su propio terreno.

La crisis en General Motors comenzó en los '70 con las Crisis del Petróleo. La política que había seguido esta empresa respecto a su producto era la de un automóvil de gran tamaño que exigía un gran consumo de gasolina. Esto hizo que durante ambas crisis, el gusto de los americanos respecto al tamaño de su automóvil se decantase por el coche pequeño de menor consumo, tipo europeo o japonés. Pese a todo, durante esa década y la primera mitad de la siguiente, seguía siendo el máximo vendedor dentro del mercado americano lo que, a priori, indicaba que en un futuro, cuando bajasen los precios del petróleo y se estabilizasen, podría volver a liderar el sector en su mercado. El golpe mortal a su anticuada organización se lo dio Toyota cuando se convirtió, a mediados de los ochenta, en el máximo vendedor de coches de los Estados Unidos. Había dejado de ser competitiva. El alto precio del dólar -en su búsqueda de la fortaleza como "divisa internacional" - con relación al yen japonés hizo que Estados Unidos dejase de ser competitiva internacional y nacionalmente. Asimismo, las anticuadas prestaciones de los coches de General Motors no podían competir con los modelos japoneses.

La restricción voluntaria de las exportaciones

Este tipo de restricción a la entrada de mercancías (VER o *voluntad export restrain*) es un tipo peculiar de cuota de importación, mediante un acuerdo semiformal de limitación de la exportación de algún producto desde algún país. Es un acuerdo discriminatorio y bilateral. La más conocida es la limitación a la entrada de automóviles japoneses en los Estados Unidos. Es una forma diplomática de definir el acuerdo logrado entre un país importador de una mercancía y un exportador para que éste modere sus exportaciones durante un período determinado para no dañar a la producción del país importador. En el año 1981, Japón, ante el temor de medidas proteccionistas por parte de Estados Unidos, limitó sus exportaciones de automóviles a 1.680.000 unidades. Para el período 1984-85, la cuota se amplió hasta 1.850.000 unidades y la década finalizó con exportaciones algo

superiores a los dos millones de unidades¹²⁰.

Sin embargo, las diferencias entre Toyota y General Motors, eran más profundas.

Richard J. Barnet y John Cavanagh comentan sobre el modelo de Toyota:

En las plantas de USA, sólo los jefes de cadena podían tirar de la cuerda que lo paraba todo para que los especialistas en 'reconstrucción' puedan corregir los errores producidos unos días antes. En las plantas de Toyota, Ochoa, decidió que cualquier trabajador podía parar la cadena. Este énfasis en la prevención de errores y resolución de problemas con antelación en el proceso de producción tuvo como consecuencia un elevado incremento de la producción y de la calidad¹²¹.

Pese a todo, la competencia y, mucho más, la competitividad del producto japonés en Estados Unidos fue mal recibido por el gigante americano así como por los dirigentes de la primera potencia mundial. Un "extraño" marcaba la pauta en un mercado en Estados Unidos típicamente americano como era el del automóvil. El automóvil "grande", típico del *way of life* americano, había dejado de ser el favorito entre estos; ahora lo era un coche japonés. Además, cuidaba sus detalles y era más barato que el americano. Sin embargo, no era americano.

Hasta principios de los años ochenta, la respuesta dominante de la industria americana a la crisis fue una firme voluntad inconsciente de sobrevivir mediante las prácticas pasadas. En los años ochenta, las empresas americanas reaccionaron, como ya hemos visto, a la saturación de los mercados diversificándose en otros nuevos. En los setenta, su primera respuesta a las perturbaciones fue considerarlas como recesiones económicas imprevistas pero familiares, provocadas y prolongadas por las intromisiones políticas en la economía. Su segunda respuesta, ...en relación con el automóvil mundial, consistió en tratar de recuperar la competitividad de la industria globalizando la producción e introduciendo la tecnología más reciente. Al mismo tiempo, pidieron que se limitaran las importaciones por varias vías y atribuyeron sus pérdidas a las prácticas sin escrúpulos de los competidores extranjeros, a la inepta política económica de su propio gobierno y a las ruinosas demandas salariales de sus trabajadores. Una empresa americana de máquinas-herramienta afirmó en los tribunales criticando a los competidores japoneses que cualquier sistema de desarrollo de los productos que se alejara de las prácticas americanas y diera como resultado máquinas que funcionaran mejor que los modelos americanos era ilegal. En suma, las empresas americanas oscilaron entre la ilusión de que no pasaba nada y el intento firme de obligar a todo el mundo a jugar al único juego en el que sabían ganar¹²².

Por primera vez en la historia, pese a que se conocía el comercio internacional, pese a que se comercializaba internacionalmente, no se suponía que el flotar financiero de una mone-

¹²⁰ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 200

¹²¹ BARNET y CAVANAGH, *Sueños Globales. Multinacionales y el Nuevo Orden Mundial*, (Flor del Viento Ediciones, Barcelona 1995), p. 263.

¹²² PIRE y SABÉL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), pp. 345-6.

da permitiese tan buena disposición ante un mercado, y menos, que fuese en el mercado de la primera potencia mundial. Los estadounidenses, y con ello el mundo entero, vieron en la *expansión de la oferta* un modelo productivo y económico a seguir, y más en un mercado cada vez más abierto al exterior donde la competitividad se desarrollaba en torno al precio.

El énfasis de épocas anteriores en la política macroeconómica pasa ahora a los *fundamentos microeconómicos del crecimiento* y a las medidas necesarias para consolidar dichos fundamentos. Se aspira a reforzar el sector privado mejorando el funcionamiento de los mercados de productos, de factores y de capitales, junto con la reformulación de la actuación del sector público. Todo ello encaminado al afianzamiento de las fuerzas competitivas. Estamos ante las denominadas *políticas de oferta*. Ello requiere cambios institucionales en, al menos, cuatro áreas importantes: comercial, laboral, financiera y sector público, para posibilitar la necesaria movilidad y flexibilidad de los factores productivos¹²³.

Europa debe estar unida en el frente del desarrollo de la globalización económica del mundo. El peligro no ha de surgir de los países del "Este" como hasta entonces se creía, sino que el peligro viene de Asia, viene de Estados Unidos, viene de la des-unión europea. Es en ese contexto donde surge el comúnmente llamado *Libro Blanco* de Delors, el libro que había de guiar a Europa a la competitividad. Sin embargo, es el libro que se olvida de la "unidad real de destino" según el nuevo modelo económico, unidad real ante dichos "nuevos" peligros. Es ahí donde surge Maastrich y los parámetros que han de unir, en condiciones de igualdad económica según los parámetros macroeconómicos al uso, *ante y post* a toda Europa. Es el *modelo del dolor*, como el mismo comenta, pero el único posible.

La política económica deberá, pues, orientarse a propiciar una mayor tasa de crecimiento y a fomentar, al mismo tiempo, la inversión, a fin de que crezca más deprisa el consumo. Esta relativa disminución del ritmo de expansión real del consumo es el precio que la sociedad ha de pagar durante los próximos años a cambio de una distribución más equitativa y provechosa del empleo y de la futura prosperidad general¹²⁴.

Es así como Europa declaró inservible el modelo keynesiano de *demanda agregada* y el *monetarista* y asumió la *expansión de la oferta* como controlador de aumento de precios en su sistema macroeconómico. Eso es realmente lo que había enseñado Japón y la experiencia Toyota. Invertir en nuevas tecnologías, eliminar el empleo de baja productividad, estimular la

¹²³ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 27.

¹²⁴ Comisión de las Comunidades Europeas, *Crecimiento, competitividad y empleo*, (Oficina de Publicaciones Oficiales de las CE, Luxemburgo, 1993), p. 52.

demanda efectiva y lo que se llamó la *espiral oferta-bajada de precios*, ...:

El oligopolio, y no la competencia, había llegado a convertirse en la norma industrial. Habiendo llegado a esa posición, cada firma podía por sí misma influir poderosamente en sus propios precios, y en particular, rebajando sus salarios, podía operar provechosamente o con menos pérdida mediante precios más bajos, obteniendo así por lo menos una ventaja pasajera sobre las demás empresas de la industria. Éstas, a su vez, harían lo mismo, provocando de ese modo una espiral competitiva descendente de salarios y precios, verdadera réplica, en todo sentido, de la espiral ascendente que algún día llegaría a ser reconocida, aunque de mala gana, como una nueva y poderosa forma de inflación¹²⁵.

Lo que se buscará, como hemos dicho, es ser competitivos.

Los resultados positivos que se obtendrían con un aumento de la inversión no se limitarían al efecto automático en la relación entre capital y producción antes mencionada, sino que se reflejarían, por ejemplo, en una introducción más rápida de las nuevas tecnologías en el proceso de producción, que lo harían más eficiente y sostenible desde el punto de vista ambiental. Ello, a su vez, mejoraría enormemente la competitividad de la economía comunitaria¹²⁶.

El Estado no puede por sí solo asumir un papel reactivador de la economía local (dentro del marco global) en los períodos de crisis. El Estado, a partir de ahora, debe contemplar la posibilidad de la unión con otros mercados y, a la vez, de la pérdida de hegemonía interna. El Estado se convierte económicamente en transnacional.

La Europa de la posguerra desposeída políticamente, había conocido un auge económico prodigioso. En lo sucesivo este auge no sólo estará amenazado por la decadencia que afecta a los viejos cimientos de su industria, sino que además se debilitará a sí mismo: en efecto, su acrecentamiento aumenta la dependencia que implica la interdependencia¹²⁷.

¹²⁵ GALBRAITH John Kenneth, *Historia de la economía*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1989), p. 223.

¹²⁶ Comisión de las Comunidades Europeas, *Crecimiento, competitividad, empleo*, (Oficina de Publicaciones Oficiales de las CE, Luxemburgo, 1993), p. 52.

¹²⁷ MORIN Edgar, *Pensar Europa*, (Editorial Gedisa, Barcelona, 1988), pp. 132.

6. EL NUEVO MODELO ECONÓMICO. UN MUNDO UNIFORME. UN REENCUENTRO CON LA TOTALIDAD

Como hemos comentado, estamos inmersos en el momento de la *expansión de la oferta*. Este modelo macroeconómico aparece como alternativa a todo lo que en los últimos años había acontecido y que hizo perder competitividad a los Estados Unidos, y alcanzar el éxito a Japón, además de provocar la aparición de un desempleo estructural y una inflación de dos dígitos en los países europeos con la consiguiente recesión económica que los alejaba de la senda del crecimiento que había existido desde el final de la Segunda Guerra Mundial. La economía estaba sumida en un proceso de estanflación, o lo que es lo mismo, de convivencia de un alto desempleo y una alta inflación. Hasta entonces, el keynesianismo había supuesto que la inflación y el empleo tuvieran una relación semejante a un balancín. Cuando el desempleo era alto, sólo había que aumentar los precios a través de la *demanda agregada* y su *efecto multiplicador* con lo que éste descendería. Si la inflación era alta y el desempleo bajo, no había más que aumentar los impuestos personales con el fin de que el consumo volviese sobre sus propios pasos y alcanzar una nueva situación de equilibrio. Fue en este contexto donde surgió la Ley de Okun y su *índice de malestar económico*. Este índice surgía de la suma de la tasa de inflación y la de desempleo.

Encontró una analogía en el índice de malestar estival del Servicio Meteorológico, combinación del índice de humedad y de la temperatura en un guansmo con el que se pretende ayudar a la gente a entender por qué se encuentra tan incómoda los días de bochorno. Okun señalaba dos conclusiones: la estanflación es económicamente incómoda, sostenía, sin que importe la manera en que se la diseccione en el plano analítico¹²⁶

Cuanto mayor fuese el índice que surge de ambos parámetros, mayor sería la "tasa de descontento" de la población con la política económica seguida por el Estado hasta ese momento. Así, en la política de *demanda agregada* por parte del Estado, el peligro residía en la generación de inflación debido a un exceso de emisión de capital sin ser contrarrestado por un crecimiento igual de producción. Ya nos lo explicó perfectamente Milton Friedman:

¹²⁶ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), p. 30

Si la cantidad de bienes y servicios ofrecidos a la venta la producción, en una palabra aumentase con la misma rapidez que la cantidad de dinero, los precios tenderían a ser estables. Incluso es posible que cayeran gradualmente, porque, conforme aumentan las rentas, los particulares tienden a mantener en forma de efectivo una proporción mayor de sus ingresos. La inflación se produce cuando el volumen de dinero crece a velocidad sensiblemente mayor que la producción, y cuanto más rápido es el incremento de la cantidad de dinero por unidad de producción, más alto el índice de inflación¹³⁰

Sin embargo, la forma de controlar la inflación no era tan popular como la forma de eliminar el desempleo. De forma que la "popularidad" de un sistema como éste en tiempos de alta inflación debía disminuir necesariamente. Los efectos acaecidos nos lo muestra la siguiente figura:

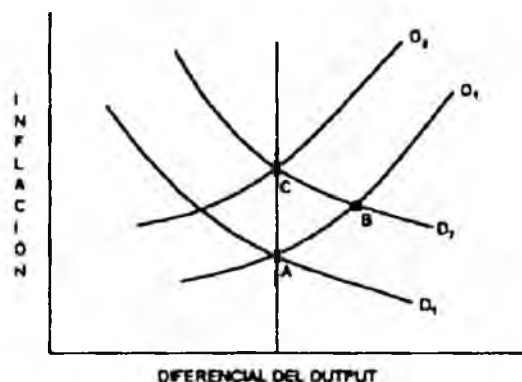


Figura 9 Efectos de la política nominal expansiva sin crecimiento igual de output (Charles Wyplosz y Michael Burda, *Macroeconomía un texto europeo*, 1994 395)

Con la emisión de nueva moneda, el Estado pretendía dos cosas:

- satisfacer la demanda agregada con el fin de generar un crecimiento sostenido en el país y
- paliar las deudas contraídas con anterioridad.

Los efectos inmediatos respecto a estas pretensiones eran los apetecidos. Se aumentaba la demanda de outputs de los factores productivos debido a esa aparición de dinero. Ello "invitaba" a producir más a través del efecto multiplicador (paso del punto A al punto B). Pero también podía invitar a importar más. Sin embargo, ante el exceso de demanda efectiva, el primer efecto era la subida de los precios, lo que podía hacer que la producción se mantuviese

¹³⁰ FRIEDMAN Milton, *Paradojas del dinero*, (Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1992), p 232

en la recta tendencial sin incrementar la producción. Se trataba de un *crecimiento con inflación*. Esta situación provocaba que los resultados fuesen ambiguos y, cuando menos, ajenos a los efectos deseados. La pérdida de competitividad respecto al mercado interno y externo como consecuencia del aumento de los precios debilitaba, aún más, la economía interna. Esto sucedió con las sucesivas crisis dadas en los '70, crisis estructurales en un modelo inadecuado. Fue entonces cuando se observó que las economías de los diferentes países estaban más entrelazadas de lo que se suponía en un principio, generándose el denominado *efecto dominó*. Así pues, una vez pasado el período expansivo, seríamos menos competitivos (*punto C*).

Cualquiera que sea su fuente inmediata, la inflación es una enfermedad, una dolencia peligrosa y muchas veces fatal, que, si no se ataca a tiempo, puede arruinar una sociedad¹²⁹.

¿Por qué es tan negativa la inflación? Básicamente, porque afecta a la disposición futura de compra de un individuo de un mismo producto. La inflación provoca, en principio, una disposición negativa al consumo y, segundo, es socialmente injusta. Fue desde esta perspectiva, a partir de la incapacidad de los Estados para lograr una "paz económica" duradera, donde surgió el ya comentado *monetarismo*, modelo proveniente de las corrientes más liberales del pensamiento económico que, ante el crecimiento de la tasa impositiva a la renta personal como única solución (junto al *consumo del Estado*) proveniente del anterior modelo, propusieron una forma de actuación apoyada en el consumo privado como incentivador de la economía. Ya hemos explicado que la esencia de este modelo macroeconómico estaba en su "creencia" de poder dominar el dinero y con ello los efectos que provocaba. De forma que la expansión crediticia como arma contra el desempleo, y el control del precio del dinero a través del *corrector automático* de los intereses como arma contra la inflación, eran sus elementos claves. En este modelo, el Estado reconducir su actuación, exclusivamente, a las posibilidades que le dictaban sus presupuestos. El objetivo final era que los agentes individuales tuviesen la posibilidad de encontrar el crédito al precio más bajo posible para las inversiones que desearían hacer. Sin embargo, durante la época donde se impuso este modelo macroeconómico, sobrevino una de las mayores recesiones económicas de la historia, ya que la teoría de "enfriar" una

¹²⁹ Ibid. p. 231.

economía sobrecalentada a través de unos intereses altos, según dictaba la neutralidad del *corrector automático*, impuso tales intereses al crédito con los que cualquier inversión, o era muy rentable, o se confirmaba como impensable.

Por tanto, un efecto primario de una política monetaria activa es desalentar la inversión para una mejor actuación económica y para la construcción de viviendas. El resultado inevitable a largo plazo es una menor eficiencia, y, por tanto, una industria menos competitiva, déficit de viviendas y gente sin hogar. Y eso es lo que ha sucedido...¹³⁰

El optimismo del sistema *monetarista* era excesivo respecto a sus propias capacidades, y mucho más respecto a las propias necesidades del momento. Demostró que era capaz de enfriar la economía, pero no demostró como impulsarla. Sin embargo, sembró el pensamiento de que la economía podía ser reactivada a través del sector privado, eludiendo al Estado de la responsabilidad que le otorgó el *keynesianismo*.

Así, desde el momento en el que Toyota demostró que las fronteras eran pequeñas y que la emisión de dinero sin un crecimiento real con el fin de generar una expansión económica generaba inflación -y la consiguiente pérdida de competitividad y capacidad de compra, además de que una moneda excesivamente fuerte no era competitiva con monedas con una mayor "humildad" en sus pretensiones-, se vio la necesidad de "descubrir" otro modelo que no fuese el "arrogante" *monetarismo* y su pensamiento de control de lo económico desde la moneda. Las soluciones no eran únicamente macroeconómicas sino que también debían ser productivas. Ante los problemas de la demanda hacían falta soluciones internas al modelo productivo. Ante la competitividad externa, la solución venía de la capacitación interna.

A partir de entonces, la respuesta de los poderes públicos ante los avatares que se les avecinaban debía ser: *el sistema que se impuso luego de la Segunda Guerra Mundial no sirve en el mundo actual*. Ello provoca una crisis identificativa del rol del Estado ante los ciudadanos a los que acoge y representa según el modelo del Estado del Bienestar, un Estado protegido por fronteras frente al exterior que le confieren soberanía, y regido interiormente por un conjun-

¹³⁰ GALBRAITH John Kenneth, *La cultura de la satisfacción*, (Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1997), p. 113

to legal común, un modelo al que anteriormente identificamos como el *modelo democrático* por excelencia en las grandes sociedades del siglo XX. Nunca había estado tan delimitado el espacio del Estado-nación. Pero tampoco nunca se había sentido el ciudadano (en la democracia moderna), tan poco partícipe de las decisiones que le atañen en sociedad. Esta crisis identificativa lo lograba.

Las sociedades modernas (el estado nacional) en todo caso, tienen claramente definidos sus límites; pero todas esas sociedades están también entretejidas con lazos y conexiones que atraviesan el sistema sociopolítico del estado y el orden cultural de la «nación». Prácticamente, ninguna de las sociedades premodernas estuvo tan delimitada como los modernos estados nacionales. Las civilizaciones agrarias tenían «fronteras» en el sentido que le es atribuido por los geógrafos, mientras que las comunidades agrarias mas pequeñas y las sociedades de cazadores y recolectores se difuminaban entre grupos circundantes y no eran territoriales en el mismo sentido que lo son las sociedades fundamentadas en el estado...

La exclusión de la mayoría de los ámbitos en que se forjan las políticas y se adoptan las decisiones, obliga a centrarse en el yo, y de ello resulta la sensación de impotencia que siente la mayoría de las personas...

«La búsqueda de la salud y el bienestar» apenas resulta compatible con «el deshacerse del interés por el mundo exterior»¹³¹

En la obra ya clásica de Bahrdt, «la población de la gran ciudad industrial está constituida predominantemente por hombres, que en realidad son habitantes de la ciudad, pero no ciudadanos»...¹³²

Pero, volviendo al marco económico, ¿qué pretende este modelo? ¿En qué se basa? ¿Cuáles son sus claves? Las claves son similares al *monetarista* en lo que se refiere al protagonismo del Estado y de los individuos, pero con la diferencia de que, mientras el *monetarista* estaba alentado por el pensamiento clásico ortodoxo de que el dinero podía ser controlado y con ello la inflación, el modelo denominado *expansión de la oferta* tiene la base en el desarrollo productivo como forma de detener la subida de los precios y mantenerlos en niveles aceptables. Lo importante es que exista capacidad de consumo por parte de los individuos y capacidad de generación de oferta por parte de aquellos que producen. Se trata, básicamente, de estabilizar en el tiempo el modelo de *competencia perfecta* a través de la *espiral producción-consumo*. El hombre pasa de ser un *ciudadano* a ser, fundamentalmente, un *consumidor*.

¹³¹ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 26, 118-9.

¹³² PERULLI Paolo, *Atlas metropolitano. El cambio social en las grandes ciudades*, (Alianza Universidad, Madrid, 1995), p. 19

Pero, siguiendo con el tema que aquí nos importa que no es otro que ver cuál es la pretensión del modelo denominado *expansión de la oferta*, comenzaremos por el final: el objetivo a alcanzar es la creencia de que se puede alcanzar la *competencia perfecta* sin la actuación determinante de factores exógenos, considerando así al Estado como un cliente más, impulsado por las relaciones internas propias del mercado entre los clientes y los productores. En él se supone una oferta y una demanda que se encuentran, que se cruzan en punto donde se genera un equilibrio entre ellas. La teoría de la *expansión de la oferta*, apoyándose en esto y sabiendo que los incrementos de demanda efectiva que generan crecimiento en un mercado en equilibrio sólo pueden provenir de un descenso de las "pretensiones" de la oferta o de un aumento de la demanda a través de una fuerza exógena al propio equilibrio del mercado, situará su base de acción en el primer parámetro de la competencia perfecta: la oferta.

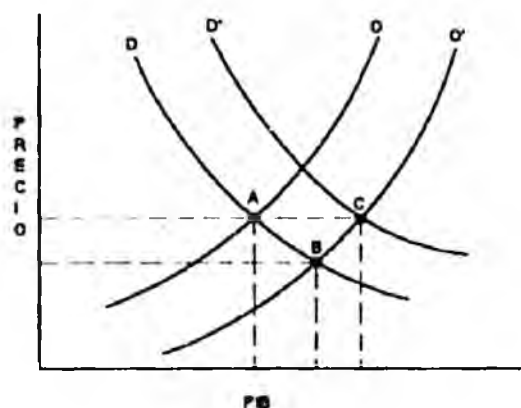


Figura 10: Expansión de la oferta

Si la oferta se desplaza hacia la derecha (de O a O'), manteniéndose la demanda constante (D), es decir, la disponibilidad a gastar estable, los precios de los productos tienden a bajar (del punto A al punto B), para encontrarse con el nivel de demanda existente. Esto ayudará a estos productos a alcanzar un mejor nivel competitivo dentro y fuera de las fronteras del Estado productor. La demanda interna tenderá a consumir más productos locales y se situará en una mejor disposición competitiva en los mercados exteriores, lo que incrementará su riqueza a través del crecimiento de la Balanza Comercial (tan importante en este modelo). Además, esta mejora en la competitividad de cara al exterior y ante las importaciones, inducirá a la producción a desarrollar nuevos productos respecto a los exteriores de forma natural, sin

incurrir en el proteccionismo, pero con efectos semejantes: aumento del empleo y un mayor reparto de la riqueza -lo que mejorará la disposición al consumo de los ciudadanos y, por ende, un mejor nivel de vida. En definitiva, se trata de recolocar los factores adecuadamente, de conducirlos allí donde sean más eficientes.

La producción de habituales artículos para la exportación por parte de una ciudad el trabajo que paga las importaciones ayuda a alimentar el proceso de sustitución de las importaciones de esa misma ciudad. Por ejemplo, una empresa que se dedique a galvanizar cubiertos para la exportación puede ser también capaz de galvanizar sillas de metal y patas de mesa, y así puede desempeñar su papel en la sustitución por producción local de los muebles que antes tenían que importarse. O mejor aún, algunos trabajadores pueden separarse de la fábrica nodriza, y crear una segunda factoría basada en el trabajo inicial, pero en esta ocasión no trabajarán ya para una empresa de galvanizados sino en una fábrica que realice una sustitución de muebles. Y digo «mejor aún» porque ahora hay dos establecimientos, en lugar de uno solo, para ayudar a alimentar o para llevar hasta el fin el proceso de sustitución de importaciones.

La vida económica se desarrolla gracias a las innovaciones; y se expansiona gracias a la sustitución de exportaciones¹³³.

Este aumento de capacidad de compra por parte de los ciudadanos trasladará a la demanda hacia la derecha (de D a D'), lo que la hará reencontrarse a la nueva oferta (O') en el punto donde se situará la constante de máximo nivel de demanda satisfecha por ella (el punto C). Los puntos situados en la producción del Estado o PIB son constantes en un periodo dado con relación a la demanda y a la oferta; sin embargo esta teoría sitúa su base en el crecimiento constante de la oferta y los consiguientes reajustes de la demanda, con lo que obtendremos, si no existen elementos exógenos que intervengan en esta relación distorsionándolo por exceso o por defecto, un crecimiento sostenido constante y estable. La base del crecimiento de la oferta ha de ser el persistente incremento de la productividad por encima de la suma de los incrementos salariales y del coste de amortización de las inversiones racionales, situando un margen superior a lo que supondría el beneficio de dejar el capital "ocioso" en el banco y acumular beneficios a través de los intereses del depósito a plazo que podría haberse realizado. Por ello, incrementos salariales suaves, inflación controlada y baja y unos intereses bajos son los ejes fundamentales de este modelo. Si se cumplen estas condiciones, será más beneficioso para el capitalista invertir su dinero en una actividad productiva (o en el Mercado de Valores) que retenerlo "ocioso" en el banco.

¹³³ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), pp. 44-5

6.1. CONTROL DE LA INFLACIÓN

Como hemos comentado, los elementos claves de este modelo son:

- una inflación controlada y baja,
- un interés por mantener el dinero "ocioso" bajo,
- una política fiscal directa reducida con el fin de promover el consumo de los ciudadanos y
- aumentos salariales moderados que no induzcan a un aumento inflacionista.

Cada uno de los apartados merece una mención especial, por lo que los analizaremos uno a uno. Vamos a explicar en estos momentos el primer eje del modelo.

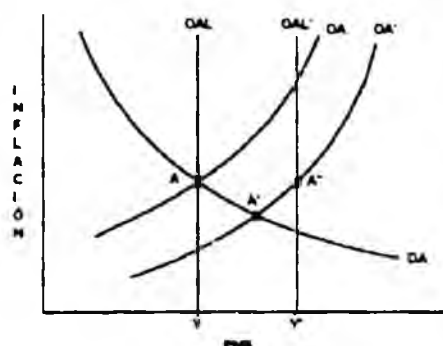


Figura 11: Inflación en la política de oferta (modelo monetarista)
(Charles Wyplosz y Michael Burda, *Macroeconomía un texto europeo*, 1994 477)

Si tenemos una inflación situada en un punto de la constante de la producción (A), un desplazamiento de la producción (a través de un incremento de productividad, de un aumento de actividad, de una mejor redistribución de los factores,...), o lo que es lo mismo, un crecimiento de la oferta hacia la derecha sin haber un elemento exógeno que la haya demandado, con un nivel de la demanda, a priori, invariable, los precios de los productos y, a su vez, de los factores, disminuirán a A'. Esta nueva situación dará un mejor grado de competitividad a los factores productivos internos en los dos mercados, el nacional y el internacional, captando un mayor volumen de divisa extranjera, importante para la economía del Estado y su proceso expansivo. Si este excedente de divisa no sirve para que la economía continúe en una estela de

crecimiento a través del desarrollo de nuevos productos, de la sustitución de importaciones, de un incremento de productividad,... esta llegada de dinero del exterior servirá como un cuasi-distorsionador de la demanda, lo que provocará un incremento de la inflación, situándola en el punto A". En este punto, la economía volvería a niveles inflacionarios anteriores con la consiguiente pérdida de competitividad frente a otras economías; sin embargo, pese a no ser lo mejor, la expansión económica habrá alcanzado un nuevo nivel, un nivel creciente, con lo que el objetivo de *crecimiento sostenido* en un período de tiempo estará cumplido. Lo óptimo para la economía será que desarrolle nuevos productos, además de nuevos aumentos de la productividad,... manteniendo de esta forma baja la inflación en un período más largo que la constante productiva segunda, desarrollando así una nueva constante en la senda del crecimiento.

Hasta ahora hemos visto, básicamente, qué es la inflación y los efectos negativos sobre la economía. Hemos observado, en aparte, cuál es el objetivo de la *expansión de la oferta* respecto a la misma y cuál es su propuesta respecto a la producción. Pero, vamos a profundizar un poco más en ella desde la perspectiva del *dinero*.

1) Lo primero que debemos conocer es que el dinero tiene un *valor nominal* y un *valor real*. Pero también lo tienen los productos. La diferencia entre ellos, en un proceso inflacionista, es que el valor nominal del producto (su precio) aumenta mientras que el real no lo hace. En ese mismo proceso, el valor nominal del dinero se mantiene constante mientras que el valor real disminuye. Así, con una inflación del diez por ciento -siguiendo con el ejemplo de Friedman-, un kilo de fresas aumenta su precio nominal en esa cuantía (si la inflación fuese homogénea en todos los productos), mientras que realmente no aumenta el volumen de fresas que se pueda comprar. En dicho contexto, el dinero perderá capacidad real de compra, o lo que es lo mismo, con el mismo dinero podremos comprar menos fresas.

2) La segunda característica de la inflación es que *se trata de un producto de la sociedad global*. Como comenta Friedman, un individuo puede comprar fresas -siguiendo con el ejemplo- hasta que gaste todo su dinero o se le gasten las existencias al comerciante, mante-

niéndose el precio constante. Sin embargo, si a toda la población le diese por consumir dicho artículo, con una oferta estable, la solución para igualarla respecto a la oferta sería una subida de precios nominales de dicha fruta. Ello, como hemos comentado, afectará en el valor real de ese dinero a la baja, mientras el valor real del producto se mantiene. El resultado será menos fresas por el mismo dinero.

3) Por último, *existe un componente psicológico* en el papel que ejerce la inflación en la mente general de la sociedad y es lo que se ha llamado *ilusión monetaria*. ¿Qué significa esto? Esto no es otra cosa que ante un aumento de dinero nominal en la sociedad, con una misma oferta, o lo que es lo mismo, si la producción no crece al ritmo de ese aumento, ésta, "psicológicamente", podría pensar que posee una mayor riqueza, por lo que tenderá a consumir más. Sin embargo, al no haber aumentado la oferta real de productos, los precios nominales tenderán a subir con el fin de igualarse con ese volumen. Finalmente, con dicho dinero se podrá consumir lo mismo que antes; sin embargo, inconscientemente, la sociedad pensará que es más rica y deseará consumir más por lo que aumentarán los precios por encima de lo que sería la nueva tasa en equilibrio. A este proceso se le denomina gasto *ex ante* y *ex post*. Para explicarlo mejor, el ejemplo del helicóptero propuesto por Friedman es muy válido. Supongamos que una sociedad dispone de diez millones de pesetas. Si un helicóptero arroja sobre esa sociedad otros diez millones de pesetas, la disposición nominal de dinero será del doble. Ello genera unas expectativas (*ex ante*) respecto al gasto que superan al producto real existente. Por ello el consumo, al aumentar, hará subir los precios igualando la nueva oferta de dinero a la cantidad de producto real puesta a la venta (*ex post*). Así, el intento de consumir más por parte de la sociedad hace tender a los precios al alza.

La importancia de las tentativas, según se refleja en la distinción entre *ex ante* y *ex post*. En el momento en que se recogió el dinero llovido del cielo, el gasto anticipado superaba los ingresos previstos (*ex ante*, el gasto excede a los ingresos); *ex post*, los unos y los otros deben ser iguales. Pero el intento por parte de los individuos de gastar más de lo que ingresan, aunque condenado a la frustración, surte el efecto de aumentar los gastos nominales (y los ingresos totales)¹³⁴.

¹³⁴ FRIEDMAN Milton, *Paradojas del dinero*, (Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1992), p. 50.

¿Cómo se igualarán los precios? Simplemente cambiando el cartel que indica el precio de un producto y poniendo otro que indique el doble. Ese sencillo cambio hará que el dinero real de la sociedad disminuya (respecto a la última cantidad) a la mitad mientras que el dinero nominal se multiplica por dos (y se mantiene en el impreso de los billetes).

Esos serán los tres ejes fundamentales de la inflación. *Pérdida de valor real del dinero* (o pérdida de capacidad adquisitiva real), el *mantenimiento estable del producto de la comunidad en su conjunto* (ante una demanda incierta) y la *frustración ante el consumo* que provoca en la sociedad un aumento de dinero nominal. Esto es lo que el Estado deberá controlar por encima de todo. La propuesta *monetarista* fue utilizar el *corrector automático* del tipo de interés como herramienta persuasiva desde el Banco Central. Para la *expansión de la oferta* será la optimización de los recursos productivos. No se olvidará del corrector automático; pero también es cierto que no deseará utilizar la opción heredada ya que ello elevaría los tipos de interés con lo que las inversiones racionales (las inversiones en nuevas máquinas) serán más caras, más difíciles de amortizar y, por tanto, recesivas para el conjunto de la economía. Ello hará de este instrumento un recurso desesperado, a diferencia del modelo *monetarista*, que lo consideraba eje de su política.

Así, el miedo a la inflación acechará a toda la economía, y más en una economía internacionalizada. Y, es que, la inflación aumentaría los precios de los productos internos, pero también de aquellos que se exportan. Ello provocaría una pérdida de competitividad respecto a lo proveniente del exterior en la medida en que los "clientes" sean capaces de sustituir y desarrollar nuevos productos que eliminen a los que importan de su mercado. Es más, esos nuevos productos de los antiguos clientes, productos con un precio menor (por su menor inflación), irían desplazándolos de su mercado y del de su anterior proveedor, generando un proceso de empobrecimiento de la sociedad en general al disminuir la producción (provocada por la disminución de empresas locales menos competitivas) y su capacidad de generar nuevos ingresos en la sociedad. De forma que la inflación genera, inicialmente una *ilusión monetaria exagerada* y, después, un *empobrecimiento general de la sociedad* en su conjunto por la incapacidad que

produce, primero, de desarrollar la base productiva y, después, de mantenerla. Además, la inflación, así como puede ser exportada por los productos (provocando el efecto sustitución de los mismos), puede ser importada por las compras, lo que también afectará a la economía en la medida en que pueda sustituirlas. Si la capacidad de sustitución es pequeña y el producto es fundamental, bien como producto final, bien como factor incorporado al proceso productivo (ej. el petróleo), incidirá negativamente en el conjunto de la economía, elevando los precios e impidiendo una optimización de la riqueza como generadora de la *espiral de producción-consumo*.

El ejemplo de Uruguay como sociedad económica que vivió de sus productos primarios (principalmente carne y cuero) sin ser capaces de desarrollar un proceso industrial que sustituyese la dependencia de estos, es el ejemplo de quien vive de mercados más desarrollados. En el momento en el que no son capaces de sustituir sus productos en relación con los importados, si sus clientes son capaces de hacerlo con los suyos, se verán abocados a la caída de su nivel de vida muy por debajo del anterior. Uruguay "vivió muy bien" durante unas décadas, pero luego su actividad decayó como consecuencia de la creación y desarrollo de productos sustitutivos respecto a los suyos.

Hoy día, Uruguay tiene lo que se llama una economía tercermundista, pero incluso cuando era próspera, Uruguay tenía una economía tercermundista hasta donde ese concepto significa atraso y falta de desarrollo. Uruguay había sido solamente rico, y la diferencia entre una economía atrasada rica y una economía atrasada pobre no es tan grande... Los desastres que le sucedieron a Uruguay son las pesadillas que desasosiegan a los dirigentes de las habitualmente ricas regiones suministradoras de petróleo, y con buena razón...¹³⁵

CUADRO 2. Exportaciones mundiales por áreas, 1993
(Porcentaje de exportación mundial)

	1983	1993
América del Norte	14,4	18,8
América Latina	5,8	4,4
Europa Occidental	39,0	44,0
Europa Central y Oriental	9,6	2,7
África	4,4	2,4
Oriente Medio	6,7	3,4
Asia	19,1	26,3
Total	100	100
Fuente: GATT		

¹³⁵ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), p. 71.

Los países desarrollados son los grandes exportadores e importadores mundiales; además, el gran volumen de comercio se realiza entre ellos... El 71 por 100 de las exportaciones e importaciones de los países de la OCDE se realiza dentro de ellos mismos (países más desarrollados, además de México y Turquía)...

Sin embargo, en la literatura del desarrollo, elaborada tras la II Guerra Mundial, el tema entró por la puerta contraria, al considerar algunos autores que se estaba produciendo un *deterioro en la relación de intercambio para los productos primarios* con respecto a los industriales y, con ello, para los países subdesarrollados, presuntos exportadores de los mismos, por lo que los exportadores de productos primarios cada vez recibían menos por sus exportaciones, con el consiguiente deterioro de sus rentas relativas.

La racionalidad de este resultado se ha argumentado por la baja elasticidad de la demanda de productos primarios con respecto al precio y con respecto a la renta, así como por algunos factores tecnológicos y de mercado de los países desarrollados que afectan adversamente a los países subdesarrollados. Suelen aducirse algunas razones concretas:

b) La baja elasticidad de la demanda de productos primarios con respecto al precio implica que la reducción de su precio no lleva consigo una mayor demanda para los mismos.

c) Desde el punto de vista tecnológico, algunos autores argumentan que la concentración tecnológica en los países desarrollados y en las grandes empresas otorga a estos países un factor de renta (en el sentido schumpeteriano) cuando producen bienes industriales elaborados con nuevas tecnologías...¹³⁶

Ese proceso sustitutivo de productos-base, y más en las sociedades especializadas, es constante entre mercados, por lo que se trata de un proceso que puede sucederle a cualquier país; así, si no desarrolla nuevos complejos productivos y, a su vez, nuevos productos, se verá abocado al decrecimiento económico. Y, en este proceso, competitividad es igual a baja inflación y a capacidad de diversificar.

Esta diversificación y variedad de la estructura económica puede ser comparada útilmente con la de dos típicas ciudades en declive: Bremen y Génova. Éstas no sólo están caracterizadas por la presencia de sectores en crisis estructural, sino que las dos presentan una estructura productiva poco diversificada, con neto predominio de grandes empresas y escasa presencia de pequeñas y medianas, y un sector terciario que no está en condiciones de compensar las pérdidas sufridas con la desindustrialización. Esta sintética comparación parece confirmar la tesis según la cual el propio desarrollo de la economía de servicios no es en absoluto alternativo al mantenimiento de una sólida base industrial...¹³⁷

6.2. LOS TIPOS DE INTERÉS DEL DINERO PRESTADO

Para poder desarrollar en su totalidad este modelo macroeconómico, una condición sine qua non es la existencia de un *tipo de interés bajo* con lo que "llamar" la atención del capital hacia la inversión productiva y no a situar sus fondos en los bancos "a plazo". En este mar-

¹³⁶ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), pp. 164 y 181.

¹³⁷ PERULLI Paolo, *Atlas metropolitano. El cambio social en las grandes ciudades*, (Alianza Universidad, Madrid, 1995), p. 117.

co, los tipos de interés se someterán a la inflación y a la existencia de liquidez monetaria de manera similar a la proposición *monetarista*. El ideólogo Fisher, en palabras de Jane Jacobs, proponía:

Para conseguirlo proponía que el gobierno tomase sobre sí la responsabilidad de poner en circulación todo el dinero que necesitase la economía de la nación, en lugar de dejar en manos de los bancos el crear la mayor parte del dinero¹³⁸

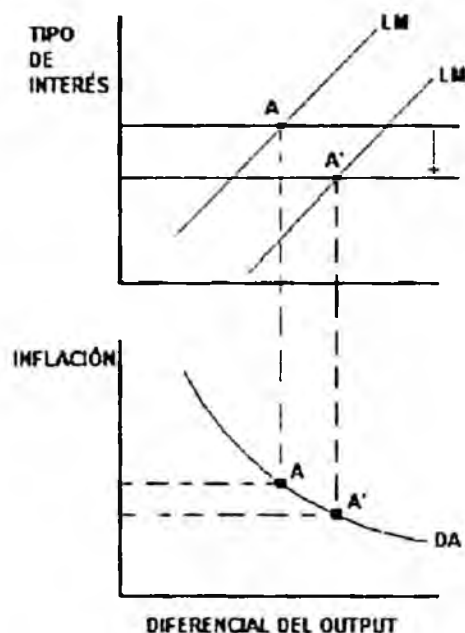


Figura 12: Relación entre los tipos de interés y la inflación y su influencia sobre la producción.
(Charles Wyplosz y Michael Burda, *Macroeconomía: un texto europeo*, 1994: 394)

Así, una bajada de los tipos de interés provocada por una alta disposición de liquidez proveniente del uso masivo del capital bancario contribuirá a aumentar la inversión con el fin de que el dinero se mantenga en un nivel alto de beneficios: si no se obtiene "ocioso" (las rectas LM y LM'), lo hará "produciendo". Teniendo en cuenta un tipo de interés (A), el volumen de inversión dependerá de la tendencia de éste. Si decrece (A'), la posibilidad de disponer de más dinero a un menor precio hará que aumente la vocación a invertir. Por ello, una bajada de los tipos de interés de A hasta A' contribuirá a aumentar la inversión real en operaciones que generen cualquier tipo de producción, con lo que la oferta aumentará y se obtendrán los beneficios de este aumento que son, entre otros, una inflación contenida y estable. Esta infla-

¹³⁸ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Anel, Barcelona, 1986), p. 27.

ción baja permitirá una mayor disposición de liquidez, permitiendo crecer ésta al ritmo del crecimiento del diferencial del output total.

Existen dos "miedos" dentro de este modelo en relación con este tema: los intereses elevados y la estanflación.

a) La elevación de los intereses tratará de evitarse a través de la oferta crediticia preferencial. Así, los bajos intereses serán ofrecidos principalmente a dos actividades consideradas como los motores de la economía, dos sectores resentidos en los ochenta por los altos intereses. El primero, es considerado así históricamente y será el *sector inmobiliario (créditos personales)*; el segundo se ha reforzado con el modelo del *desarrollo de la oferta* y no es otro que las *inversiones de capital de las empresas (crédito a la empresa)*.

El crédito a la empresa es en general para maquinaria e instalaciones nuevas y mejoradas; el crédito personal es en una medida sustancial para viviendas¹³⁹.

b) La *estanflación* se evitará reduciendo los precios de la relación desarrollada en la siguiente fórmula:

$$\text{precio de mercado} = \text{coste} + \text{beneficio}.$$

De forma que será el mercado quien marque el precio del producto. Siendo que el beneficio lo marca la política de la propia empresa, la única variable que queda para "jugar" es el coste del producto. Ello incitará a la empresa a tratar de reducir los costes de los factores a través de la reasignación de los mismos dentro del proceso productivo de la forma más eficiente que pueda para poder ofrecer un producto lo más competitivo posible respecto a su precio de mercado.

La premisa es que el mercado marca el precio y la gestión el beneficio deseado. La única variable es, por tanto, el coste. Puesto que el mercado ejerce una presión a la baja en los precios y los gestores otra al alza en los beneficios, se deduce que siempre se forzará a los proveedores a reducir los costes¹⁴⁰.

¹³⁹ GALBRAITH John Kenneth, *La cultura de la satisfacción*. (Anel Sociedad Económica, Barcelona 1997), p. 113.

¹⁴⁰ McHUGH Patrick, MERLI Giorgio, WHEELER III William A., *Más allá de la rentabilidad empresarial*. (Ediciones Díaz de Santos, 1998, Madrid), p. 192.

El objetivo principal del crédito será satisfacer las necesidades de capital de la empresa con el que desarrollar el proceso de reducción de costes y mantener así su expansión ofertaria. Esto lo encontraremos y analizaremos a través de lo que se denominó la "q de Tobin", cuya representación gráfica será:

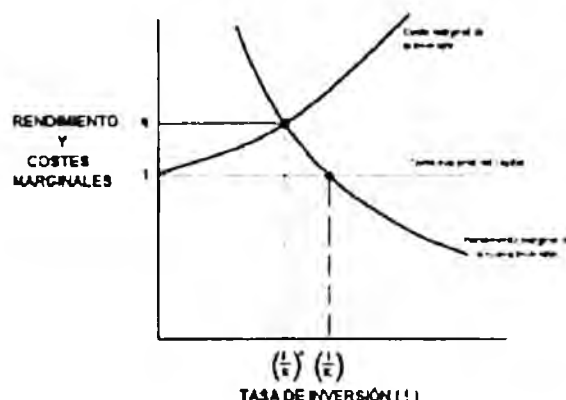


Figura 13 La q de Tobin. Una explicación de la relación entre el rendimiento y los costes marginales y la tasa de inversión
(Charles Wyplosz y Michael Burda, *Macroeconomía un texto europeo*, 1994 113)

La "q" será el precio de rentabilidad de la nueva operación. De forma que si los costes marginales de la inversión son bajos (debido, por ejemplo, a la existencia de un tipo bajo de interés), y el rendimiento marginal de la nueva inversión es alto, será interesante invertir debido a que ahí se obtendrá un beneficio más alto del capital. Sin embargo, si los costes marginales de la operación son altos debido, por ejemplo, a la existencia de altos intereses,... se puede prever que el rendimiento marginal de la inversión es menor, lo que provocará que la inversión sea reconsiderada en torno a su rentabilidad. Para ello partiremos de que el coste marginal del capital es 1. Si éste baja o el punto "q" sube por encima de este coste, el rendimiento marginal será mayor por lo que se podrá invertir más. Si el punto "q" desciende al nivel de dicho coste (coste marginal del capital), la inversión será considerada de dudosa necesidad ya que el rendimiento será pequeño.

Así pues, uno de los alicientes de la inversión, como hemos dicho, estará en la posibilidad de obtener capital a un precio bajo. Como comentamos, el argumento de Fisher respecto a cómo se produjo el *crack del '29* (la rápida contracción del crédito por el temor de los

banqueros a perder la solvencia de sus bancos) pesará de manera determinante, primero sobre el modelo *monetarista* y, después, en el de la *expansión de la oferta*. La obtención de crédito es fundamental en ambos modelos. Pero más importante según estos será que el Estado no se "apropie" de ese crédito necesario para la inversión privada, por lo que este actor deberá permanecer fiel a sus posibilidades económicas, o lo que es lo mismo, a su presupuesto. Así, si se satisfacen estas condiciones, disposición de crédito y que el Estado permanezca fiel a sus presupuestos, este último modelo podrá desarrollarse plenamente y sin escollos.

Lo que más llama la atención de las teorías plenamente desarrolladas sobre la crisis actual es su similitud. Los liberales y los neomarxistas coinciden en afirmar que las perturbaciones de los años setenta indican la existencia de una incompatibilidad fundamental entre el capitalismo de mercado y la democracia política, al menos en sus manifestaciones existentes. Sostienen que es la intervención política en la economía la que ha frenado el crecimiento y la inversión. Si hubiera sido posible proteger a las empresas del Estado, y dada la organización actual del mercado mundial afirman, no hay razón alguna para pensar que la competencia entre ellas habría producido un estancamiento económico.¹⁴¹

De manera que las palabras que expuso Pierre Du Pont en la Asamblea Nacional francesa el 25 de Septiembre de 1790, "*el mal razonamiento es responsable de muchos más delitos que la mala intención de los hombres*" toma un significado especial respecto a la actitud que debe tomar el Estado conforme al antiguo modelo como generador de demanda. Es por esto, por evitar el "mal razonamiento", por lo que el *monetarismo* y la *expansión de la oferta* "exigen" al gobierno, aunque con diferentes matices, que se ajuste a los presupuestos y no incremente su deuda ya que ésta influirá negativamente en el precio de los préstamos, disminuyendo la capacidad de endeudamiento privada. Y digo "matices" porque, mientras el *monetarismo* pretendía ser una alternativa político-económica de la actitud que debía tomar el Estado ante la sociedad, en el modelo de *expansión de la oferta* la necesidad de disponer de toda la base crediticia posible es una necesidad intrínseca del modelo ya que la supervivencia del mismo va a estar en manos de la capacidad de generar demanda efectiva por parte de la sociedad, a la vez que la oferta se expande lo suficiente como para mantener los precios, como mínimo, constantes. Y, es que, la necesidad de reducir costes incrementando la productividad generará necesidades de capital de rápida amortización muy alta. Esto sucede porque los rit-

¹⁴¹ PIORE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), p. 17

mos de sustitución de capital fijo deben ser altos con el fin de producir más y a más bajo coste. Estas son las únicas variables reales con la que juega este modelo macroeconómico para su desarrollo: productividad y costes.

Si recordamos lo dicho páginas atrás sobre el resultado de la aplicación del *monetarismo*, vimos como la "receta" de mantener tipos de interés altos hacia que, primero, las inversiones se contrajesen y, segundo, la moneda se reforzase al convertirse en refugio de divisa extranjera; así, la segunda consecuencia no permitía que ésta desarrollase parámetros más adecuados para competir, evitando una divisa con un precio menor, lo que afectaba a la capacidad competitiva de dicha moneda internacionalmente y, en un mercado mundializado, en el interno (a través del proceso de sustitución y desarrollo de nuevos productos), lo que procuraba un proceso de recesión económica y de crecimiento del desempleo.

Otra de las razones para tener unos tipos de interés bajos proviene de la idea de que así el capital no tendrá el incentivo de permanecer ocioso. Sólo tendrá tres opciones: la bolsa de valores, la inversión en capital o en inmuebles. Así, todo el dinero privado se destinará al crecimiento del proceso productivo de la sociedad, al proceso del *crecimiento sostenido*. Esta tendencia competitiva provocará la aparición de nuevas posibilidades de inversión en productos sustituidos o novedosos, generando nuevo empleo y mayor bienestar.

6.3. LA POLÍTICA FISCAL

El desarrollo de un nuevo modelo fiscal es una de las características de esta teoría macroeconómica. "Devolver los impuestos a los ciudadanos" se convirtió en un objetivo básico para los *monetaristas*, y continuó siéndolo para los *expansionistas*. El objetivo para los segundos no es otro que los individuos tengan una mayor capacidad de compra en el proceso de "mercadeo" tan importante cuando la base del modelo es la *expansión de la oferta*. Es una forma de eliminar incertidumbre al propio proceso de producción. El desarrollo de *economías de escala* acompañará a este marco intentando identificar fuentes de negocio, nichos diferencia-

dos de la totalidad de la sociedad capaces de absorber lo ofrecido. Así, producir y comprar es la cadencia que debe seguirse con el fin de controlar la inflación y generar empleo. Por ello, la reducción impositiva ha de convertirse en un objetivo básico de cualquier gobierno.

Del mismo modo, hay otros factores, además del nivel de desempleo, que afectarán a los determinantes de la tasa de beneficios. Entre ellos se encuentran el coste de las materias primas importadas (por ejemplo, el petróleo importado), el precio al que se venden los bienes producidos y las políticas del gobierno, como los tipos impositivos y las disponibilidades crediticias¹⁴¹.

La *curva de Laffer* señalaba a los impuestos como un distorsionador de la oferta, sacando a la economía su situación óptima o, lo que es lo mismo, su situación de equilibrio en *competencia perfecta*. Así, unos tipos impositivos muy altos pueden tener efectos contrapuestos a los deseados y obtener una recaudación menor. Como indica la figura, con un tipo impositivo igual a cero, la recaudación es cero (el punto A). Sin embargo, con un tipo impositivo igual al cien por cien, la recaudación real también es igual a cero (punto B). Por ello, el punto de máxima recaudación no es el cien por cien ya que entonces la población no desearía consumir, trabajar, producir o comprar en un mercado controlado por la fuerza impositiva del Estado. Para reconducir todas las transacciones económicas a un mercado legal (o controlado impositivamente), deberán reducirse los tipos impositivos con lo que la población vea una mayor seguridad si compra en el mercado y paga los impuestos o amesgarse en un mercado ilegal (umbral

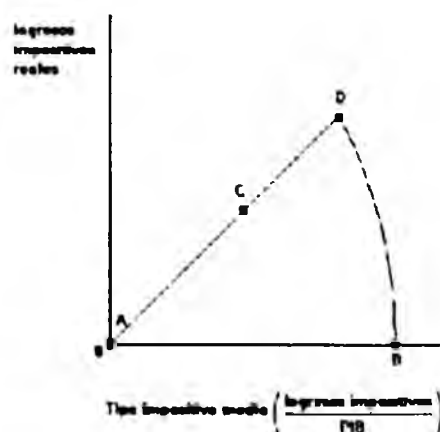


Figura 14. La "curva de Laffer"

¹⁴¹ BOWLES Samuel, *Introducción a la economía, competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, (Alianza, Madrid, 1990), pp 218-9

del punto C al punto D). Así, el punto D nos indica el lugar donde el Estado recauda el nivel máximo con un nivel impositivo considerado por los ciudadanos como el límite en el que considerarán que el riesgo de entrar en un mercado ilegal es mayor que tributar para el Estado.

Gran parte de los acontecimientos de la vida económica tienen como finalidad la reducción de los costes financieros, o la realización de aquellas actividades cuyos costes financieros las hacen momentáneamente inviables. El debate sobre el óptimo del papel económico del Estado implica, asimismo, la discusión sobre instituciones sociales alternativas con niveles divergentes de costes financieros. Se deduce que, sin la incorporación del análisis legal a nuestro razonamiento, nuestras conclusiones serán de menor entidad. Sólo a título de ejemplo: la existencia y desarrollo de la economía sumergida se puede entender mucho mejor si partimos del supuesto de que los ciudadanos consideran las leyes y normas como el punto de partida de su comportamiento económico y social. Al tratar de maximizar su bienestar individual, calculan los costes y beneficios de infringir la ley. Por tanto, las leyes pueden diferir en cuanto a su eficiencia en el cumplimiento de las exigencias políticas del Gobierno.¹⁴²

¿Qué problema presenta la curva de Laffer? Encontrar el punto D. Si esta búsqueda es la razón principal del por qué hay que disminuir los impuestos en la relación individuo-Estado, el modelo propuesto por Laffer en una sociedad donde existe cierta economía sumergida presenta la razón macroeconómica del por qué hay que reducir los impuestos y qué impuestos.

La razón de la reducción de los impuestos la hemos dado antes: la disponibilidad de los individuos del máximo activo posible de cara a su relación con el mercado. Al ser parte fundamental del nuevo modelo macroeconómico, los individuos deben disponer de la máxima capacidad posible para poder ser los motores de la economía, para poder ejercer de *demandas efectivas*. Así, el Estado pasa a jugar el papel de un "nuevo individuo" en esta relación, por lo que deberá luchar con las mismas armas que el resto: sus posibilidades de generar ingresos sin hacer acopio de los impuestos sobre la renta. La actitud anterior de estar al servicio de los ciudadanos en el *keynesianismo* queda en un segundo plano, pasando a ocupar el primero su relación con el mercado (su capacidad como consumidor). Por ello, el Estado realizará inversiones, seguirá atendiendo al ciudadano en su compromiso como Estado de Derecho en sus servicios fundamentales provenientes del anterior *Estado de Bienestar* como son la sanidad y la educación y servicios legítimos como la defensa, las infraestructuras,...., pero bajo un prisma

¹⁴² HEERTJE Arnold, "Introducción", en J. E. Stiglitz, *El papel económico del Estado*, (Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1993), pp. 18-9.

de máximo rendimiento económico.

Convencionalmente, distinguimos entre gastos públicos que redistribuyen renta (afecta a "quién consume y qué bienes consume") y aquellos que representan compras directas de bienes y servicios. Entre los últimos, distinguimos entre *bienes públicos puros*, bienes que son efectivamente de consumo público (defensa), y *bienes privados de provisión pública*. Los últimos son bienes que, en principio, podrían ser y frecuentemente son de oferta privada. Educación y servicios sanitarios son dos ejemplos de bienes privados de provisión pública...

Así pues, el problema de la función económica del Estado no sólo afecta a la dimensión del sector público, sino también al tipo de tareas que debe asumir.¹⁴³

Friedman ha sido durante años, y continúa siendo, el principal exponente norteamericano del mercado competitivo clásico, que a su entender sigue existiendo sin mayores alteraciones, salvo en la medida que ha sufrido los efectos de improcedentes intervenciones del gobierno. En su concepción de la economía, el monopolio y la competencia imperfecta no desempeñan ningún papel importante. Friedman ha sido siempre un enérgico opositor de la regulación gubernamental y, en general, de toda actividad del Estado. En su opinión, la libertad alcanza su máxima expresión cuando se permite al individuo que utilice sus ingresos como mejor le parezca.¹⁴⁴

Una sociedad capitalista es una «sociedad» sólo porque es un estado nacional. Las características del estado nacional, en una parte substancial, han de explicarse y analizarse con independencia de la discusión sobre la naturaleza tanto del capitalismo como del industrialismo. El sistema administrativo del estado capitalista, y de los estados modernos en general, debe interpretarse en términos del control coordinado que ejerce sobre delimitadas áreas territoriales.

Tal concentración administrativa depende a su vez del desarrollo de capacidades de *vigilancia* que sobrepasan con creces aquellas propias de las civilizaciones tradicionales, y los aparatos de vigilancia constituyen una tercera dimensión, asociada como el capitalismo y el industrialismo, al nacimiento de la modernidad. La vigilancia se refiere a la supervisión de las actividades de la población en la esfera política, aunque su importancia como base del poder administrativo no esté bajo ningún concepto limitada a esa esfera. La vigilancia puede ser directa (como en muchos de los ejemplos discutidos por Foucault como prisiones, escuelas y centros de trabajo), pero más característicamente es indirecta y basada en el control de la información.¹⁴⁵

¿Qué impuestos deben ser reducidos? Lo primero que tenemos que tenemos que entender es que existen dos tipos de impuestos:

- los *directos*, o sobre las rentas personales y
- los *indirectos*, o sobre el producto.

Los dos son considerados por el modelo de *expansión de la oferta* como distorsionadores de la oferta, pero aquí también se establecen categorías:

- los *directos* son altos distorsionadores de la oferta al afectar a la decisión de compra del individuo, y

¹⁴³ Ibid, p. 29

¹⁴⁴ GALBRAITH John Kenneth, *Historia de la economía*, (Editorial Anel, Barcelona, 1989), p. 296

¹⁴⁵ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 62

- los impuestos no distorsionan tan definitivamente la oferta al estar incluidos en el producto.

Pero a la vez Friedman, no se ha mostrado por entero indiferente a la libertad que se obtiene mediante la posesión de recursos para gastar. Esta preocupación le ha inducido a elaborar la propuesta más radical en materia de bienestar que se ha presentado en años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. A su entender, el impuesto sobre la renta debería, como siempre, ir reduciéndose hasta anularse cuando se aplica a las categorías de ingresos más reducidos. Y a partir de ese momento debería convertirse en una renta, progresivamente más elevada a medida que los haberes van disminuyendo. Esto es lo que se conoce como impuesto negativo sobre la renta, o sea, un impuesto mínimo asegurado para todos.¹⁴⁵

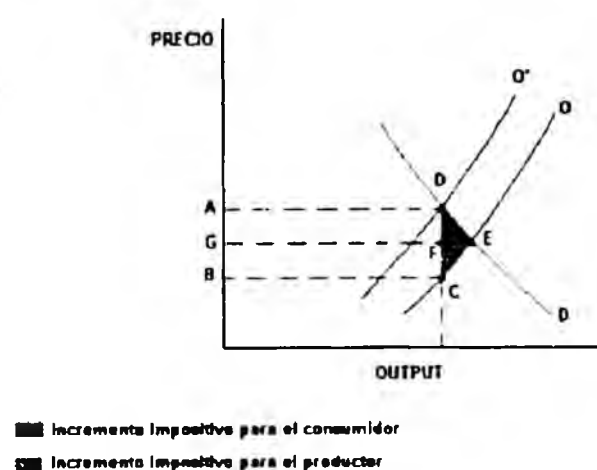


Figura 15: Los impuestos como distorsionadores de la oferta y de la demanda

Así, los impuestos afectan a la oferta, al individuo y al productor. Con una tasa impositiva, la oferta se trasladará de O a O' en una demanda dada (D). Con un consumo de D productos, los individuos deberán pagar A cuando podían haber pagado G y obtener a cambio E productos. Esa distorsión impuesta desde el Estado hará que el individuo pague el equivalente al área AGED de más siendo el impuesto sobre el producto el triángulo FED. Consecuentemente, la empresa podría haber producido E productos a un precio G, pero los impuestos harán que produzca dentro del área GBEF con un beneficio de C. El Estado se apropiará en esta relación el triángulo formado por FEC. De forma que, cargando en la compra de los individuos y en la producción de la empresa, el Estado se hará con unos tributos equivalentes al área DFCE. Esto es lo que se denomina un impuesto *ad valorem*.

¹⁴⁵ GALBRAITH John Kenneth, *Historia de la economía*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1989), pp 296-7.

Los impuestos que más afectan en esta relación, según los *expansionistas*, son los *impuestos sobre la renta de las personas*, o lo que es lo mismo, los impuestos directos. Estos impuestos deben horizontalizarse lo más posible con el fin de evitar la contracción de la oferta observada. Así los individuos podrán disponer del máximo de renta posible para que se pueda expandir la oferta, eliminando al modelo incertidumbre. Esa "inapropiación" por parte del Estado de recursos económicos a través de los impuestos directos, y teniendo en cuenta que éste debe seguir siendo uno de los más grandes consumidores como generador de servicios puestos al servicio del modelo *expansionista* -el desarrollo de vías de comunicación, nuevas áreas de oportunidad de crecimiento económico...-, será sustituida por los *impuestos indirectos* o impuestos sobre el producto, impuestos sobre el consumo de los individuos. Así, quien no pueda consumir determinados productos, no lo hará, no por los impuestos personales, sino por la incapacidad de consumir *per se* de dicho individuo.

Otro concepto que se está desarrollando alrededor de los *impuestos indirectos* y de la actitud que debe tomar el Poder Público en el ámbito local es el concepto de *tasa*. ¿Qué es la *tasa*? Básicamente, es el cobro por parte del Estado de un servicio que realiza como prestatario a un cliente (el ciudadano) con la obligación de reinvertir lo recaudado en la mejora de calidad de ese servicio, desarrollo de otros relacionados... Ello le permitirá mejorar constantemente los mismos y dejar otros recursos para desarrollar y satisfacer nuevas potencialidades. De este modelo, el Estado entrará en el modelo racionalista y planificador de la empresa privada, modelo de desarrollo y de racionalización de los recursos disponibles.

Y, es que, el pensamiento básico del modelo de *expansión de la oferta* es sencillo. El mercado es el lugar donde deben situarse todas las fuerzas en una posición de máxima capacidad posible ya que es en él donde se establecen todo tipo de relaciones. Y esto es más importante, si cabe, en la actualidad, cuando el mercado se está abriendo al mundo convirtiéndose en un "mercado global".

...El proteccionismo puede desempeñar un papel educativo, pero en sí lleva la semilla de la protección a la ineficiencia. Por ello, las estrategias de industrialización con apertura al exterior implican que la industria se ve sometida a la disciplina de la competencia inter-

nacional que, por un lado, elimina las actividades no rentables, y, por otro, exige la revisión continua de productos (y calidades), así como de los costes de producción. Asimismo, la exportación puede posibilitar el logro de *economías de escala*, al aumentar el tamaño del mercado, lo que es relevante, sobre todo, en países pequeños. Por último, la apertura permite el acceso y la familiaridad con mercados, tecnologías y gustos personales, haciendo más competitiva a la propia economía. Con todo, la principal ventaja de la industrialización orientada a la exportación es de tipo asignativo: los recursos y factores se mueven con más rapidez y flexibilidad hacia donde son más productivos¹⁴⁷.

Y, es que, el Estado está compuesto por hombres, personas con intereses (el gobierno y quienes les rodean: grupos de presión,...), a los que se les debe limitar el poder ya que la legitimidad del Estado no es la legitimidad de los mismos. La libertad, según los ortodoxos, se establece correctamente a través del mercado ya que en él todos somos compradores y vendedores. En este ámbito *no existe el poder*, sino que son las intereses expresados a través de la posibilidad de comprar y vender los que se establecen. Es ahí donde se desarrolla el marco de la libertad y donde todos tenemos cabida como seres libres. Ese es el argumento político expresado por aquellos que se aprovechan de la semejanza del modelo *monetarista* al de *expansión de la oferta*. Sin embargo, ya comentamos que ambos son diferentes, incluso políticamente. El modelo de *expansión de la oferta* es casi aséptico, políticamente hablando. El Estado deberá mostrar sobre todo capacidad de racionalizar el gasto; dónde lo haga es otro tema ya que todos son sectores económicos dentro del sistema. Deberá realizar actividades que potencien el desarrollo de su comunidad a través de la inversión privada. Lo que queremos decir es que aquellos lugares que ofrezcan más posibilidades y capacidades para las empresas serán los elegidos para su asentamiento inversor, con lo importante que es esto para la *comunidad concreta* (ingresos a través de los salarios,...). Pero, más allá de los límites de los poderes públicos locales (la nueva "gran figura" política de este modelo macroeconómico), que actúan de forma local, el Estado necesita del *mercado global*, con unos mercados capaces de absorber toda la oferta, como base fundamental para su desarrollo, por lo que todos ellos se justifican plenamente.

El poder se subordina eficazmente al mercado: según se afirma, es éste el que fija los salarios, los intereses y los precios aplicables a los proveedores y al consumidor soberano. Al poseer el mercado esta autoridad, ni los particulares ni la empresa pueden disponer de ella. Y en esa forma, a las imputaciones de abuso del poder se responde con esta afirmación tan sencilla como de alcance universal: a quien se está acusando es al mercado. De nuevo, la paradoja del poder en la tradición clásica consiste en que, aunque todos

¹⁴⁷ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 177.

están de acuerdo en que el hecho del poder existe, en principio no existe¹⁴⁸

En este contexto, la política fiscal deja de "jugar" como controlador de la demanda y de la oferta a través del Estado. La política fiscal queda "fuera del juego" en la política macroeconómica que dicta el modelo de la *expansión de la oferta* como posible argumento ante nuevas posibles crisis, otros períodos inflacionistas que puedan llegar. Este es el miedo. Y la respuesta es cruzar los dedos y exclamar: ¡Que no lleguen!

6.4. AUMENTOS SALARIALES MODERADOS

Así como la base de la crítica al modelo *keynesiano* era su proyección hacia la inflación a través de la *corriente inflación-salarios* (no debemos olvidar que el *keynesianismo* había nacido para endeudarse en tiempos de depresión económica), una de las bases del modelo *monetarista* era la contención de dicha espiral ya que, como "ilusionador económico", era pernicioso para la sociedad. Sin embargo, en el modelo de la *expansión de la oferta* toma un cariz diferente. La contención de los salarios se produce intentando evitar dicha espiral inflacionista pero, además, *los salarios son costes fijos* que inciden en el precio final del producto. Y, es que, para reducir los precios, lo primero que deberá controlarse son los costes y su evolución futura. Galbraith comenta respecto al papel del Estado tras la depresión de 1929:

En definitiva, quedaba un recurso, y tan sólo uno, a saber, la intervención del Estado para elevar el nivel de los gastos de inversión, la emisión de deuda pública y el aumento del gasto público. El déficit deliberado. Sólo en esta forma podría destruirse el equilibrio con subempleo, gastando, en forma voluntaria e intencional, los ahorros no utilizados del sector privado¹⁴⁹.

Con la *expansión de la oferta*, la pretensión será la misma pero con diferentes actores: la oferta privada y el consumidor privado. El objetivo es sacar el dinero ahorrado del sector privado e insertarlo en el mercado a través del "hechizo" de unos precios bajos y una producción casi personalizada. Así, la *espiral salarios-precios bajos* debe actuar como un cuasideflactor respecto a las posiciones iniciales de la economía (alta inflación y baja inversión). Procurando

¹⁴⁸ GALBRAITH John Kenneth, *Historia de la economía*, (Editorial Anei, Barcelona, 1989), p. 313

¹⁴⁹ Ibid, pp. 255-6

el aumento de la productividad a través de la reasignación los factores productivos, unido al descenso del precio de los costes laborales y tecnológicos, el descenso de los precios de los productos a través de un aumento de producción -respetando el beneficio- será un hecho factible.

Se observa que desde 1980 el esfuerzo tecnológico es superior al de décadas anteriores. Es previsible que los países que quieren situarse como líderes del crecimiento deben intentar captar cada vez más actividades de intensidad tecnológica alta, por ser menor el número de países que pueden especializarse en ella y por la mayor demanda y mercado para los mismos dado su dinamismo...

La existencia de rendimientos crecientes al aumentar la producción puede hacer que las empresas se especialicen, para adquirir ventajas de un tamaño grande. La existencia de *economías de escala* (internas a la planta industrial) hace que no todas las empresas produzcan toda la gama de productos, sino algunos solamente. Por ello, aunque en dos países exista especialización en una industria, sus productos no son estrictamente homogéneos y puede crearse entre ellos comercio dentro de la misma industria¹⁵⁰

Resumiendo, en el primer modelo, la despreocupación por la inflación era un hecho; en el segundo modelo la despreocupación hacia la inflación era un grave problema pero con una solución aparentemente neutra: el *corrector automático*. En el tercer modelo, la inflación es una temeridad que debe ser evitada a toda costa y a través de procesos expansivos de la oferta. Es más, se darán situaciones que se roce la deflación, si bien ésta tiene otras soluciones, aunque traumáticas, lo son menos que el *corrector automático* monetarista: disminuir los precios (aunque puede ser problemática debido a que si baja por debajo de los costes, se estará perdiendo dinero), desarrollar nuevos productos o dejar de producir temporalmente lo que la demanda efectiva no absorbe. De todos modos, en un modelo de interrelación mundial de "pequeñas zonas", las posibles crisis que puedan desarrollarse en una de ellas no constituye en sí mismo un grave problema para el conjunto global de la economía. Siempre podrá ser sustituida la actividad que realizaba.

6.4.a) Elección entre consumo y ocio

Desde la consideración clásica de la elección subjetiva entre trabajar o disponer de tiempo libre es desde donde la *flexibilidad laboral* gana en significado. Además, el mismo concepto de *desempleo* o "paro" toma nuevas connotaciones, lo que afectará a la forma de enten-

¹⁵⁰ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), pp 135 y 192.

der el *desempleo friccional y estructural*. En este modelo, ciertas formas de lo que denominá-
bamos *desempleo estructural* pasa a ser *desempleo voluntario*, por lo que no tendrían con-
sideración en las estadísticas oficiales. Sin embargo, esto no deja de ser una cierta forma de
ver el mercado laboral desde fuera.

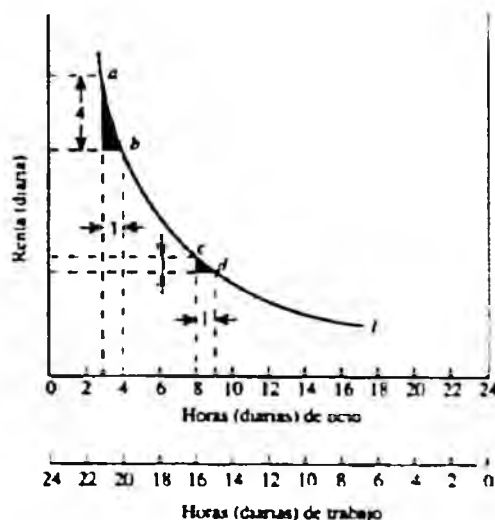


Figura 16 Curva de indiferencia de renta y ocio
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997 16)

Para los autores que toman este modelo como base de su modelo teórico, el desem-
pleo tendría un componente nada desdeñable que habría que tener en cuenta: el *grado de*
elección de los trabajadores de tiempo libre a cambio de trabajo (y, por ende, de salario). Tra-
bajar más significaría renunciar a más tiempo libre y, a su vez, optar por más tiempo libre sería
subyugar nuestro trabajo (y consumo) a esa elección. Como podemos observar en el gráfico,
por cuantas más horas de ocio se opte, menos horas de trabajo realizará y, en consecuencia,
en esa medida disminuirá la capacidad de adquirir un mayor salario y una mejor capacidad de
consumo. Por ello, para el modelo está claro: para poder consumir más hay que trabajar más.
A estas curvas se les denominan *curvas de indiferencia*. De forma diferida, el Estado será
quien "pague" con competitividad la mayor elección de ocio por parte de los ciudadanos o
quien reciba el beneficio de la elección de trabajar más.

Las *curvas de indiferencia*, tal como se aplican en el caso de la elección entre el trabajo

y el ocio, muestran las distintas combinaciones de renta real y tiempo de ocio que reportan un determinado nivel de utilidad o satisfacción al individuo...

...*Pendiente negativa*... En otras palabras, la curva de indiferencia tiene pendiente negativa porque a medida que un individuo obtiene una cantidad mayor de un «bien» (ocio), debe renunciar a alguna cantidad del otro (renta real) para mantener el mismo nivel de utilidad...¹⁵¹

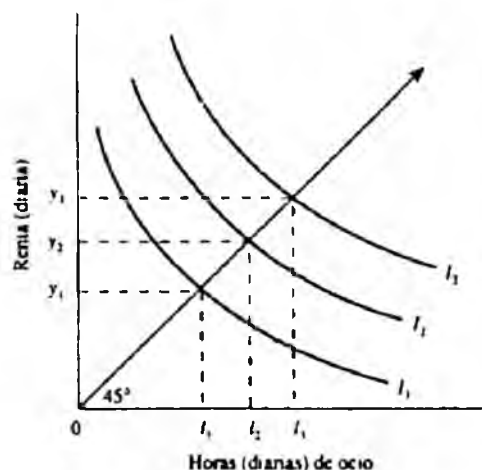


Figura 17: Mapa de curvas de indiferencia de renta y ocio
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 18)

Si se produce un determinado aumento de renta, la curva de indiferencia se desplazará del origen, dándose un mayor índice de utilidad por hora de trabajo realizada, necesitando menos horas de trabajo para alcanzar el antiguo nivel de renta. De forma que, cuanto más alejada esté la curva de indiferencia del origen, mayor es la utilidad total de la hora de trabajo para el trabajador.

¿Cómo se alcanzará el nivel máximo de "utilidad" entre la renta y el ocio para los individuos en este modelo? A un nivel dado de renta diaria, el individuo considerará como óptima su posición respecto a la misma cuando su curva de indiferencia más alejada del origen se cruce con la línea de renta ofertada en el punto más centrado de la misma. Y, es que, si el punto de encuentro de dicha curva de indiferencia se sitúa a la izquierda del centro de dicha línea de renta, el individuo se considerará sobreempleado. Sin embargo, si el punto de

¹⁵¹ McCONNELL y BRUE, *Economía Laboral*, (McGrawHill / Interamericana de España, Madrid, 1997), p. 167.

encuentro se sitúa a la derecha de la curva más alejada del origen, se sentirá subempleado.

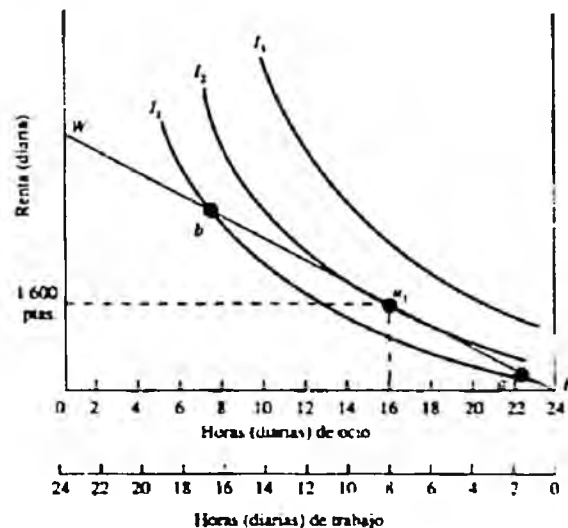


Figura 18: Maximización de la utilidad: la elección óptima entre el ocio y la renta
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 22)

En el punto u_1 (1.600pts), la pendiente de la curva de indiferencia I_2 y la pendiente de la curva presupuestaria son iguales. En el punto a , el individuo pensaría que puede obtener más renta trabajando más horas mientras que en punto b se siente sobreempleado. Por ello, el punto óptimo según lo dicho hasta el momento será el u_1 .

¿Cuándo decide un individuo, según el modelo teórico, trabajar más o menos? En la figura 19(a) se repite la posición maximizadora de la utilidad u_1 de la figura 18, pero añade cuatro rectas presupuestarias más e indica las posiciones óptimas relevantes correspondientes a cada una. Vemos que en el caso de la subida salarial que traslada la recta presupuestaria de W_1 a W_2 , la posición óptima se desplaza de u_1 a u_2 . En el eje de abscisas, observamos que el individuo elige menos horas de ocio y más de trabajo. Asimismo, la subida salarial que desplaza la restricción presupuestaria de W_2 a W_3 también implica más horas de trabajo y menos de ocio en u_3 que en u_2 . Pero la nueva subida salarial que se refleja en el desplazamiento de la recta presupuestaria de W_3 a W_4 produce un óptimo en u_4 , que implica menos trabajo y más ocio que el óptimo interior u_3 . Asimismo, la subida salarial representada por el aumento de la recta presupuestaria de W_4 a W_5 provoca una nueva reducción de las horas de trabajo

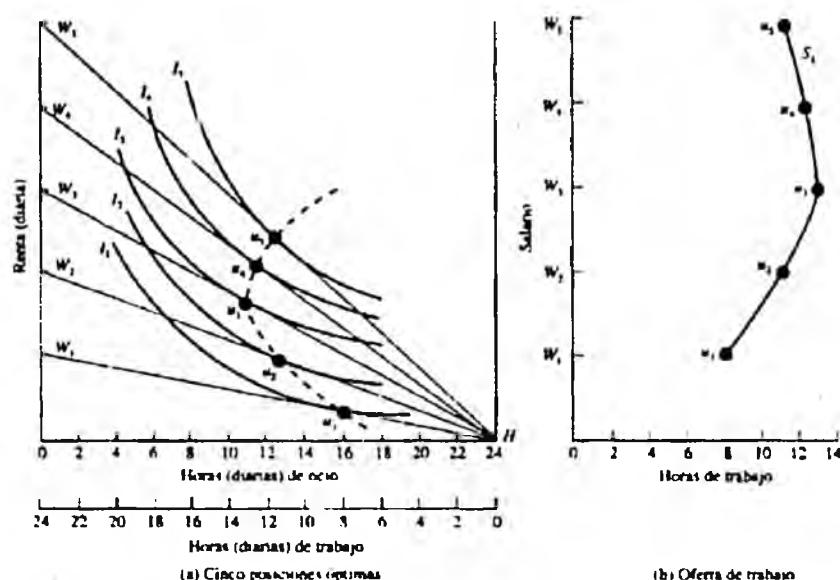


Figura 19 Obtención la renta máxima según el individuo en una serie combinada de ofertas de renta. La curva de oferta de trabajo que se vuelve hacia atrás
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 24)

en u_5 . Esta situación se refleja mejor en la curva de la figura 19 (b), "Oferta de trabajo", que mide la relación entre el salario y las horas de trabajo. En la misma, vemos que en un principio se elige más horas de trabajo y un salario mayor; sin embargo, llegado un momento (el paso del punto u_3 al u_4), la elección se tomará en favor de un mayor tiempo libre.

Este análisis sugiere que en el caso de una persona específica, las horas de trabajo pueden aumentar durante un tiempo a medida que suben los salarios, pero hay un punto a partir del cual las nuevas subidas pueden provocar una reducción de la oferta de horas de trabajo. De hecho, podemos trasladar las combinaciones de trabajo y salarios correspondientes a las cinco posiciones óptimas de la Figura 19(a) en un diagrama como el que muestra la 19(b), que tiene ejes tradicionales: mide los salarios en el eje de ordenadas y las horas ofrecidas de trabajo de izquierda a derecha en el de abscisas. De esa manera, observamos que la curva de oferta de trabajo de este individuo es ascendente durante un tiempo y, a continuación, se vuelve hacia atrás. Esta curva se conoce con el nombre de *curva de oferta de trabajo que se vuelve hacia atrás*, el tramo ascendente se espera que exista o se da por sentado. Podemos imaginar una curva de oferta de trabajo para cada miembro de la economía. Pero no olvidemos que las preferencias de cada individuo por el trabajo y el ocio son únicas y, por tanto, la posición, la forma y el punto exactos del tramo que se vuelve hacia atrás de la curva varían de una persona a otra¹⁵²

Llegados a esta situación, debemos considerar el *efecto-renta* y el *efecto-sustitución* como elementos que determinan dicha elección entre el trabajo o el tiempo libre. El *efecto-renta* hace referencia a la variación deseada de horas de trabajo provocada por una variación

¹⁵² Ibid, pp 24-5

de la renta, manteniéndose constante el salario. En este caso, una subida de renta (por ejemplo, a través de una bajada de precios, beneficios en los juegos de azar, que uno de los cónyuges que permanecía ocioso respecto al mercado laboral se incorpora al mismo,...), significa que se puede obtener una mayor capacidad de compra con el mismo número de horas trabajadas. Se puede esperar que al aumentar la renta, el consumo del individuo en bienes materiales aumente. Así, si consideramos al ocio como un bien normal, un aumento de renta hará que el individuo desee "comprar" más ocio. En otras palabras, si aumenta la renta y el ocio es considerado como un bien cuyo precio no varía, el *efecto-renta* hará que el individuo desee trabajar menos horas con el fin de obtener más ocio.

El *efecto-sustitución* se refiere a la variación deseada de horas de trabajo provocada por una variación del salario, manteniéndose constante la renta. Así, un aumento salarial acarreará una subida del precio o "coste de oportunidad" del ocio. Ello se debe a que ante una subida salarial, el trabajador, habrá de renunciar a más salario por cada hora de ocio consumida (hora no trabajada). Esto provoca que el precio de la hora de ocio aumente, siendo éste un impedimento para su consumo en las cantidades anteriores, por lo que el deseo de horas de trabajo aumenta. Así, este efecto nos indica que parece razonable pensar que cuando el salario aumenta, el precio del ocio se encarezca (debido a su nuevo coste de oportunidad), lo que invitará a sustituir trabajo por ocio.

De forma que, una subida salarial, en líneas generales, hará que el individuo desee trabajar más ya que el *efecto-sustitución* tenderá a dominar en el individuo sobre el *efecto-renta*. Sin embargo, si se produce un aumento de renta sin verse afectado el salario, la tendencia será la contraria.

Un aumento de renta de HW_1 a HW_2 no significará lo mismo para el individuo según considere un efecto u otro (la procedencia de dicha renta). El paso del punto u_1 de la línea 1 al punto u_2 de la línea 2 es el paso conjunto del *efecto-renta* y el *efecto-sustitución*. El *efecto-renta* lo obtendremos trazando una recta paralela a la HW_1 , obteniendo la recta nW . Aquí, en

el punto u'_2 de la curva de indiferencia I_2 y la curva presupuestaria nW' se igualan ambos intereses. En este punto, el individuo mediría su "bienestar anterior" (distancia Hn), obteniéndolo

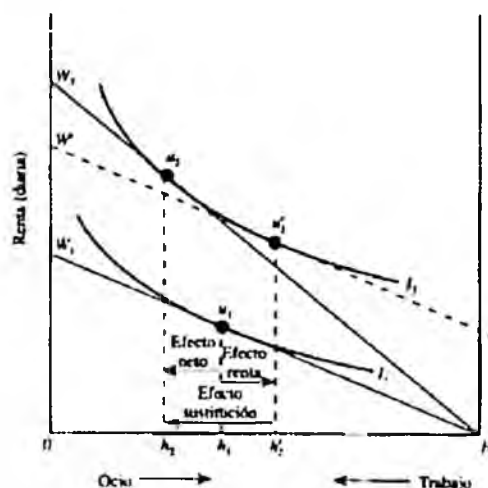


Figura 20. El efecto-renta y el efecto-sustitución de una subida salarial
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 27)

en la recta nW' más cierta renta adicional y, si pudiese elegir, aumentaría su tiempo de ocio. El *efecto-sustitución* sería la consideración del paso del punto u'_2 a u_2 en la misma curva de indiferencia. Aquí, el individuo considerará que su ocio cuesta más, por lo que decide trabajar más horas. Así, habiendo cumplido su jornada laboral, si el individuo deseara trabajar más, ¿qué deberá hacer? ¿Cómo afectarán las "horas extraordinarias" a sus necesidades subjetivas? Según este modelo teórico, ¿qué acontece con las "horas extraordinarias" respecto a las necesidades subjetivas sin olvidamos que pueden afectar a la concepción en conjunto de dichas necesidades respecto a ambos efectos?

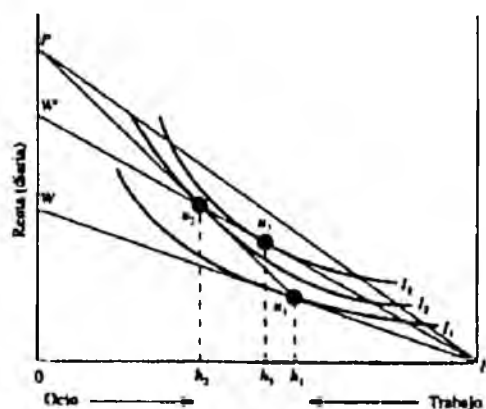


Figura 21: Primas salariales y salario ordinario equivalente
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 39)

Si analizamos la imagen tenemos que nuestro individuo se encuentra inicialmente en el punto óptimo u_1 , donde la "curva de indiferencia" I_1 se encuentra con un salario ofertado HW, siendo las horas trabajadas h_1 . Si aumentan las horas de trabajo, el salario ofrecido aumentará desde el punto h_1 al punto P siendo ahora el punto óptimo u_2 con un aumento de horas de trabajo a h_2 . Si el salario se volviese ordinario y generase la misma renta diaria que $u_2 h_2$ por las Hh_2 horas de trabajo, este salario sería la línea HW'. En esta línea presupuestaria el trabajador querrá desplazar su punto óptimo de trabajo de u_2 a u_3 , pasando de trabajar h_2 a h_3 donde el punto óptimo en las curvas de indiferencia es w_3 , o lo que es lo mismo, una cantidad de horas menor que la ofertada por el trabajador en "horas extras". La conclusión que podemos extraer de este modelo es que las horas extraordinarias llevan a trabajar más horas (psicológicamente es más apetecible para el trabajador) que un aumento salarial ordinario. Con las horas extraordinarias el *efecto-renta* es menor que en el aumento del salario ordinario debido a que el trabajador considera éste desde el punto Hh_1 .

Pero, ¿qué pasaría si disminuye la renta? Ambos efectos se tomarían. Así, el *efecto-renta* haría que el individuo deseara trabajar más horas al considerarse subempleado para obtener el mismo estado de bienestar anterior. Por ello, cambiará ocio por horas de trabajo con el fin de no ver disminuida su renta. El *efecto-sustitución* se comportaría a la inversa respecto al anterior efecto. Al abaratare su tiempo de ocio, considerará el consumo de éste como una elección mejor que la elección de trabajo.

¿Qué consecuencias tiene este modelo en el mercado real? La consideración de ambos efectos justificaría la necesidad de tener dos mercados de trabajo ya que las necesidades de los diferentes individuos son diferentes según su elección entre ocio o trabajo. De forma que la *flexibilidad del mercado laboral* sería una consecuencia obligatoria por parte del mercado de trabajo con el fin de atender a los "deseos subjetivos" de los trabajadores. En él tendría cabida un individuo que desee trabajar sólo cuatro horas, otro que quisiera trabajar seis, así como quien quiera trabajar más horas que las establecidas por ley y completar los horarios de quienes quieren trabajar menos. De esta suerte, la aparición de horarios flexibles dentro del

mercado laboral no sólo vendría justificado por parte de empresas que coyunturalmente necesitan más mano de obra (por ejemplo, los obradores en Navidades para hacer los "roscos de Reyes"), sino también porque el mercado subjetivo de trabajadores exige esa misma flexibilidad.

Sin embargo, y atendiendo una situación más real de lo que sería el *mercado subjetivo* de trabajo, debemos considerar el *modelo teórico de Becker*, según el cual, la consideración del *efecto-renta* y *efecto-sustitución* en un individuo de forma subjetiva tendría menos sentido que la consideración de los mismos en el orden familiar. Así, en el productor principal de la familia primaria, el *efecto-sustitución* se sitúa por encima del *efecto-renta*. El objetivo final de dicho modelo es optimizar los rendimientos de todos los integrantes de la familia.

El principio general utilizado para decidir cómo debe asignar su tiempo cada miembro de la familia es el de la ventaja comparativa. Según este principio, una persona debe especializarse en la actividad productiva que pueda realizar con la mayor eficiencia relativa o, en otras palabras, con el menor coste de oportunidad. Para asignar el tiempo de que dispone, una familia debe comparar la productividad de cada uno de sus miembros en todas las actividades, tanto en el mercado como fuera de él, que deben realizarse para producir mercancías. La regla básica consiste en que cuanto más productivo o competente sea uno de los miembros en la realización de una actividad en comparación con los demás, mayor es la cantidad de tiempo que debe dedicar ese miembro a esa actividad...¹⁵³

De forma que lo más "productivo" en la *consideración maximizadora de la familia* será que un niño estudie a que se incorpore al mercado laboral (dado el poco rendimiento económico que históricamente tienen estos), que una mujer trabaje en casa o, sin embargo, busque empleo si su rendimiento económico dentro del mercado laboral es alto,... Sin embargo, cuando la renta familiar disminuye, el *efecto-renta* de los miembros ociosos inducirá a estos a buscar trabajo en el mercado laboral mientras que decrece el nivel de actividad del que más ingresaba (debido a que tiene que reducir sus horas de trabajo por enfermedad, jubilación,...).

El *efecto del trabajador añadido* es la idea de que cuando el principal sostén de la familia pierde el empleo, otros miembros entran temporalmente en la población activa con la esperanza de encontrar trabajo a fin de contrarrestar la disminución de la renta familiar. Concretamente, la renta salarial de uno de los cónyuges puede concebirse como renta *no laboral* desde el punto de vista del otro. En nuestro ejemplo, el miembro desocupado recibe una transferencia intrafamiliar de una parte de las ganancias del cónyuge ocupado...¹⁵⁴

¹⁵³ Ibid, pp. 52.

¹⁵⁴ Ibid, p. 65.

Otro efecto, pero éste a nivel subjetivo, se produce entre los desempleados cuando se generan depresiones económicas, disminuyen los salarios o simplemente se trata de un desempleado estructural. Se trata del desazón que se produce en un posible trabajador que se encuentra en esta situación que, observando las potencialidades del mercado laboral en un período recesivo o en una situación particular "complicada", optará por salirse de él afectado por la misma. En este individuo, el precio del ocio se reducirá ostensiblemente como consecuencia de la propia renta monetaria que pueda obtener en ese mercado de trabajo. El efecto que se produce y refuerza es el *efecto-sustitución* que, como comentamos, en periodos de bajada salarial, hace disminuir la disposición a trabajar:

El *efecto del trabajador desanimado* funciona en sentido contrario. Este efecto sugiere que durante las recesiones algunos trabajadores desempleados (por ejemplo, el cónyuge desempleado de nuestro ejemplo) se muestran tan pesimistas respecto a la posibilidad de encontrar trabajo a cambio de un salario aceptable que dejan de buscar trabajo activamente y, por tanto, se convierten temporalmente en inactivos. Este fenómeno puede explicarse por medio del efecto-sustitución... Las recesiones generalmente entrañan una disminución de los salarios reales de que pueden disponer los trabajadores desempleados y los nuevos demandantes de empleo, elevando el «precio» de la renta (es decir, la cantidad de tiempo de trabajo que debe gastarse para obtener una peseta de bienes) y reduciendo el precio del ocio, lo que lleva a algunos trabajadores a sustituir búsqueda de trabajo por ocio (inactividad). Manteniéndose todo lo demás constante, una disminución del salario lleva a algunas personas a abandonar la población activa, ahora que el salario de que pueden disponer es más bajo. Recuérdese que el efecto-sustitución sugiere que un descenso del salario de que puede disponer un trabajador provoca una disminución del incentivo para trabajar en el mercado...¹⁵⁵

Para el desempleado (y más si es de larga duración o estructural), el *efecto-sustitución* le afectará, pero no sólo en el momento de decidir sobre su participación en el mercado laboral, sino en el tipo de relación que mantenga con su entorno próximo. Con el paso del tiempo, según Colin Ball, se verá más afectado psicológicamente, concretamente en lo que respecta a su autoestima y confianza en sí mismo:

...La afirmación de su autoestima y confianza en sí mismo, el fortalecimiento de la salud física y mental y el desarrollo de las relaciones sociales¹⁵⁶

Marie Jahoda coincide con Colin Ball en los efectos negativos y distorsionadores de la realidad próxima del desempleado de larga duración o estructural. Así, para el trabajador,

¹⁵⁵ Ibid, p. 66.

¹⁵⁶ BALL Colin, *Acción contra el desempleo de larga duración en Europa*, (Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1989), p. 17.

perder su puesto en el proceso productivo, le generará, ante todo, una sensación de impotencia ante la nueva situación personal y profesional. No es tanto el deseo de más tiempo libre por la consideración de un precio más asequible de su ocio (por el *efecto-sustitución*), sino que

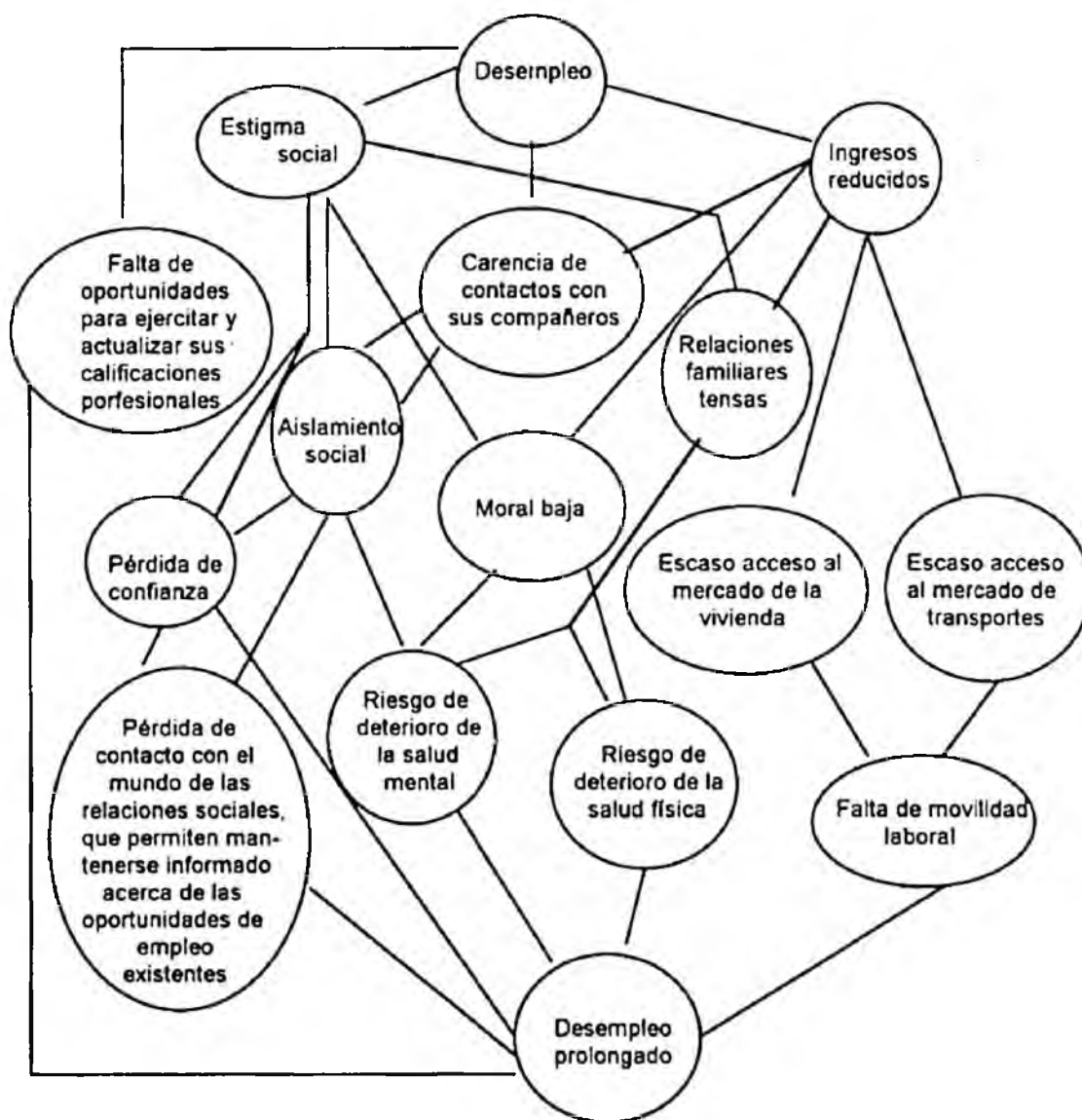


Figura 22: Desempleo de larga duración: la espiral de la decadencia
(Colin Ball, *Acción contra el desempleo de larga duración en Europa*, 1989: 16)

tendría que ver más con un efecto innato a la figura humana de sentimiento de impotencia, incapacidad y primera sensación de imposibilidad de volver a insertarse al mercado de trabajo. El sentimiento de sentirse inútil, innecesario,... tendría que ver más con una psique afectada por una situación externa al individuo. La situación sería la falta de relación existente entre la

...El desempleado sufre la pérdida de un sentido de finalidad, la exclusión de una sociedad más amplia y un relativo aislamiento social...

...Los desempleados a menudo experimentan el aburrimiento, es decir, la falta de una estructura temporal y de una actividad regular. ¹⁵⁷

por la elección de más tiempo libre en el individuo respecto a su familia cuando se refuerza el *efecto-sustitución* por una situación de disminución de los ingresos (sobre todo en las personas mayores).

157 JAHODA Marie, *Empleo y desempleo un análisis sociopsicológico*. (Ediciones Morata, Madrid, 1987). pp. 44 y 63

prefiere, el salario más bajo al que decidiría trabajar¹⁵⁸. Cuando la renta no laboral es *HN*, el *salario de reserva* es el salario de mercado implícito (garantizado por ley) en la recta presupuestaria *HNW* que es menor a la pendiente de la curva de indiferencia *I₁* en el punto correspondiente a las nueve horas de trabajo habituales que realiza el individuo (el punto *u*). Sin embargo, el *salario de reserva* se iguala con la segunda curva de indiferencia *I₂* en su punto más bajo *N*, con lo que por cero horas de trabajo obtendrá menos renta que en el punto *u* pero en el que no tendrá que trabajar nada para conseguirlo. Ello refuerza, según el modelo visto hasta ahora, el *efecto-renta* del individuo, lo que le inducirá a abandonar el mercado laboral para cobrar *N* sin tener que trabajar, obteniendo 24 horas de ocio. Dicho en otros términos, en el punto *N* el valor que tiene para esta persona el tiempo fuera del mercado es superior al valor del trabajo y, por tanto, su bienestar disminuiría si trabajara.

Pese a la consideración de Ludwig von Mises (1880-1973), Friedrich A. von Hayek (1899) de que este modelo teórico de concebir el ocio y el trabajo (el *salario de reserva*) está en la línea de quienes postularon el acercamiento hacia el "socialismo", atendiendo así a las premisas de todos los males del capitalismo, e invitando a salirse de la pauta del capitalismo libre de mercado. Lo cierto es que a lo largo del siglo XX, el triunfo del *Estado de bienestar* ha desarrollado la posibilidad de establecer un *salario de reserva* y la consiguiente conformidad en *N* de quien se jubilaba, sin tener que trabajar ninguna hora para satisfacer sus necesidades y considerar el ocio como un derecho. Así, se podía prever el mercado de trabajo a largo plazo y controlar sus salidas oficiales, además de "provocar" al mismo tiempo una batalla entre el "amor" (del Estado de Bienestar) y el odio (de las corrientes liberales del capitalismo) hacia estas premisas, siendo el "amor" quien ganase¹⁵⁹. A partir de entonces el alcanzar una determinada edad confería el derecho a disfrutar de mayor tiempo libre para el individuo.

Sin embargo, y dentro de la consideración clásica del funcionamiento del mercado laboral, considerando que éste no es lineal y homogéneo sino segmentado (tanto los puestos de

¹⁵⁸ McCONNELL y BRUE, *Economía Laboral*, (McGrawHill / Interamericana de España, Madrid, 1997), p. 34

¹⁵⁹ GALBRAITH John Kenneth, *Historia de la economía*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1989), p. 238

trabajo que se ofrecen así como sus salarios), y que la información que flucúa por el mismo es imperfecta, los individuos se aprovecharán de éstas circunstancias para poder buscar y elegir el trabajo con el salario que más se aproxime a sus pretensiones. Así, el mercado laboral resultante se asemejará al que sigue, donde hemos hecho un mapa de frecuencias con las diferentes ofertas salariales para un individuo dado.

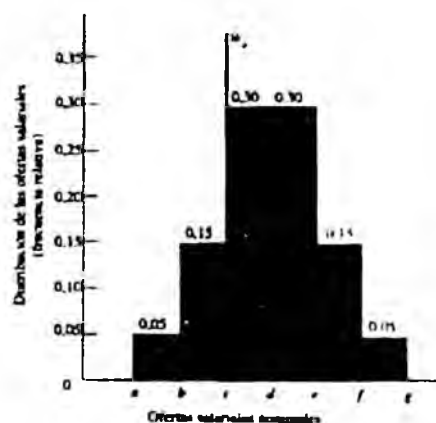


Figura 24: Las ofertas salariales, el salario de aceptación y el desempleo friccional
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 484)

De tal suerte que tenemos que un individuo, si conoce lo que hemos comentado, establecerá un mapa de frecuencias y un *salario mínimo de aceptación* situado en W_a , donde cualquier oferta superior a éste podrá ser aceptada; sin embargo no lo hará con las inferiores. ¿Cuál será el *salario mínimo de aceptación*? Éste será igual al salario recibido en su anterior empleo o al mayor que le hayan ofrecido y haya sido rechazado por nuestro hombre antes de continuar buscando otras ofertas. Así, si le ofrecen una oferta pero es rechazada por éste, pierde una oportunidad, pero se convierte en un coste para la siguiente oferta. De tal forma que la posibilidad de que un individuo acepte una oferta salarial inferior a dicho salario mínimo es nula. Sin embargo, la posibilidad de que una oferta específica sea superior al salario mínimo de aceptación es del 80% (o, lo que es lo mismo, $0,30 + 0,30 + 0,15 + 0,05 = 0,8$). Por tanto, un trabajo cuyo salario esté situado entre c y g tendrá el 80% de posibilidades de ser aceptado. Un trabajo con una oferta salarial situada entre a y c no tendrá posibilidades de ser aceptada ya que el salario mínimo de aceptación de este trabajador se ha situado en c. Sin embargo, conforme pase el tiempo y la información respecto al mercado laboral no le llegue de forma

fluida, sus pretensiones salariales irán disminuyendo (se mantendrán estables en el tiempo) debido a la subida salarial nominal de aquellos que están insertados en el mundo del trabajo de forma activa. Siendo así, dispondrá de un espectro mayor de aceptación al establecido anteriormente del 80%. A este tipo de desempleo provocado por tal actitud se le denominará *desempleo friccional*.

¿Cómo influyen las prestaciones por desempleo en el *desempleo friccional*? Sirviéndonos del marco descrito respecto al *salario de reserva*, las prestaciones de desempleo incidirían sobre el desempleado como tal. Así, el *salario mínimo de aceptación*, mientras durase tal prestación, se trasladará de W_a a W'_a , encareciendo el coste de oportunidad considerado por el

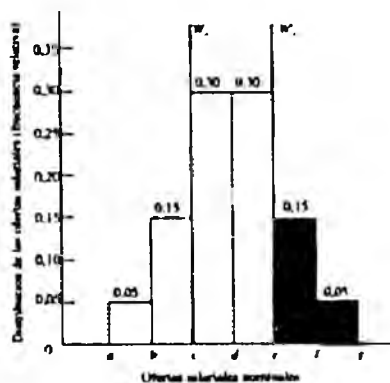


Figura 25: Influencia de las prestaciones de desempleo en el desempleo friccional
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 487)

individuo a la hora de insertarse en el mercado de trabajo. De este modo, el *nuevo salario mínimo* será igual al recorrido de e a g , o lo que es lo mismo, el 20% ($0,15 + 0,05 = 0,20$). Cualquier salario situado por debajo de este salario mínimo (de a hasta e) no será aceptado, por lo que la elección de ocio será de 24 horas por 0 horas de trabajo (Ver figura 23).

El mecanismo de adopción de decisiones bajo contratos laborales consiste básicamente en que el jefe puede ordenar al empleado cualquier cosa que no esté explícitamente prohibida por la ley o por el contrato. Dejando a un lado las huelgas y los procedimientos de queja formales, el único recurso real del trabajador es renunciar el empleo, lo que, normalmente, puede hacer cuando quiera. Al mismo tiempo, al menos en Estados Unidos y en muchos países industrializados, el empresario es libre de despedir al trabajador cuando lo desee; el empleo es "voluntario".¹⁰⁰

¹⁰⁰ MILGROM Paul y ROBERTS John, *Economía, organización y gestión de la empresa*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1993), p. 388.

6.4.b) *Relación entre la producción y el salario.*

Hasta ahora, hemos visto el modelo de mercado laboral desde el punto de vista del individuo -y su familia- que, pese a no ser homogéneo, pese a estar segmentado, considera que éste está posibilitado para elegir entre ocio o trabajo, así como para desarrollar la búsqueda de un nuevo trabajo de la forma que mejor le convenga. De forma pareja al mismo, la empresa solicitará mano de obra dependiendo de sus propias necesidades productivas así como de las propias posibilidades que le ofrezca el mercado de trabajo (su flexibilidad legal y las pretensiones de los propios individuos). Para hacer más sencillo el análisis, consideramos que el *mercado laboral es perfectamente flexible en el aspecto legal-contractual y que el mercado consumidor absorbe toda nuestra producción.*

Así, las *necesidades de la producción a corto plazo* serán las que marquen la nueva demanda de trabajadores. Para un mejor análisis, partimos de la consideración de que un volumen de trabajadores permanece dentro de la empresa de forma inalterable, trabajadores que pertenecerían al *mercado primario* de los dos que consideramos¹⁶¹ atrás, mercado donde se desarrollaría el modelo de *mercado interno*¹⁶².

Lo primero que debemos considerar en esta explicación es la *función de producción a corto plazo* -tradicionalmente aceptada-, función que establece la relación entre las cantidades de recursos necesarios y la producción correspondiente a tales recursos. Para simplificar el análisis diremos que el proceso de producción a corto plazo necesita solamente dos factores: el trabajo (L) y el capital (K). De forma que la función que se crea es la siguiente:

$$\text{Producción Total } CP = f(L, \bar{K})$$

$\bar{K}$ = capital fijo
L = mano de obra

¿Qué sucede con el producto total cuando se añaden nuevas unidades de trabajo (L) en un proceso productivo? La respuesta se muestra en la figura siguiente, en la que el gráfico

¹⁶¹ Ver pp. 27 y ss

¹⁶² Ver pp. 24 y ss

superior (a) representa una *función de producción* o *curva de producto total (PT)* a corto plazo y el inferior (b) representa las *curvas correspondientes de producto marginal del trabajo (PM)* y *producto medio del trabajo (Pme)*.

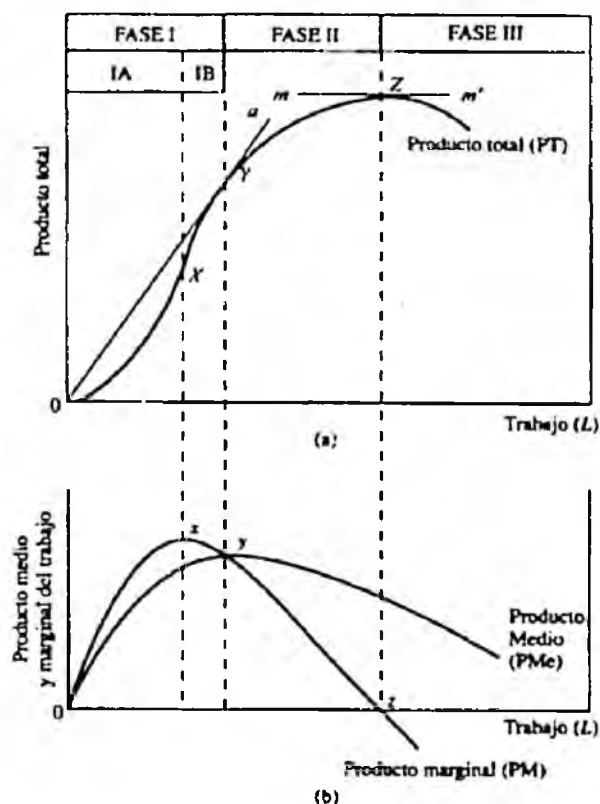


Figura 26: La función de la producción de la empresa a corto plazo
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 115)

A corto plazo, el *producto total (PT)* es la *producción total generada por cada combinación del recurso variable (trabajo) y la cantidad fija de capital*. El *producto marginal (PM)* del primero es la *variación del producto total provocada por la adición de una unidad más del mismo*. El *producto medio (PMe)* del trabajo es el *producto total dividido por el número de unidades que participan en el proceso productivo*. Obsérvese, por ejemplo, la línea 0a, que parte del origen y pasa por el punto Y de PT. La pendiente ($\Delta PT / \Delta L$) de 0a nos indica el PMe correspondiente a esta combinación de PT y trabajo L. Por ejemplo, si PT fuera 20 en el punto Y y L fuera 4, el Pme sería 5 ($= 20/4$). Este es el valor de la pendiente de la línea 0a y se mide desde el

origen dividiendo la «altura» *vertical* (= 20) por la «base» *horizontal* (= 4). Si suponemos que las unidades de trabajo son horas de trabajo en lugar de trabajadores, esta pendiente mide la *producción por hora de trabajo*.

Las relaciones que se establecen entre el producto total, el marginal y el medio son importantes. Para poder observarlas con mayor facilidad, dividiremos la curva de la producción total (PT) en tres fases, las dos primeras crecientes y la tercera decreciente. A su vez, dividiremos la primera fase en dos partes según el ritmo de crecimiento de cada una de ellas. A lo largo de la primera fase (FASE I A), en el segmento denominado OX, observamos que la relación entre el PM es creciente dado que ($= \Delta PT / \Delta L$) tiene necesariamente pendiente positiva. Como vemos en el gráfico inferior, el producto marginal (PM) y el producto medio (Pme) también son crecientes. Supongamos, por ejemplo, que los PT correspondientes a los tres primeros trabajadores fueran 3, 8 y 15 respectivamente. Los PM correspondientes serían 3 (= 30), 5 (= 83) y 7 (=158). Obsérvese también en el gráfico inferior que como PM es superior al producto medio (PMe), este último también es ascendente por necesidad aritmética: siempre que un número superior a la media de un total se suma a ese total, la media debe aumentar.

Si contemplamos la FASE I (B), el segmento XY, vemos como el Producto Total sigue siendo creciente a medida que se contrata nueva mano de obra; sin embargo, en el gráfico 26 (b) vemos que el Producto Marginal (PM) se torna decreciente. PM alcanza su punto álgido en el punto x del gráfico inferior. A partir de ese punto, el PM es decreciente. Sin embargo, el producto medio es creciente también durante el segmento XY del 26 (a), alcanzando su punto máximo en Y.

En la FASE II, el producto total continúa aumentando, pero a un ritmo decreciente respecto al de la fase anterior. Por consiguiente, PM continúa disminuyendo. Ahora PMe también disminuye debido a que PM, finalmente, es menor que PMe. Y es que, cuando el Producto Marginal disminuye por debajo de la media, el Producto Medio debe disminuir.

En la línea divisoria entre las fases II y III, PT alcanza su punto máximo Z y PM se convierte en cero (punto z), lo que indica que a partir de este punto los trabajadores adicionales reducen el producto total. En la fase III, PT disminuye y, por tanto, PM es negativo, lo que hace que PMe continúe disminuyendo. De tal forma que la maximización de beneficios o minimización de pérdidas se situará en nuestro gráfico en el segmento yz de la figura 26 (b). Aquí se situará la *demanda de fuerza laboral a corto plazo*.

¿Por qué se comportan PT, PM y PMe de la manera que muestra la Figura 26? Centremos la atención en el producto marginal, teniendo en cuenta que sus variaciones están relacionadas con las de PT y PMe. ¿Por qué aumenta PM, después disminuye y finalmente se vuelve negativo? No es porque la calidad del trabajo empeore a medida que se contrata más: recuérdese que se supone que todos los trabajadores son idénticos. La razón se halla, más bien, en que el capital fijo al principio se utiliza más productivamente a medida que se utilizan más trabajadores pero finalmente acaba estando cada vez más sobrecargado. Imaginemos el caso de una empresa que posee una cantidad fija de maquinaria y equipo. A medida que esta empresa contrata sus trabajadores adicionales, cada uno contribuye a la producción más que el anterior porque la empresa tiene más posibilidades de utilizar su maquinaria y equipo. Se ahorra tiempo porque cada trabajador puede especializarse en una tarea y ya no tiene que andar cambiando de operación. La producción aumenta en una cuantía cada vez mayor porque los nuevos trabajadores permiten utilizar el equipo de capital más intensivamente durante el día. Por tanto, de momento aumenta el producto adicional o marginal de los sucesivos trabajadores que van incorporándose.

Estos aumentos del producto marginal no pueden ser indefinidos. A medida que se añade más trabajo a la maquinaria y el equipo fijos, entra en juego la *ley de los rendimientos marginales decrecientes*. Según esta ley, *a medida que se añaden sucesivas unidades de un recurso variable (trabajo) a un recurso fijo (capital), hay un punto a partir del cual disminuye el producto marginal atribuible a cada unidad adicional del recurso variable*. Hay un momento en el que el trabajo es tan abundante en relación con el capital fijo que los trabajadores adicionales no pueden aumentar tanto la producción con los anteriores. Por ejemplo, es posible que un trabajador adicional tenga que hacer cola para utilizar las máquinas. En el caso extremo, el continuo aumento del trabajo hace que la planta esté tan abarrotada que el producto marginal del trabajo adicional sea negativo y reduzca el producto total (fase III)...¹⁶³

Pero, ¿qué ocurrirá en lo que respecta a la mano de obra? Si atendemos a las consideraciones hechas anteriormente en lo que respecta al *modelo teórico de Becker* entre la renta y el ocio de las familias, si tenemos en cuenta que los salarios han disminuido como consecuencia de la incorporación de un número mayor de personas al mercado laboral, suponiendo que la demanda laboral no ha cambiado y sabiendo que el mercado de trabajo funciona de forma similar a la *curva de competencia perfecta*, en un mercado laboral completamente elástico en cuanto a las pretensiones y ofertas, la curva resultante quedaría como sigue:

¹⁶³ McCONNELL y BRUE, *Economía Laboral*, (McGraw-Hill / Interamericana de España, Madrid, 1997), p. 117

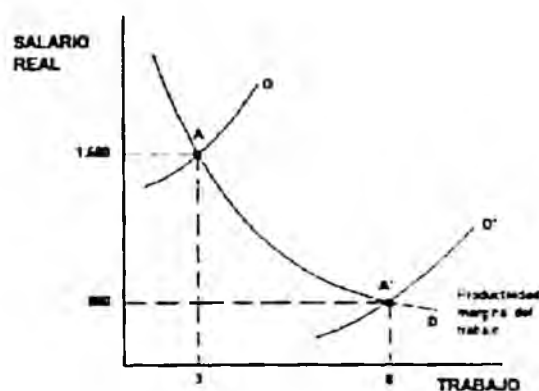


Figura 27: Mercado de trabajo ante un incremento de masa laboral

Como hemos dicho, la *curva de demanda de trabajo es decreciente*. En este caso decrecería la productividad marginal de dicho trabajo. Así, con una oferta A de trabajadores en una demanda dada, el salario nominal será igual a 1.600 mientras que la fuerza laboral resultante será de 3. Sin embargo, con la incursión de un mayor volumen de fuerza de trabajo en una demanda igual que la anterior, sabiendo que la productividad de más fuerza de trabajo en un mismo proceso productivo es decreciente, la nueva oferta será de A', lo que significa que el precio del salario nominal se reducirá a 800 mientras que la fuerza laboral resultante será igual a 8 ya que los costes marginales de esta mano de obra serán menores a los anteriores. De este modo, con una demanda constante, ante una bajada salarial, la empresa deseará contratar más trabajadores (por ejemplo, ampliando el centro productivo) e incrementar la producción buscando igualar los costes marginales antiguos (CM) con los nuevos costes que le ofrece el mercado laboral (CM').

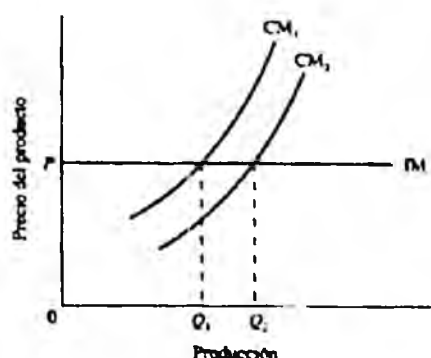


Figura 28: Relación entre la reducción del salario y la producción
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 125)

¿Qué pasará respecto al precio del producto si se reducen los salarios? Si observamos, una reducción de los salarios, manteniéndose todo lo demás constante, mejorará los costes marginales reduciéndolos (de CM_1 a CM_2), elevando de tal forma el volumen de producción a un mismo precio, pero maximizando el beneficio a través de dicho volumen ($IM = CM$). Así la empresa deseará producir más con el fin de aumentar su beneficio, con lo que desplazará este deseo al mercado laboral contratando la masa laboral necesaria para pasar de una producción de Q_1 a Q_2 . Si partimos de la consideración de que los salarios son un coste fijo, cuanto más disminuyan mejor se podrán ajustar los precios a la demanda y mayores posibilidades de crear empleo y de aumentar la oferta envolviéndose en la espiral de *decrecimiento de precios-salarios*, con el consiguiente aumento en competitividad.

6.4.c) Mercado laboral y Nuevas Tecnologías.

Uno de los elementos clave a la hora de generar nuevas inversiones es la capacidad que nos ofrecen éstas respecto a la posibilidad de aumentar la producción reduciendo los costes con lo que poder ofrecer un producto con un precio más competitivo. Son los incrementos de productividad los que generan riqueza y permiten reducir costes. De hecho, existen dos tipos de inversiones a considerar, según el modelo clásico, por parte de las empresas:

- las inversiones intensivas en mano de obra y
- las inversiones intensivas en capital.

A lo largo del siglo XX se han dado varias tendencias según se considerasen ambos factores. Sin embargo, la base de éstas es la misma. Así, ¿de qué dependerá para que se realice un tipo de inversión u otra? Lo primero que observamos, siguiendo la relación existente entre la mano de obra y el capital en la función antes comentada a corto plazo,

$$\text{Producción Total } LP = f(L, K)$$

L = mano de obra
K = Capital

De forma que, en una función de la producción a largo plazo, ambos aspectos de la misma son variables. Así, la *demanda de trabajo a largo plazo* será igual a una *función o curva*

que indica la cantidad de trabajo que emplean las empresas a cada uno de los salarios posibles cuando tanto el trabajo como el capital son variables¹⁶⁴. Así, una subida salarial (aumento de los costes salariales) inducirá a la empresa a reducir el volumen de su producción a corto plazo -efecto-producción- y a invertir en capital a largo plazo -efecto-sustitución. A corto plazo no puede sustituirse capital por trabajo y viceversa, por lo que el plazo en el cambio es largo. Como vemos, la mano de obra es una variable más elástica a largo plazo que a corto.

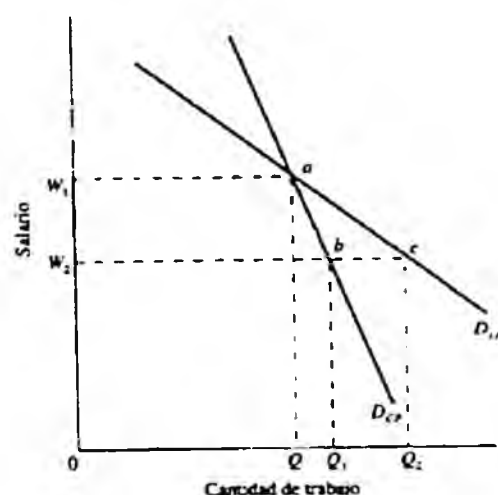


Figura 29 La curva de la demanda de trabajo a corto y a largo plazo
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 126)

Ante una disminución de los costes salariales de W_1 a W_2 , la demanda de mano de obra pasará, a corto plazo, del punto Q al Q_1 , yendo el coste salarial del punto a al b . A largo plazo, los costes salariales con el nuevo incremento de fuerza de trabajo pasarán de Q a Q_2 (o lo que es lo mismo, del punto a al c ($=b$))¹⁶⁵.

Sin embargo, a lo largo del presente siglo, la consideración de las mejoras tecnológicas no ha sido siempre la misma (lo que afectaría al modelo explicado, modelo considerado clásicamente como el académico). Hemos pasado de una consideración *exógena* durante gran parte del siglo XX a una *endógena* en las dos últimas décadas. Este cambio conceptual afecta-

¹⁶⁴ Ibid, 125

¹⁶⁵ Para poder explicar la influencia de los costes laborales en la variable empleo a corto y largo plazo, hemos supuesto que no existen avances tecnológicos importantes que rompan el equilibrio entre ambas relaciones.

rá de forma determinante a la manera de entender y organizar la empresa y su producción. Así, tenemos cuatro consideraciones diferentes que explicamos brevemente.

- 1- El *modelo neoclásico de acumulación* (exógeno),
- 2- el *modelo de generación de los bienes de capital o del tipo learning-by-doing* (exógeno),
- 3- los *modelos de crecimiento endógeno* (endógeno) y
- 4- el *modelo neoclásico revisado* (endógeno)¹⁶⁶.

6.4.c.1.) El modelo neoclásico de acumulación (exógeno)

Modelo sumamente sencillo sintetizado por Robert Solow en 1956. Considera a la tecnología como un elemento exógeno. Este modelo explicaría el crecimiento económico en función de los aumentos en la relación capital/trabajo (K/L). Conforme se incrementa el capital, las economías irían alcanzando un estado estacionario, lo que permitiría, en el ámbito mundial, a las economías más pobres aproximarse a las más ricas. Aquí, la tasa de ahorro y la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo serán consideradas dadas, ya que esta última será, por ejemplo, la misma que la tasa de crecimiento de la población.

Según el modelo (similar al que hemos considerado como académico), en la medida en que crece la tasa de capital por trabajador ($\Delta K/L$) -o se intensifica el capital en la economía-, la productividad decrece y con ella el margen futuro de inversiones de capital por trabajador. De forma que el incentivo de inversión decrece por lo que la relación K/L se aproxima a una constante y cesan los aumentos de productividad. Así, en ausencia de progreso técnico, el crecimiento de la productividad sería nulo.

El progreso técnico permite el crecimiento de la productividad y está determinado de forma exógena. La tecnología tiene el carácter de un bien público, que viene asociado a los avances científicos, accesibles a todos, por lo que todos los países pueden participar de los avances del conocimiento y la tecnología, que no son apropiables. Por ello, a largo plazo, todos los países crecerán a una tasa similar determinada por el progreso técnico, independiente de otros parámetros del modelo¹⁶⁷.

¹⁶⁶ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), pp. 82-3.

¹⁶⁷ Ibid, p. 84

6.4.c.2.) El modelo de generación de los bienes de capital o del tipo *learning-by-doing*

(exógeno)

En esta consideración se entiende que el modelo anterior subestima el papel de la acumulación de capitales obviando el papel de la tecnología, una tecnología más productiva que la anterior, una tecnología que incorpora mejoras sobre el capital que sustituye. Así, los capitales desarrollados en la última generación optimizan el rendimiento respecto a los anteriores.

Son modelos que consideran el progreso técnico *incorporado* en los bienes de capital o en el trabajo, por lo que el cambio técnico y los incrementos de productividad se explican por la mejor calidad del equipo y las personas recientemente incorporados. Existe, sin embargo, un cambio técnico (y conocimientos) no incorporado, por ejemplo, reorganización de los procesos productivos, manteniendo la calidad de los inputs. La importancia del cambio técnico incorporado estriba en que si la tecnología, que permite incrementar la productividad, está incorporada en los bienes de capital (físico o humano), la tasa de inversión (en capital físico o humano) resulta ser un determinante importante de la tasa de crecimiento económico.

Es decir, en los modelos de generación de capitales, formulados ya, entre otros, por N Kaldor y J. Mirrlees (1962) o los de *learning-by-doing* son variantes de una pretensión de endogenizar la tecnología, en la medida en que las nuevas generaciones de capitales (o de fuerza de trabajo) incorporan mejoras aprendidas de las generaciones de capital (o de trabajadores) anteriores. Por su parte, el ejercicio de la actividad económica produce aprendizaje.

En este argumento el progreso técnico no se presenta con el paso del tiempo siguiendo los avances científicos, sino que llega por la familiaridad con la solución de problemas anexos a los procesos de producción e inversión. El aprendizaje es producto de la experiencia: a más producción más posibilidades de aprendizaje y más rápida la tasa de progreso técnico y de crecimiento. De esta forma, una inversión no eleva la tasa de rendimiento de las inversiones precedentes (máquinas anteriores), pero sí de las inversiones ulteriores. El beneficio privado de la inversión es menor que el beneficio social. Con ello hay una aproximación a los rendimientos crecientes, que serán un punto importante en el modelo endógeno¹⁶⁶

6.4.c.3) Los modelos de crecimiento endógeno (endógeno)

Este modelo parte de la idea de que el crecimiento a largo plazo depende de determinados incentivos económicos que procuren el cambio tecnológico. En este ámbito adquiere una gran importancia el concepto de *capital humano*, concepto que pasa a incluirse dentro del capital (tecnología, organización, producto,...). La función resultante es:

$$Y = f(K, L, H, A)$$

K = Capital
L = Trabajo
H = Capital humano
A = Conocimiento

Así, en esta función, la producción de conocimientos podrá ser analizada como cual-

¹⁶⁶ Ibid, pp.85-6.

quier otra variable de la misma.

Es decir, la búsqueda de tecnología es *intencional*. Las empresas invierten en investigación y desarrollo (I+D, en adelante) y tienen derecho a su uso exclusivo (apropiabilidad) y a rendimientos adecuados a su inversión. De este modo, la sociedad acumula conocimientos que permiten crear nuevos inputs o nuevos productos que aumentan el bienestar. Aunque la tecnología no sea un bien público, su apropiabilidad no es total, sino que el conocimiento tiene también un componente público (externalidad) al facilitar ulteriores proyectos de innovación.

De este modo, si la tasa de crecimiento depende de las inversiones en I+D, si además el progreso técnico y la acumulación de capital se complementan, estamos ante la explicación del mayor crecimiento de las áreas más prósperas, en las que se produce un círculo virtuoso, por el que la inversión produce conocimiento y el conocimiento fomenta la inversión, ya que permite producción, imitación y adaptación de tecnología¹⁶⁹.

6.4.c.4.) El modelo neoclásico revisado (endógeno).

Fue Gregory Mankiw quien en 1995 revisó el modelo neoclásico junto con el primer modelo endógeno sugiriendo el que ahora vamos a describir. Para este autor, la convergencia entre los países no tiene un sentido absoluto sino relativo: cada uno de ellos tiene su propio estado estacionario, determinado por sus propias variables iniciales. Es lo que se ha denominado *convergencia condicional*.

Por otro lado afirma que la acumulación de capital sigue siendo la variable estratégica para el crecimiento. La inversión aumenta el capital respecto a la generación anterior, con el consiguiente aumento de productividad y rendimientos. Sin embargo, considera al capital actual como la conjugación de capital humano y técnico.

Mankiw distingue algo impreciso en otros autores entre *conocimientos* y *capital humano*. Los conocimientos se refieren a la comprensión de cómo funcionan las cosas, mientras que el capital humano hace referencia a los recursos invertidos para transmitir estos conocimientos a la fuerza de trabajo. Más sencillo, el conocimiento está en la calidad de los libros y el capital humano en el esfuerzo dedicado a estudiarlos.

Las matizaciones sobre el capital humano son muy importantes en esta concepción, puesto que los estudios sobre las fuentes del crecimiento atribuyen al capital una ponderación próxima al 25 por 100 para los países desarrollados y por tal ponderación multiplicaban los incrementos del capital para valorar su contribución al producto. Por tal procedimiento, sólo una ligera parte del crecimiento se explicaba por los aumentos del capital, contraviniendo una creencia extendida entre los economistas y hombres de negocio. Para Mankiw, el defecto de tal proceder es clave. Si en el capital se incluyera el capital humano, la proporción del capital en la renta nacional aparecería como más sustancial, aproximándose su ponderación al 80 por 100...

...En el sentido tradicional se llegaría al 80 por 100 como la participación de todas las formas de capital en la renta nacional, por lo coeficiente de ponderación debería ser 0,8 (en lugar del habitual, que se sitúa entre 0,25 y 0,33)¹⁷⁰.

¹⁶⁹ Ibid, p. 89

¹⁷⁰ Ibid, p. 90.

De forma que las variaciones de las tasas de crecimiento en el mundo se explicaría a través de esta conceptualización del capital humano. Las diferencias de renta entre los países se explican por diferencias en la acumulación de capital, físico y humano. Así, la reconsideración de los inputs es un elemento fundamental en la conceptualización final del producto, de su precio y del grado de desarrollo de una zona o un país determinado.

Estas son las cuatro tendencias que, históricamente, con la base de la función de producción a largo plazo, son las que explicarían las diferencias existentes entre las diversas zonas del mundo. Así, en la consideración de las tres últimas, el capital humano ocupa un lugar predominante. Sin embargo, es en las dos últimas donde se define el capital humano como un elemento de alta cualificación, lo que explicaría la consideración de la I+D como elemento fundamental en el desarrollo económico de las diferentes partes del mundo. Por último, el último modelo reparará en la coexistencia de capital humano altamente cualificado y el desarrollo tecnológico como fuente del progreso de un determinado área, lo que marca la diferencia respecto a las demás áreas con las que se encuentra o no en competencia. Según este modelo, la convergencia entre las zonas más pobres del mundo y las más ricas es difícil que se produzca. Para Muñoz Ciudad, lejos de darse un acercamiento entre éstas, lo que se ha producido es una polarización entre los países más ricos y los más pobres, por lo que la convergencia parece *ser cosa de selecto club de países*¹⁷¹.

6.4.c.5.) La producción a largo plazo

Sin embargo, debemos hacernos una pregunta respecto a lo ya dicho y a las últimas consideraciones del factor productivo a largo plazo, ¿cómo debemos observar hoy al resto de la mano de obra que no posee la alta cualificación que se considera en el *modelo neoclásico revisado*? Uno de los elementos claves en cualquier proceso de incorporación de mano de obra o de maquinaria es los incrementos de productividad que se generan provienen, bien de la mejora tecnológica, bien por la mejora de los procesos de producción, o bien por la mejora de capacitación de los trabajadores. Haciendo referencia a estos últimos, conforme "mejor"

¹⁷¹ BAUMOL, *Ibid.*, p. 91.

puedan utilizar las herramientas, conforme más "adiestrada" esté respecto al trabajo a realizar, más posibilidades hay de que contribuyan a aumentar la productividad. Mayo ya nos lo demostró. Es más, Juran, Gryna y Bingham, nos describen en su famoso *Manual de Control de la Calidad*. JURAN la importancia que tiene que el trabajador conozca perfectamente su trabajo y sus herramientas como un elemento clave en el modelo industrial de hoy día. Shigeto Tsuru nos lo confirma de forma más concreta en su *Institutional Economics Revisited*, de 1993:

Focusing our attention on this ratio, we can pose an inquiry as to relative contributions of various real factors to the rise of the ratio. A number of factors which are relevant may be enumerated:

- A. education and training which enhance the quality of labor;
- B. public health and medical services in general which contribute toward maintaining the continual effective performance of operating workers;
- C. cultural amenities whose function is to raise the morale of workers;
- D. industrial harmony which can elicit a greater degree of cooperation from the working class than the lack of it;
- E. the improvement in the media of communications, including the modernization of language;
- F. social and political tensions of constructive character, including what Rostow called 'reactive nationalism';
- G. social innovations in the sense of 'new methods of inducing human beings to compete and cooperate in the social progress' (Kuznets);
- H. technological innovations of both 'proper' and 'derived' types;
- I. the mere increase in the scale of production entirely apart from any technological change

It is hard to deny that each one of these factors, in varying degrees in different historical circumstances, has been relevant in raising the productivity of labor; and it is probably harder to assign them quantitative weights in a given situation¹⁷².

Es más, nos muestra la importancia de estos puntos para cada país participe del mercado que hoy conocemos y nos expone el ejemplo de Japón en su época de despegue económico:

In the Japan of the last quarter of the nineteenth century, when the country is said to have accomplished the Rostovian 'take off' with remarkable speed, factors like (A), (E), and (F) above were undoubtedly of major importance, making it possible to achieve the 4 to 5 percent annual growth rate with a net investment ratio of less than 10 percent...¹⁷³

Pero, ¿cuáles son las capacidades diferenciales -además del coste a corto o largo plazo- que nos ofrece la tecnología respecto a la mano de obra? Una de las razones por las que se invierte en tecnología se basa en la consideración de que los costes marginales de la

¹⁷² TSURU Shigeto, *Institutional Economics Revisited*, (Banca Commerciale Italiana, Milano, 1993), p. 15.

¹⁷³ Ibid, p. 15.

producción a corto plazo son crecientes en momentos en los que la producción carece de su volumen habitual. No obstante, la mayor parte de los datos estadísticos considera que la curva de costes de la producción son horizontales cuando el volumen de producción es el habitual. Sin embargo, el acento en esta discusión está puesto en las *situaciones no habituales*, considerando que los costes marginales crecientes se corresponden, como hemos dicho, a dicha situación no habitual, por lo que podríamos considerar a ese capital que permanece parado como *capital ocioso* (capacidad ociosa):

...Períodos en los cuales el volumen de producción era relativamente bajo, y por ello podría haber existido "capacidad ociosa"; es decir,..., pudieran haber existido períodos durante los cuales era posible mantener constante la relación entre los factores al aumentar el volumen de producción, a pesar de ser limitadas las cantidades de algunos factores, porque había sido anteriormente lógico no usar más que una parte de estos últimos factores ¹⁷⁴.

La búsqueda de la horizontalización de los costes productivos no tendría otro sentido, según George Stigler¹⁷⁵, que la satisfacción de una conducta maximizadora de los beneficios. Esto, como explicamos anteriormente, es perfectamente correcto en cualquier tipo de negocio. De forma que, con el objetivo de satisfacer la maximización, el camino diseñado para tal encuentro debe ser la flexibilización. Sabiendo que cuando se inicia un proceso productivo el volumen de producción, acorde a la demanda, no va a ser el mismo a lo largo de los años, la consecución de la flexibilidad se convierte en el objetivo prioritario. En la siguiente figura, la línea superior haría referencia al coste medio a lo largo del tiempo (a largo plazo) mientras que la línea inferior sería la referencia del corto plazo. Así, la curva A sería el coste medio si el vo-

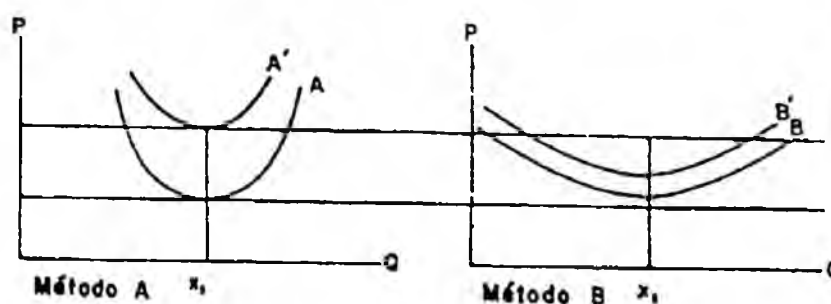


Figura 30: La horizontalización de los costes productivos
(FRIEDMAN Milton, *Teoría de los precios*, 1990; 183)

¹⁷⁴ FRIEDMAN Milton, *Teoría de los precios*, (Alianza Universidad Textos, Madrid, 1990), pp. 182-3

¹⁷⁵ Ibid, p. 183.

lumen de producción fuese el indicado en dicho eje horizontal. La curva A' sería el coste medio a lo largo del tiempo. Las curvas B y B' tienen significados análogos, pero haciendo referencia a una *producción flexible*. Así, para una producción invariable a lo largo del tiempo, el mejor método sería el que hace referencia al "método A" mientras que para una producción variable, el mejor método sería el definido como "método B". Si no existiesen factores de producción especializados, la posibilidad de generar empresas que se dedicasen a lo mismo sería muy numerosa, todas ellas potencialmente iguales.

En este caso, el coste medio (mínimo) al cual una empresa concreta puede producir cada hipotética cantidad alternativa está claramente definido con independencia del precio del producto, puesto que depende por entero de los precios que los recursos pueden obtener en otros usos alternativos. La curva de costes medios es la misma para todas las empresas e independiente del volumen de producción de la industria, por lo que la curva de oferta de largo plazo es horizontal y, por lo tanto, determina el precio del producto. En ausencia de errores o de cambios en las condiciones, todas las empresas serán idénticas en tamaño y operarían al mismo volumen de producción y con el mismo coste medio¹⁷⁶.

Si existen factores de producción especializados, ésta sí sería una razón para que las empresas difiriesen en tamaño. ¿Cuál será el tamaño óptimo? No existe un tamaño que pueda ser considerado como óptimo o de "equilibrio". El tamaño de cada empresa vendrá determinado por su propio mercado y por su propia capacidad. Sin embargo, lo más importante de los recursos especializados es que sus remuneraciones son en gran parte "rentas"; éstas no configuran el precio sino que son ellas las determinadas por éste.

El equilibrio a largo plazo para una empresa en régimen de libre competencia viene dado en los libros de texto por la condición "precio igual a coste marginal e igual a coste medio". Pero con recursos especializados, "precio igual a coste marginal" tiene un significado fundamentalmente diferente de "precio igual a coste medio". Lo primero es un objetivo de la empresa misma; ésta trata de igualar el coste marginal al precio, puesto que ello equivale a maximizar su rentabilidad. Lo segundo no es, en ningún sentido significativo, un objetivo de la empresa; de hecho, se podría decir con más razón que el objetivo de la empresa es evitarlo, al menos en la acepción que probablemente daría el coste medio. La igualdad del precio y el coste medio es un resultado del equilibrio, no un determinante del mismo; viene forzado a la empresa por la acción del mercado de capitales o, mejor dicho, por el mercado que determina las rentas de los recursos especializados¹⁷⁷.

Así, los costes y las rentas serán definidos contablemente de forma diferente:

En todo caso, me parece que el mejor procedimiento consiste en definir el coste total como idéntico al ingreso total: considerarlos como los totales de los dos lados de una contabilidad por partida doble. Se puede entonces distinguir entre diferentes clases de

¹⁷⁶ Ibid, p. 185

¹⁷⁷ Ibid, p. 187.

costes, siendo la división principal, en pura teoría, entre costes que dependen de lo que la empresa hace, pero no del resultado de sus actos (costes contractuales), y el resto de sus costes o ingresos (costes no contractuales). Los primeros representan el coste de los factores de producción vistos solamente como recursos "contratados" que pueden ser cedidos en arriendo a otras empresas; los otros representan el pago por aquello, sea lo que fuere, que hace que idénticos conjuntos de recursos sean diferentes cuando son distintas las empresas que los emplean: un factor de producción que podríamos denominar formalmente "capacidad empresarial"...

...Los costes no contractuales esperados son una "renta" o una "cuasirenta" para la capacidad empresarial. Se deben considerar como la fuerza motriz tras las decisiones de la empresa, puesto que es esto y sólo esto lo que la empresa intenta maximizar. La diferencia entre costes no contractuales efectivos y esperados es el "beneficio" o "beneficio puro": un residuo no predecible que proviene de la incertidumbre¹⁷⁸.

Y es la consideración diferente de los costes y de los beneficios (además de las capacidades del mercado) donde se produce la ruptura fundamental a la hora de desarrollar un proceso productivo u otro.

Si los costes *ex post* se definen como aquellos que igualan a los ingresos *ex post*, el coste por dólar de producto es necesariamente un dólar, cualquiera que sea el tamaño (...de la empresa). Cualquier otro resultado tiene que implicar que se han ignorado algunos costes, o que algunos ingresos se han considerado como no costes. Los costes que en general se ignoran son los servicios del capital, frecuentemente llamados "beneficios"¹⁷⁹.

Fundamentalmente, son cuatro las razones por lo que la inversión en tecnología podría ser considerada como más rentable (siempre que se pueda, claro está) que la inversión en mano de obra:

- mejor control de los "factores ociosos" a corto plazo,
- la búsqueda de igualación entre el "coste marginal" y el precio como maximizador del beneficio y no la igualación clásica de "precio igual a coste marginal e igual a coste medio",
- la consideración de renta o cuasirenta de aquello producido por las tecnologías (lo que se puede denominar también "capacidad empresarial"),
- la consideración de costes contractuales a la mano de obra participante dentro del proceso productivo y de beneficio a los rendimientos del capital.

Estas cuatro razones están interrelacionadas entre sí en la consideración del nuevo proceso productivo y en el nuevo modelo económico de *expansión de la oferta*, aunque tuvo

¹⁷⁸ Ibid, p. 189.

¹⁷⁹ Ibid, p. 189

sus comienzos ideológicos con el desarrollo del *monetarismo* y la crisis de identidad de la producción en masa de los años setenta y principios de los ochenta. Por ello, una de las máximas a desarrollar en cualquier empresa es la reconsideración de las variables que componen el *corto plazo*. Así, el Capital Fijo (*K*) se transforma en una variable fundamental (junto con la de Mano de Obra (*L*)). Ello será posible a través de la elaboración de *procesos intraindustriales*, o lo que es lo mismo, a través del modelo subcontractual, bien de factores productivos (mano de obra, leasing,...), bien a través de modelos subcontractuales de producción.

Competencia imperfecta. Productos diferenciados

...Por la existencia de economías de escala, los países pueden especializarse en determinadas gamas y productos de una actividad industrial. Un elemento complementario que puede apoyarse en las economías de escala y que, a la vez, aporta algún matiz distintivo es la existencia de *productos diferenciados*, esto es, no perfectamente sustitutivos en el consumo. Una idea básica de la competencia imperfecta es que cada empresa puede hacer un producto que los consumidores perciben como diferente del de los competidores. Por lo que cada empresa sería un monopolista que produce un bien único. Pero la competencia hace que otras empresas entren en las áreas en las que existen beneficios extraordinarios y, realizando productos alternativos, adquieran parte de la demanda y reduzcan los beneficios de las primeras empresas establecidas a los niveles normales. Se tendría así una industria con varios monopolistas, pero ninguno con beneficios extraordinarios (oligopolio diferenciado). La demanda para uno depende de la demanda para los demás que producen bienes competitivos. Lo que hace que, aunque empresa produzca un bien diferenciado, la existencia de alternativas de elección para los consumidores permite que se establezca una competencia entre las empresas, que se reflejará en los precios aplicados, pudiendo esto llegar al límite de eliminación de los beneficios extraordinarios.

Comercio intraindustrial. El patrón comercial de los países, sobre todo los países desarrollados, tiende a ser similar y en lugar de ser, mayoritariamente, de productos de diferentes industrias, se efectúa en productos dentro de una misma industria... Es el comercio intraindustrial: los países se especializan en una determinada gama de productos dentro de una industria. Ello permite que, a pesar de similitudes en tecnología, dotaciones y otras características entre algunos países exista comercio internacional¹⁸⁰.

El modelo en el que se basa todo este proceso es el explicado por David Ricardo casi dos siglos atrás en su ya famoso ejemplo de Gran Bretaña y Portugal. Afirmaba que si Gran Bretaña consumía Oporto y Portugal consumía la tela elaborada por los británicos, ¿no sería más beneficioso para ambos si se especializasen exclusivamente en lo que mejor sabían hacer? Según Ricardo, si esta fuera la tónica en la que se desarrollase la política productiva de los diferentes países del mundo, esta especialización daría *ventaja comparativa* a todos y cada uno de ellos respecto a los demás en determinadas producciones. La especialización produciría un aumento de renta real global (bienes y servicios producidos), dada que la especializa-

¹⁸⁰ MUÑOZ CIUDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), pp. 192-3

ción genera eficacia. Así, un país cambiaría los bienes excedentarios generados a través de su mayor eficiencia por otros que necesitase pero que produce menos eficazmente que otro país. Esto favorecería el desarrollo del comercio y eliminaría la *autarquía*.

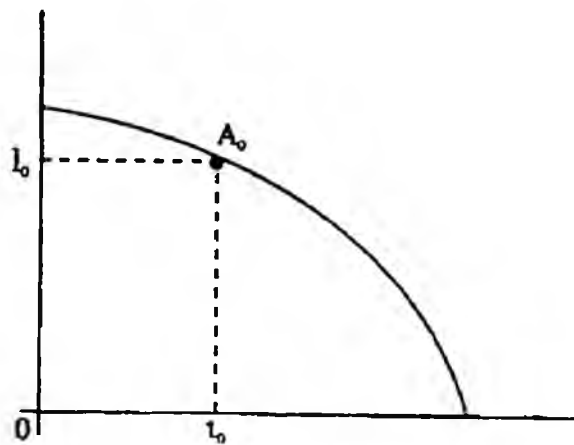


Figura 31: Situación de autarquía

Supongamos las posibilidades productivas de un país respecto al trigo (t_0) y la leche (l_0) sin comercio con otros países (*situación de autarquía*). La producción se juntaría en el punto A_0 ; en ambas produciría y consumiría lo que produce. Supongamos que produce más eficientemente trigo que leche (a un coste menor). Si otro país estuviese en una situación contraria, ¿por qué no se especializa cada uno de ellos en lo que se muestra mejor dotado e intercambia sus excedentes de forma que el resultado sea más favorable que tener que desarrollar él ambos productos? Así, en dicha situación, el bienestar logrado por ambos países sería mayor ya que dispondrán de más bienes al mismo coste (*situación de comercio*).

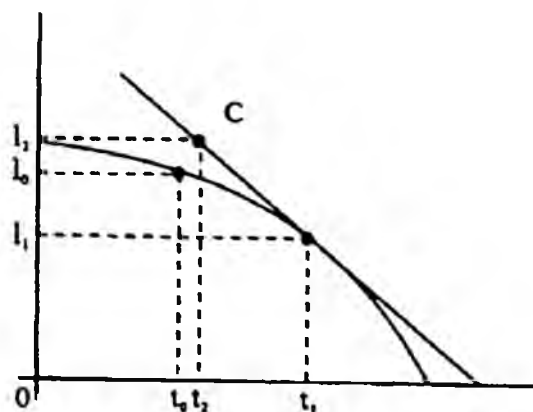


Figura 32: Situación de comercio

En esta situación el país produce más trigo (O_1) y menos leche (O_2), pero importa ésta a cambio de sus exportaciones de trigo (O_1). A través del comercio Internacional, dicho país podría seguir consumiendo igual cantidad de trigo que antes (O_0) y más leche (O_2), habiendo producido O_1 e importado I_2 . Por ello, el nuevo punto de consumo es el C, con O_2 de trigo y O_2 de leche.

En nuestros días, ¿no podrá desarrollarse el proceso explicado por Ricardo hace dos siglos mucho mejor en el ámbito empresarial, por ejemplo? Eso es lo que analizó Friedman y lo que hemos expuesto párrafos atrás. Todo esto unido a la consideración del capital humano y de la producción según el *modelo neoclásico revisado* generará un modelo empresarial y comercial totalmente diferente al desarrollado hasta finales de los años '70.

II. TRES EJES FUNDAMENTALES

Y

DOS ADVERTENCIAS

TRES EJES FUNDAMENTALES:

SIMPLICIDAD,

INTEGRACIÓN,

INCERTIDUMBRE

DOS ADVERTENCIAS:

gran empresa, pequeña empresa y

**NUEVAS TECNOLOGÍAS DE TRATAMIENTO DE LA
INFORMACIÓN**

PRIMERO, LAS ADVERTENCIAS

GRAN EMPRESA. PEQUEÑA EMPRESA

Cuando nos refiramos a la *gran empresa* o a la *pequeña empresa* no lo haremos refiriéndonos exclusivamente al tamaño de la misma ya que en este aspecto las Nuevas Tecnologías las han resituado en un nuevo modelo. Nos referiremos principalmente a la capacidad de una empresa de imponerse a su entorno, lo que la convertirá en la actividad principal y, por ende, en la dominante respecto a las demás. Esta situación generará dos mercados diferentes para ambas:

- el mercado de la *gran empresa* (fabricante del *producto base integrador*), con un volumen de producción del mismo producto elevado, y
- el mercado de la *pequeña empresa* o "mercado en competencia" (fabricante de *complementos* para la *gran empresa* pertenecientes al mercado sito alrededor de la primera, en convivencia con otras empresas en el mercado local).

La pretensión de ambos modelos es la de desarrollar competencias básicas que han de inscribirse dentro del marco del *comercio intraindustrial* -principalmente- o *intraempresarial*

a través de *economías de escala*. Dicho modelo busca desarrollar segmentos de producción estables en los que el alto volumen de producción será el objetivo primordial con el fin de buscar satisfacerse de los rendimientos proporcionados por éste.

La existencia de rendimientos crecientes al aumentar la producción puede hacer que las empresas se especialicen, para adquirir ventajas de un tamaño grande. La existencia de *economías de escala* (internas a la planta industrial) hace que no todas las empresas produzcan toda la gama de productos, sino algunos solamente. Por ello,...., sus productos no son estrictamente homogéneos y puede crearse entre ellos comercio dentro de la misma industria¹⁸³.

De este párrafo es de donde procede nuestra diferenciación. Muchas "empresas grandes" ya dominaban sus mercados antes del desarrollo del modelo de *expansión de la oferta*. Sin embargo, el desarrollo de *políticas de comercio* inscritas en el proceso de eliminación de la *autarquía* hace que éstas sean capaces de establecer las pautas de producción de quienes se circunscriben a ella.

A su vez, la existencia de "pequeñas empresas" vendrá determinada, no tanto por su volumen de producción, sino por su situación respecto al proceso productivo global (dentro de su contexto: tipo de producto, mercado,...), o lo que es lo mismo, respecto a la función que desarrollan en el producto final. Aquí existirán diferentes modelos de pequeñas empresas, según su relación con su entorno. Así, habrá:

- pequeñas empresas que dependan totalmente de las grandes empresas (divisionalización, outsourcing,...),
- pequeñas empresas que dependan comercialmente de las grandes empresas (subcontratación, franquicia,...),
- pequeñas empresas íntimamente relacionadas con otras pequeñas empresas (Distritos Industriales,...),
- pequeñas empresas con un nicho de mercado propio en una economía local y que no dependen ni están relacionadas con ninguna otra organización empresarial.

Lo cierto es que del último tipo de *pequeña empresa* tiende a desaparecer del gran mercado ya que la inestabilidad de éste las lleva a la asociación, bien con una mayor, bien con

¹⁸³ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*. (Editorial Civitas, 1996, Madrid). p. 192

otras pequeñas empresas inscribiéndose en el marco del *comercio intraindustrial*. Ello le permitirá, a priori, poder desarrollar nuevos productos diferenciados (por trasvases de conocimientos), un mayor apoyo económico,... Pese a todo, en las economías locales tienen un peso específico alto.

He querido dejar claro el tratamiento que daremos a la *gran empresa* y a la *pequeña empresa* con el fin de que la lectura de los siguientes apartados sea perfectamente comprensible.

NUEVAS TECNOLOGÍAS DE TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Este es otro aspecto que hemos de aclarar antes de que el lector comience su andadura a través de los siguientes apartados. La característica principal de las Nuevas Tecnologías es el *tratamiento especial de la información* que realizan a lo largo del proceso productivo. Pese a la existencia de dos modelos tecnológicos, los dos basan su quehacer, de una u otra manera, en el tratamiento de la información. Ayudan en el proceso de recogida, análisis, aplicación de nuevas medidas y control del nuevo proceso, comenzando así un nuevo ciclo. Pese a ser históricamente un proceso fundamentalmente humano, hoy en día, estas tecnologías participan activamente en él.

Así pues, aparecen dos criterios distintivos. El 1º consiste en separar las actividades según el carácter real o informacional de su objeto. El 2º se propone separar las actividades según la acción o la reacción que ejerce sobre el objeto. Al no ser redundantes, ambos criterios cruzados permiten definir cuatro categorías de operaciones:

1º Las operaciones de producción de productos que transforman la materia (acción relativa a lo real)

2º Las operaciones de producción de información sobre la transformación de la materia (acción relativa a la información)

3º Las operaciones de tratamiento de la información producida (reacción sobre la información)

4º Las operaciones de intervención y de prevención que rectifican la materia transformada o que hay que transformar (reacción sobre lo real)¹⁸⁴

Ruth Milkman nos señala cuáles son las diferencias entre las funciones de un proceso

¹⁸⁴ HÉRAN Frédéric y CAPDEVIELLE Philippe, "Nuevos principios de organización de trabajo. Del trabajo directivo al trabajo en tiempo real", en Fr. Michon y D. Sagrestin, *El empleo, la empresa y la sociedad*, (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993), p. 84.

técnico antaño y las que realiza actualmente:

Mientras que antes la automatización entrañaba el uso de maquinaria especializada y "dedicada" para realizar determinadas funciones que antes se hacían manualmente, las nuevas tecnologías basadas en la información son flexibles y permiten adaptar una única máquina a toda una variedad de tareas¹⁸⁵.

De forma que la diferencia básica entre ambas es la rigidez de la primera y la flexibilidad de la segunda. George Y. GyanBaffour nos explica cómo la flexibilidad que ofrecen las Nuevas Tecnologías de Tratamiento de la Información no se refiere tanto a la flexibilidad para realizar nuevos productos como a la flexibilidad para realizar varias funciones en un único proceso, en un proceso ordenado:

Technology is conceptualized as being either centralized or decentralized. When technology is used to automate production process parts, such as planning, manufacturing and supporting separately, technology can be said to be centralized and rigid. When automation was used to integrate production process parts such as drawing blue prints, manufacturing, and rectifying errors, technology was said to be decentralized¹⁸⁶.

Y, es que, la *producción en masa* sigue siendo la forma más rentable de producir dado que los rendimientos al aumentar la producción son crecientes, lo que llevará a la especialización a través de las citadas *economías de escala*. Su principal inculcadora será la *gran empresa* a través del dominio que ejerce en el *mercado próximo*. Así pues, esta circunstancia hará que la aplicación de esa Nueva Tecnología de Tratamiento de la Información en el proceso de producción sea diferente según sea su peso específico en el proceso final:

- la *gran empresa*: Nuevas Tecnologías de Tratamiento de la Información bajo el modelo de un "Sistema de Manufacturación Numérica" (SMN) y
- la *pequeña empresa*: Nuevas Tecnologías de Tratamiento de la Información bajo el modelo de un "Sistema de Manufacturación Flexible" (SMF).

Por supuesto, las dos intercambiarán sus sistemas según les convenga. Sin embargo, las propias características de cada uno de los modelos empresariales que estamos tratando y su papel en el proceso final les llevarán a separar los modelos de tecnología usada.

¹⁸⁵ MILKMAN Ruth, "El nuevo trabajo americano: ¿buen camino o mal camino?", *Sociología del Trabajo*, nº 31, 1997), p. 41.

¹⁸⁶ GYANBAFFOUR George, *New Technology, Work Organization, Employee Participation, and Economic Performance: An Empirical Analysis*, (UMI, The University of Wisconsin, Madison, 1992), p. 44

In CAD systems similar tendencias towards installing the systems according to taylorist principles of job design have resulted in frustrations [Kaplinsky, 1984]. For example, some managers have installed these systems with the expectation that productivity will be increased by simplifying design procedures separating procedures into jobs, and building in electronic devices to control design workers. As shown by Kaplinsky (1984) repeat work was minimized, and an optimum match between design and manufacturing was best achieved in those firms where the CAD systems were allowed to complement rather than replace the skills of traditional designers and draftsmen...

However, clinging to old taylorist management principles of functional separation and job specialization will not help harness the productive potential of this new technology... However, deploying the new machines without changing the principles of management and work organization developed under mass production means that the full potential of new technology cannot be realized. These old management principles included the simplification of work process, standardization of procedures, extreme division of labor and homogenization of labor, and centralization of control. The flexibility inherent in the new microelectronic technology can be fully realized only when the traditional principles of management and work organization give way to new sets of management and work organization concepts that stress workers skills, integration of tasks within jobs, and gradual devolution of control to the shop floor...¹⁶⁷

Como vemos, la aplicación de Nuevas Tecnologías de Tratamiento de la Información en modelos antiguos de producir tales como el taylorismo con el único objetivo de aumentar la productividad lleva a la frustración de quienes trabajan en ellos. Sin embargo, la tendencia de una de las dos líneas de creación y aplicación de estas nuevas tecnologías va dirigida en ese sentido: la que desarrolla la *gran empresa*.

TRES EJES INTERNOS FUNDAMENTALES EN EL DESARROLLO... Y UNO EXTERNO

Para poder entender el nuevo proceso en el que estamos viviendo, hemos intentado desarrollar el modelo seguido anteriormente así como los motivos que han incidido en la transformación del mismo. Hemos intentado explicar las partes fundamentales del nuevo marco en su aspecto puramente económico, pero ahora debemos explicar como se desarrolla el mismo mercado por esa aureola que se ha dado en llamar *expansión de la oferta*. Para que pudiese desarrollarse este nuevo entramado, otros muchos factores cotidianos dentro de la empresa y de la sociedad se han visto transformados, tanto en la forma de ser entendidos como en la manera que han de producirse a partir del momento del cambio. Una de las características fundamentales del cambio es su *carácter globalizador*, no sólo respecto a la empresa sino respecto a

¹⁶⁷ Ibid, pp. 56-7.

las relaciones productivas y comerciales mundiales. Para poder entenderlo y poder concluir posteriormente este estudio, los hemos reunido en cuatro grandes grupos con elementos diferentes pero altamente interrelacionados. Los hemos nombrado sencillamente por la característica que más los identifica, además de poder darles así un carácter de sencillez que favorecerá la comprensión final del estudio propuesto al principio. ¿Cuáles son estas características? La **SIMPLICIDAD** del modelo, la **INTEGRACIÓN** en un único proceso, la **INCERTIDUMBRE** que trata de eliminar y el **ENTORNO** que le rodea.

1. SIMPLICIDAD (del nuevo modelo)

La simplicidad en el modelo y en el producto surge de dos aspectos:

- del modelo de *expansión de la oferta* como propuesta a los avatares acaecidos durante la década de los setenta y principios de los ochenta, y
- del discurso ideológico que lanzaron ciertos pensadores político-económicos -a cuya cabeza se situaba Friedman-, respecto a los beneficios de la pequeña dimensión bajo el lema "lo pequeño es bueno".

Estos dos discursos se mezclaron en uno solo. Y, es que, como comentamos anteriormente, el alegato de Friedman estaba diseñado para el *monetarismo*. Sin embargo, las diferencias entre éste y el actual, el *expansionista*, no son tantas -en lo fundamental-, como pudiera parecer. El objetivo de la simplificación deseada por este autor era la recuperación de la imagen de la empresa de Alfred Marshall, la imagen del empresario destructor y constructor "de sus sueños". Así, la empresa debía ser restituida a sus legítimos propietarios (en la mayoría de los casos, *los accionistas*).

Según el modelo propagado, la empresa debe perseguir los únicos motivos que la hacen nacer en el sueño schumpeteriano: el negocio y los beneficios. Sin embargo, dado el tamaño y la importancia que han alcanzado muchas empresas en el modelo político, económico y social de nuestros días, ésta es mucho más que un ente destinado a obtener beneficios, a marcar cuáles son las necesidades sociales por mor a su negocio. La empresa de nuestros días tiene una gran responsabilidad con su entorno: la sociedad. Siendo así, no nos cabe duda que, intentando ser neutrales en el proceso actual, debemos decir lo mismo que Mintzberg respecto a este pensamiento, tan contemporáneo hoy como lo fue en el nacimiento del capitalismo.

... Administración Pública ... como proveedora de subvenciones. El concepto de tener una relación distante en tales condiciones es, en el mejor de los casos, nostálgico. ¿Y qué ocurre con la soberanía del cliente cuando Ford sabe más de sus depósitos de gasolina que sus clientes? ¿Y qué significa movilidad laboral cuando hay un plan de pensiones in-

flexible, o la dedicación completa a una única habilidad, o una ciudad con una sola fábrica? Decir que el trabajador es el único que normalmente se mantiene en el mismo sitio, lo cual convertiría en falsa la teoría de la movilidad laboral, y afirmar que el único móvil es el accionista, lo que echa por tierra el argumento del control del propietario, es una interpretación irónica de la teoría económica convencional.

Los supuestos políticos tienen una naturaleza más ideológica, si bien ésta suele estar implícita. Según dichos supuestos, la empresa es esencialmente amoral. Es el instrumento de la sociedad para producir bienes y servicios, y, en un sentido más amplio, afirman que la sociedad es «libre» y «democrática» siempre y cuando sus dirigentes políticos sean elegidos por sufragio universal y no interfieran con las actividades lícitas de la empresa. Sin embargo, hay una gran cantidad de personas la gran mayoría del público, si creemos en las urnas que parece estar de acuerdo con otros supuestos que contradicen las teorías de la «libertad de empresa».

Uno de estos supuestos sostiene que, además de instrumentos económicos, las grandes empresas son instituciones políticas. Las actividades económicas, como hemos apuntado anteriormente, generan todo tipo de consecuencias sociales. Crean puestos de trabajo y contaminan ríos, dan lugar a la creación de ciudades y en ellas se producen accidentes laborales. Dichos efectos sociales no pueden situarse fuera de las decisiones estratégicas empresariales ni atribuirse al Estado.

Según otro supuesto, la sociedad no puede lograr el equilibrio necesario entre sus necesidades económicas y sus necesidades sociales si el sector privado sólo se ocupa de satisfacer sus objetivos económicos. Dada la omnipresencia de las actividades comerciales en la sociedad, la aceptación de los preceptos de Friedman nos conducirían a una sociedad unidimensional una sociedad demasiado utilitarista y excesivamente materialista. La moralidad económica, como señalamos anteriormente, podría resumirse en inmoralidad social¹⁵⁸.

1.1. PEQUEÑEZ DE LA EMPRESA

Como ya comentamos, la empresa, en un entorno estable, tiende al crecimiento con el fin de mejorar sus rendimientos. Esto lo vimos cuando explicamos el anterior modelo, el modelo de *producción en masa* basado en la organización vertical y conjuntado en su núcleo de *operaciones* a través del modelo científico o taylorista. Este modelo de *integración vertical* también abarcaba al mismo en lo que se refiere al proceso productivo global, ya que se entendía que el proceso de fabricación debía englobar desde la extracción en la mina hasta el cliente final. Así, cualquier *gran empresa* debía realizar fuertes inversiones con el fin de poner en marcha un nuevo negocio. La consecuencia final fue la aparición de grandes holdings que continuaban expandiéndose en el mercado como una balsa de aceite, lenta pero certeramente.

La producción en serie ofrecía a las industrias en las que se desarrolló y aplicó la posibilidad de aumentar enormemente la productividad, al mismo ritmo que el del crecimiento de estas industrias. El avance por esta trayectoria tecnológica generó mayores beneficios, salarios más altos, precios de consumo más bajos y toda una gama de nuevos productos. Pero estas mejoras tuvieron un precio. La producción en serie requería la realización de grandes inversiones en equipo sumamente especializado y trabajadores que poseyeran

¹⁵⁸ MINTZBERG Henry, "¿Quién debe controlar la empresa?", en H. Mintzberg, J. B. Quinn y S. Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), pp. 332-3.

una formación muy delimitada. Utilizando el lenguaje de la industria estos recursos estaban «dedicados», es decir, adaptados a la fabricación de un determinado producto y a menudo, de hecho, a un único producto o modelo. Cuando decaía el mercado de ese producto, los recursos no tenían lugar alguno donde ir. Por consiguiente, la producción en serie sólo era rentable si los mercados eran suficientemente grandes para absorber una enorme cantidad de una única mercancía estandarizado y suficientemente estables para mantener permanentemente empleados los recursos dedicados a su producción. Este tipo de mercados, como los mercados en general, no existían de una manera natural. Había que crearlos. En Estados Unidos, la *gran empresa* moderna se organizó con este fin...¹⁸⁹

Como ya nos sugirió Castells¹⁹⁰, el crecimiento urbano -y el económico del capitalismo situado en torno al primero-, lejos de ser un crecimiento desordenado, está perfectamente planteado alrededor del beneficio continuo. Así, la *gran empresa* podía y debía seguir creciendo. Otra imagen de lo que acontecía, e incluso hoy acontece con más fuerza que nunca, era la fortaleza de la *gran empresa* ante determinadas incertidumbres del entorno. Su gran dimensión le proporcionaba (y proporciona) una capacidad de negociación ante instancias "supuestamente" superiores que la *pequeña empresa* no iba a poseer jamás. Esta situación de privilegio en su entorno hacía (y hace) que esta última dependa de la primera a la hora de planificar el futuro.

...Está claro que la planificación industrial se encuentra en descarada alianza con la dimensión grande de la unidad. La gran organización puede tolerar la incertidumbre del mercado de un modo inimaginable para la empresa menor. Puede contratar sustrayéndose al mercado, cosa que no puede hacer la empresa pequeña. La integración vertical, el control de los precios y de la demanda del consumidor y la absorción recíproca de la incertidumbre del mercado mediante contratos a largo plazo entre sociedades son todos procedimientos y posibilidades en favor de la *gran empresa*. Las empresas pequeñas pueden apelar al Estado para que fije precios y garantice la demanda; pero las grandes cuentan con esta seguridad además de contar con la otra: el Estado la suministra a las grandes sociedades en el momento decisivo¹⁹¹.

De forma que la *gran empresa* ha tenido capacidad para resolver sus propios conflictos debido a la inmensidad de poder de que disponen, poder que le otorga su tamaño y las posibles consecuencias que acamearía su disolución. ¿Ha perdido hoy ese poder? No, sino más bien creemos que lo ha reforzado. Sin embargo, con el fin de eliminar factores de riesgo debido a la velocidad del propio momento en el que estamos viviendo, velocidad que afecta al producto, a su ciclo de vida y, por consiguiente, a las propias inversiones, la *gran empresa* se ha

¹⁸⁹ PIRE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), pp. 75-8.

¹⁹⁰ CASTELLS Manuel, *La cuestión urbana*, (Siglo XXI Editores, Madrid, 1991), pp. 22 y 49.

¹⁹¹ GALBRAITH John Kenneth, *El Nuevo Estado Industrial*, (Ariel Económica, Barcelona, 1984), pp. 67-8.

visto obligada a diversificar no solo los productos sino también los centros de producción.

La imagen que se pretende recuperar es la de la "pequeña empresa de producción flexible y producto normalizado", modelo favorecido por las Nuevas Tecnologías de tratamiento de la información. Esta imagen se transfiere desde el marco de las *economías de escala* que citamos anteriormente, en el que la empresa desarrolla economías productivas a través de la descomposición del producto final en pequeñas partes. A partir de ese proceso, el objetivo es permanecer con el proceso, con las partes consideradas como fundamentales y externalizar aquellas que observadas como triviales para el producto final. Así, el *comercio intraindustrial* formará parte del proceso como un elemento clave en el desarrollo del producto final. En este marco también se desarrollará una mayor relación entre sectores (*comercio intrasectorial*) buscando elaboras sinergias que den un mayor *valor añadido* al producto final. Sin embargo, en la difusión de este modelo, el *comercio intraindustrial* se convierte en el fundamental

Las importaciones y exportaciones de los países desarrollados, cada vez en menor medida, están vinculadas a dotaciones naturales o a trabajo. Los productos que exportan los países desarrollados son, mayoritariamente, productos industriales que, o bien requieren economías de escala (como caucho, plástico, básica del hierro y del acero y material de transporte), o son productos diferenciados (maquinaria, maquinaria eléctrica, material óptico ...) o son productos de industrias con amplia base científica, es decir, productos con alto nivel de I+D (material de oficina, equipos científicos, aeronáutica y otros productos químicos)

Si se tiene en cuenta la menor importancia que cada vez tienen los productos intensivos en recursos naturales (alimentos, madera, metales no férricos) o en trabajo (textil, muebles ...) y si se observa, además, que el mismo modelo se da en las importaciones, se llega a una nueva perspectiva de un comercio internacional especializado en productos industriales, diferenciados y con un alto nivel tecnológico

Por ello, la desintegración vertical de los procesos productivos implica un crecimiento del comercio internacional de manufacturas, siendo, en muchos casos, un *comercio intrafirma*¹⁹²

De todos modos, la diversificación productiva otorga una nueva dimensión que puede ser considerada bien como beneficiosa, bien como perjudicial. Es lo que se conoce como *comercio intrafirma*. Esto no es algo nuevo en el contexto de la *diversificación empresarial*. Lo novedoso son las relaciones que se establecen entre los diferentes integrantes enmarcados alrededor de las ya citadas *economías de escala* y de la eficiencia. Es una forma de proteger el I+D desarrollado alrededor del producto final como valor. Y, es que, sus relaciones fundamen-

¹⁹² MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 167

tales se diseñan alrededor de la aportación que realizan al producto final, no de puertas adentro. Si su actividad decae o pierde valor, la empresa matriz se deshará de ella como respuesta a su pérdida de capacidad o su susceptibilidad a la sustitución. Sin embargo, dicho comercio concede una nueva dimensión que puede ser, bien beneficiosa, bien perjudicial. Esta dimensión es la del *apoyo financiero intraempresarial*, dimensión que opaca, al menos temporalmente, el proceso eficiente del mercado. Mintzberg¹⁹³ asegura que el *modelo de diversificación* es posiblemente el mejor para las necesidades del "nuevo mercado mundial" pero que ello puede llevar a la empresa matriz a no saber reconocer cuando una empresa del grupo es o no rentable, cuándo su ciclo vital está o no terminado. Dicha relación puede retrasar lo que debe ser inevitable para esa empresa: renovarse, o morir. Así, el flujo de capital de las empresas rentables a las que no lo son puede ser continuado (desde a empresa matriz) sin reconocer la situación de preextinción de esa actividad no rentable. Pero también puede ser una forma de apoyar a una empresa con un "buen" producto que por razones ajenas a la misma y a éste, puede estar pasando un período de crisis coyuntural, recuperándose y siendo rentable una vez se solucionen esas razones. Ese es el dilema que crea este tipo de relaciones.

Se ha distinguido un tercer periodo, y el fenómeno ha empezado a patentizarse en la década de los años 80, en el que ha aparecido un tipo de empresa que se ha denominado global, esto es, una empresa que plantea el mercado mundial como un todo, centrando la dirección estratégica en la sede central y localizando cada subactividad del proceso productivo o proceso de creación de valor (producción, diseño, financiación, investigación y desarrollo, marketing, etc.) en función de las ventajas locales alternativas.

El proceso de globalización implica una transformación en los patrones de producción y comercio ya que se alteran las fuentes tradicionales de provisión de inputs intermedios y de capitales, la tecnología se difunde y se forman redes internacionales de producción y distribución de bienes, servicios y capitales. Crece, con ello, el comercio *intrafirma*, otra característica de las relaciones internacionales en los últimos años.

Existe alguna diferencia entre las empresas que se diseñan para operar en el mercado global y las multinacionales precedentes. Estas últimas actuaban en un número determinado de mercados y se acomodaban a las condiciones específicas de cada uno de ellos, con cierto nivel de autonomía para las sucursales e incurrando en los costes de adaptación correspondientes. Mientras que la empresa global actúa como si el mundo fuera un sólo mercado vendiendo lo mismo, y del mismo modo, en todos los mercados y, por ello, buscando una minimización de los costes conjuntos (Levitt, Th.). La posición competitiva de una empresa global en un país puede verse afectada por sus actividades en otro.¹⁹⁴

El modelo de "pequeña empresa de producción flexible y producto normalizado" ten-

¹⁹³ MINTZBERG Henry. *La estructuración de las organizaciones*. (Anel Economía. Barcelona, 1991), pp 426 y ss.

¹⁹⁴ MUÑOZ CIDAD Cándido. *Estructura económica internacional*. Editorial Civitas, 1996. Madrid) pp 214-5.

dría muchas similitudes con el modelo de *pequeña empresa* presentado hace ya unas páginas cuando comentamos las características de la *pequeña empresa* a lo largo de gran parte del siglo XX. El control directo aparece como el eje fundamental en un modelo organizativo donde la racionalidad económica era y es el fundamento principal. Mantiene la idea de que la mejor manera de controlar gastos e ingresos es a través de una única persona o de un pequeño grupo de directivos. Además, la *pequeña empresa* permite el guarecerse en una "retaguardia" menos dinámica y peligrosa en periodos de contracción del mercado. Ello asegurará en mayor medida la permanencia de la empresa en el mercado en el momento de decaimiento del ciclo económico. De esta forma, aunque podría parecer que dispone de menos capacidad dentro del mercado, eso no es así ya que, según observamos a través del *modelo neoclásico revisado* de la producción a largo plazo, el énfasis que se pone en el capital humano hace referencia a un capital humano de altísima cualificación, un capital humano capacitado para desarrollar constantemente nuevos productos a través de la investigación y descomponer estos en diferentes pequeños productos con el fin de elaborar múltiples economías de escala. De tal forma que, la producción normalizada será complacida a través de la elaboración de un entramado productivo propiciado por el *comercio intraindustrial* o por el *comercio intraempresarial*, y por las relaciones con las empresas locales.

En una conocida explicación de la dinámica de la especialización internacional, conocida como el *modelo del ciclo del producto*, divulgado sobre todo en la interpretación de R. Vernon (1966), se destaca que la producción de algunos bienes tiene un ciclo evolutivo y la localización de su producción (y, con ello, de las exportaciones e importaciones de los diferentes países) varía con el momento del ciclo. Mientras los productos en fase de maduración y, sobre todo, los productos ya estandarizados son susceptibles de múltiples localizaciones, los productos nuevos, en fase de creación, diseño y experimentación deben fabricarse junto a los grandes centros productivos y los mercados importantes precisamente para aprovechar algunas dotaciones de estos centros como el capital humano y las economías externas que en ellos se generan.

Para comprender la inversión extranjera directa en la actualidad hay que partir de la consideración de que existen grandes empresas propietanas de activos diversos, adquiridos por investigación y práctica empresarial, que les otorgan ventaja sobre otras empresas del propio país y del extranjero. Estos activos, tangibles e intangibles, son a veces de difícil transferibilidad parcial (son paquetes de inputs), ya que en la propia empresa propietana encuentra economías de escala y externas susceptibles de rentabilizarlos al máximo, por lo que tales activos son susceptibles de generar una renta diferencial para las empresas propietarias.¹⁹⁵

¹⁹⁵ Ibid, p. 190 y 218.

El objetivo que se busca a través de las *economías de escala* de productos con un componente de I+D muy elevado es el desarrollo de una empresa ágil, adaptable a diferentes circunstancias.

Como consecuencia, la producción en masa nos muestra una falta de competitividad, mientras que la producción simplificada nos lleva a una organización competitiva

Una organización lean es una organización ágil... Una organización lean debe ser aquella que se dedique a lo que se llama el "core business", o sea, el centro de su negocio, y eso es a lo que debe dedicar todas sus energías. El núcleo de la actividad de la empresa será aquello en lo que tenemos competitividad en calidad, servicio y precio, aquellos productos que estén relacionados con la imagen de la empresa, productos de alto valor añadido, actividades críticas para el control de la calidad, actividades críticas para el cumplimiento de las leyes, y aquello lo que tenemos experiencia y conocimientos propios¹⁰⁰

Limitarse al producto que se conoce y subcontractar (o *determinación a través del precio*) lo que mejor hacen los demás es la clave del nuevo marco de producción basado, fundamentalmente, en el mercado. Buscar el éxito en nuestros propios conocimientos, en lo que mejor estamos preparados, unido a un mercado que ha pasado de ser considerado como benefactor y "virgen" a un mercado altamente competitivo y hostil lleva a la aparición de este nuevo modelo de empresa: la "empresa pequeña de producción flexible y producto normalizado"

Por ello, la empresa multinacional, y en mayor medida la global, por su propiedad de activos y por la capacidad de diferenciar productos, puede operar en varios países con ventajas que no están a disposición de las empresas locales, lo que constituye la base de su *poder oligopólico*. Este poder oligopólico de las empresas multinacionales ya estaba en la base de algunas de las teorías más utilizadas sobre la inversión extranjera

La existencia de *imperfecciones del mercado* está en el centro de las teorías modernas sobre la empresa multinacional; ya que si hay mercados perfectos para mercancías, capitales y otros recursos, la empresa multinacional vendería (y compraría) en los mismos su tecnología y recursos, y no habría necesidad de inversiones directas en el extranjero. Sin embargo, la coexistencia de tales mercados, junto con empresas que realizan transacciones (de bienes, capitales y tecnología), internamente, nos llevan a la existencia de mercados imperfectos¹⁰⁷.

Por eso, para la *gran empresa*, para la empresa multinacional, eliminar aquello de lo que no estén seguros o les cueste demasiado realizarlo pretenderá ser la tónica. El propósito a alcanzar es la adecuación a la filosofía flexible de la *pequeña empresa*. El objetivo es permanecer con lo que sea considerado como fundamental en el producto final y "crear" un marco adecuado para, a través del *mecanismo de los precios*, adquirir aquello que sea considerado

¹⁰⁰ GARRIDO VALLEJO José María, "Subcontratación a terceros", (en *Dirección y Progreso*, nº148, 1996), p. 44.

¹⁰⁷ MUÑOZ CIAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 218

como trivial en la relación final hecha del producto. Poseer la patente de dicho producto permite movilidad y, porqué no, un mercado mundial; pero, a su vez, permite centrarse en un pequeño núcleo altamente cualificado. Estos servicios eliminados recaerán en manos, generalmente, de estas "pequeñas empresas de producción flexible y producto normalizado" que no poseen los beneficios de un producto final pero que tendrán capacidad de adecuarse a las demandas de producción de la *gran empresa*.

La *gran empresa* moderna es una solución a un problema con que se encuentra todo sistema social: la necesidad de que haya una regulación microeconómica. Toda economía debe tener mecanismos para coordinar las acciones de las distintas unidades encargadas de tomar decisiones de que está formada. Esos mecanismos deben equilibrar la oferta y la demanda en cada mercado, reunir los recursos existentes para producir y distribuir la cesta de bienes del mercado que la sociedad desea y puede permitirse consumir.¹⁹⁸

Una forma de tratar de escapar del dominio de la *gran empresa*, intentando someter el mercado a los intereses y posibilidades de la *pequeña empresa* sin la necesidad de la primera, sería a través de la creación de lo que se ha dado por conocer como *Distrito Industrial*. Éste estaría formado por un conjunto de pequeñas empresas con capacidad de producir de manera flexibilizada, unidas entre ellas por lazos de "buena comunidad" dado su carácter local o regional. Ello les permite "escapar" de la regulación microeconómica de la *gran empresa* dada la capacidad de control que poseen de dicho mercado regional (a través de pactos con un ente superior, como el Estado,...). Dicho control no sólo hace referencia al control del mercado sino también al de las capacidades de la mano de obra. Su carácter más innovador, más profesionalizado otorga un carácter diferente a la mano de obra empleada por la *gran empresa*, mano de obra que es, por otro lado, más homogénea, más especializada (o semiespecializada).

La otra gran respuesta de las empresas la denominamos especialización flexible. Se observa en las redes de empresas manufactureras del centro y noroeste de Italia caracterizadas por su compleja tecnología y su extraordinaria flexibilidad. La especialización flexible es una estrategia que consiste en innovación permanente, en la adaptación a los incesantes cambios en lugar del intento de controlarlos. Se basa en un equipo flexible (polivalente); en unos trabajadores cualificados, y en la creación, por medio de la política, de una comunidad industrial que sólo permita las clases de competencia que favorecen la innovación. Por estas razones, la difusión de la especialización flexible equivale a un resurgimiento de las formas artesanales de producción que quedaron marginadas en la primera ruptura industrial...¹⁹⁹

¹⁹⁸ PIORE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), pp 75-6

¹⁹⁹ Ibid, p. 29

Es más:

Los mercados y la Nueva Tecnología llevan ahora hacia una nueva forma de producción flexible cuya forma institucional precisa puede presentar, no obstante, notables variaciones. El "distrito industrial" representaría el modelo de coordinación económica e integración social del nuevo sistema de producción especializado... La economía regional innovadora se considera ahora como un factor de equilibrio armonioso entre la competencia y la cooperación entre empresas²⁰⁰

Como vemos, parece ser que la unión geográfica de pequeñas unidades de producción ofrece una gran flexibilidad al entorno global, dando un carácter más orgánico a dicho área y facilitando, además, el cambio en la producción y en la organización del trabajo. Ello convierte a dichos distritos en una alternativa al modelo taylorista desarrollado hasta nuestros días. Así, la "pequeña empresa de producción flexible" encuentra en la unión con sus iguales una posible respuesta a la incertidumbre que le rodea ante un mercado tan altamente competitivo. Además, la estructuración local de la mano de obra atendiendo a las necesidades del modelo de empresa flexible establecida en la comarca será también, como comentamos, un elemento clave del éxito de este modelo. Como comenta Bruno Courault en "Los Distritos Industriales del sector del calzado" del sudeste francés y del norte de Italia:

La estructura industrial depende estrechamente de los recursos locales que abarcan a los trabajadores y sus aptitudes profesionales que incluyen también las tradiciones locales, garantes de algún modo de la experiencia industrial propia de cada región. Los distritos industriales reflejan una forma de especialización industrial capaz de impulsar el potencial productivo del distrito. Asimismo, en ambos países existe idéntica articulación entre una estructura industrial más o menos descentralizada, y el mercado de trabajo funciona como un microsistema de regulación local²⁰¹

Como podemos ver, los Distritos Industriales estaban allí antes de la llegada del modelo macroeconómico de *expansión de la oferta* y las Nuevas Tecnologías de Tratamiento de Información ya que para su desarrollo y mantenimiento es necesario una corriente de mano de obra especializada (horizontal y no verticalmente), determinada por las necesidades de la *pequeña empresa* y por el tiempo. Sin embargo, este modelo se ve, de alguna manera, reforzado por la corriente de "especialización flexible" al que incita el nuevo modelo de mercado competi

²⁰⁰ POLLERT Anna, "La ortodoxia de la flexibilidad", en Anna Pollert Comp. ¿Adiós a la flexibilidad?, (Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1994), pp. 64-5

²⁰¹ COURAULT Bruno, "Los Distritos Industriales del sector del calzado", François Michon y Denis Segrestin, *El empleo, la empresa y la sociedad*, (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993), p. 130

tivo y por el mecanismo de los precios (proceso de subcontratación).

1.2. SIMPLICIDAD DEL PRODUCTO

El segundo punto importante a desarrollar dentro del epigrafe al que hemos denominado *simplicidad* es el producto en sí mismo. Una de las características más importantes que se desarrolla en este marco es la denominada *producción a la carta*. Con ello, lo que se pretende es no tener que abandonar la posibilidad de abarcar un negocio porque nuestras competencias no puedan satisfacerlo. Así, lo importante, en *relación con el mercado*, será saber satisfacer las diferentes exigencias de los consumidores, de los diferentes grupos que puedan establecerse. Sin embargo, en *relación con el producto* será la capacidad de desarrollar un producto y las consiguientes subdivisiones en mínimas partes donde lo importante será que, tanto la *gran empresa* como aglutinadora de todas las partes formando un único producto, como la *pequeña empresa* en su papel de participante activa como conformadora de *complementos*, se especialicen en sus correspondientes ámbitos adecuándose al modelo de producción de *economías de escala* (y al *mecanismo de los precios*). Lo que se pretende con ello es facilitar la aplicación del *modelo de comercio ricardiano* en relación, no ya entre países, sino entre empresas. De ahí la importancia del *comercio intraindustrial* y del modelo productivo ofrecido por Friedman.

Y eso mismo es aplicable a las organizaciones. Precisamente los productos, procedimientos y formas organizativas que les ayudaran en el pasado a alcanzar el éxito, suelen evidenciar ahora su ineficacia. En verdad, el primer precepto para la supervivencia es bien claro: no hay nada tan peligroso como el éxito del ayer.²⁰²

Así, el cambio de producto, o más concretamente, la posibilidad de hacer un producto accesible y renovable para el mercado pero, sobre todo, para la empresa en un breve espacio de tiempo es la máxima pretensión de la empresa flexible. Dicho papel corresponderá a la *política intraempresarial* y su *comercio interno* en su papel de diseñadora y aglutinadora del capital humano desde la perspectiva del *modelo neoclásico revisado*. Todo ello, unido al *comercio intraindustrial* y al *mecanismo de los precios*, permite desarrollar productos-base con *pequeños*

²⁰² TOFFLER Alvin, *La empresa flexible*, (Plaza & Janes Editores, Barcelona, 1985), p 10

cambios análogos, revitalizando así la oferta y, por ende, el mercado. Por ende, la *gran empresa* podrá especializarse y, a través de la política empresarial, determinar el desarrollo tecnológico del producto, reservándose el derecho tecnológico del mismo. Ello le permite diversificarse territorial y productivamente, atenuando riesgos y potenciando el intercambio interno de conocimientos, lo que reforzará dicho modelo de la consideración del capital humano y, permitirá, el desarrollo del *paradigma ecléctico de Dunning*²⁰³.

1. 2. a.) "*Producto base integrador*" integrado

Lo primero que debe hacerse si el objetivo es conseguir un *producto integrado* es lograr que la base del producto se simplifique en sí mismo a través del logro de un *producto base integrador*. Éste será el que marque la pauta relacional entre la empresa principal y las empresas que se sitúen a su alrededor. Como hemos comentado, la relación se funde en la descomposición del producto en pequeñas partes tal y como lo desarrollaba el modelo taylorista en otros tiempos, pero esta vez fuera de la empresa (aunando el proceso a través de la determinación del mecanismo de los precios). De tal forma, la empresa principal obtendrá la oportunidad que le proporciona el conocimiento (el producto final) y la flexibilidad que le proporciona el no tener que desarrollar ella todos los procesos y productos (a través del *comercio intraindustrial*). Así, podríamos decir que el modelo taylorista de descomposición del proceso en pequeñas partes simples se desarrolla, en este aspecto, fuera de la empresa matriz, aunando el producto final en un espectro desarrollado en la idea de la ruptura de la autarquía productiva, espectro que podemos caracterizar como el *umbral de la empresa*. ¿Cuál será ese espectro?

El mercado global.

Una característica complementaria es la *diferenciación de productos* en muchas actividades. Cada producto diferenciado crea cierta ventaja particular para la empresa productora del mismo. Un producto diferenciado es un conjunto de bienes funcionalmente similares, producidos por vendedores competidores, pero que el producto de cada vendedor se distingue del de otros por variaciones físicas de importancia secundaria, por la marca o por diferencias subjetivas creadas por la publicidad o por algunas circunstancias o por las condiciones de venta (Chamberlin). La principal consecuencia de la diferenciación es hacer la elasticidad cruzada de la demanda para los diferentes productos menos que infinita, a la vez que se crea posible rivalidad entre los vendedores mediante pequeñas modificaciones de los productos o por la publicidad.

Precisamente estas dos características de desigual acceso a los recursos (humanos, tecnológicos y de todo tipo), así como la capacidad de diferenciación de los productos ha-

²⁰³ Ver más adelante, pág. 164 y ss

cen que las empresas multinacionales puedan crear unas condiciones de mercado no atomístico (multitud de empresas pequeñas con productos homogéneos e igual capacidad competitiva) y, con ello, que se planteen problemas teóricos no susceptibles de ser tratados por la teoría tradicional de la inversión extranjera²⁰⁴.

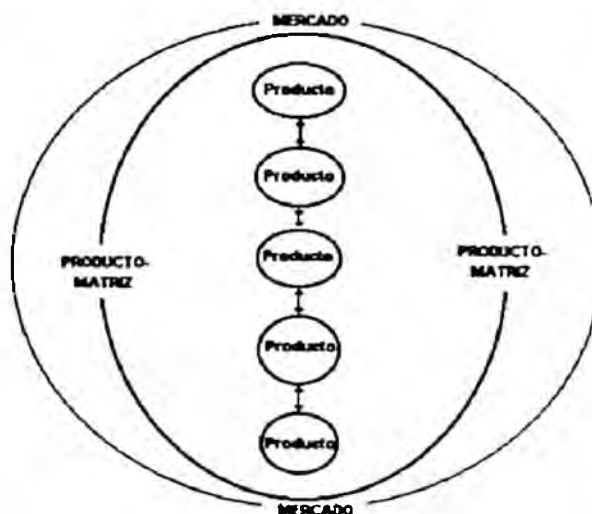


Figura 33: Proceso vertical clásico de producción

Así, en el contexto único del producto, pasaríamos de un contexto integrado y vertical del modelo de *producción de masa* clásico, donde todas las partes integrantes del producto eran desarrollados internamente por una empresa a un proceso situado, como hemos dicho, en el *umbral de la empresa* donde, a través del mecanismo de los precios, se establecen criterios de comercio intraindustrial buscando con ello abarcar el máximo mercado posible.

El planteamiento expuesto parece ofrecer una ventaja, en la medida en que es posible dar un significado científico a lo que se expresa cuando se dice que una empresa crece o se hace más pequeña. Una empresa crece cuando el empresario organiza transacciones adicionales (que pueden ser transacciones de intercambio coordinadas a través del mecanismo de precios); y se reduce cuando las abandona...²⁰⁵

Pese a existir también en el anterior modelo un *comercio intraindustrial*, éste era entendido como una relación externa al proceso final, por lo que las relaciones eran entendidas como tales. El cambio en la consideración de dichas relaciones es la principal revolución del marco industrial actual, quedando éste como sigue:

²⁰⁴ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 218

²⁰⁵ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 41.

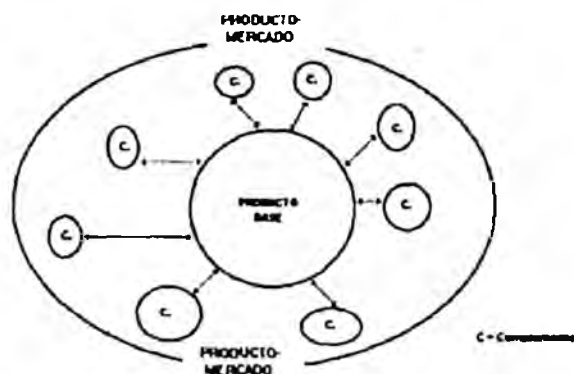


Figura 34: Integración en un único producto del "producto base integrador" y los complementos subcontratados

De esta forma, el *producto base integrador* queda fuera del producto último, pero en íntima relación con el entorno que permite la diferenciación:

...Se desintegran las tareas que se realizan en la misma planta y en la misma empresa, "externalizándose" partes de la producción, pero con la contrapartida de la intensificación de las relaciones con los proveedores. Se configura así un conjunto de relaciones horizontales entre empresas donde prima el carácter permanente, orgánico, de las mismas, frente a las tradicionales relaciones de mercado o la absoluta centralización de tareas en divisiones de la misma empresa²⁰⁶

O en palabras de Xabier Coller:

En primer lugar, la *política de externalización productiva*. A través de la externalización de la producción Tecosa adopta una estructura del tipo red que sigue el principio que Benet Harrison (1994) denomina de "concentración sin centralización". Es decir, es el centro el que sigue manteniendo el control del proceso aunque se desvía y se subcontrata parte de la producción a los talleres satélite. Este tipo de estructura organizativa satelizada permite a la empresa adaptar fácilmente la producción a las variaciones de la demanda derivando o detrayendo pedidos a los talleres

En segundo lugar, la *política de introducción de tecnología flexible* (multiuso). La dirección empresarial incorpora maquinaria programable que permite producir en pequeños lotes y series grandes y, al mismo tiempo, cambiar rápidamente de modelo si la demanda lo resintiera. Esta política obliga a la trabajadora a cambiar continuamente de modelo, de máquina, de operaciones, de puesto, lo que implica una elevada movilidad y una presión hacia la polivalencia²⁰⁷

Para aunar todas las partes en un único marco el *producto final* se hará referencia al término *calidad*. ¿Qué significa ese término en dicho marco? Significa capacidad de ensamblaje de los *complementos* en la línea de montaje del *producto base integrador* para formar el pro-

²⁰⁶ RAMÍREZ Juan M, "La introducción de la producción flexible en masa. El caso de la fábrica Autolatina", (*Sociología del Trabajo*, nº 29, 1997), pp. 67-8.

²⁰⁷ COLLER Xabier, "Reorganización productiva en los puestos de trabajo. Estrategias de acción y relación laboral", (*Sociología del trabajo*, nº 30, 1997), p. 81.

ducto final. La calidad es entendida como conformidad, como adecuación a las exigencias del producto que ha de ofrecerse al mercado que, por otro lado, será una patente de la empresa matriz.

Dado que tradicionalmente la externalización de actividades productivas pretendía la reducción de los costes de fabricación, tenía lugar básicamente en sectores maduros. Actualmente, sin embargo, es frecuente que las empresas subcontraten alguna actividad de tecnología avanzada que contribuya al rápido desarrollo de nuevos productos²⁰⁸

Tan es así que este modelo de proceso productivo está recogido por normas internacionales, como las *Normas AENOR*, o *normas de cooperación entre grandes y pequeñas empresas de obligado cumplimiento* en la relación de las últimas con las primeras, como las normas EAQF 1994 de la industria automovilística francesa,... como base para la cooperación intraindustrial. El objetivo es normalizar el proceso en lo que hemos denominado *umbral de la empresa*, garantizar la perfecta coordinación entre la empresa que realiza el *producto base integrador* y la empresa que realiza el producto complementario. Esto permite garantizar la posible incorporación de un producto subcontratado en cualquier fase del proceso productivo. La consecución del reconocimiento por un estamento oficial confirma la capacitación de la empresa que lo posee para participar adecuadamente en dicho contexto en el futuro.

El sistema debe diseñarse de acuerdo a la empresa, a sus objetivos, su producción o servicios, a su economía, y especialmente debe ajustarse a las exigencias de los objetivos de calidad y a los requerimientos contractuales, es decir, a la relación existente entre el proveedor y cliente²⁰⁹

La propia norma ISO 8402 de 1994 titulada "Gestión de la calidad y aseguramiento de la calidad. Vocabulario" define este proceso como:

En términos simplificados, el control de la calidad se refiere a los medios operativos utilizados para satisfacer los requisitos de la calidad, mientras que el aseguramiento de la calidad tiene por objeto dar confianza en esta satisfacción, tanto dentro de la organización como, en el exterior, a los clientes (1.9) y a las autoridades²¹⁰

²⁰⁸ GARCÍA VÁZQUEZ José Manuel, "La subcontratación hacia adelante, ¿con marcha atrás?", (*Alfa Dirección*, nº 182, 1995), p. 293

²⁰⁹ SENLLE Andrés y STOLL Guillermo A., *Calidad Total y Normalización ISO 9000 Las Normas para la calidad en la práctica*, (Ediciones Gestión 2000, Barcelona 1995), p. 38

²¹⁰ UNE-EN ISO 8402, *Gestión de la calidad y aseguramiento de la calidad Vocabulario*, (AENOR, Madrid, Julio de 1995), p. 7

Así que, como podemos observar, este modelo productivo "ha exigido" a los propios estamentos públicos a normalizarlo, convirtiéndose en valedores del nuevo modelo productivo. Así, a través de determinadas auditorías, el organismo oficial confirma la *capacidad* de producción normalizada en series pequeñas pero capaces de incorporarse a procesos mayores. Como si de una única producción continua se tratase, la posesión de esta distinción garantiza a las empresas que hayan de ser subcontratadas respecto a su capacidad de *realizar economías de escala* para el proceso final.

Lo que se pretende a través del desarrollo de dicho modelo es, primero, *economizar eliminando lo más posible la autarquía del centro de producción*, estableciendo en el mercado las distintas posibilidades productivas y, segundo, *elaborar experiencias conjuntas*, descubrir sinergias que den valor añadido al producto final. Para ello se parte, como hemos comentado, de un prototipo desarrollado por la empresa matriz, un modelo de lo que ha de conformar el producto final. Sin embargo, al elaborar un *comercio intraindustrial*, se desarrolla en parte un *comercio intrasectorial*, lo que permitirá descubrir nuevas capacidades al prototipo inicial. En sí mismo, el proceso empieza en el laboratorio, pero no culmina hasta el servicio postventa, lo que dará pie a comenzar otra vez el proceso pero, esta vez, a través de las diferentes experiencias desarrolladas en torno al proceso global. A esta corresponsabilidad se la denominará *la espiral de progreso en la calidad*, agudizando *la búsqueda de la diferenciación* para desarrollar ese pequeño monopolio temporal en ese *mercado imperfecto* que antes nos comentó Muñoz Ciudad²¹¹.

El logro de la aptitud para el uso implica la realización de un cierto número de acciones o actividades independientes en una progresión lógica. Las actividades principales en esta progresión están representadas en la espiral de progreso... Una vuelta de esta espiral de progreso se inicia con la investigación y desarrollo del producto para crear una mejora en la aptitud para el uso. Al final de esta vuelta, la experiencia de uso crea una nueva idea, que inicia una nueva vuelta de la espiral para una mejora ulterior.

La figura aclara qué actividades son necesarias para lograr la aptitud para el uso y cómo están repartidas entre las muchas personas de tantos departamentos especializados. Algunas de ellas están en la propia empresa. Otras no; forman parte de las empresas de los proveedores, compañías comerciales, empresas usuarias, familias de consumidores...

*La función de calidad es el conjunto completo de actividades a través de las cuales alcanzamos la aptitud para el uso, no importa dónde se realicen estas actividades*²¹²

²¹¹ Ver nota 198, pág. 144.

²¹² JURAN, GRYNAL y BINGHAM, *Manual de Control de la Calidad*. JURAN, (Editorial Reverté, Barcelona, 1990), p. 13.

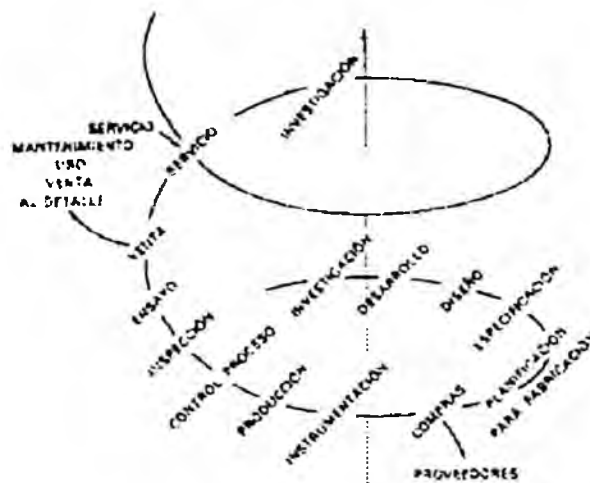


Figura 35: La espiral de la calidad
(Juran, Gryna y Bingham, *Manual de Control de la Calidad*, JURAN, 1990: 12)

1.2.b.) Complementos que permiten hacer un producto personalizado

El complemento del *producto base integrador* satisface dos papeles fundamentales que ya hemos comentado y que, por ello, sólo los vamos a nombrar:

- 1- facilitar el proceso de economías evitando la autarquía productiva y
- 2- servir de diferenciador del producto final alcanzando a los diferentes segmentos en los que se divide el mercado.

Además, a través de la evolución y de las sinergias que se desarrollen entre ambos alrededor del *producto final*, se elaborará un marco diferenciador de otros productos semejantes permitiendo la articulación de un monopolio temporal respecto a la competencia. Esto, habitualmente, se podrá realizar entre empresas pertenecientes a un mismo grupo; sin embargo, también puede hacerse a través del *comercio intraindustrial* entre empresas que sólo mantienen una relación comercial. La diferencia entre ambos modelos es que el primero dará exclusividad respecto al producto mientras que el segundo no la garantiza.

Los activos de los que grandes empresas son propietarias podrían transferirse por diferentes mecanismos (venta, transferencias de tecnología, derechos de explotación de patentes o de conocimientos y técnicas específicas, derechos de uso de productos y similares). Sin embargo, se comprueba que las *transacciones intraempresa* son muy importantes; con ello parece ser que las empresas salvaguardan su posición de privilegio. Pero se ha insistido también en otra explicación: la transmisión de los activos particulares de la empresa no es fácil por dificultades y costes de transacción, así como por las propias im-

perfecciones de los mercados. Ya Williamson (1985) señaló que, para evitar estos costes las empresas pueden formar *mercados internos* en los que las ventajas se internalizan para la empresa. En esta interpretación, la internalización ocurre por la existencia de costes de transacción, por los riesgos e incertidumbre de la inversión en el extranjero, como por la existencia de economías de escala y de alcance en la propia empresa, así como por la reducción de riesgo por las transacciones internas. Por lo que la creación de mercados internos internaliza estas deficiencias de los mercados. Estamos con ello ante una explicación de por qué las empresas crecen internamente, en lugar de vender sus activos para ser utilizados por otras compañías...

...Las inversiones de las empresas multinacionales...ponen énfasis en tres aspectos centrales: 1) Propiedad de activos específicos por determinadas empresas. 2) Actuación en mercados de competencia imperfecta. 3) Internalización de las ventajas²¹³.

En el nodo holónico el líder debe ser un generalista, una esponja de información, un clasificador...

Para un nodo crecer significa desarrollar nuevas competencias. Pero sería peligroso para una compañía entender que esto puede aplicarlo a cada uno de sus procesos, básicos, de gestión y auxiliares, y convertirlos en excelentes. Por eso, el líder de un nodo debe seleccionar las capacidades sobre las que ha de concentrarse y las que deben ser transferidas. Una vez se ha alcanzado la excelencia en las competencias básicas, pueden recuperarse capacidades para desarrollar nuevas competencias...²¹⁴

1.2.c.) Consumo en masa a corto plazo: regeneración del mercado

Como vemos, el objetivo de la nueva manera de entender la producción es regenerar el mercado en un menor espacio de tiempo, habiendo llegado a todos los lugares del mismo e, incluso, transgrediendo a través de los medios de comunicación lo que habitualmente se conocía como el espacio clásico de nuestra intimidad, el hogar, sin "impedir" que nadie consuma el producto. Es muy semejante al modelo de mercado que entendía Vail, de la "AT & T":

Así, pues, el impulso hacia la estandarización predominó gracias al talante juvenil de la «Bell System». Durante medio siglo, es decir, entre 1900 y 1950 más o menos, el lema imperante de la compañía fue «una política, un sistema, servicio universal». Ninguna otra definición pudo haber englobado con tanta concisión todas las conjeturas de la Era Vail. Y esta consigna desembocó en un objetivo corporativo único y muy sencillo: saturación del mercado²¹⁵.

También es semejante al mercado que entendía Ford cuando afirmó aquello de que "cualquier americano podría tener un modelo T siempre que fuese negro". La diferencia con éste es que la gama de complementos será más amplia, podrán ser modificados cuando la demanda lo requiera y que, cuando pase un determinado espacio de tiempo, cambiaremos de producto. El objetivo es permitir la regeneración del mercado a través de la pequeña diferen-

²¹³ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Cívitas, 1996, Madrid), p. 219.

²¹⁴ McHUGH P., MERLI G., WHEELER III W. A., *Más allá de la reingeniería empresarial*, (Ediciones Díaz de Santos, Madrid, 1998), pp. 174-5.

²¹⁵ TOFFLER Alvin, *La empresa flexible*, (Plaza & Janes Editores, Barcelona, 1985), p. 44.

clación (*la analogía*), propósito que, como hemos comentado, nos dará un monopolio temporal antes de que aparezcan productos sustitutivos. Un producto ya no podrá permanecer en el mercado inamovible durante una década. Su ciclo de vida se reduce de años a meses. Como comentaba Anna Pollert, parece que la pretensión es *domesticar* el mercado.

Todas las instituciones humanas (empresas industriales, hospitales, iglesias, gobiernos) están comprometidas a suministrar productos o servicios a los seres humanos. Esta relación es constructiva solamente si los bienes y servicios responden a las exigencias o necesidades generales del usuario en precio, plazo de entrega y aptitud para el uso. Si los bienes y servicios responden a estas necesidades generales, se dice que son comerciales o vendibles²¹⁶.

El problema son los *efectos secundarios* que acarrea dicha pretensión. Y es que, como comentamos al principio de esta tesis, una de las características básicas del capital es su carácter racional, o lo que es lo mismo: *el capital ha de regenerarse a sí mismo ya que es la razón de su existencia*.

El capital es una riqueza cuyo valor no es inherente a sus características físicas sino a su utilidad para crear una cantidad mayor de capital...

El mismo Smith pronosticó ya que el empuje expansivo de una Sociedad de Libertad Perfecta entraría en decadencia una vez que la sociedad hubiera construido todas las manufacturas necesarias: crecimiento cuantitativo, no cualitativo²¹⁷.

Por ello, la idea de regenerar el producto antes de la satisfacción plena del mercado es una idea permanente en la mente de quien dirige la empresa. De esta forma podrá escapar de la satisfacción cuantitativa del mercado sin haber regenerado y localizado la próxima demanda a satisfacer. Ello será posible a través de pequeños cambios cualitativos recogidos y analizados durante anteriores experiencias productivas entre las empresas que participan en el proceso, pertenezcan o no al mismo grupo.

Esta idea se transmite, también, desde la propia consideración de la "cultura". Hoy en día, la cultura se entiende como particular en cada zona, pero con un componente de carácter mundial que "ambiciona" hacer de la llamada "aldea global" un espacio sin pretendidas singularidades. Globalización de la cultura, pero, sobre todo, de la cultura empresarial. Y el nexo de

²¹⁶ JURAN, GRUNA y BINGHAM, *Manual de Control de la Calidad JURAN*, (Editorial Reverté, Barcelona, 1990), p. 6

²¹⁷ HEILBRONER Robert, *El capitalismo del siglo XXI*, (Ediciones Península, Barcelona, 1996), p. 50

unión entre todas las culturas es el inglés.

The global convergence toward market philosophies, however, constitutes only one aspect of ... as the growing homogenization of the global superstructure. In a world fragmented into multiple religions, tribes, and local cultures, language provides one vehicle for developing greater levels of integration. The early excitement over the design and use of Esperanto as a universal language reflects this acknowledgment of the need for a medium of communication and shared experience to manage the increased levels of global interdependence. English appears to have taken on the role of medium in the conduct of world affairs ...²¹⁸

Pero, ¿qué importancia tiene la homogeneización de la cultura en la regeneración del mercado planteado desde la *expansión de la oferta*? La importancia es la de hacer un gusto similar que se extienda desde Oriente hasta Occidente, de Norte a Sur. El propósito es el de extender el mercado el máximo posible, posibilitar economías de escala mundiales. Un ejemplo de lo que estamos hablando lo exponen Richard J. Barnet y John Cavanagh respecto al "negocio del ocio" y lenguajes "universales" tales como la violencia o el sexo:

Una segunda explicación de la explosión mundial del negocio del ocio está relacionada con la economía a escala. . La creciente dependencia del mercado mundial también afecta al contenido de las películas, especialmente al uso creciente del lenguaje universal de la violencia²¹⁹

Sin embargo, ya comentamos también que los gustos locales hacen que, muchas veces, las grandes empresas deban basar su ventaja competitiva exclusivamente en el precio dada la incompreensión de las singularidades locales. Ello hará que el mercado:

- se fragmente más, o
- que sean exclusivamente los precios los estimulantes del consumo.

Frente a esta general aceptación de la externalización de operaciones de fabricación, vía subcontratación, están surgiendo recientemente opiniones discrepantes que propugnan el regreso a las estrategias de integración vertical, argumentando que un excesivo apoyo en estrategias de crecimiento externo genera a medio y largo plazo, desventajas tecnológicas y, por tanto, también económicas decisivas para el posicionamiento competitivo de la empresa. En esta línea, puede constatarse cómo empresas multinacionales, líderes mundiales con productos innovadores o de calidad, han visto seriamente dañada su imagen de marca en el mercado, como consecuencia de incorporar en sus productos un elevadísimo porcentaje de componentes contratados, suministrados por *fabricantes mundiales*, lo que elimina el carácter diferenciador en calidad o innovación que pudieran tener esos productos estándar, similares a los de la competencia, por lo que el único criterio competitivo válido pasa a ser el precio, quedando vacía de contenido y, por tanto, inservible, la estrategia

²¹⁸ Von METTERNICH Prince Kelmens, en "Forecasting Western Hegemony", Pucik VI, Tichy N. M. y Barnett C. K. (eds), *Globalizing Management. Creating and Leading the Competitive Organization*, (John Wiley & Sons, Inc., Estados Unidos, 1993), p. 28.

²¹⁹ BARNET Richard J. y CAVANAGH John, *Sueños globales. Multinacionales y el Nuevo Orden Mundial*, (Flor del Viento Ediciones, Barcelona, 1995), pp. 27-8.

competitiva de diferenciación que se venía aplicando²²⁰

1.3. RESPUESTA ANTE LA DESINTEGRACIÓN VERTICAL DE LAS DIFERENTES FASES PRODUCTIVAS DENTRO DE LA GRAN EMPRESA

La desintegración vertical de la *gran empresa* permite elaborar y desarrollar economías diferenciadas con otras empresas, economías que le permiten regenerar el mercado y el producto rápidamente y con un componente de riesgo menor al que se daba en el anterior modelo de *producción en masa*. Ello, por la plasticidad que permite el precio, le permite *abarc*ar una mayor dimensión de mercado manteniendo el riesgo.

Pero, para elaborar este proceso, ¿qué tipo de relación se establece entre las empresas? ¿Qué modelo subcontractual permite, a priori, repartir riesgos entre las diferentes conformantes del producto final? En este proceso, se desarrollarán cuatro modelos diferentes de subcontractación empresarial:

- la *subcontratación externa*,
- el *outsourcing*,
- la *franquicia* y
- la *empresa virtual* (red holónica)

1.3.a.) Subcontratación externa

La idea básica de la *subcontratación externa* es la contratación de un servicio o producto necesario para un proceso o un producto final que no se posee (Jesús Gutiérrez Araque²²¹). A través de la subcontratación, la empresa adquirirá servicios o productos en series limitadas (*producción en escala*) en el momento en el que las necesite. Este proceder le permite eliminar capital ocioso en forma de stocks además de una mejor respuesta ante una demanda, a priori, rídicamente, cambiante:

Es bien conocido que la tendencia a "externalizar" fases y segmentos del ciclo produc-

²²⁰ GARCÍA VÁZQUEZ José Manuel, "La subcontratación: hacia adelante, ¿con marcha atrás?", (*Alta Dirección*, nº 182, 1995), p. 292.

²²¹ GUTIÉRREZ ARAQUE Jesús, "Trabajo flexible: competitividad y recursos humanos", (*Dirección y Progreso*, nº 148, 1996), p. 8.

tivo, que con anterioridad se ejecutaban internamente, ha sido una constante en el pasado reciente de gran número de empresa (Ford y Farmer, 1986). Se logra así, una mayor flexibilidad empresarial para adaptarse a las alteraciones de la demanda, se transforman costes fijos en costes variables, disminuyen los niveles de stocks y se reduce la concentración del riesgo inherente a las inversiones de la empresa²²²

Así, lo que se consigue, es *transformar los costes fijos en costes variables*, permitiendo nuevos juegos contables, nuevas inversiones y una mejor adecuación de los balances a la realidad comercial de la empresa. Sin embargo, esta no es la principal característica del modelo. Ni tampoco la mayor pretensión, ya que una empresa debe plantearse la obtención de beneficios durante un *largo plazo* como uno de sus objetivos principales. Por ello, el objetivo fundamental será *poder desarrollar una producción homogénea* de lo que la empresa considera su *core business*, especializándose en aquello que le permite ser más competitiva. Dicha situación permitirá "ajustar" mejor los precios a través de las *economías de escala* lo que favorecerá las relaciones comerciales *intraindustriales*. Además, permitirá el desarrollo de una *espiral descendente precio-producto* lo que, sin duda, difuminará parte de la incertidumbre que pueda crear el mercado final. En este marco, la *gran empresa* y la *pequeña empresa* son copartícipes del producto final. También lo son respecto a las ventas finales. Por ello, dichas relaciones se conforman como ideales para ambas. ¿Cuál es la diferencia entre ellas dos? El marco de actuación de cada una de ellas (el *mercado final* para la gran empresa y el *mercado intraindustrial* para la pequeña), la posesión del prototipo inicial y de la capacidad de desarrollar nuevos (perteneciente a la *gran empresa*) y, por último, la capacidad de abstraerse del mercado de la gran empresa.

Está claro que la planificación industrial se encuentra en descarada alianza con la dimensión grande de la unidad. La gran organización puede tolerar la incertidumbre del mercado de un modo inimaginable para la empresa menor. Puede contratar sustrayéndose al mercado, cosa que no puede hacer la empresa pequeña. La integración vertical, el control de los precios y de la demanda del consumidor y la absorción recíproca de la incertidumbre del mercado mediante contratos a largo plazo entre sociedades son todos procedimientos y posibilidades en favor de la *gran empresa*. Las empresas pequeñas pueden apelar al Estado para que fije precios y garantice la demanda; pero las grandes cuentan con esta seguridad además de contar con la otra: el Estado la suministra a las grandes sociedades en el momento decisivo²²³

²²² GARCÍA VÁZQUEZ José Manuel, "La subcontratación: hacia adelante, ¿con marcha atrás?", (*Alta Dirección*, nº 182, 1995), p. 291

²²³ GALBRAITH John Kenneth, *El Nuevo Estado Industrial*, (Ariel Económica, Barcelona, 1984), pp. 67-8

Este proceder es el que da éxito al modelo productivo actual. Así, mientras la *gran empresa* puede buscar nuevos mercados, la *pequeña empresa* deberá situarse cerca de ésta²²⁴ para aprovechar su fortaleza. Por ello la coordinación, el aprendizaje, la capacidad de desarrollar nuevos productos,... serán los elementos clave de el modelo de contratación externa:

El éxito del proceso de innovación en nuestros días, depende por tanto de la capacidad de una empresa para organizar la innovación como un proceso de aprendizaje colectivo e interactivo, esto es, depende de sus competencias, las cuales van más allá de la cantidad de información procesada, la tecnología disponible, las capacidades en materia de ingeniería y desarrollo, e incluyen un conjunto de capacidades organizativas (coordinación), así como un conjunto de patrones de conducta y rutinas que determinan el proceso de toma de decisiones²²⁵.

El objetivo del proveedor debe ser, según el *Manual JURAN*, hacer que el comprador adquiera confianza, que considere sus competencias como si estuviesen trazadas verticalmente en su proceso, pero eliminándole la incertidumbre del mercado. Ello dará plena confianza al comprador -además de la reconocida independencia que le confiere ser un proceso externo.

El objetivo de las relaciones con el proveedor es hacer posible que el comprador adquiera confianza en el uso de las mercancías. Para los productos tradicionales, este objetivo se cifra en poder aceptar el producto sin necesidad de inspección de entrada ni de posteriores modificaciones o retoques. En cuanto a los productos modernos, el objetivo es llegar a confiar en el proveedor como si se tratase de un departamento de la propia empresa, es decir, que tanto el producto fabricado como el «comprado» lleguen a tener la misma calidad²²⁶.

De esta forma se crea un espectro de amplia seguridad intraindustrial e interprocesos, en ambos entornos pero, sobre todo, en el de la *gran empresa*. Lo que se pretende es la *búsqueda de la estabilidad*, tanto en el marco productivo como en el contable. Así, la empresa que posee el producto matriz podrá ver mejorados sus rendimientos pudiendo producir más, más deprisa y a un coste menor (aumento de productividad) ya que producirá lo que es capaz de controlar; por otro lado, la *pequeña empresa* verá estabilizada y normalizada su producción durante el periodo de tiempo que dure su contrato. Es la respuesta ante la competencia. Y, es que, hemos visto que los productos finales no difieren tanto entre ellos, por lo que necesitan ese pequeño matiz desarrollado por empresas subcontratadas que permitan determinar la dife-

²²⁴ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 192

²²⁵ GARCÍA Clara, "El proceso de innovación en la empresa. Competencias y aprendizaje organizativos en la producción de conocimiento para la innovación", (*Economía Industrial*, nº 301, 1995), p. 34

²²⁶ JURAN, GRZYNA y BINGHAM, *Manual de Control de la Calidad JURAN*, (Editorial Reverté, Barcelona, 1990), p. 241.

renciación²²⁷ y con ella, el monopolio temporal. Ello dará un aureola de "personalización" al producto final, primero, para el país o zona concreta y, posteriormente, para el cliente en particular (a través de un desarrollo en complementos más concreto y profundo). Gráficamente, la silueta del proceso que se pretende se asemejaría mucho a la siguiente:



Figura 36: Relación entre el *producto base integrador* y su entorno productivo

Existe otra razón por la que el modelo de subcontratación se ha trasladado rápidamente de un país a otro: porque es el modelo natural y más racional de relación entre la *empresa grande* y la *empresa pequeña* en tiempos de amplia competencia (*marco mundial*). En sí mismo, se trata de un *modelo defensivo* de la *gran empresa*, desarrollando el modelo de determinación de los precios como forma de expandirse o contraerse en el mercado²²⁸, pero también es un *modelo ofensivo* de gran agilidad respecto a nuevos nichos o mercados (a través del mismo mecanismo).

La *gran empresa* puede permitirse determinadas cosas que la *pequeña empresa* no puede, y una de ellas es la *planificación* respecto a un amplio mercado, incluso a nivel nacional. Planificar para controlar; planificar para que las grandes inversiones le sean rentables; planificar para seguir creciendo. Y, en este marco, el Estado juega un papel fundamental.

A pesar de todas las conversaciones de libre mercado de los años pasados, las barreras comerciales siguen siendo sólidas y van en aumento. Entre 1975 y 1992, la parte de las importaciones de los USA sujetas a cuotas u otras formas de protección subió del 8 al 18%. Mientras los aranceles han disminuido, las cuotas u otras barreras no arancelarias

²²⁷ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 218
Página 183-4

²²⁸ Ver cita 206, pág. 149

han aumentado²²⁹.

La forma más explícita de proteccionismo, aunque no la única, es el establecimiento de aranceles. Sin embargo, existen otros mecanismos de protección como cuotas, reparto de mercado, o distintas barreras no arancelarias, que pueden ir desde normas sanitarias a estandarización de productos particulares. Estas medidas han proliferado en las últimas décadas y algunas son discriminatorias y bilaterales, es decir, se utilizan sólo contra los productores más eficientes y están relacionadas con la alteración de las ventajas comparativas en el mundo, así como con el éxito del GATT en la reducción de barreras arancelarias²³⁰.

Y, es que, el mercado y el producto se ha complejizado de tal manera que las posibilidades de desarrollar productos para un mercado local quedará relegado al sector servicios (venta,...). En nuestros días, ninguna *pequeña empresa* del sector productivo y/o económico puede abstraerse de su principal mercado, que no es otro que la *gran empresa*. Las únicas que así pueden hacerlo realmente son *aquellas que elaboran productos artesanales* que, sin utilizar ningún elemento tecnológico complejo, sin añadir ningún elemento tecnológico a su producto, buscan la diferenciación en la consideración de ser un *producto artesanal*. Sin embargo, a nivel industrial moderno, reitero, se ha complejizado tanto el producto y el mercado que casi ninguna *pequeña empresa* sabría que hacer si la empresa que posee el prototipo y desarrolla el producto final desapareciese de su entorno.

Existen dos modelos de relación subcontractual:

- la *relación subcontractual vertical* y
- la *relación subcontractual horizontal*.

Ambos modelos tienen una serie de elementos en común que, como señalan Andrew Sayer y Richard Walker, son:

La subcontratación puede llamarse relacional cuando un intercambio duradero y cierto tipo de participación de una empresa en el proceso productivo de otra, como las especificaciones de proyectos, el proporcionar materiales y maquinaria, la asistencia técnica o financiera y los controles de calidad en el propio lugar²³¹.

Como ya hemos comentado, una de las características básicas de la subcontratación

²²⁹ BARNET Richard J y CAVANAGH John, *Sueños globales. Multinacionales y el Nuevo Orden Mundial* (Flor del Viento Ediciones, Barcelona, 1995), p. 172

²³⁰ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid) p. 199

²³¹ SAYER Andrew y WALKER Richard, *La nueva economía social. Reelaboración de la división del trabajo*, (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1994), p. 188

es la "responsabilidad" de la *gran empresa* respecto a la *pequeña empresa*, por lo que los acuerdos entre ambas suelen ser de larga duración. Por ello, habitualmente, la relación entre ambas suele ser completa, especialmente desde la pequeña a la grande:

...Las empresas deben mantener una relación de cooperación, colaboración e integración con sus proveedores fijando, mediante contrato, los compromisos y responsabilidades²³².

a) La *relación subcontractual vertical* estaría basada en el modelo vertical de la empresa de producción en masa (modelo jerárquico clásico), desarrollado durante gran parte del siglo XX. Una *gran empresa* entregaría a varias "pequeñas empresas" segmentos de producción de elementos de diferenciación del producto, sometiendo ese hecho a contratos específicos de realización de trabajo. El único nexo de unión entre las empresas sería ese trabajo "por lotes" que la *pequeña empresa* debe entregar en un determinado plazo de tiempo a la *gran empresa*. La única relación entre ambas sería la del control de calidad de la *gran empresa* respecto a la *pequeña empresa* así como la transmisión de los conocimientos necesarios para poder desarrollar la actividad (determinados troqueles, planos del tipo de producto solicitado,...).

b) La *relación subcontractual horizontal* se basaría en una interrelación empresarial entre "empresas-partes", empresas de pequeño tamaño ambas o bien que poseen un elemento diferenciador importante para la *gran empresa* (elemento que esta tratará de desarrollar internamente para evitar que su *producto base integrador* dependa de otra empresa, lo que le hace vulnerable), por lo que la transmisión de conocimientos, de información,... es constante. Es un modelo muy extendido en los "Distritos Industriales" y otros modelos urbanístico-industriales (tecnópolis,...), donde la interrelación entre las empresas es de "buena vecindad" ya que sus intereses corren parejos.

La economía regional innovadora se considera ahora como un factor de equilibrio armonioso entre la competencia y la cooperación entre empresas²³³

²³² SENLLE Andrés y STOLL Guillermo A., *Calidad Total y Normalización ISO 9000 Las Normas para la calidad en la práctica*, (Ediciones Gestión 2000, Barcelona 1995), p. 150

²³³ POLLERT Anna, "La ortodoxia de la flexibilidad", en Anna Pollert Comp., *¿Adiós a la flexibilidad?*, (Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1994), p. 65.

De muy interesante podríamos considerar el artículo que sobre este modelo escriben Juan A. Tomás Carpi, Miguel Torrejón y Juan Such, por lo que transcribiremos los incentivos económicos que se consiguen con la *relación subcontractual horizontal* en los "Distritos Industriales", incentivos que darán lugar a redes interempresariales que se asemejarán a las grandes "trust" dado su alto grado de complejidad:

...Así como la creciente competencia que la globalización conlleva (Malecki y Toode, 1996), que no sólo han obligado a flexibilizar la producción, sino que han hecho de la subcontratación y de las redes empresariales su principal soporte y sostén de la competitividad en gran número de sectores.

Diversos son los incentivos económicos que apoyan la constitución de redes:

a. La creciente incertidumbre tecnológica y mercadológica (DeBresson y Amesse, 1991) que estas últimas tendencias generan se ve reducida con la flexibilidad, adaptabilidad y distribución de riesgos que permiten las redes;

b. La transferencia de importantes activos intangibles, difíciles de transmitir vía relaciones mercantiles (Camagni, 1991) se ve significativamente facilitada por la comunicación continua y la cooperación que ciertas redes propician,

c. Su capacidad para combinar distintos y complementarios procesos de desarrollo tecnológico, normalmente fuera del alcance, en su conjunto, de una sola empresa dentro de los sectores de vanguardia (DeBresson y Amesse, 1991; Saxenian, 1991), permitiéndoles no sólo beneficiarse de la especialización y sinergias en materia de innovación, sino también de la reducción de costes de transacción (Robertson y Langlois, 1995).

d. La cooperación empresarial en materia tecnológica constituye un juego de suma positiva generadora, cuando es exitosa, de cuasirentas (Landau y Rosenberg, 1986; Foray, 1991);

e. Permiten superar la imposibilidad de las pequeñas empresas de tener un mercado global (Malecki y Toode, 1996);

f. Posibilitan cambios en las relaciones de poder capital-trabajo, en beneficio del primero, a través de la desconcentración productiva...²³⁴

Esta sería la cara oculta de la subcontratación, los beneficios que pueden sacar las *pequeñas empresas* de las relaciones subcontractuales horizontales entre ellas.

1.3.b.) Outsourcing

El *outsourcing* sería en el tiempo un modelo de desintegración vertical posterior al "ideal" ya comentado de *subcontratación externa* pero con una serie de características semejantes. La principal es que puede pertenecer a varias *grandes empresas*, a varias *pequeñas empresas*, o que, perteneciendo a una (generalmente una *gran empresa*), realiza trabajos bajo el modelo anterior de "*subcontratación externa*" para varias.

²³⁴ CARPI Juan A. Tomás, TORREJÓN Miguel y SUCH Juan, "Producción flexible, redes empresariales y sistemas territoriales de pequeña y mediana empresa. La industria textil valenciana" en *Sociología del Trabajo*, nº 30, 1997), pp 21-2

Ya comentamos que una de las razones para subcontratar estriba en la nueva delimitación de las tareas a desarrollar por la empresa, tareas que son las que más ventajas competitivas le proporcionan, bien por razones monopolísticas-temporales, bien por las altas inversiones realizadas, bien porque se poseen unos conocimientos que permiten una posición en el mercado muy ventajosa,...; el resto de tareas, dijimos, serán susceptibles de ser negociadas a través del mecanismo de los precios en el mercado (subcontratación).

Sin embargo, el "non core business", las actividades periféricas, las que no nos deben interesar en principio son aquellas en las que la tecnología disponible está obsoleta, aquellos productos o servicios que tienen altos costos fijos, los servicios o productos con bajo valor añadido, aquello en lo que no tenemos demasiada experiencia ni conocimientos propios, y los servicios y productos estándares de mercado y aquello en lo que nuestros costos internos no son competitivos.

Todo lo que no sea core business, en principio es un candidato ideal para aplicarle el *outsourcing*. En el *outsourcing* hay aplicaciones tradicionales como pueden ser la cafetería, la limpieza, los servicios médicos, la papelería...²³⁵

La principal característica del *outsourcing* no será la externalización de ciertas necesidades de la empresa principal (ya que eso ya lo realiza con la *subcontratación externa*), sino que esta externalización se traslada a una *pequeña empresa* que es creada por una necesidad de la empresa que realiza el *producto base integrador* pero que deseada preferencia en sus servicios. Se trata de una externalización, bien de un *complemento* a producir, bien de un servicio a dar (por ejemplo, el servicio de administración, la cantina de la empresa,...), pero con un control legítimo por parte de la empresa que la ha creado.

Otra fórmula organizativa es el *outsourcing*. Consiste en la externalización de alguno de los servicios que posee una empresa y ponerlos en unidades separadas que van a dar servicio a esta misma empresa. De alguna forma, se trata de llevar a cabo un proceso a través del cual la empresa se queda con su actividad principal, y las otras comienza a segregarse. ¿Por qué? Con dos motivos: en primer lugar, porque la gestión de los cuerpos más pequeños es siempre mucho más fácil de llevar a cabo fundamentalmente desde el punto de vista de la flexibilidad; y en segundo lugar, porque en virtud de un principio de especialización, las funciones que esta empresa sabe hacer las conserva, y además son las que favorecen todo el proceso de aprendizaje, conocimiento, tecnología y demás y abandona todas aquellas que puedan distraerle de lo que es su actividad principal. Todas aquellas que son las tareas auxiliares o periféricas...²³⁶

Lo que se consigue externalizando ese segmento es proporcionar un mejor posiciona-

²³⁵ GARRIDO VALLEJO José María, "Subcontratación a terceros", (en *Dirección y Progreso*, nº148, 1996), p. 44

²³⁶ GUTIÉRREZ ARAQUE Jesús, "Trabajo flexible: competitividad y recursos humanos", (*Dirección y Progreso*, nº 148, 1996), p. 12.

miento en el desarrollo de lo básico y un mejor control de sus actividades dada su "legitimidad" sobre ella y, por supuesto, su menor tamaño. Además, puede ser dirigida hacia las necesidades reales de la(s) empresa(s) que amandan sus servicios. Otra característica es que si no funciona adecuadamente, se externalizan responsabilidades financieras o productivas; pero, si lo hace perfectamente, otorgará mayores ventajas competitivas y una posición preferencial respecto a las capacidades tecnológicas que pueda generar. Una vez más, los riesgos son atenuados y el control amplio. Esquemáticamente, las características son:

- control sobre la actividad real de la empresa subcontratada sin crear tensiones dada la legitimidad de la empresa que la crea,
- repercusión de los costes de la empresa subcontratada a ella misma pero con un control financiero total de la empresa matriz sobre la primera,
- obtención de todas las ventajas del modelo de subcontratación en lo relativo a los costos laborales, producción,...
- mayor protección de los conocimientos y puntos fuertes de la tecnología del producto (complementos)
- mayor control del ciclo abierto de producción y venta.

Para nosotros el concepto de *outsourcing* ahora radica en la asociación con un socio tecnológico. No se busca una pura reducción de costos sino un mayor nivel de productividad, un menor tiempo de desarrollo del producto o servicio, un tiempo de respuesta muchísimo más rápido, una mayor flexibilidad y calidad en el servicio y, finalmente, una reducción de costos²³⁷.

De tal modo que cuando existan momentos de contracción de mercado, si la empresa subcontratada por *outsourcing* no puede resistir la presión, desaparecerá sin trasladar los problemas referente a los impagos, moratorias, de personal,... a la empresa matriz. Esta es una de sus "virtudes": al desaparecer, no implica a nadie.

De todas formas, habiendo explicado brevemente el modelo de *subcontratación externa*, nos daremos cuenta que el *outsourcing* era un modelo a desarrollarse. Si tenemos en cuenta que la *pequeña empresa* tiene que apelar a la *gran empresa* como controladora, reguladora y eliminadora de la incertidumbre que provoca el mercado competitivo para la primera,

²³⁷ GARRIDO VALLEJO José María, "Subcontratación a terceros", (en *Dirección y Progreso*, n°148, 1996), p. 44.

a la unión con otras pequeñas empresas con el mismo objetivo o limitar su mercado ("pequeña empresa de ciclo cerrado y mercado local"); si tenemos en cuenta que la *gran empresa* "debe ofrecer" un contrato a largo plazo a la empresa subcontratada pues no puede permitirse que al primer revés, la empresa que da a su producto un matiz diferenciador desaparezca; si, además, observamos que muchas empresas subcontratadas no han dado el servicio en calidad, en diferenciación, en rapidez,... deseado, lo cual le ha costado a la empresa matriz ver seriamente dañada su imagen de marca en el mercado, con las graves consecuencias competitivas que ello conlleva; si tenemos en cuenta que muchas de estas grandes firmas dañadas por ese mal servicio han tenido que recurrir a la reducción de los precios como único elemento diferenciador entre su producto y otros, con lo que supone respecto a pérdidas económicas por tener que vender más barato (antes y después de subcontratar),... no podemos dudar que el *outsourcing* ha de ser el siguiente paso a dar después de la *subcontratación externa*.

Sin embargo, este cierto carácter desintegrador dentro de la empresa matriz puede quedarse en nada ya que también vimos que la *forma divisional* de la *gran empresa* llevaba a que unas empresas "ayudasen" en los momentos críticos a otras a través de la empresa matriz, lo cual era muy peligroso ya que se podía estar "subvencionando" a un nicho productivo muerto para el mercado. También podía resultar beneficioso porque era la forma de mantener un nicho que pudiese estar pasando un mal momento pero no por ello con menos posibilidades de éxito para el futuro. Así pues, observamos que la interdependencia del modelo empresarial divisional era un arma de doble filo, pero no más peligroso que para muchas empresas que habían alcanzado un alto desarrollo en *subcontratación externa*. Sin embargo, como nos comentó Muñoz Ciudad, la propiedad de determinados activos, la posibilidad de actuación en mercados imperfectos y la internalización de las ventajas dan lugar a lo que se conoce como *paradigma ecléctico* de la producción internacional. Según éste, dichas características tendrán un importante peso en la manera de desarrollarse la empresa en todos sus ámbitos.

John H. Dunning (1988) pretende explicar el establecimiento de bases productivas en muchos países por parte de empresas multinacionales. Es una explicación de síntesis de los elementos anteriores y más elaborada. El núcleo de la explicación es la propiedad de activos por determinadas empresas (superioridad técnica, capacidad de innovación, de producción o técnicas, diferenciación de productos y otros); y, por otro lado, la capacidad

de determinadas empresas de explotar por ellas mismas tales ventajas, mejor que cediendo su uso a otras. Es decir, existen activos privilegiados en algunas empresas y que son específicos a las mismas por derecho legal, por monopolio, tamaño o por excedente de capacidad. Tales activos no están disponibles para otras empresas o pueden usarlos más eficientemente que otras, por lo que optan por internalizar determinadas transacciones. Estamos ante una teoría de la empresa y de las ventajas de una forma de expansión que refuerza a la propia empresa. Empresas que han logrado cierta consistencia en su país de origen (con rentas diferenciales, a veces) buscan su expansión en otros, expansión que puede ser horizontal, vertical o en conglomerados (diversificación) por las mismas razones por las que se expansionan en el propio país, es decir, para mantener y reforzar la situación de privilegio que permiten los activos específicos que posee y que se rentabilizan en mayor medida en la propia empresa²³⁸

El modelo de subcontratación *outsourcing* es un modelo que lleva parte de los noventa desarrollándose, pero no por ello menos novedoso. Grandes empresas empiezan a difundirlo por las ventajas contables que conllevan, no necesitando que estemos en crisis para hacerlo. El caso de Nissan es uno más de los que se están produciendo en esta línea:

Pero no hace falta llegar a la crisis para planificar el *outsourcing*. NISSAN en el año 92 era una sola empresa y se ha convertido en 9, ha mantenido como cuerpo central la construcción de vehículos y ha mantenido separadas, como empresas diferentes, todo lo que son fabricación de repuestos, distribución, comercialización, transportes, etc. es decir ha mantenido el principio de especialización que facilita lo que es el proceso de actividad, cada tramo con su especialización concreta, pudiendo exigir al proveedor, que antes era su propia empresa, que se forme más, que invierta más en sus procesos de aprendizaje y que le sirva en tiempo y forma, etc. Hay muchos otros ejemplos de just in time de la gestión de los stocks a través de la separación del concepto de proveedor y usuario de los servicios, independientemente de que se encuentren o se puedan encontrar en el mismo proceso o incluso en el mismo centro de trabajo²³⁹

Para concluir, las observaciones de Jesús Gutiérrez Araque sobre este modelo son las más apropiadas que podemos citar desde nuestra humilde redacción:

El *outsourcing* tiene como ventaja principal el de la facilidad o flexibilidad de la gestión que se consigue. El del ahorro de costes también. Algún inconveniente tiene como es cierta pérdida de sinergia y alguna dependencia mayor del proveedor, pero entendemos que, de alguna forma, el camino va por una reducción de las grandes empresas para ir transformándose en empresas pequeñas, en núcleos más manejables y más especializados que son más ágiles para competir²⁴⁰

1.3.c.) Franquicias

Este es el arquetipo de subcontratación más conocido y, posiblemente, el más extendido de todos los que hasta ahora hemos citado. Se trata de un modelo que ha acompañado al

²³⁸ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional* (Editorial Civitas, 1996 Madrid) pp. 219-

20

²³⁹ GUTIÉRREZ ARAQUE Jesús, "Trabajo flexible, competitividad y recursos humanos" (*Dirección y Progreso*, n.º 148, 1996), pp. 12-3

²⁴⁰ *Ibid.*, 13

devenir de la empresa, grande y pequeña, desde casi el principio del capitalismo. Empresas como Nike, Coca Cola, McDonald's,... han traspasado las fronteras de sus países por medio de este sistema empresarial. Así, cualquiera de ellas facturan hoy en día miles de millones, pero sorprenden por su pequeño tamaño.

Pero tal vez el área en que menos se conoce el impacto de la empresa en la economía nacional es la de recursos humanos. Con más de 500.000 empleados en su nómina en cualquier momento dado, el sistema McDonald's es sin disputa uno de los mayores empleadores de los Estados Unidos. Como adiestra a tantos estudiantes de escuela secundaria para su primer empleo, la mayor parte de sus trabajadores ascienden rápidamente a puestos mejor remunerados, lo cual explica por qué la tasa de rotación de personal en sus restaurantes siempre ha pasado del ciento por ciento al año. También se explica así que durante sus primeros treinta años les haya dado empleo a unos 8 millones de trabajadores que hoy están en otros oficios, o sea el 7 por ciento del total de la fuerza laboral de los Estados Unidos. De cada quince trabajadores norteamericanos, uno obtuvo su primer empleo en McDonald's; y aunque la mayoría de ellos trabajan hoy en otras partes, fue allí donde aprendieron las rutinas del trabajo, la disciplina en el oficio y el trabajo organizacional en equipo. McDonald's ha reemplazado al Ejército de los Estados Unidos como la mayor organización de adiestramiento para el trabajo...

La dicotomía es evidente en la manera de relacionarse entre sí los tres elementos del sistema: los concesionarios, los gerentes y los proveedores. Todos son por derecho propio empresarios, pero ninguno domina a los demás.²⁴¹

La *franquicia* consiste sencillamente en la cesión del derecho de explotación y distribución de un producto. La empresa matriz se limita a tener la "fórmula" del producto que cede y una imagen de "marca" muy desarrollada. De esta forma, la empresa madre -que puede pasar por una *pequeña empresa* con relación al número de trabajadores pero no en relación con los ingresos que recibe-, se convierte en un inmenso imperio con capacidad de atraer hacia sí miles de millones con un costo bajísimo. Viven de la imagen de marca creada y mantenida a lo largo de los años. Lo único que piden al franquiciado es un capital por utilizar dicha marca (un por-ciento de las ventas, un fijo,...) y, a través de su buen uso, la mejor difusión de la misma:

La *franquicia* es el método más usual, mas seguido por aquellas empresas que tienen una imagen de marca, que tienen la posibilidad de establecer una expansión, un crecimiento sin poner prácticamente una peseta; ..., la inversión mayor se efectúa en imagen, en diseño, en marketing, y funcionando a través de otros empresarios, consigue ese crecimiento de marca y los beneficios esperados²⁴².

Como podemos observar, la *imagen de marca* que tengan los posibles clientes va a

²⁴¹ LOVE John F., *McDonald's. La empresa que cambió la forma de hacer negocios en el mundo*, (Carvajal, Colombia, 1987), pp. XI-XII, XIV.

²⁴² GUTIÉRREZ ARAQUE Jesús, "Trabajo flexible: competitividad y recursos humanos", (*Dirección y Progreso*, n° 148, 1996), p. 14.

ser fundamental a la hora de poder franquiciar un producto. El verdadero valor del mismo está en su capacidad de atraer clientela (tanto fabricantes como consumidores del producto). La selección de los futuros franquiciados es también fundamental para los franquiciadores ya que será a través de ellos como la marca va a generar y mantener un mayor desarrollo de su imagen.

Felstead indica que la *franquicia* es muy indicada para la *infancia de una empresa*. Sin embargo también señala que el "boom franquiciario" que existe en estas dos últimas décadas es más consecuencia directa de las estrategias de descentralización de las empresas, con lo que la *franquicia* clásica estaría marcada directamente por el objetivo de la teoría macroeconómica de *expansión de la oferta* de la generación de una amplia oferta como estimulador del mercado:

El rápido crecimiento de la franquicia en los años '80 se interpreta ... como una estrategia adoptada por las grandes empresas para promover la fragmentación del empleo y, de esa manera, conseguir una mayor flexibilidad de la producción.²⁴³

Esa *extensión indiscriminada* de las concesiones podría acarrear graves consecuencias para la imagen de marca de las grandes empresas franquiciadoras, pero este riesgo se ve difuminado, en gran parte de las ocasiones, por el control directo de las mismas. John F. Love nos explica perfectamente cuáles eran los pros y los contras de las concesiones "al por mayor" sin control previo del concesionario, y de lo que hay que hacer para evitarlo:

El verdadero problema de la concesión de territorios exclusivos era que si se cometía un error en la elección de un concesionario, ese error se multiplicaba. Cuando un mal concesionario tiene derecho a un solo establecimiento, el problema es limitado. Pero si ese operador marginal tiene un derecho contractual para abrir cuantas unidades quiera en su territorio exclusivo, el problema de calidad se vuelve una pesadilla para el que otorga la licencia...

Krock... por encima de todo, quería uniformidad en McDonald's, marca que debía representar un mismo producto de calidad y un mismo servicio rápido en todo el país.

No queriendo beneficiarse a expensas de sus concesionarios, McDonald's anteponía la solidez financiera de ellos a la suya propia. Lo esencial de la filosofía comercial de Krock, sorprendentemente original pero en el fondo muy sencilla, era que la compañía concesionista no debía vivir del sudor de sus concesionarios, sino que debía buscar el éxito ayudándoles a ellos a tener éxito. Tal filosofía tiene un grato sentido de justicia humana, y al mismo tiempo es de una lógica mercantil impecable, porque una compañía que otorga concesiones no puede tener éxito si no establece una relación armoniosa con los conce-

²⁴³ FELSTEAD Alan, "La franquicia: ¿testimonio de la "economía de empresa" y de la reestructuración económica de los años 80?", en Anna Pollert Comp. *¿Adiós a la flexibilidad?*, (Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1994), p. 323

sionarios, que son sus socios²⁴⁴

Este era el modelo que el primer presidente de la empresa McDonald's siguió al pie de la letra en los primeros años con el fin de expandir por todos los Estados Unidos su modelo de restaurantes "drive-in" o, lo que es lo mismo, los restaurantes de "comida rápida".

Para Felstead, la franquicia es, básicamente, *un sistema para conseguir mayor acceso a los mercados, especialmente cuando los fondos de expansión son escasos, y de distribuir y descargar sobre otros los costos de recaudación de capital. En otras palabras, es un mecanismo que parte de cero, más que una fragmentación que sigue a una concentración*²⁴⁵. Uno de los mayores problemas que tiene la transmisión de franquicias es el *traspaso del know-how del franquiciador al franquiciado*. Sin embargo, si se realiza correctamente, se trata de uno de los negocios más baratos y rentables posibles para el que lo faculta. No tiene ninguna carga para el que otorga la licencia, ni financiera, ni de personal, por lo que si el negocio no es bueno, al único que le repercute es al franquiciado. No existe ningún tipo de conexión entre el facultador y el facultado si no son las básicas para poner en marcha el negocio. Por ello, los posibles problemas de la organización divisional de apoyo a un negocio con dificultades financieras,... en la franquicia no existen. La única consecuencia, repetimos, es el impacto negativo que pueda recibir la marca.

Pero, ¿por qué el "boom" de las franquicias? Johnson es crítico a la hora de responder al porqué del boom de las franquicias como parte del proceso de descomposición de la *gran empresa* en "pequeñas empresas". Achaca a la decadencia industrial, a la destrucción de empleo y a la búsqueda de disponibilidad de mano de obra barata procedente de la reserva de desempleados como la consecuencia directa del desarrollo de este tipo de empresas²⁴⁶. Las conclusiones finales de este autor, las de Rainbird y las del anteriormente citado, Felstead, son

²⁴⁴ LOVE John F. *McDonald's La empresa que cambió la forma de hacer negocios en el mundo* (Carvajal, Colombia, 1987), pp 55, 56, 62

²⁴⁵ POLLERT Anna "Introducción", en Anna Pollert Comp. *¿Adós a la flexibilidad?*, (Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1994), pp 37-8

²⁴⁶ *Ibid* pp 39-40

bastante reveladoras:

La aparición de la producción y el empleo fragmentado durante los años ochenta no es demostración del resurgir del capitalismo competitivo ni del renacer de una pequeña clase capitalista. Más bien, es resultado de los intentos gubernamentales de reestructurar la economía mediante políticas recesionistas y la creación de un mercado de trabajo deprimido y liberalizado²⁴⁷

Estas conclusiones estarían de acuerdo con nuestro análisis del modelo imperante a principios de los ochenta, el *monetarismo*, y las causas generadas por la aplicación ortodoxa de sus principios (sobre todo en lo que respecta al "corrector automático" de los préstamos y la moneda fuerte).

1.3.d.) La empresa virtual. La red holónica

Este sería el último modelo surgido de desintegración vertical a través de los procesos de reingeniería de la producción apoyados en el mecanismo de los precios del mercado. Se trata de un híbrido entre la *subcontratación externa* y el *outsourcing*, aunque con una serie de matices que lo diferencia de ambos: *son empresas o departamentos de empresas que buscan en un momento determinado la interrelación entre ellas con el fin de desarrollar un producto. Una vez concluido éste, desaparece*. Así pues, se trataría de pequeños servicios determinados "a escala" (como el modelo de *subcontratación externa*), sin ningún nexo de unión legal anterior aunque sí con un cierto carácter preferente (como el *outsourcing*), pero que desaparecen en el momento en el que concluye el servicio.

Una *red holónica* es un conjunto de empresas que opera de forma integrada y orgánica y que cambia constantemente su configuración para hacer frente a las nuevas situaciones que plantea un cliente. Cada una de las empresas de la red desarrolla una capacidad productiva diferente, que se denomina *holón*.

A su vez, cada configuración de procesos productivos dentro de la red holónica da lugar a lo que llamamos *empresa virtual*. Combinando las competencias básicas de muchas empresas dentro de la red, cada empresa virtual resulta más poderosa y flexible que lo que podría ser como suma de los miembros aislados. Cada una de las firmas que pertenecen a la empresa virtual es elegida por la excelencia de su proceso productivo²⁴⁸

Para García Araque, la *empresa virtual* sería la consecuencia del aprovechamiento de los últimos avances informáticos por parte de un conjunto de profesionales, formando un nego-

²⁴⁷ Ibid. pp. 40

²⁴⁸ McHUGH Patrick, MERLI Giorgio, WHEELER III William A. Más allá de la reingeniería empresarial (Ediciones Díaz de Santos, Madrid, 1998), p. 4

cio temporal *donde todo es imaginario*. Tan es así que el modelo puede desarrollarse tanto a nivel de gran o pequeña empresa, e incluso a nivel de pequeños gabinetes profesionales....

La empresa virtual es un hecho, sin perjuicio de que en un principio responda más a un planteamiento filosófico, a una tendencia que a una realidad en sí misma; es decir, la empresa virtual tiene muchas formas de manifestarse pero el exponente más significativo sería el de una persona que pueda manejar un imperio con ayuda de las telecomunicaciones, de la informática. Sería una empresa inexistente desde el punto de vista que todos conocemos, como un conglomerado de activos y personas, y estará conformado por un capital imaginario, intangible, basado fundamentalmente en las relaciones a través de redes informáticas. Este sería quizá el máximo exponente de la virtualidad²⁴⁹

El sistema holónico no es tan novedoso como podía esperarse. En los "distritos industriales" italianos, franceses o españoles venían desarrollándose modelos semejantes hacia ya tiempo. Es más, la desintegración de las grandes empresas y la relación subcontractual de las pequeñas con éstas se basa en dicho modelo ofrecido por los distritos. Lo verdaderamente novedoso es la virtualidad de una empresa alrededor de un servicio o de un nicho de mercado.

Las características fundamentales de este sistema tienen mucho que ver con el pequeño tamaño de quien participa en él, con la transmisión de información y con la independencia-interdependiente existente entre ellas. Los principios fundamentales para su existencia son:

- 1- organización no jerarquizado dentro de la red;
- 2- equivalencia de los holones se entiendan como empresas, como enlaces dentro de la red o como nodos..., cada nodo ha de ser igual a todos los restantes;
- 3- equilibrio dinámico de la red;
- 4- autoregulación;
- 5- libre acceso e intercambio de información, en el seno de la red y fuera de ella;
- 6- evolución y constante interacción con su entorno;
- 7- bagaje científico-técnico y autoformación²⁵⁰.

De forma que las relaciones paritarias y la transferencia de información se convierten en factores clave de este modelo. El tamaño, en principio, no debería tener gran importancia aunque, históricamente, ha quedado demostrado que la *gran empresa* tiende a integrar a la de

²⁴⁹ GUTIÉRREZ ARAQUE Jesús. "Trabajo flexible competitividad y recursos humanos". (Dirección y Progreso, n° 148, 1996), p. 9

²⁵⁰ McHUGH Patrick, MERLI Giorgio, WHEELER III William A., Más allá de la reingeniería empresarial. (Ediciones Díaz de Santos, Madrid, 1998), p. 13

menor tamaño dentro de su estructura, bien absorbiéndola, bien subcontratándola intentando aprovechar su I+D. Esto ha sucedido con las empresas, por ejemplo, del denominado "entorno Cambridge", donde se habían creado muchas pequeñas empresas alrededor de las potencialidades que ofrecía la universidad²⁵¹.

Una de las razones del porqué conviene que el tamaño de las unidades participantes sea pequeño es porque *el precio final debe ser el más ajustado posible a los elementos y capacidades básicos utilizados*. No deben ajustarse a las potencialidades, sino a los elementos utilizados. El precio final tendrá que ver con los "valores añadidos" utilizados y generados por los participantes en el proceso de desarrollo y fabricación del producto. Así, otra de las características de esta forma de producir es también *su bajo precio*, aunque no es fundamental ya que el cliente se verá satisfecho por el ajuste a su necesidad solicitada, pasando el precio a un segundo plano. Sin embargo, el ajuste de éste es una capacidad de la red holónica.

Los miembros del equipo no negocian los costes, que han sido predeterminados por la fórmula de fijación de precios de la red holónica, según la cual a cada paso que agregue valor hay que asignarle un porcentaje del precio último de venta, cualquiera que sea el que finalmente decida el mercado...

Estos nodos se combinan en la cadena de valor para hacer el producto físico que compra el consumidor final o el preconsumidor²⁵².

Para ello, la transferencia de información ha de ser nítida y continua. Esa es la clave: *el conocimiento de las potencialidades globales al instante de los componentes del holon*. Así, pese a poder ser desarrollado por empresas de diversas partes del mundo y con diversas especialidades, va a ser en las empresas de alta tecnología y con una localización próxima entre ellas donde más posibilidades tendrá de desarrollarse. De todas formas, se trata de una actividad que también puede ser desarrollada perfectamente por empresas distantes entre si pero pertenecientes a un mismo grupo, transfiriéndose información internamente con el fin de abarcar el máximo mercado -*paradigma ecléctico de la inversión internacional de Dunning*.

Los inventos que intentan acercar los factores de producción mediante la reducción de la distribución espacial, tienden a aumentar el tamaño de las empresas.²⁵³

²⁵¹ CASTELLS Manuel y HALL Peter, *Las Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*, (Alianza Editorial, Madrid, 1994), p. 147.

²⁵² McHUGH Patrick, MERLI Giorgio, WHEELER III William A., *Más allá de la reingeniería empresarial* (Ediciones Díaz de Santos, Madrid, 1998), pp. 5 y 38.

²⁵³ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 43.

Además, parece ser que la economía informacional está caracterizada por nuevas formas organizativas. Las organizaciones horizontales sustituyen a las burocracias verticales como la forma más productiva de organización y gestión. La especialización flexible reemplaza a la producción de masa estandarizado como la nueva forma industrial mejor capacitada para adaptarse a la geometría variable de una demanda mundial cambiante y a unos valores culturales versátiles. Ello no equivale, como se ha afirmado en ocasiones, a decir que las empresas pequeñas y medianas sean las formas más productivas de la nueva economía. Las principales compañías multinacionales siguen siendo los centros nerviosos estratégicos de la economía, así como uno de los actores más innovadores de la misma. Lo que está cambiando es la forma organizativa, tanto para las grandes compañías como para las pequeñas empresas. Los sistemas de redes son la forma decisiva para los procesos flexibles de producción. Incluyen la interconexión entre grandes empresas, entre empresas grandes y pequeñas, entre las propias pequeñas empresas, y entre aquellas grandes empresas que están descentralizando su estructura interna, disgregándola en unidades semi-independientes, como claramente lo ilustra la reciente reestructuración de IBM para compensar sus pérdidas²⁵⁴

Pero las empresas de Silicon Valley... Las nuevas escisiones de Fairchild eran a menudo proyectadas, discutidas y decididas en un restaurante cercano en Mountain View, «Walker's Wagon Wheel Bar and Grill», frecuentado por los ingenieros de la compañía. La circulación constante de talentos desde una empresa a otra hacía que fuera literalmente imposible mantener los derechos de patentes de cada innovación. La única vía que tenían las empresas de solucionar el problema consistía en acelerar el paso de la propia innovación, abriendo camino así a nuevas empresas, productos o tecnologías, en un interminable proceso de extraordinaria estimulación tecnológica e industrial²⁵⁵

Por eso, muchas ciudades, muchas regiones del mundo sueñan con convertirse en centros con la base de este modelo de producción, centros denominados "tecnópolis". Pero, ¿cuál sería la diferencia entre un "distrito industrial" y una "tecnópolis"? Mientras el "distrito industrial" basa sus competencias básicas entorno a una mano de obra muy homogénea alrededor de un determinado tipo de producción por ejemplo, la moda en Milán, el calzado en Valencia, ..., la "tecnópolis" confluja sus competencias básicas a la interrelación informativa y a la capacidad de desarrollar nuevos productos basados en el proceso, no en el producto final. En el primer modelo el producto final sigue siendo la clave mientras que en el segundo el producto es una consecuencia del proceso informacional. Y, además, dicha "consecuencia" podrá desarrollarla cualquier empresa a través del modelo clásico de subcontratación. El resultado será la organización *adhocrática*, marco que veremos en otro capítulo.

Los principales proveedores ya no venden productos de fabricación propia ni tampoco pueden hacerlo. Lo que venden es innovación y creatividad, soluciones a los problemas y su capacidad de montar o crear una red de subcontratistas que puedan fabricar los componentes que han de entrar en el diseño del producto...²⁵⁶

²⁵⁴ Ibid, p. 23

²⁵⁵ CASTELLS Manuel y HALL Peter, Las Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI, (Alianza Editorial, Madrid, 1994), p. 43

²⁵⁶ McHUGH Patrick, MERLI Giorgio, WHEELER III William A., Más allá de la reingeniería empresarial, (Ediciones Díaz de Santos, Madrid, 1998), p. 186

Estos marcos, como nos señaló Muñoz Ciudad, se situarán alrededor de las grandes empresas tradicionales por capacidad de desarrollar economías de escala. Sin embargo, a ellas también les interesa situarse cerca de ellos por capacidad de desarrollo de nuevos productos. Así, serán "deseadas" por gran cantidad de zonas metropolitanas venidas "a menos" y por los poderes públicos que las gobiernan.

Pero por lo que se refiere al desarrollo de su economía, ése es el menor de los papeles que las importaciones pueden desempeñar en una ciudad. Representan también «artículos ganados por las exportaciones de la ciudad». El mismo proceso de conseguir importaciones desarrolla la economía de una ciudad, pues conseguir importaciones requiere una versatilidad y una gran improvisación en la producción. Es decir, ese mismo proceso promueve y apoya la formación de aquellas redes simbióticas entre abastecedores y productores que son lo más importante de una economía urbana. A medida que las exportaciones que una ciudad ofrece se ramifican y diversifican, también lo hacen los productores locales y, hecho eso, las importaciones que la propia ciudad consigue se diversifican automáticamente, funcionando de manera que diversifican la producción. El proceso de consecución de importaciones es por tanto crucial para hacer nacer una ciudad vigorosa, y sigue siendo crucial para mantener un desarrollo continuado²⁵⁷.

Para concluir respecto a la empresa virtual diremos que, según McHugh, Merli y Wheeler *la red holónica es algo más que una asociación de compañías en donde pueden formarse empresas virtuales. Es un sistema empresarial en el que la información es conocida por todos sus participantes. Las empresas responden con sus competencias básicas a las oportunidades que se presentan en tiempo real para crear una empresa virtual que satisfaga las exigencias de cualquier cliente*²⁵⁸. Se trata de un uso óptimo de los medios de comunicación en el sentido expresado anteriormente por Coase, es decir, reduciendo la distancia geográfica como forma de "hacer negocios" a través de los nuevos medios de comunicación

1.4. LA ELIMINACIÓN DE LOS STOCKS

El término "stock" procede del inglés y significa, básicamente, "existencias". Dicho término, en el entorno productivo, se refiere a la acumulación de existencias, tanto de outputs de productos terminados como de inputs del producto final u outputs de otras empresas necesarios para realizar el producto final (lo que denominamos "complementos"). La eliminación de

²⁵⁷ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Anel, Barcelona 1986) p. 133

²⁵⁸ McHUGH Patrick, MERLI Giorgio, WHEELER III William A., *Más allá de la reingeniería empresarial* (Ediciones Díaz de Santos, Madrid, 1998), p. 13

estos stocks supone para la empresa un ahorro en el mantenimiento de costos fijos de materia prima y/o producto acabado pero, sobre todo, el ahorro por eliminación de costos fijos ociosos de las hojas contables.

Supongamos que tenemos un stock acumulado de producto terminado de 100 millones de pesetas; la reducción de un 40% de estos costos significa una disposición inmediata en capital de ese 40%, fondos que pueden servir para realizar nuevas inversiones (a través del mecanismo de los precios) o para reducir los créditos necesarios (y sus costes financieros),... Supongamos, además, que tenemos un stock de inputs de otros 100 millones de pesetas para producir en los próximos cuatro meses. Si reducimos ese stock en inputs de nuestros almacenes en tres meses, el ahorro total será de un 57,5% de capital inmovilizado en stocks. Como podemos observar, el control de stocks permite un ahorro de capital, o mejor, una mejor capacidad para "mover" el capital de la forma que consideremos más adecuada. Además, también afectará al capital ocioso, eliminándolo, con el consiguiente ahorro en infraestructuras y otros elementos necesarios para la adecuada organización de todo el marco productivo que rodea al día a día.

Ese es el entorno ideológico en el que se mueve la eliminación de los stocks de los almacenes de las empresas, entorno que, como nos comentaba George Stigler y Friedman e hicimos hincapié hace unas páginas²⁹⁹, la pretensión básica es horizontalizar los costes, eliminando los costes ociosos en períodos de menor producción además de adquirir una conducta maximizadora

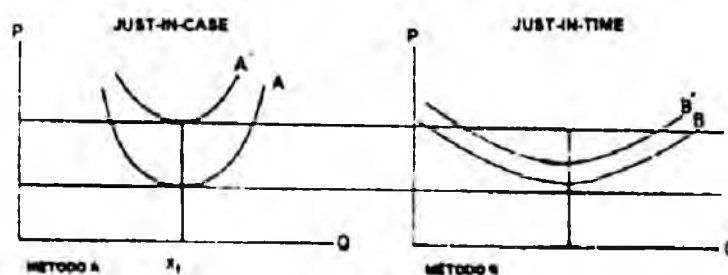


Figura 37 La horizontalización de los costes productivos en los sistemas *Just-In-Case* (JIC) y *Just-in-time* (JIT)

²⁹⁹ Ver pp 143 y ss

de los beneficios. Como podemos observar, el principio de "racionalidad" económica está presente en este contexto; es más, es su principio motriz. La eliminación de los stocks está relacionado con un aumento de la calidad de los productos pedidos, o lo que es lo mismo, con la normalización productiva (serie ISO 9000, declarada en su funcionamiento práctico en las ISO 9001, ISO 9002 e ISO 9003, de la institución pública AENOR, las normas EAQF de Renault, Peugeot y Citroën,...), tanto en aquellos que van a ser procesados, como en los complementos. Ello permite formalizar las *economías de escala* en los diferentes marcos productivos como principio motriz.

El sistema configurado para enarbolar este proceso es el denominado *JUST-IN-TIME* (JIT) ("justo a tiempo"), en contraposición del otro sistema desarrollado hasta hace pocos años como el habitual, el *JUST-IN-CASE* (JIC) ("por si acaso"). Así, tenemos dos estilos de organizar la producción en la propia línea, dos maneras de producir para dos maneras diferentes de entender el mercado. El primer sistema estará bajo la influencia del modelo basado en la *extensión de la oferta*. El segundo, estaba sito bajo el influjo de la *demanda agregada*. *El primero se basa en el control de los costes mientras el segundo se basaba en la expansión física a través de un mercado de masas configurado para absorber la producción.*

Los sistemas económicos deciden cómo se realiza el trabajo, qué trabajo se realiza y cómo se utilizan los productos restantes²⁰⁰

Las Nuevas Tecnologías están produciendo cambios en los procesos internos de funcionamiento de la empresa y no ya en lo que se refiere a la elaboración y manufactura de productos, sino en la sustitución de verdades asumidas, como la estandarización, por criterios estratégicos de producción adaptados a las necesidades variables de un mercado heterogéneo, sustituyendo la producción fordista por un sistema más flexible y que use el potencial de las innovaciones técnicas²⁰¹

Sin embargo, los dos han coexistido durante un período de tiempo. Y, es que, mientras en el JIC era la empresa quien "imponía" el producto al mercado (con el consiguiente intento de ésta de mantener dicha situación), en el JIT es, "aparentemente", el mercado quien lo impone a la empresa. Pero, para poder entender mejor ambos sistemas y la evolución existente,

²⁰⁰ BOWLES Samuel, *Introducción a la economía, competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, (Alianza, Madrid, 1990) pp 20-1

²⁰¹ PÉREZ ADÁN José, "Impacto de la revolución tecnológica en el trabajo humano", (Revista de Trabajo y Seguridad Social, n° 1, 1991), p. 89

vamos a explicarlos en sus aspectos más básicos en el orden histórico en el que desarrollan.

1.4.a.) JUST-IN-CASE ("por si acaso")

El sistema *Just-in-case* es un sistema apoyado en la *producción en línea*, donde lo más importante es la *velocidad* en la misma como método para la reducción de costes en el producto final. De hecho, *estos no eran tan importantes pues lo más importante era abastecer a un mercado aparentemente en constante expansión*. Así, con un capital fijo constante, los incrementos de producción marginal y producción media se basaban en la inserción de personal a dicha función hasta alcanzar el punto donde el incremento de trabajadores hacia del producto marginal de ese trabajo adicional un dato negativo, comenzando a reducirse el producto total respecto a dicha mano de obra. En dicho contexto la existencia de stocks acumulados durante mucho tiempo no tenía una importancia primordial pues lo principal era aumentar la productividad con el fin de abastecer a un mercado con una producción masificada. Los stocks generan unos costes que tienen que ser asumidos por quien produce. Y, es que, "producir" y "estandarizar" son los términos clave en este modelo.

Hay diversas características de este sistema que tienden a fomentar líneas divisorias: la especialización de determinadas partes de la fábrica para determinadas operaciones; las grandes series de producción; la primacía del movimiento de las piezas por medio de transportadores que se las proporcionan a los trabajadores sobre el movimiento de éstos entre diversas actividades; la separación de las tareas y de los trabajadores por los grandes stocks de regulación; todo ello aísla a los diferentes grupos y tiende a producir problemas de coordinación, aunque las propias existencias reguladoras introduzcan cierta flexibilidad. A su vez, los problemas de coordinación refuerzan la necesidad de una profunda jerarquía vertical de trabajo de supervisión y dirección, destinada a vincular y controlar las actividades especializadas²⁰²

Si tenemos en cuenta lo dicho hasta ahora, nos daremos cuenta que estamos hablando del modelo clásico de *producción en masa*. Así, lo importante es que la variable *rapidez/absorción de mercado* se cumpla. Por ello, al pensar únicamente en el volumen de producción, este sistema es muy propenso a rodear cada fase de producción de stocks debido, principalmente, a que cada proceso está separado del siguiente ya que se entienden como partes independientes de un mismo contexto: la velocidad. Como cada uno de ellos no tendrá la

²⁰² SAYER Andrew y WALKER Richard, *La nueva economía social Reelaboración de la división del trabajo*, (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1994), p. 237

También son importantes los costes, tanto a la hora de vender como a la hora de elegir y comprar a los proveedores. Respecto a estos últimos, los costes bajos son la pauta a seguir. Los proveedores se eligen sobre la base de la competitividad de los precios. Estos son numerosos ya que lo fundamental será que los factores productivos primordiales se obtengan de más de una fuente con objeto de hacer frente a posibles trastornos. Ello hará que reine cierto ambiente de desorganización y desorden a lo largo del proceso. No obstante, los grandes inventarios de stocks no tienen importancia dentro de este modelo ya que, como hemos comentado, son *costes asumidos*.

Como podemos observar en la figura, el proceso de fabricación tiene una serie de fases diferentes entre sí. Los stocks provienen del propio proceso *Just-in-case* (la asunción de



²⁶³ Ibid, p 23A

posibles "cuellos de botella", las piezas deficientes, las piezas para el servicio de venta y post-venta,... también van al lugar de donde proceden los stocks-inputs necesarios para el proceso de producción. Así, los stocks ocupan un lugar preponderante en este sistema, no como algo a evitar, sino como una consecuencia del propio sistema de fabricación rápida/costes bajos.

Sus ventajas serán las propias de un mercado estable, uniforme y capaz de absorber toda la oferta que produce. El modelo macroeconómico más acorde con las características de este sistema es el de *demanda agregada* donde, como vimos, su característica principal es la absorción de tal demanda como estimulador económico. Los *avances tecnológicos son considerados como exógenos*²⁶⁴ al propio proceso productivo por lo que el trabajador es visto como un engranaje que, a través de su experiencia, puede mejorar la productividad del sistema. Otra forma de aumentar cuantitativamente la producción será a través de la incorporación de personal en el *núcleo de operaciones*. Su *especialización será alta, tanto horizontal como verticalmente*. Otra de las características es que posee una *línea media* que permite el control del *núcleo de operaciones* y una *tecnoestructura* altamente desarrollada que determina el proceso según los principios de la *organización científica*.

Las *desventajas de este sistema* serían muchas desde el momento que el modelo macroeconómico ha pasado de la absorción de *demanda agregada* al de *expansión de la oferta* como clave del crecimiento económico. El *Just-in-case*, con sus grandes cantidades de stocks de producto acabado y de inputs de producción es un modelo muy rígido para un mercado rápidamente cambiante (productos análogos, ciclo de vida corto,...). Además, su gran dimensión, acorde al gran volumen de producto terminado que debe entregar al mercado con el fin de satisfacerlo, le hace ser muy rígido, con pocas posibilidades de contraerse en dicho contexto²⁶⁵. De hacerlo, deberá recurrir a despedir personal lo que, a su vez, conllevará una gran reducción del volumen de producción, lo que le obligará a encarecer su producto con el

²⁶⁴ Ver pág. 118 y ss

²⁶⁵ MINTZBERG Henry, *Diseño de organizaciones eficientes*, (El Ateneo, Buenos Aires, 1989), Capítulo 9, "La burocracia maquinal", pp. 139 y ss

MINTZBERG Henry, *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), Capítulo XVIII, "La burocracia maquinal", pp. 357 y ss

fin de hacer de él un artículo rentable. Esto le hará perder "posiciones" dentro del mercado, lo que revitalizará la crisis de aquellos que tengan sus esperanzas puestas en él, no por el exceso de contracción sino por la rigidez de los precios de su producto, subyugado a un alto índice de mano de obra que alimentase la línea de producción y que diese velocidad al mismo. Andrew Sayer y Richard Walker añaden:

El gran volumen de existencias y de stocks de regulación resulta muy costoso en términos de cargas de intereses, almacenamiento y costes de control, y entraña un despilfarro cuando se produce un cambio de especializaciones

Los elementos rechazados y los efectos de otros problemas de producción tienden a quedar ocultos por los stocks reguladores

La comprobación de la calidad es mucho más cara que el atender a la calidad desde el primer momento

Relaciones distantes y no intervencionistas con los proveedores tienen una serie de desventajas: almacenamiento desmesurado y control de calidad inexistente²⁶⁶

1.4.b.) *JUST-IN-TIME* ("justo a tiempo")

En contraposición al anterior modelo, e intentando solventar los graves defectos que presenta para un arquetipo macroeconómico como el de la *expansión de la oferta*, surge el modelo denominado *Just-in-time*. Éste, como su nombre indica, dotará al *producto base integrador* y a la empresa que lo realiza de un protagonismo acorde a las nuevas exigencias del mercado. Es cierto que en el anterior paradigma productivo este protagonismo también era una de las características pero el cambio de la concepción del trabajo pasando de discreto a continuo lo hace ver no como una suma de factores sino, más bien, como un proceso con *carácter integral*.

Las competencias del obrero llegan a ser en gran parte indiferentes al objeto que hay que transformar y están dirigidas solamente al control de la relación tecnológica-transformación del producto... De *discreto*, el trabajo tiende a convertirse en *continuo*, no consiste ya en una tarea delimitada, sino en un subsistema, un proceso de trabajo completo

...Vemos extenderse un nuevo tipo de obrero, el *obrero de proceso*, que podría convertirse en la figura clave de la nueva fábrica. Esto no es, en realidad, una figura nueva, sino que lo nuevo es que su presencia se extiende a todos los tipos de producción²⁶⁷

De este modo, el sistema *Just-in-time* intenta satisfacer las demandas de cualquier parte del proceso en el mismo momento que se producen; con el objetivo fundamental puesto en ser más exactos a la hora de adquirir o incorporar inputs al proceso de fabricación (elim-

²⁶⁶ Ibid, pp 239-40

²⁶⁷ El Manifiesto INOX, André Gorz, *Metamorfosis del trabajo*, (Editorial Sistema, Madrid, 1995), pp 105-106

nando así los costes del anterior sistema), las demandas de cualquier fase de la producción están planificadas y deben ser satisfechas en el momento acordado. Para ello, el *mecanismo de los precios de mercado* juega un papel extraordinariamente importante. Así, será de esta relación en el *umbral de la fábrica* la que configure la imagen del *cliente externo* (pero también *interno* como analogía del primero) como una parte del proceso total que debe ser nutrido. Los *objetivos capitales... son reducir a cerca de cero los stocks de regulación y eliminar los errores y desechos en cada tarea*²⁶⁸.

Lo cierto es que los stocks no se eliminan en su totalidad, pero sí en su mayoría. La empresa matriz dispondrá de unos *stocks de seguridad* con los que intentará eliminar la incertidumbre que puedan venir de imponderables como retrasos en el transporte,... Una vez "pasado" dicho stock, su empresa suministradora, deberá hacerse cargo de los mismos. Por ello será conveniente que ambas desarrollen un proceso de producción similar. No sólo se trata de una forma de racionalizar contablemente los costes fijos convirtiéndolos en costes variables sino que, lo más importante, es una forma de responder rápidamente ante posibles cambios en el mercado sin tener que asumir los costes de unos stocks excesivamente elevados.

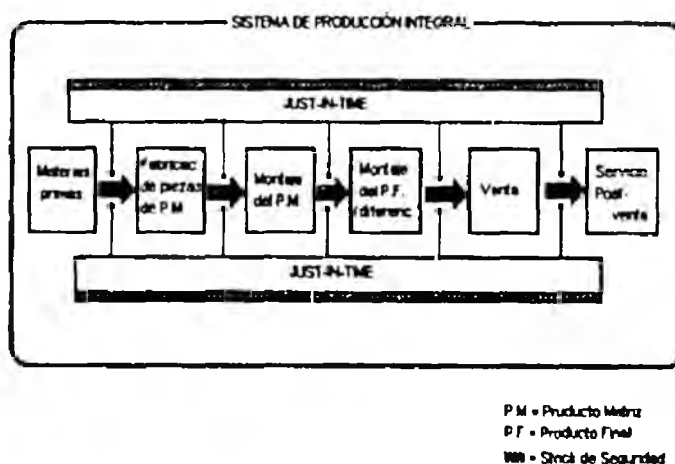


Figura 39: Modelo de producción "Just-in-time" (JIT)

Como podemos ver en la figura, el sistema de fabricación JIT es un *sistema integral* de

²⁶⁸ SAYER Andrew y WALKER Richard, *La nueva economía social Reelaboración de la división del trabajo*. (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1994), p. 245

todos los factores necesarios desde el momento que se inicia la fabricación de un producto hasta el servicio de post-venta. No es esta una característica que le diferencie en demasía del JIC; la principal diferencia radica en la banda superior y la inferior que recorre todo el proceso. Dicha banda es lo que hemos denominado JIT. Ahí se situarán todos los pedidos de la empresa en el momento en el que se necesiten. Por encima y por debajo de las bandas JIT, se situarán los "stocks de seguridad" (banda verde) que recorrerán todo el proceso. Pese a que se trata de una responsabilidad del proveedor tener siempre la línea abastecida, estos son consecuencia de imponderables que afectan a los propios abastecedores del sistema.

La última característica que genera el sistema JIT es el gran grado de calidad (*idoneidad*) que afecta al producto servido bajo este modelo. Y, es que, en el sistema JIT no se trata solamente de "servir a tiempo" sino de "servir las piezas necesarias a tiempo". La eliminación de los stocks no hará referencia sólo a los stocks-inputs necesarios sino también a los stocks-acumulados como consecuencia de la eliminación del proceso de inputs por su baja calidad. Un lote *no conforme* o lo que es lo mismo, que no cumpla los requisitos especificados, puede dar al traste con todo el proceso, por lo que las auditorías de las empresas clientes a las empresas proveedoras se convertirá en un elemento cotidiano.

2.9 conformidad

Cumplimiento de los requisitos especificados

NOTA El término 'conformidad' se define en la Guía ISO/CEI 2. La definición dada aquí es válida para las normas de calidad

2.10 no conformidad

Incumplimiento de un requisito especificado

NOTA La definición comprende la separación o la ausencia, en relación a los requisitos especificados, de una o más características de la calidad (2.1), [incluyendo las características de seguridad de funcionamiento (2.5)], o de uno o más elementos del sistema de la calidad (3.6) ²⁰⁰

Este modelo será el que permita realizar *economías de escala* como elemento fundamental de la expansión del producto (además del mecanismo de los precios), buscando en él mejorar rendimientos. Así, la *especialización* permite desarrollar dicho modelo, pero también necesita que los demás lo cumplan y lo respeten como forma de no alterar el marco que bus-

²⁰⁰ UNE-EN ISO 8402, *Gestión de la calidad y aseguramiento de la calidad Vocabulario* (AENOR Madrid, Julio de 1995), p. 12

ca, por encima de todo, reducir costes para poder acceder más fácilmente al mercado.

1.5. SIMPLICIDAD CONTRACTUAL

Pero para poder desarrollar el anterior marco adecuadamente es necesario, a su vez, simplificar los contratos laborales, simplificar los lazos de unión entre la empresa y los trabajadores. Y, es que, la mano de obra no se adecúa óptimamente al mecanismo de los precios que requiere y utiliza este modelo de producción. La tecnología, como factor propio de la empresa, puede ser considerada como una renta o una cuasi-renta mientras que la mano de obra pertenece única y exclusivamente al trabajador. Por ello, la flexibilización del mercado laboral permite una mejor adecuación a la filosofía del mecanismo de los precios, cambiando la consideración del trabajo de la mano de obra de un trabajo en el proceso productivo a un servicio externo al mismo. Así, la adecuación a las necesidades del mercado se optimiza plenamente. No se simplifican, pues, las formas contractuales en su carácter legal; lo que se simplifica es la relación contractual que ha de tener el trabajador con el proceso productivo.

La identidad profesional ya no está en relación con el producto, sino más bien con los sistemas de tecnología secundaria aplicado a la producción

Todo lo que anteriormente se ha dicho,..., sobre la ausencia de relación del «obrero de proceso» con el producto vale también para el trabajador reprofesionalizado de la fábrica automatizada. Tampoco él, como no lo hace el operador de una refinería, de un tren de laminación o de una fábrica de pastas alimenticias, transforma o toca el producto. Mucho peor: solamente vigila la fabricación de un semiproducto. Cada grupo polivalente autónomo es responsable únicamente de un segmento de la cadena automática. No puede ni siquiera decir que vele por la fabricación de los bloques de los motores o de las culatas, vela por el buen funcionamiento de los autómatas que ejecutan determinadas operaciones de esa fabricación.

La alienación del producto es, en determinados aspectos, más total aún que en la fábrica taylorizada. Los profesionales especializados de cada grupo polivalente no tienen ya ese saber de productor que a pesar de todo poseen los obreros especializados: no intervienen jamás sobre el producto o el semiproducto, es decir, sobre el material, intervienen solamente sobre las máquinas que trabajan el material. No son especialistas de un producto; son especialistas de la reparación, del reglaje, de la programación de un determinado tipo de máquina.²⁷⁰

¿Por qué los Sindicatos se han debilitado desde la aparición y desarrollo del modelo macroeconómico *monetarista* y lo han seguido haciendo con el de *la expansión de la oferta*?
¿Existe alguna razón para ello? ¿Qué consecuencias tiene este debilitamiento en el entorno

²⁷⁰ GORZ André, *Metamorfosis del trabajo*, (Editorial Sistema, Madrid, 1995), pp 105-6, 109

del trabajo?

El monetarismo tuvo un papel destacado durante un tiempo en la economía política de la satisfacción. Difícilmente podría concebirse un plan mejor para limitar el papel del Estado y para apoyar la opinión de que toda la vida económica podría funcionar de un modo automático bajo su propia gula. Pero, por desgracia, la fe monetarista fue indebidamente optimista incluso para los satisfechos. Una rigurosa tentativa de control monetario a principios de la década de los ochenta en Estados Unidos contribuyó a la más grave recesión desde la Gran Depresión. Se eliminaron el poder sindical y la presión alcista resultante sobre los precios.²⁷¹

Poco a poco intentaremos responder a estas cuestiones, pero para comenzar citaremos a Richard Whittington, en su ensayo "Fragmentación de la investigación y desarrollo (I+D) industrial", quien afirma que el proceso de desintegración vertical de la *gran empresa* así como el desarrollo de la *subcontratación externa* fue lo que "capacitó" a la empresa para poder escapar de los lazos sindicales:

La desintegración en pequeñas subcontratistas o la descentralización en pequeñas fábricas aisladas dio a las grandes empresas la oportunidad de acabar con la organización sindical, facilitó el ajuste de la capacidad de producción mediante cierres de fábricas o la conclusión de contratos y colocó a los trabajadores mucho más a merced de las fuerzas del mercado competitivo. El lema 'lo pequeño es bello' distaba mucho de ser una realidad, por el contrario, suponía muchas veces la racionalización del empleo, la intensificación del trabajo y el deterioro de las condiciones laborales y de la seguridad en el empleo.²⁷²

Lo cierto es que la seguridad en el empleo dista mucho de la existente hace dos décadas. Y, es que, mientras las empresas tratan de eliminar incertidumbre en su entorno, en su proceso de producción y en sus balances, lo constatado hasta ahora es que ésta se va traspasando, de la *gran empresa* a la *pequeña empresa* y, de ellas, a los *trabajadores*. Se externaliza la incertidumbre allí donde hay posibilidades, donde existe debilidad; y para ello había que limitar el poder sindical tanto a nivel institucional como dentro de las empresas. Así, el proceso de acotamiento del papel de los sindicatos dentro y fuera de la empresa en su labor de representante ante las Instituciones y ante la Patronal se convierte en un importante objetivo de quienes legitiman el nuevo modelo macroeconómico, el nuevo modelo industrial. Tony Elger, parafraseando a Terry, argumenta:

Los empresarios se han aprovechado de la inseguridad e incertidumbre generadas por

²⁷¹ GALBRAITH John Kenneth, *La cultura de la satisfacción*, (Anel Sociedad Económica, Barcelona 1997) p. 110.

²⁷² WHITTINGTON Richard, "Fragmentación de la investigación y desarrollo (I+D) industrial", en Anna Pollert Comp., *¿Adiós a la flexibilidad?*, (Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1994), p. 160.

las presiones a que se ha visto sometido el mercado de producción, no solamente para intimidar a los trabajadores sino para transformar activamente el terreno ideológico de la negociación (Terry)²⁷³

Para facilitar el proceso de transformación del modelo macroeconómico y legitimar en el futuro su funcionamiento, un paso importante a dar es la transformación ideológica de quien sustenta el proceso productivo en su contexto básico: la mano de obra. Sin duda, la imagen de progreso que ofrece la tecnología es un elemento fundamental en dicha aceptación.

Con las Nuevas Tecnologías la tendencia era reducir los efectivos del personal operativo y/o distribuirlos con mayor parsimonia en la fábrica, incorporando a sus funciones una serie de funciones no especializadas. Los trabajadores tenían muchas más probabilidades de aceptar la reorganización del trabajo cuando estaba asociada a cambios técnicos avanzados, debido en parte a unas condiciones y salario más favorables y en parte a la aureola progresista de la nueva tecnología²⁷⁴

Andrew Sayer y Richard Walker observan cómo se desarrolla en la década de los ochenta un intento de cambio de identidad en el quehacer de los trabajadores a partir de la aparición de la nueva tecnología y los nuevos procesos productivos.

La tendencia es que los trabajadores tengan que manejar más máquinas y dispongan de poco tiempo de descanso. Los empresarios controlan fuertemente la actividad sindical y esperan que los trabajadores se identifiquen con la empresa

El hecho de conceder a los trabajadores cierto grado de "autonomía responsable" no tiene nada que ver con el altruismo y no deja de ser, como el taylorismo, una estrategia empresarial para conseguir beneficios²⁷⁵

Sin embargo, el influjo ideológico del modelo actualmente imperante, envuelve a toda la sociedad, y lo que más importante, afecta a toda la sociedad, tanto a aquellos que pertenecen al proceso productivo como a los que están fuera. Se ofrece la imagen de un mercado fragmentado, y se acepta la imagen de un mercado fragmentado:

En una situación de recesión y reestructuración económica, la legislación sobre el empleo ha aumentado la mano de obra desfavorecida y desprotegida, y exacerbado la polarización ya existente entre la mano de obra jurídicamente protegida y el resto.

Según esta nueva versión, se registraría tanto de una división de la fuerza de trabajo en núcleo-periferia, igual que en el modelo de la empresa flexible, como de una deliberada división ideológica y política de la nación²⁷⁶

²⁷³ ELGER Tony, "Flexibilidad funcional e intensificación del trabajo en el sector manufacturero del Reino Unido en los años ochenta", en Anna Pollert Comp., *¿Adiós a la flexibilidad?*, (Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1994), p. 124.

²⁷⁴ *ibid.*, p. 111

²⁷⁵ SAYER Andrew y WALKER Richard, *La nueva economía social. Reelaboración de la división del trabajo*, (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1994), p. 268

²⁷⁶ POLLERT Anna, "La ortodoxia de la flexibilidad", en Anna Pollert Comp., *¿Adiós a la flexibilidad?*, (Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1994), pp. 60-1.

Tan es así que los líderes sindicales más importantes de España también han aceptado la idea de flexibilidad en el mercado de trabajo y en la producción como fuente de creación de riqueza, aunque con diferentes matices a los expresados por el modelo macroeconómico imperante: la *flexibilidad positiva* o lo que es lo mismo, tecnología y estabilidad en el empleo ante la competitividad mundial.

Esto nos va a permitir inculcar una nueva cultura empresarial y sindical en las relaciones laborales. En el terreno sindical, podremos pasar de una actitud defensiva frente a todo lo que sonaba a flexibilidad a construir por fin una flexibilidad positiva, y entender la flexibilidad como el equilibrio entre nuevas formas de trabajo y mantener la máxima estabilidad en el empleo. Flexibilidad entendida como empeño simultáneo de ambos factores, capital y trabajo, de tal manera que, con los esfuerzos ya realizados en el campo de la formación y los nuevos retos que nos hemos vuelto a plantear, podemos acometer también las modificaciones que tengan que darse en el capital variable, trabajando con esta idea de flexibilidad más positiva, y no identificada con la desregulación pura y dura.²⁷⁷

Es más, Cándido Méndez aboga por la estabilidad en el empleo como fuerza motivadora para la propia producción. La idea que pretende transmitir es: "salarios para consumir, consumir para producir".

La estabilidad en el empleo nos beneficia a todos. Aumenta la motivación en los centros de trabajo y favorece la productividad en las empresas. Favorece al conjunto de la economía y promueve por sí misma la creación de empleo porque el requisito necesario para relanzar el consumo es la estabilidad del empleo.²⁷⁸

Sin más preámbulos, vamos a explicar más detalladamente aquello que se ha configurado como *forma de actuación correcta* en todo el contexto del proceso productivo, tanto dentro del mismo como en su entorno, y cuáles han sido las claves (además de lo ya visto) que han permitido dar ese carácter de legítimo a lo que acontece hoy, tan diferente al ayer.

1.5 a.) Eliminación del poder sindical

Déjenme que llevado de mi impulso joven llegue aun más lejos, porque si me equivoco sabrán achacarlo a mi inexperiencia o se crean las condiciones laborales que los empleadores queremos o, sin ánimo de chantaje, no hay empleo. O dejamos de presentar la realidad de una forma tan light, o poco a poco habrá cada vez más españoles que no tendrán ni un ala de pollo que llevarse a la boca. Y además, el sistema de prestaciones sociales paro, pensiones y sanidad revienta.

Por último una reflexión general, posiblemente más filosófica que concreta, pero en mi opinión es la clave sobre la que descansa la puesta en marcha del mercado de trabajo. Creo que es necesario volver a recuperar la cultura del esfuerzo del trabajo bien hecho.

²⁷⁷ GUTIÉRREZ Antonio, "Apuesta por el futuro", (Dirección y Progreso, nº 152, 1997), p. 32.

²⁷⁸ MÉNDEZ Cándido, "Aportación fundamental para la estabilidad social", (Dirección y Progreso nº 152, 1997) p. 27.

Hoy, cuando trabajar es un derecho reconocido constitucionalmente, hay poco trabajo y pocas ganas de trabajar. Decía Aristóteles que "más se estima lo que con más trabajo se gana"... Y el que no quiera trabajar "que no coma", decía San Pablo. O, en otra vertiente, "cuando uno se queja de su trabajo, que lo pongan a no hacer nada» (Pascal)²⁷⁹

Estos son el primer párrafo y el último de un artículo de José Juan Pérez Tabernero referente a la "Reforma del Mercado de Trabajo". El objetivo es la búsqueda de una mayor flexibilidad para el mismo a través de la reducción de la carga de despido a la empresa, de la creación de nuevas condiciones que determinen el *despido objetivo* (sobre todo por motivos tecnológicos),... El artículo data de 1995, antes de la revisión en 1997 del *Estatuto de los Trabajadores*, creando lo que se denominó "Medidas urgentes para la mejora del mercado de trabajo y el fomento de la contratación indefinida" (BOE, Real Decreto-Ley del 16 de Mayo de 1997, núm. 8/1997), donde lo que se estaba acordando era la reglamentación del *contrato indefinido* frente a la excesiva eventualidad que se estaba dando en el mercado laboral. Es más, la reivindicación desde los sectores sociales del empleo (los Sindicatos) de la necesidad de, *en un mercado flexible, por lo menos que sea flexibilidad positiva*, es el camino que se inició en la última revisión laboral. El siguiente, por lo menos desde la perspectiva sindical, parece ser la reducción de la jornada laboral a 35 horas semanales. ¿Qué se esconde en tal objetivo? Guy Aznar, primero, aclara la situación del cambio que se está viviendo como un cambio estructural que ha de afectarnos en el futuro a todos.

Seamos lúcidos. la revolución del trabajo no es un fenómeno anecdótico, es un maremoto, no es un fenómeno coyuntural que podría solucionarse gracias a la sabiduría de gestores tranquilos que sueñan todavía con el crecimiento de tiempos pasados, es una revolución estructural. Ningún sector quedará al margen, ni el de la agricultura ni el de la industria ni el de los servicios²⁸⁰

Reconoce al trabajo como *un lenguaje* que nos hace sentirnos partícipes del mundo en el que vivimos. Esto estaría en la línea de Marie Jahoda y de Colln Ball²⁸¹ cuando, en sus investigaciones, observaron el proceso degenerativo que se desarrolla en la persona cuando ésta se ve desplazada del mundo laboral. Así, para Aznar, *estar ligado al mundo, es formar par-*

²⁷⁹ PÉREZ TABERNERO Juan José, en "¿Por qué hay que reformar el mercado de trabajo?", (en *Dirección y Progreso*, nº 139, 1995), pp 60 y 63.

²⁸⁰ AZNAR Guy, *Trabajar menos para trabajar todos*, (Ediciones HOAC, Madrid, 1994), pp.41-2

²⁸¹ Ver pp 105 y ss

te del mundo a través del trabajo²⁸². De tal forma, afirma que nos encontramos en un momento histórico para proceder a la redistribución del trabajo como una meta de la sociedad, como una forma de hacer partícipes a todos del progreso generado. El principal objetivo no será acabar con el desempleo; *el principal objetivo es el desarrollo de la persona*. Así, en este marco, el ocio y la capacidad de hacer un uso ordenado del mismo exige la simetría del trabajo a nivel estructural, buscando en este nuevo orden desarrollar un ocio creativo y educador, subjetivo pero objetivado en un modelo más elaborado de la elección entre ocio y trabajo que desarrollamos páginas atrás²⁸³.

La iniciativa de la redistribución del empleo no tiene como primer objetivo resolver el paro. En primer lugar dirige sus esfuerzos a crear un espacio de libertad nuevo para cada uno. El razonamiento no es: *Para resolver el paro, hay que buscar la redistribución del tiempo de trabajo, esto va a liberar tiempo y buscaremos después cómo ocupar ese tiempo*. El razonamiento es éste: *Es deseable permitir a los hombres disponer de un volumen de tiempo más importante que el dedicado al ocio, para favorecer su desarrollo individual*. El desorden actual del empleo es una circunstancia favorable para alcanzar este objetivo. Aprovechémoslo²⁸⁴.

Sin embargo, este pensamiento no es similar al pensamiento ofrecido por Friedman. Tampoco lo es para el pensamiento *expansionista* y la consideración de los costes que se realiza. Pero lo es mucho menos para quienes que ven en la conjunción de la ideología del primero y la consideración del segundo el nuevo camino de la empresa en un mercado globalizado. Y, es que, para estos, el empleo indefinido pactado afecta a la perspectiva de la libertad del empresario del marco monetarista. Pero la reducción de la semana laboral a 35 horas ya es decidir por los dueños cómo deben producir y, lo peor de todo, es encarecer el producto final con nuevos costes laborales.

Pero, ¿qué nos sugiere Friedman? Afirma que la empresa es únicamente de los propietarios. Por ello, estos son los únicos que pueden decidir sobre lo que les conviene desde la perspectiva económica del *empresario destructor y creador* que sugirió Schumpeter. Pero, ¿quiénes son estos actualmente? La respuesta es inequívoca: los *accionistas*. Así, los objetivos a satisfacer por la empresa son únicamente los objetivos deseados por los accionistas.

²⁸² AZNAR Guy, *Trabajar menos para trabajar todos*, (Ediciones HOAC, Madrid, 1994), p. 99

²⁸³ Ver pág. 97 y ss.

²⁸⁴ AZNAR Guy, *Trabajar menos para trabajar todos*, (Ediciones HOAC, Madrid, 1994), p. 109

¿Cuáles son estos? Los objetivos económicos, objetivos de rentabilidad. En este marco, los altos ejecutivos no son más que empleados de los accionistas que han sido contratados para satisfacer los objetivos de estos. Por eso, no es de extrañar que los propios altos ejecutivos, conforme se fue asentando este modelo teórico en la base política y económica de la sociedad, fuesen quienes adquiriesen esas mismas empresas en las que desarrollaban su actividad, no como simple trabajadores, sino como algo más. Esa actitud, reprobable para muchos, esconde un propósito defensivo de justicia que se encuentra en el debate clásico de la empresa, debate que, por otro lado, hoy está más en boga que nunca. ¿De quién es la empresa? ¿Pertenece a la sociedad? ¿Quiénes deben participar en ella? ¿Quién decide lo que es social y lo que no?

En realidad, el supuesto de la persecución del propio interés es válido. En cuanto gerentes y directivos han escapado al control de los accionistas, han pasado a maximizar crecientemente sus propios beneficios. Lo han hecho en forma de salarios y opciones sobre las acciones, beneficios de jubilación, utilización personal de activos empresariales excepcionalmente caros y diversos, con cierto énfasis especial en los aviones; cuentas de gastos y retribución en especies; paracaídas dorados que protejan de una pérdida de poder; y otras recompensas financieras. En 1980, los principales directores ejecutivos de las trescientas empresas más grandes del país tenían ingresos veintinueve veces superiores a los del trabajador industrial medio. Diez años después, los ingresos de esos mismos directivos eran noventa y tres veces mayores. El ingreso del empleado medio norteamericano disminuyó ligeramente en esos años. Fueron estas recompensas amplias y autoasignadas y el prestigio y el poder asociados a la alta dirección los que atrajeron, como es natural, el interés y la atención intrusos de los que, también naturalmente, preferirían tenerlos para sí. Esto trajo consigo dos de los fenómenos financieros más espectaculares de la década de los ochenta: el de las incursiones y el tiburoneo empresariales, como se les llamó, para obtener el poder y las recompensas de la dirección, y las adquisiciones de empresas *buy-outs* por sus propios directivos, intentando preservar su posición y su renta. Ambas cosas se consiguieron básicamente del mismo modo: tomando dinero prestado contra la garantía de la empresa, para adquirir la totalidad de las acciones a los hasta entonces lánguidos y pasivos accionistas.²⁸⁵

Así, el desarrollo del *mercado de valores* como el ámbito donde el individuo puede "recuperar" la imagen empresarial schumpeteriana del "creador y destructor", la disminución de los tipos de interés con el objetivo de que el dinero fluya hacia esa imagen creada en la mente de Friedman y reconocida con el premio Nobel, movió a muchos a acercarse al mismo con el objetivo de hacer de estas grandes empresas sus grandes negocios. Atrajo a los de fuera. Pero algunos de los de dentro no permanecieron inertes al cambio. También lo hicieron suyo.

Cada vez más los mayores propietarios del capital empresarial y principales prestamistas no son las grandes familias ni los pequeños inversionistas de la clase media, sino los Fondos de Pensiones, que canalizan el ahorro de los trabajadores y empleados. Se calcu-

²⁸⁵ GALBRAITH John Kenneth, *La cultura de la satisfacción*, (Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1997), pp. 72-3

laba a mediados de la década de 1990 en los Estados Unidos que los Fondos de Pensiones eran propietarios del 50 por 100 del capital social de todas las grandes y muchas de las medianas empresas. Aunque sólo en los Estados Unidos el fenómeno revestía tal magnitud, existe en todas partes este tipo de lo que Peter Drucker duda en si llamar «socialismo de los fondos de pensiones» o «capitalismo de los empleados». Un efecto de este tipo de propiedad sobre la dirección de las empresas consiste en que los gerentes ya no son contratados por el propietario según el esquema tradicional de separación entre propiedad y control, sino que la gerencia adopta la forma de «trustees» o dirección por consejos donde los Fondos de Pensiones están representados y ejercen una función supervisora de los directivos propiamente dichos (Peter Drucker, 1993)²⁸⁶

Seguramente, los japoneses, cuando mostraron sus técnicas de organización empresarial al mundo occidental, no pensaban que lo estuviesen poniendo en manos de alguien que lo iba a utilizar como se hace en la actualidad. Y, es que, los trabajadores y sus sindicatos, pese a no ser los causantes de la *espiral inflación-salarios*

Los sindicatos posiblemente prestan útiles servicios a sus miembros, y quizá también hacen mucho daño al limitar las oportunidades de empleo para los demás. Pero ellos no producen la inflación. Los aumentos de salarios superiores al aumento de la productividad son un resultado, y no la causa de la inflación²⁸⁷

son elementos externos a la empresa, elementos que no tienen derecho a interferirse en el objetivo de la misma: la rentabilidad. Esta "nueva" consideración, la "aclaración" de dé quién es la empresa y cuáles deben ser sus propósitos es el verdadero elemento de cambio de la sociedad económica, política y social actual. Y me reitero, los japoneses, según nos mostró Shigeto Tsuru, no opinan lo mismo que quienes han realizado un híbrido de ambos modelos. Y eso que nos enseñaron cómo producir para la *expansión de la oferta*.

¿Cuál ha sido el papel jugado clásicamente por los sindicatos? Claus Offe considera que los sindicatos, dada su condición de representantes legalmente establecidos y reconocidos por parte de los Estados, son quienes deben llevar a cabo las negociaciones que afectan al mundo laboral, defendiendo tres tipos de intereses:

- el interés por el mantenimiento y, en su caso, aumento de los ingresos derivados del trabajo en términos reales,
- el interés en unas condiciones de trabajo favorables y
- el interés en un elevado índice de empleo²⁸⁸.

²⁸⁶ LÓPEZ PINTOR Rafael, *Sociología del Trabajo*, (Alianza Universidad Textos, Madrid, 1995), p. 88

²⁸⁷ FRIEDMAN Milton, *Paradojas del dinero*, (Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1992), p. 241

²⁸⁸ OFFE Claus, *La Sociedad del Trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*, (Alianza Editorial, Madrid 1992), p. 53

Sin embargo, reconoce que *el primer tipo de interés, en el intento de satisfacer a los afiliados, se antepone a los otros dos*. Las razones para ello serían las propias del intento de subsistencia de cualquier otro tipo de organización, es decir, la protección de su base, o lo que es lo mismo, de sus afiliados:

Estas coaligaciones, empero, sólo en medida muy limitada disponen de medios estratégicos con los que poder fomentar el objetivo de un aumento del empleo; esto es así en todo caso siempre que se tenga presente, a título de criterio, la compatibilidad de los medios con el mantenimiento de la propia organización sindical. La organización se vería amenazada, por ejemplo, si los sindicatos, en interés del aumento de la ocupación, se mostraran dispuestos a renuncias salariales de una magnitud o de una duración tal que hubieran de socavar, a los ojos de los afiliados suyos (también de los potenciales), la motivación para continuar siendo miembros de las organizaciones sindicales y satisfacer las cuotas (o, en su caso, para ingresar en sus filas) Y la existencia de la organización se vería igualmente amenazada, en sentido contrario, en el caso de que una situación ocupacional súbitamente agravada se pudiera imputar, a título de agente causal, a previos aumentos salariales, circunstancia que podría llevar a los afiliados (también a los potenciales) a apartarse por esta *razón de la organización*. En evitación de *ambos* riesgos político-ocupacionales interviene el interés sindical por el pleno empleo sobre todo a través del intento de ejercer con eficacia la correspondiente presión política sobre partidos, parlamentos y gobiernos.²⁸⁹

Estas *satisfacciones* podrían ser consideradas como promotoras del *mercado interno* de la empresa (e incluso, para muchos pensadores, del *modelo dualista o de los "mercados primarios y secundarios de trabajo"*)²⁹⁰. Sin embargo, según Offe, los objetivos están justificados desde el punto de vista organizativo, por lo que la búsqueda del *pleno empleo* debe llegar de la presión que puedan ejercer estos sobre los marcos políticos legítimamente establecidos. Para Friedman, la actitud de los sindicatos no sería realmente la causante de los mayores males del mercado laboral, aunque pudieran contribuir a que éste no funcionase correctamente. Para este autor, las "barreras de entrada" provocadas por las decisiones político-institucionales como el "salario mínimo",... serían las verdaderas causantes de los males del mercado laboral: *la falta de elasticidad*. Por ello, la política del Estado debe ser la política de quien permanece expectante ante un modelo de mercado de trabajo sin trabas.

...El poder de los sindicatos sobre los salarios se ejerce fundamentalmente por el control de la oferta de trabajadores y que, en consecuencia, las llamadas prácticas restrictivas cuotas de ingreso altas, disposiciones discriminatorias para la entrada en los sindicatos, derechos de antigüedad, etc. tienen la función económica de reducir el número de los que entran y aumentar así los salarios. Es ésta una concepción errónea de la función de tales prácticas restrictivas. Evidentemente, los sindicatos no pueden ejercer esta función si no está corrada o limitada la libertad de las empresas para contratar obreros no sindicados, pero esto ya significa un control sobre los empresarios derivado de fuentes que no son la

²⁸⁹ Ibid, p. 53

²⁹⁰ Ver pág. 24 y ss.

restricción de la entrada en los sindicatos. Para comprender la función de estas prácticas y de la de impedir la contratación de obreros libres, supongamos que se puede fijar por medios directos el salario a un nivel superior al competitivo, por ejemplo, con la promulgación de una ley de salarios mínimos. Esto significará necesariamente que habrá menos puestos de trabajo disponibles que antes y menos puestos que personas en busca de trabajo...²⁰¹

Una vez más, la corriente ideológica expresada y difundida por Friedman es la de la recuperación por parte de su dueño (ios accionistas, principalmente) de la empresa. Y *el único objetivo de ésta debería ser la búsqueda del máximo rendimiento.*

1.5.a.1.) Humanizar el centro de producción

El anterior modelo de *demanda agregada* favorecía, como vimos, la expansión del modelo productivo en masa debido precisamente al fuerte influjo que ejercía la actuación del Estado en el mercado con su "modelo multiplicador". Así, el desarrollo del *método científico* de la organización del trabajo se convirtió en un modelo excelente para un mercado tan estable. Sin embargo, éste, debido a la rigidez en todas sus líneas (*rigidez horizontal y vertical*), hizo que fuese considerado como deshumanizante y creativamente alienante. Así, el desarrollo tecnológico era visto como una panacea que permitiría humanizar el centro de trabajo (sobre todo su *núcleo de operaciones*), mientras mejoraba rendimientos en un proceso expansivo, en principio, sin fin. Mientras tanto, en ese intento humanizador, el sindicato, como representante legal de los trabajadores, tenía un peso específico importante.

La estructura y funcionamiento básicos de los sistemas de relaciones industriales muestran una relativa estabilidad en los años de crecimiento económico sostenido de las décadas de 1950 y 1960.

El desarrollo de la organización del trabajo en esta época se basó principalmente en la mecanización, la especialización y la normalización. El aumento de la primera permitió la fabricación de amplias series de productos normalizados para los grandes mercados en expansión de las economías industrializadas. Esta situación dio lugar a la masiva utilización de trabajadores escasamente formados y semicualificados, a la dependencia de la actividad productiva respecto a los ritmos mecánicos y a la especialización y fragmentación de tareas al estilo taylorista y fordista. Siguiendo los principios de gestión científica, hubo una tendencia al traslado del conocimiento y del control del centro de trabajo a las oficinas, del trabajador ordinario al especialista directivo. En palabras de un eminente crítico y promotor del cambio, el panorama organizativo se volvió monótono.²⁰²

²⁰¹ FRIEDMAN Milton, *Teoría de los precios*, (Alianza Universidad Textos, Madrid, 1990), p. 205

²⁰² ROJOT Jacques y TERGEIST Peter, "Visión de conjunto: tendencias de las relaciones industriales, flexibilidad del mercado de trabajo interior y organización del trabajo", Informes OCDE, *Nuevas orientaciones en la organización del trabajo. La dinámica de las relaciones industriales*, (Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1995), pp 12-13

Esta situación hizo que los representantes de los trabajadores, ante un sistema tan normativizado, tan poco profuso a cambiar rápidamente y aceptar nuevas demandas en pos de los trabajadores de dentro del mercado de trabajo, estableciesen métodos, muchas veces violentos como manera de lograr los objetivos pretendidos:

Las relaciones industriales comenzaron a mostrar signos de tensión y de disyunción a finales de la década de 1960, en primer lugar, por la relevancia cada vez mayor de la insatisfacción de los trabajadores en muchos países y, en segundo lugar, por la difusión en Europa, Australia y en menor medida en Norteamérica y Japón de una ola de conflictos laborales, tanto espontáneos como dirigidos por los sindicatos, caracterizados por un conjunto de demandas cuantitativas, cualitativas y a menudo (como en Francia y en Italia) plenamente políticas. En respuesta a éstos y a otros signos de agitación laboral, los gobiernos apelaron a la «humanización del lugar de trabajo» y establecieron agencias y programas de «calidad de la vida laboral», en un intento de abordar los efectos negativos de una organización de la producción basada en la fragmentación de tareas y en un fuerte control vertical ²⁰³

Esta fue la antesala del intento de arrinconar al poder sindical dentro de las empresas. Humanizar el centro de trabajo sin elementos externos que pudiesen menguarla, ese aumento de calidad de vida laboral proveniente del propio centro de trabajo a través de las posibilidades que ofrecía, como se reconocía habitualmente, de la tecnología como progreso. Este proceso se desarrolló durante dos décadas con éxito. Este progreso debía ser suficiente para reafirmar la "calidad de vida" de los trabajadores, por lo que ya no sería necesaria la participación del "anacronismo externo" en el que se habían convertido los sindicatos en su ejercicio de luchar en contra de la división de clases en una sociedad donde la mayoría de sus ciudadanos, gracias al Estado de Bienestar, se había convertido en "clase media".

Precisamente en el mismo período en el que se han introducido y celebrado estas innovaciones progresistas en la gestión de los recursos humanos, los salarios reales de los trabajadores americanos han bajado, la inseguridad de empleo ha alcanzado nuevas cimas en la oleada de programa, de "redimensionamiento", los niveles de sindicación y el poder de los sindicatos han disminuido vertiginosamente y el grado de desigualdad económica ha aumentado (tanto en lo que se refiere a la renta como a la riqueza). Estas últimas tendencias presagian un sombrío futuro de disminución de los niveles de vida, incluso de "tercermundialización", a medida que la competencia mundial reduzca los salarios y socave el poder de los sindicatos, y apuntan precisamente en la dirección opuesta al "buen camino" que conduce a un centro de trabajo de elevados salarios y altas cualificaciones. ²⁰⁴

Pero, no todos los cambios que se iban a producir dentro del centro de trabajo iban a

²⁰³ Ibid, pp 13-14

²⁰⁴ MILKMAN Ruth, "El nuevo trabajo americano: ¿buen camino o mal camino?", (*Sociología del Trabajo*, n° 31, 1997), p 38

ser favorables a los trabajadores y a la humanización del centro; y la experiencia nos demuestra que la atenuación del poder sindical dentro de las empresas, y la consiguiente pérdida de identidad también fuera de ellas, iba a afectar negativamente a los grupos menos "dotados" del anterior proceso productivo. Es más, con el desarrollo de las Nuevas Tecnologías de Tratamiento de Información dentro de las empresas (sobre todo en la *gran empresa*), todo el proceso productivo de la línea de trabajo podía verse afectado de manera negativa.

La caracterización de la automatización como movimiento de disociación relativa entre el sistema técnico y el sistema de trabajo. Esta disociación se traduce en una extenonización física de las intervenciones humanas ante el proceso de transformación de la materia y la temporalidad propia a este proceso, tal como lo realizan el dispositivo técnico y la acción de la máquina (Pierre Noville)...

En este sentido, la evaluación ha sido, y sigue siendo caótica. Al observar las dificultades importantes planteadas por la automatización de los procesos productivos más taylorizados podemos preguntarnos cuál es el origen de dichas dificultades. ¿Se debe a la complejidad técnica de una automatización que sustituye a gestos obreros concebidos en el espacio? ¿O no será acaso porque, en los mismos procesos productivos, tal y como se expresan a través de los movimientos de los obreros y la escasa cualificación de la mano de obra que los ejecuta, se trata de una forma técnica antigua y bloqueadora en comparación con el movimiento de disociación, forma que, socialmente, sigue imponiéndose en los intentos de producir una automatización de sustitución directa al trabajo humano?²⁹⁵

Lo cierto es que las *economías de escala*, el uso del mecanismo de los precios como sistema relacional intraindustrial, el control de costes, la nueva consideración del capital humano,... iba a acompañar al nuevo proceder.

Como es natural, existen otros medios (aparte del que propone Friedman) para «restituir» la empresa... Se podría restituir a los consejos de administración a sus lugares de influencia, haciendo que los administradores fueran responsables de sus acciones ante la ley, y dándoles una mayor independencia en relación a los gerentes (por ejemplo, proporcionándoles su propio personal y excluyendo a los gerentes que tengan dedicación plena de su nivel jerárquico, especialmente cuando se trata de ocupar el cargo de presidente). Podríamos incluso hablar de «reducirla» donde fuera posible, a fin de disminuir el tamaño de las empresas que hayan crecido en exceso, basándonos en el mercado o en el poder político, en lugar de en las economías de escala, y quizá eliminando ciertas formas de integración vertical. En muchos casos puede ser ventajoso, tanto desde un punto de vista económico como social, hacer que la empresa comercie con sus proveedores y clientes, en lugar de permitirle que los devore indiscriminadamente.

Personalmente, dudo que estas propuestas puedan llevarse a cabo más fácilmente en la sociedad actual que las propuestas de Friedman, aun cuando, desde mi punto de vista, sean más deseables. «Restituyámosela» es la postura nostálgica... una vuelta a nuestros delirios de un pasado glorioso. En esta sociedad de grandes organizaciones, cho-ca ante las poderosas fuerzas económicas y políticas.²⁹⁶

²⁹⁵ ZARIFIAN Philippe, "El taller productor de innovación", François Michon y Denis Sagrestin, en *El empleo, la empresa y la sociedad*, (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993 92-3)

²⁹⁶ MINTZBERG Henry, "¿Quién debe controlar la empresa?", en H. Mintzberg, J. B. Quinn y S. Ghosla, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), pp. 333

1.5.a.2.) El "saber" como elemento distintivo en la organización de la empresa

La distorsión que podían generar históricamente los sindicatos, ante la mirada actual, era la presión alcista a la que sometían los costes laborales y, por ende, los precios. Hablamos del mercado interno, de los costes añadidos a los que se sometía a la empresa por derechos adquiridos de los trabajadores tales como la antigüedad,...

El precio de todos estos cambios fue un aumento de la vulnerabilidad de todas las economías nacionales a la inflación salarial. Esta inflación era fruto de la escasez de mano de obra o de las demandas sindicales, respaldadas por la militancia obrera, de una mayor participación en la renta nacional. Pero a principios de los años setenta los empresarios tomaron medidas contrarias. En Estados Unidos, contrataron jóvenes, inmigrantes ilegales de Latinoamérica y el Caribe y un número mayor de mujeres, ninguna de las cuales demandaba salarios inflados. En Francia, las empresas buscaron la manera de soslayar las nuevas garantías de empleo contratando trabajadores a agencias de trabajo temporal e introduciendo contratos laborales temporales. En Italia, como hemos visto, las grandes compañías subcontrataron trabajo a pequeñas empresas²⁹⁷.

Los derechos adquiridos, los incrementos de los precios salariales de las personas que más tiempo llevan en la empresa vienen condicionados, históricamente, de antemano. Esta situación ha sido, y en algunos lugares es, un hecho reconocido y aceptado por todos.

Una predicción adicional es que, para una edad determinada y un nivel de capacidad estimado, los salarios tenderán a ser más altos para los trabajadores con más experiencia y, en especial, para aquellos con mayor antigüedad en la empresa. Esto sucede por dos razones. La primera es que cuanto más extenso sea el historial laboral del trabajador, menor será la incertidumbre sobre su productividad y menor la prima de seguro a deducir en la determinación del salario ofrecido al trabajador en un nuevo empleo. La segunda razón, que refuerza a la primera, es que hay más probabilidades de que se haya sobreestimado la productividad de un trabajador con mayor antigüedad en la empresa y, en consecuencia, de que su retribución sea superior a su producto marginal estimado.

Finalmente, para un grado de experiencia dado y una capacidad, o productividad, estimada, los salarios tenderán a ser mayores para los trabajadores de más antigüedad y más cercanos a la jubilación. La razón es, nuevamente, que la prima de seguro implícita es menor para los trabajadores de más edad porque son menos los años durante los que el empresario podría tener que subsidiar el salario del trabajador, si éste resultara ser de baja productividad²⁹⁸.

Y, es que, los modelos de producción a largo plazo que consideraban a la tecnología como un elemento exógeno (sobre todo el *modelo de generación de los bienes de capital o del tipo learning-by-doing*)²⁹⁹, velan en la mano de obra experimentada (experiencia que se adquiría con el paso de los años) como una cuasi-renta que permitía a la empresa una mejor dispo-

²⁹⁷ PIORE y SABEL, *La segunda ruptura industrial*, (Alianza Universidad, Madrid, 1990), p. 242.

²⁹⁸ MILGROM Paul y ROBERTS John, *Economía, organización y gestión de la empresa*, (Editorial Anel, Barcelona, 1993), pp. 395-396.

²⁹⁹ Ver pág. 118 y ss.

sición en sus rendimientos. Así, una vez cubierto el salario, el resto de lo producido por el trabajador se transformaba en una renta para la empresa (cuanto mejor conociese su trabajo, más produciría). A través de esta consideración, se suponía que la transmisión de conocimientos de los más veteranos a los más jóvenes se produciría sin temores por parte de los primeros a verse sustituidos en el proceso productivo. Su defensa por parte del "sistema" era una insinuación a ser respetados por sus "iguales" -además de favorecer la transmisión de los secretos del proceso a los menos formados (y más "baratos"):

Los acuerdos autoexigibles requieren la existencia de rentas o cuasirrentas. Las rentas tienden a desaparecer en toda relación a largo plazo, pero las cuasirrentas, que representan un rendimiento normal de inversiones hechas en el pasado, pueden perdurar. Una fuente de las cuasirrentas necesarias podrían ser los rendimientos de las inversiones en capital humano específico de la empresa. Una vez que la empresa ha formado a sus trabajadores en especialidades específicas para ella, estos serán más valiosos para la empresa que unos nuevos trabajadores que los reemplazaran. Así, mientras aquéllos no reciban la totalidad del valor del resultado adicional de sus inversiones en capital humano específico para la empresa (nótese que no hay presión del mercado para que reciban este valor adicional), la empresa ganará una cuasirrenta empleándolos, que podría ser suficiente para disuadirla de engañarlos.³⁰⁰

Sin embargo, debido a las presiones salariales antes comentadas y a la extensión de la educación básica como algo *universal* en todas las sociedades avanzadas, se considerará que la formación no tiene que producirse exclusivamente en los centros de producción. Los *modelos endógenos*³⁰¹ inciden en la formación externa como elemento primero antes de incorporarse al centro de trabajo. A partir de ahí, el desarrollo tecnológico en la empresa es intencional, endógeno. El *capital humano* entra en la empresa formada en sus fundamentos básicos (sobre todo, capacidad de *abstracción*); a partir de ahí, tomará contacto con un equipo de trabajo donde se desarrollará como *capital humano específico* en el marco de la actividad que ejerza. Los modelos de producción a largo plazo considerarán a la tecnología como un elemento endógeno (el *modelo de crecimiento endógeno* primero, y el *modelo neoclásico revisado* después), y al *capital humano formado externamente* como un elemento que debe mostrarse internamente. La formación interna de esa mano de obra es, exclusivamente, una consecuencia añadida al I+D. Esto dará lugar, según Gladstone y Ozaki, a nuevas formas de elitismo,

³⁰⁰ MILGROM Paul y ROBERTS John, *Economía, organización y gestión de la empresa*, (Editorial Anel, Barcelona, 1993), p. 392

³⁰¹ Ver pág. 120 y ss

además de una mayor polivalencia a los más formados para las nuevas necesidades.

Los trabajadores ya dotados de elevadas cualificaciones parecen haber sacado mayor provecho de los cursos de formación organizados en los casos descritos...

Por otro lado, los trabajadores manuales semicualificados o no cualificados carecían en ciertos casos de las bases necesarias para adquirir las cualificaciones exigidas por las Nuevas Tecnologías³⁰²

La mejora de la educación y la garantía de la misma para todos los ciudadanos es algo en lo que coinciden todos los marcos ideológicos actuales como base de la competitividad. Así, la segunda parte del programa europeo FAST I, *Europa 1995: Nuevas Tecnologías y Cambio Social* (FAST II), argumenta:

La educación es y será el factor dominante en la asimilación y potencialización de la tecnología...

Es necesario emprender la incorporación de las Nuevas Tecnologías de forma que se garantice a chicos y chicas un contacto instrumental, racional y constructivo con las Nuevas Tecnologías en los niveles obligatorios de la enseñanza³⁰³

Otros autores lo enmarcan dentro del concepto *libertad*, argumentando que una mejor educación dará una mayor libertad en todos los ámbitos a quien la posee y una mayor igualdad de oportunidades en el mercado laboral:

La competencia sustituye la imposición monopolista o la rigidez de la regulación por la libertad de elección... Pero lo que no debe olvidarse es que los resultados positivos de la competencia deben contribuir a asegurar la educación, la sanidad o la igualdad de oportunidades³⁰⁴

Es a través de estas consideraciones, además de la extensión global de la educación básica, donde se instala el nuevo marco contractual obviando el anterior. En este modelo el Estado ocupa un lugar destacado como garante de la transmisión de conocimientos que antes se adquirían dentro del proceso productivo a través del tiempo y que daban un carácter diferencial al que lo poseía. Así, elimina la incertidumbre -más, si cabe- de los centros productivos respecto a sus necesidades futuras de mano de obra especializada.

Por otro lado, desde la perspectiva de los estudiantes respecto al mercado, Richard B.

³⁰² GLADSTONE A y OZAKI M., *Participación de los trabajadores en la empresa, nuevas tecnologías y programas de formación*, (Ministerio de Trabajo y S.S., Madrid, 1994), pp. 31-2

³⁰³ PÉREZ ADÁN José, "Impacto de la revolución tecnológica en el trabajo humano", (*Revista de Trabajo y Seguridad Social*, nº 1, 1991), pp. 86-7 y 146.

³⁰⁴ SARTORIUS Nicolás, "El nuevo espacio del socialismo", (*Temas para el debate*, nº1, 1994), p. 18

Freeman, en su estudio *Mercados de trabajo en acción. Ensayos sobre economía empírica* demostró como los mercados educacionales funcionaban de acuerdo a la demanda observada por los estudiantes del mercado laboral. Estos dirigían sus esfuerzos hacia aquellos estudios que consideraban mejor pagados en el futuro. Una vez saturado ese mercado, los esfuerzos de los nuevos jóvenes serían dirigidos hacia otro tipo de estudios que observasen con un mejor rendimiento profesional pero, sobre todo, económico:

...¿Realizaban los jóvenes inversiones racionales en capital humano, tal como la teoría postulaba, o basaban sus decisiones en los factores no económicos que tanto recalcan las anteriores generaciones de economistas?...

Los resultados tanto en el caso de las ingenierías... como en el de las ciencias físicas respaldaron sustancialmente la idea de que las inversiones en cualificación realizadas por la mano de obra eran sensibles a los incentivos, aportando nuevas evidencias sobre la presencia de cierta dinámica del tipo de telaraña, en la cual un mercado de trabajo dinámico atrae un gran número de estudiantes, lo que a la larga deprimirá el mercado ³⁰⁵

El modelo diseñado por este autor fue el denominado *modelo de la telaraña*. En éste, un mercado de profesionales (pongamos por caso el de los ingenieros) con una elevada formación, se caracterizará por ser sensible a las variaciones de la demanda y de los salarios que el

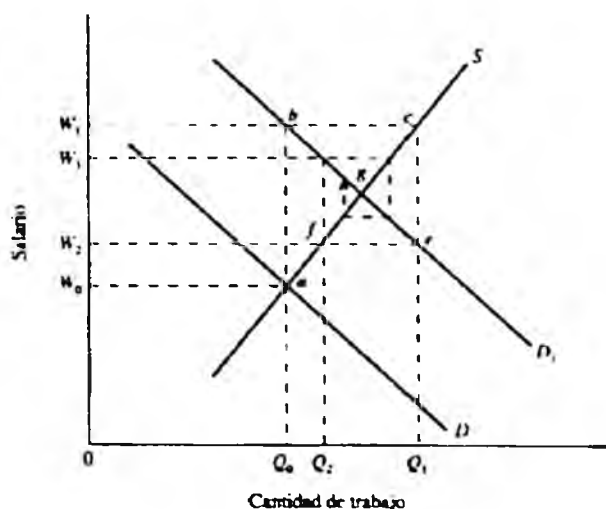


Figura 40 El modelo de la telaraña
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 181)

mercado sea capaz de ofrecerles. Así, si la demanda es D y la cantidad de trabajo por un determinado salario es igual a W_0Q_0 , con una oferta de ingenieros S , el punto de encuentro entre

³⁰⁵ FREEMAN Richard B., *Mercados de trabajo en acción. Ensayos sobre economía empírica*. (Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1994), 19-20

ambas será a. Si la demanda de ingenieros se traslada a D_1 , al ser la oferta fija (debe transcurrir un espacio de tiempo desde que se solicitan ingenieros hasta que estos terminan sus estudios), el salario subirá a W_1 para Q_0 cantidad de trabajo, con lo que el salario aumentará a b, o lo que es lo mismo, para una cantidad igual de trabajo, el salario será superior al anterior. Sin embargo, con el paso del tiempo, la oferta de estos profesionales aumentará debido a la actitud maximizadora de los estudiantes. De forma que la cantidad de trabajo ofrecida por el conjunto global de los ingenieros (los antiguos y los nuevos) será igual al salario W_1Q_1 , encontrándose la oferta y la demanda en el punto c. Sin embargo, la demanda real es sólo de D_1 , con lo que se producirá una saturación del mercado. Ante ésta, el salario ofrecido será de e, con lo que el ciclo se repite pasando por f hasta llegar a g, punto de equilibrio entre la oferta y la demanda.

Aunque el modelo no es aceptado plenamente por los economistas debido a que los estudiantes deberían conocer los *salarios de partida* así como las *corrientes gananciales que deberían tener a lo largo de su vida laboral*, lo cierto es que Freeman demostró la existencia de un alto grado de racionalidad a la hora de escoger sus carreras por parte de estos. Sin embargo, lo que este modelo nos recuerda básicamente (y eso sí que es generalmente aceptado), es que los ajustes de la oferta y la demanda de trabajo no son tan inmediatos como desearían los procesos productivos. Además, este modelo puede aplicarse a cualquier sector que necesite un grado de formación específica.

Y es siempre necesario que haya un suministro y una reposición constante de esos trabajadores... Es algo que entendemos perfectamente y que aprobamos con firmeza; es lo que se pretende lograr en general con la educación³⁰⁶

1.5.a.3.) El poder dentro del centro productivo

Para otros autores, el nuevo modelo intenta satisfacer algo más profundo, pero terriblemente humano: *el poder dentro del centro productivo*. No solo evitar la distorsión económica, eliminando la *ilusión monetaria* tan criticada por los *monetaristas*, sino que el control y el

³⁰⁶ GALBRAITH John Kenneth, *La cultura de la satisfacción*, (Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1997), p. 48

mando se sitúe en manos ilegítimas. Se trataría de la reivindicación de la *distinción valorativa* (*invidious distinction*) de Veblen por aquellos que legítimamente creen poseerla.

Y, es que, no debemos olvidar las enseñanzas de Crozier y su *Fenómeno burocrático*. Su análisis descubría que el *modelo organizativo burocrático* (tan común en las empresas de *producción en masa*), podía generar corporativismo en determinados lugares de las mismas (dependiendo de la cohesión del grupo, de su conciencia de "indispensabilidad",...), algo ante lo que la dirección no podía hacer nada ya que los "transgresores" también respetaban en *normas de funcionamiento y de castigo* escritas y racionalizadas.

Modelo burocrático se puede decir que es una organización basada en un conjunto de funciones establecidas mediante reglas legales, racionales, escritas y exhaustivas. Tiene en común con la "dirección científica" la división sistemática del trabajo (especialización y departamentalización).

El poder que ostenta cada individuo en el seno de este modelo es personal y procede de la norma que crea el cargo. Los cargos, por su parte, están ordenados jerárquicamente cada puesto inferior está bajo el control y supervisión de un puesto superior. El desempeño de cada cargo se basa en la preparación especializada de su ocupante, para ello las personas que ocupan los distintos cuerpos son seleccionados bajo el principio objetivo del mérito. Otra característica esencial de este modelo es que ningún integrante de la organización posee la propiedad de los medios de producción, son profesionales, especialistas y también asalariados. El desempeño de las tareas propias de su puesto representan su actividad principal y son nombrados por un superior jerárquico, perfilándose una carrera profesional dentro de la organización. Su vinculación con ésta es indefinida³⁰⁷.

Así, en la *Agence Comptable*, la base de la producción era la que marcaba la pauta de producción y de las relaciones del resto del sistema. En el *Monopolio Industrial*³⁰⁸, eran los trabajadores de mantenimiento quienes, junto a los ingenieros, lo hacían. Ello les confería un poder superior al de los propios directores, relegándolos a un segundo plano. Paterson, a través de Mintzberg, nos describe perfectamente el marco del proceso de decisión como un proceso de etapas:

- *recopilar* información,
- *asesoramiento* al decisor,
- *elección* de lo que se va a hacer,
- *autorización* en todo el entramado respecto a lo que va a hacer y
- *ejecutar* lo que se ha decidido.

El poder de un individuo se determina acto seguido según su control sobre las distintas etapas, maximizándose cuando controla todas (y siendo más centralizado el proceso de decisión) recopila su propia información, la analiza, elige, no necesita autorización alguna.

³⁰⁷ Ibid, p. 32

³⁰⁸ CROZIER Michael, *El fenómeno burocrático I*, (Amarrotu, Buenos Aires, 1969)

y pasa a ejecutaria. A medida que estas etapas se ven afectadas por otras personas, el individuo pierde poder mientras que el proceso se descentraliza ³⁰⁹

La figura correspondiente al *flujo global desde que produce una determinada situación hasta que se concreta en una acción* sería, según Paterson, el siguiente:

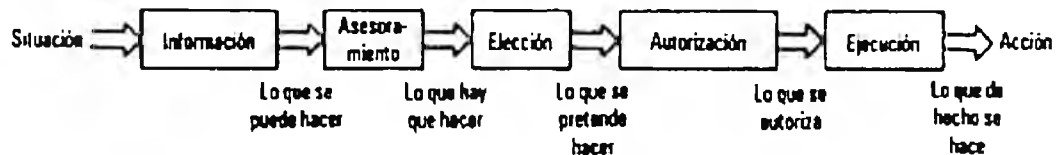


Figura 41: Continuum del control sobre los procesos de decisión
(MINTZBERG Henry, *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), pp. 225)

En el proceso de decisión, el *ápice estratégico* se sitúa en el cuadrante *Elección*. En dicha situación, evidentemente, pierde poder respecto a la decisión final ya que la toma de éstas, en un proceso productivo, son muchas y variadas. Si quisiese tomar el poder global de todo el proceso, debería realizar varias de las acciones necesarias en el proceso de decisión para poder hablar de poder. Sin embargo, sería demasiado el tiempo necesario para realizarlas correctamente. Por ello, *delega* poder buscando satisfacer esas actividades que no pueden ser desarrolladas por él como la *recopilación de información* o, en última instancia, la *ejecución*. Sin embargo, el poder, al menos teóricamente, seguiría siendo ostentado por los *decisores*.

En el análisis de Crozier y sus dos empresas vimos que esto no es del todo cierto. Una cosa es la *estructuración de la organización* y otra muy distinta *quién ejerce influencia en la misma*. Y, es que, según Robert Dahl, *autoridad* no es igual a *poder*. *La autoridad se relaciona con el derecho a dar órdenes... Se trata de hacer lo que alguien dice porque es él quien lo dice*. Para dicho autor, el poder es:

El poder de una persona A sobre una persona B es la capacidad de A de obtener que B haga algo que no hubiera hecho sin la intervención de A³¹⁰

Crozier no está del todo de acuerdo con esta definición porque se sugiere un único

³⁰⁹ MINTZBERG Henry, *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), pp 224-5

³¹⁰ DAHL Robert, *La Democracia y sus críticos*, (Editorial Paidó Ibérica, Barcelona, 1993), p 55

camino, una única solución a cualquier problema que se presente; en definitiva, se supone *previsibilidad*. Sin embargo, esa misma previsibilidad generaría, como contrapartida, su antagónico. Ante los diferentes objetivos de los individuos, se supone constancia en su comportamiento en la búsqueda de lo concreto; pese a que hay diferentes caminos, la misma existencia de esas diferentes posibilidades incitan a la búsqueda, a través de ellas, de la mejor posición en la organización. Es entonces cuando el comportamiento, debido a la constancia mostrada, aunque sea por diferentes medios o caminos, es totalmente previsible. Las *diferentes posibilidades* y la *cotidianidad* es lo que marca el comportamiento. Con un único camino y una única dirección, las pautas, los ritmos que determinan esa única dirección, hace que el individuo de la organización pueda "relajar" su comportamiento en la misma dada la propia previsibilidad de éste. Es más; es posible que sea el mismo individuo quien marque el "tempo" del ascenso (como sucedía en la *Agence Comptable*). También es posible, que la propia incapacidad de ascenso, en una posición dada, el individuo de la organización sea capaz de "negar" ese *one way best*, con lo que su propia independencia dentro de la consecución de los objetivos del grupo se vería reforzada. En esta última situación, las mismas reglas que le impiden ascender, le protegen del descenso jerárquico.

De hecho, si en todos los peldaños de la escala en una organización, y en el propio funcionamiento del conjunto, no pudiera haber sino una sola solución mejor, *one best way*, la conducta de cada miembro sería enteramente previsible. Estaría cada uno limitado y determinado, no pudiendo elegir, pero al mismo tiempo, no pudiendo prever la conducta de sus compañeros o colegas, no podría contar con su regularidad, no dependería de ninguno y se hallaría, pues, libre. Por cierto, no le queda cómo valorizarse en el seno de la organización, ni cómo negociar su participación y su diligencia a alto precio, pero tampoco corre el riesgo de que lo obliguen a ceder a las presiones, coordinadas o sueltas, de sus superiores, de sus colegas y de sus subordinados. Si nadie puede cambiar la conducta de nadie, ni a nadie le interesa, en efecto, las relaciones de poder carecen de sentido ³¹¹

Para terminar, en un contexto más intergrupar dentro de la organización, debemos decir que, según Crozier, esa misma normativización en torno a *únicas posibilidades* genera comportamientos, sobre el papel, previsible lo que, dentro de la organización, es muestra de debilidad. Sería la *debilidad de lo previsible*. Así, quien acoja en su función un cierto grado de incertidumbre ante las normas, ante ese *one way best*, tendrá un grado negociador superior en cualquier situación diferente a lo establecido (los trabajadores de mantenimiento del *Monopolio*

³¹¹ CROZIER Michael, *El fenómeno burocrático II*, (Amorrortu, Buenos Aires, 1969), pp 30-1

Industrial).

Así aparece muy claramente en el análisis práctico de las relaciones humanas en el Monopolio. En efecto, si consideramos el funcionamiento del Monopolio desde este ángulo, dos series de hechos aparecen por contraste extremadamente llamativas. Por una parte, se comprueba en los diferentes peldaños de la jerarquía una fuerte tendencia, de inspiración racionalista, a suprimir toda relación de poder, predomina la idea de la solución única; reglas sumamente estrictas prescriben la conducta de cada uno en todas las circunstancias, y nadie conserva, teóricamente al menos, libertad de apreciar a su modo tanto la índole del problema que se plantee como el camino que deba seguirse en su solución. Pero como contraparte encontramos todo un régimen de negociaciones, presiones y reacciones en realidad nuevas relaciones de poder desarrollado en el terreno en que la conducta de los actores no ha podido preverse fácilmente: el terreno del mantenimiento. Finalmente, algunos miembros tienen poder sobre los otros en la medida en que la conducta de sus compañeros esté limitada por reglas y la de los primeros no. Inesperada consecuencia de la racionalización: la previsibilidad del comportamiento aparece como un test segurísimo de inferioridad.³¹²

La conclusión de Crozier es que, *en este contexto, las relaciones de poder no pueden ser eliminadas*. En cualquier trabajo donde se relacionen dos o más individuos, habrá relaciones de poder. Es más, las grandes estructuras organizativas que conformaron el espacio productivo, político y social de gran parte del siglo XX han estado marcadas por la *previsibilidad de la norma* y por la *libertad de lo normalizado*.

Aun en el caso, sin la menor duda privilegiado, del Monopolio, donde se ha podido simplificar y racionalizar al máximo cortando los contactos con el mundo exterior, el análisis estratégico nos permite descubrir que el poder no puede ser eliminado.³¹³

Así, según lo observado, la definición de poder para este autor sería:

En un marco tal, el poder de A sobre B depende de la previsibilidad de la conducta de B para A, y de la incertidumbre en que B se halle sobre la conducta de A. Mientras las propias necesidades de la acción provoquen situaciones de incertidumbre, los individuos que deban encararlas tendrán en sus manos poder sobre aquellos a quienes afecten los resultados de las decisiones de los primeros.³¹⁴

¿Cuál es la respuesta de la "organización moderna" ante esta situación? La *exaltación de la racionalidad como medida de eliminación de la incertidumbre*. Racionalidad productiva, contractual y relacional,... racionalidad en todos los ámbitos de la vida. Esto es así ya que la sociedad económica es producto del modelo tecnológico y organizativo imperante en la época, y en el *capitalismo moderno*, las relaciones económicas son las que determinan el resto de los

³¹² Ibid, p 31

³¹³ Ibid, p 31

³¹⁴ Ibid, p 32

modelos después del cambio:

Lo que determina la forma de la sociedad económica es el conjunto de los imperativos de la tecnología y de la organización, no las imágenes ideológicas³¹⁵

¿Hasta dónde podríamos decir que el modelo de sociedad económica imperante establece el criterio a seguir en los valores de la misma? ¿Las virtudes y problemas de nuestro modelo de vida en sociedad son producto del modelo económico imperante o el proceso es a la inversa? Georg Simmel, en su artículo "The metropolis and mental life", con casi un siglo de existencia, escribió:

The deepest problems of modern life flow from the attempt of the individual to maintain the independence and individuality of his existence against the sovereign powers of society, against the weight of historical heritage and the external culture and technique of life³¹⁶

Para los teóricos del (post)modernismo, el cambio se produce en el entorno económico con una rápida penetración en la estructura social y personal a través del mercado.

Emotions, feelings and aesthetics are all being increasingly commodified. Theories of postmodernism, therefore, relate the emergence of this type of culture with changes in capitalist economy and the rapid penetration of market relations into all aspects of personal and social life. This applies especially to the life of the more affluent, most of whom are concentrated in the advanced societies³¹⁷

Así, parece ser que se produciría una alta correlación entre el cambio social y el cambio económico, provocando un proceso cuasi-simultáneo de cambio, una necesidad intrínseca del propio desarrollo del *capitalismo moderno* en su carácter expansionista. El cambio económico satisfaría la necesidad de *individualidad inherente del hombre de Simmel* en un intento de escapar de los "poderes" de la sociedad; en cambio, la sociedad "agradaría" al nuevo modelo económico en su búsqueda de flexibilidad interna a través de la flexibilidad externa de ese reconocimiento del hombre como individuo (parte de un segmento) en una sociedad de masas (sociedad global):

Jameson, Harvey, and Lash and Urry argue, albeit with rather different emphases, that the emergence of postmodernism corresponds to a new phase in capitalist development. They suggest that 'modern' aesthetics and culture were associated with mass production.

³¹⁵ GALBRAITH John Kenneth, *El Nuevo Estado Industrial*, (Ariel Económica, Barcelona, 1984), p. 34

³¹⁶ SIMMEL Georg, "The metropolis and mental life", Peter Dickens, *Urban sociology. Society, locality and human nature*, (Harvester Wheatsheaf, Southport, Great Britain, 1990), p. xiii

³¹⁷ Ibid, p. 105

with state bureaucracies treating individuals as standard products, and with a form of capitalism not yet fully operating at a global scale. By contrast, postmodern culture and aesthetics are associated with the globally organised production of commodities and with 'flexible' forms of manufacturing rapidly adapting to everchanging forms of market demands from the increasingly affluent societies of the advanced industrial world. Similarly, the decline of the welfare state means that people are increasingly treated as private citizens or defined by gender, race, religion and 'class fractions' rather than as standard 'people' with standard needs ³¹⁸

Galbraith no opina que el desarrollo tecnológico sea consecuencia del *paso de la modernidad a la posmodernidad* sino que, más bien, estaríamos ante un *reforzamiento del modernismo*. Y, es que, las *características de las sociedades capitalistas modernas* son, según dicho autor:

Podemos reconocer las *sociedades capitalistas* como un subtipo distinto de las sociedades modernas en general. Una sociedad capitalista es un sistema que muestra un número de específicos rasgos institucionales y el primero de ellos, es que su orden económico encierra las características anotadas más arriba. La naturaleza fuertemente competitiva y expansiva de la empresa capitalista hace que la innovación tecnológica tienda a ser tan constante como penetrante. La segunda característica a destacar es que la economía está muy determinada o «aislada» de otros campos, especialmente de las instituciones políticas. Dadas las altas tasas de innovación en la esfera económica, las relaciones económicas tienen una considerable influencia sobre otras instituciones. El tercer rasgo es que el aislamiento de la política y la economía (que toma muchas y variadas formas), se funda en la preeminencia de la propiedad privada de los medios de producción (Propiedad privada no se refiere aquí necesariamente a la función empresarial individual, sino a la extendida titularidad privada de las inversiones). La propiedad de capital está directamente unida al fenómeno de «desposeimiento» (*propertylessness*), esto es, la reducción a mercancía de la mano de obra asalariada en el sistema de clases. El cuarto, la autonomía del estado está condicionada, aunque no determinada en un sentido fuerte, por su dependencia de la acumulación de capital sobre la que su control está lejos de ser completo ³¹⁹

Así, según dicho autor, la sociedad capitalista y su proceso, refuerzan constantemente los elementos que definen al *modernismo* sobre el *premodernismo* (modelo que todavía no habíamos terminado de abandonar): la *separación espacio-temporal*, los *métodos de desanclaje* y la *reflexibilidad del conocimiento experto*.

El *conocimiento experto* refuerza el modelo a través de su conceptualización del mundo y de las relaciones sociales. Para que pueda hacerlo, descansa sobre la noción de *fiabilidad*. Un ejemplo de lo que estamos comentando sería el dinero. Éste, no se relaciona con el tiempo como un flujo sino que enlaza con el tiempo y el espacio a través de su carácter de

³¹⁸ Ibid, pp 105-6

³¹⁹ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 62.

diversas señales simbólicas y de los sistemas expertos:

Para decirlo más exactamente en los términos ya introducidos, *el dinero es un medio de distanciamiento entre tiempo y espacio*. El dinero permite la verificación de transacciones entre agentes ampliamente separados en tiempo y espacio. Simmel caracterizó bien las implicaciones espaciales del dinero al afirmar que

... el papel del dinero va asociado a la distancia entre su posesión y el individuo: sólo si el beneficio de una empresa se configura de manera fácilmente transferible a otro lugar, quedan garantizados, a través de la separación espacial, tanto la propiedad como el propietario, un alto nivel de independencia, o en otras palabras, de autonomía... El poder del dinero para aunar distancias posibilita que el propietario y sus propiedades estén tan alejados que cada uno pueda seguir sus propios preceptos en mucha mayor medida que cuando ambos se encontraban en relación mutua directa, esto es cuando el compromiso económico era también uno personal.

El *desanclaje* proporcionado por las modernas economías del dinero es enormemente mayor que el existente en cualesquiera de las civilizaciones premodernas en las que existía el dinero. Hoy, el «dinero-propiamente-dicho», es independiente de las maneras en que es representado al configurarse en simple información anotada en cifras sobre un impreso de ordenador informático.

El dinero no se relaciona con el tiempo (o más exactamente con el tiempo-espacio) como un «flujo», sino precisamente como un medio de aunar al tiempo con el espacio al enlazar *instantaneidad* y aplazamiento, presencia y ausencia.

Todos los mecanismos de *desanclaje*, así sean *señales simbólicas* o *sistemas expertos*, descansan sobre la noción de *fiabilidad*. Por tanto, la fiabilidad va implicada, de manera fundamental, en las instituciones de la modernidad, pero esa fiabilidad no se confiere a individuos sino a capacidades abstractas. Cualquiera que utilice los símbolos monetarios, lo hace asumiendo que los otros, a los que nunca ve, respetarán su valor. Pero en lo que se deposita la confianza, es en el dinero como tal no sólo, ni principalmente, en las personas con las que se verifican las transacciones particulares. Los lazos entre dinero y fiabilidad son específicamente anotados y analizados por Simmel, quien, al igual que Keynes, enlaza la fiabilidad en las transacciones monetarias con la «confianza» del público en las emisiones gubernamentales.

En una palabra, la *fiabilidad* es una forma de «fe» en la que la confianza puesta en resultados probables expresa un compromiso con algo, más que una mera comprensión cognitiva. Desde luego que las formas de fiabilidad implicadas en las instituciones modernas, en lo que respecta a su naturaleza, descansan sobre vagas y parciales comprensiones de la «base de su conocimiento».

Los *sistemas expertos* tienen en común con las *señales simbólicas* que remueven las relaciones sociales de la inmediatez de sus contextos. Los dos tipos de *desanclaje* suponen, y también fomentan, la separación entre tiempo y espacio paralelamente a las condiciones para la distanciación tiempo-espacio que promueven. Un *sistema experto* desvincula de la misma manera que las *señales simbólicas* al ofrecer «garantías» a las expectativas a través del distanciado tiempo-espacio. Esta «elasticidad» de los sistemas sociales se logra vía la naturaleza impersonal de las pruebas que se aplican para evaluar el conocimiento técnico y por la crítica pública (sobre la que descansa la producción del conocimiento técnico) utilizada para controlar su forma.³²⁰

Porque, en la sociedad actual, dirigida fundamental por el *poder experto*, una situación de desconfianza hacia éste causará en los ciudadanos la generación de un *miedo existencial* ante todo su entorno (especialmente el mundo y lo extranjero).

Crozier, retomando el tema que estamos tratando respecto al *el poder dentro del cen-*

³²⁰ *Ibid.*, pp. 34-38

tro productivo, refuerza el modelo de Galbraith sobre el mayor desarrollo del *modernismo* afirmando que el propio proceso racionalista de la empresa unido a determinados avances tecnológicos que se desarrollaron en la época, sirvió para generar un nuevo modelo de concebir la incertidumbre dentro del proceso productivo y el *one way best* para alcanzar los objetivos de los integrantes en el modelo organizativo de las empresas capitalistas modernas:

Estamos asistiendo a un creciente vuelco de las perspectivas sobre la racionalidad en las empresas modernas. La mayor seguridad aportada por el progreso del conocimiento, la captación más honda del mundo implícita en ese progreso, en vez de haber acentuado la rigidez del sistema de la toma de decisiones, parece al contrario que va derivando hacia el resquebrajamiento de la noción del *one best way*.... El *one best way* ha sido solo un medio de defensa contra la incertidumbre, un sustituto científico de las ideologías anteriores que servía para que los dirigentes fundamentaran sus decisiones. En realidad el hombre nunca ha sido capaz de investigar las soluciones *óptimas* y ha debido contentarse con las simplemente *satisfactorias* que respondan a uno o varios criterios particulares, pobres por lo general, con respecto a la complejidad de su problema³²¹

Así, este autor concluye su análisis que consideramos altamente clarificante con unas palabras tremendamente premonitorias de lo que actualmente sucede en la empresa moderna, dichas tres décadas antes:

El derrumbamiento de aquellas ilusiones en que se basó la organización científica del trabajo ocasiona una notable modificación en el rol de los dirigentes. La función de director va perdiendo espectacularidad, las relaciones de poder comienzan a dejar de ser intocables y se las puede abordar sin riesgo de que se sacuda todo el sistema, y éste puede dejar de ser considerado una máquina formada por piezas enteramente engranadas. El protagonista del proceso de transformación es el razonamiento que tiene como eje la incertidumbre. Al hacer posible el empleo del cálculo de probabilidades en la elaboración de las decisiones, se da entrada a la consideración racional del campo afectivo regido por los fenómenos de poder y permite librarse de la dicotomía de las funciones (la brecha entre dirigentes y ejecutantes) y asimismo de la dicotomía de las racionalidades (el mundo del sentimiento y el de la racionalidad económica).³²²

En este contexto, *el sistema experto y su conocimiento* se convierten en el enclave de máxima exposición de la reflexividad del modernismo en su etapa actual, etapa donde éste ha alcanzado a la práctica totalidad del mundo. Su conocimiento da fiabilidad, pero debe desarrollar elementos que le den legitimidad respecto a quien dirige el centro de trabajo, como ante quien pertenece al *núcleo de operaciones*. Eso lo conseguirá a través del desarrollo tecnológico y del sistema organizativo del mismo. Así, quien carece de conocimientos suficientes para pertenecer a dicho sistema experto deberá mostrar su confianza ya que, si no, se desarrolla el

³²¹ CROZIER Michael, *El fenómeno burocrático II*, (Amorrotu, Buenos Aires, 1969), pp 32-3

³²² Ibid, p 34

miedo existencial como mecanismo de respuesta. Sin duda alguna, el *dinero*, como principal elemento de desanclaje, dado el valor intrínseco que posee, se convierte -como deduce Crozier- en un *nuevo elemento configurador de poder*. Así, la acción del mercado determina la dependencia de quien vende sobre el que compra, convirtiéndose en un nuevo *one best way* difuminador de incertidumbre. Pero, como no podría ser de otra forma, también es generador de ella.

1.5.a.4.) La madurez del sistema

Todo lo que hemos comentado hasta ahora parece poder circunscribirse únicamente al modelo de *gran empresa*. Podríamos decir que es ella la mayor valedora de esta nueva corriente, donde se producen los mayores argumentos a la hora de movilizar los nuevos reconocimientos hacia el papel del Estado como educador, así como a su propio control interno (control del poder). De hecho, el sindicato ha estado íntimamente unido al modelo de *gran empresa* debido a que las extracciones como derechos para los trabajadores que podía negociar con y en ella servían para empujar al Estado a reconocerlas globalmente. En esta actitud se reconoce el peso específico que ha ejercido siempre la gran dimensión dentro del modelo global:

El poder sobre el mercado conseguido por la anónima gigante gracias a sus dimensiones absolutas y relativas es la base no sólo del poder económico, sino también de un poder social y político considerable³²³

Tan es así que el modelo es transmitido por ella al resto del mercado, lo que obliga a ser aceptado por el mismo, tanto "pequeñas empresas" como trabajadores.

... La gran empresa controla sus precios y su producto, lo que quiere decir que dispone del poder propio del vendedor único, o monopolio, de un grupo reducido de vendedores, u oligopolio, o de algún rasgo único del producto o del servicio que suministra, rasgo que lo protege de la competición en el mercado ...

También se acepta el otro punto implicado en la tesis de Marx: todo poder disponible pertenece, natural e inevitablemente, al capital. Su ejercicio es prerrogativa de la propiedad. Las pretensiones de los demás factores de la producción están inevitablemente subordinadas³²⁴

De este modo, el modelo creado en la década de los '80 es admitido y desarrollado por

³²³ KAYSER Carl, *The Corporation How Much Power? What Scope?*, John Kenneth Galbraith, *El Nuevo Estado Industrial*, (Anel Económica, Barcelona, 1984), pp 90-1

³²⁴ GALBRAITH John Kenneth, *El Nuevo Estado Industrial*, (Anel Económica, Barcelona, 1984), p 91

el resto de los componentes pertenecientes al sector económico. En éste, aquellas actividades que realmente no fuesen consideradas como puntos fuertes dentro de la *gran empresa*, serán subcontratadas -a través del mecanismo de los precios del mercado- a otras empresas si los considerasen como tales. Y, es que, la *gran empresa*, para su desarrollo y crecimiento necesita -y ha necesitado, históricamente- de un mercado estable, un mercado capaz de absorber lo que produce ya que su modelo de producción, al pertenecer a un sector maduro y estable del mercado, se caracterizará por sus inversiones intensivas en capital:

...La regulación de la demanda agregada tiene efectos diversos sobre las sociedades empresariales y sobre las grandes compañías maduras...

La sociedad empresarial necesita mucho menos que la empresa madura que se regule la demanda agregada. La empresa madura es una acomodación a la tecnología adelantada y al gran uso de capitales. La planificación es una parte de esa acomodación. También lo es la tecnoestructura. La regulación de la demanda agregada es necesaria para dar certeza a su planificación y para proteger la tecnoestructura. La sociedad empresarial, con su tecnología más simple y su menor compromiso de capitales, no necesita tanto la planificación. Ni tiene tampoco tecnoestructura, o la tiene mucho más reducida. Eso significa en la práctica que si disminuye la demanda puede ajustarse a la nueva situación despidiendo obreros. En cambio, la empresa madura no puede defenderse despidiendo capital³²⁵.

De forma que, la *gran empresa*, el *sector maduro* del mercado, con el fin de eliminar costes, habiendo visto que la mano de obra, ante las nuevas oportunidades que ofrece el *conocimiento experto* respecto a la organización del modelo, pasa de ser considerada una "cuasi-renta" a convertirse exclusivamente en "costes laborales", eliminará la mano de obra que considere ociosa, e incluso la "poco rentable". Y esto se realizará a través del discurso grafiado de las ventajas que ofrece el sistema para todos (bajo la imagen idílica del *progreso*). En palabras de Galbraith: *"es claro que cuando un hombre añade poco valor y es además fácil sustituirlo, su poder, contractual y general se puede estar seguro de ello será mínimo"*³²⁶.

En todo este proceso, muchos trabajadores quedarán fuera. Deberán transformar su actividad como "trabajadores profesionales por cuenta propia". Es la aparición y desarrollo del *empresario universal*. En este proceso, la *pequeña empresa* también tratará de "aprovecharse" del modelo contractual impuesto desde el modelo dominante. Posiblemente, el máximo grado de flexibilidad relacional entre los distintos sectores productivos será éste. Todos los trabaja-

³²⁵ Ibid, p. 322

³²⁶ Ibid, p. 98

dores serán *empresarios* que se "acoplan" al proceso productivo según sea necesario su concurso o no. No serían costes contractuales, serían simplemente relaciones mercantiles a las que se paga según su actividad. Así, costes como la Seguridad Social... deberían ser asumidos por ellos. De forma que, en períodos que éste no pudiese atender a los "plazos previstos", su "negocio" sería suplido por otro. Se podría llegar a afirmar que la racionalidad no entiende de imponderables como la enfermedad... La máxima flexibilidad reivindica la figura del *empresario universal*, el empresario schumpeteriano reivindicado por Friedman en su *Capitalism and Freedom*:

Hay que diferenciar entre dos caracteres teóricos:

1) Aquellos que se hacen autónomos por "necesidad", esto es, porque apenas disponen de alternativas realistas dentro del mercado laboral... y

2) aquellos que tienen o podrían tener oportunidades profesionales y de ingresos relativamente buenas dentro del trabajo asalariado, pero que se dejan guiar por los valores de la autonomía y por la "fascinación del trabajo no dirigido"...

Podemos observar que hay muchas personas que pasan al trabajo autónomo como reacción en cierta manera ante la situación del mercado laboral³²⁷.

1.5.b.) La *histéresis* (o el mercado de trabajo a largo plazo)

Tan inconfundible como el aumento del bienestar, a consecuencia del afortunado desarrollo del capitalismo, ha sido también la aparición de una nueva forma de miseria social. No se trata ya del antiguo azote de las malas cosechas, los asaltos de los saqueadores o la simple injusticia, sino de un efecto secundario 'económico' sin precedentes en sociedades anteriores. Este efecto secundario fue la tendencia del proceso de crecimiento a generar simultáneamente riqueza y miseria, como parte del funcionamiento del proceso mismo de acumulación³²⁸.

He querido comenzar con esta cita porque, pese a todo lo comentado anteriormente, existe una circunstancia que ha favorecido la generalización de la flexibilidad externa como forma contractual dentro de las modernas economías de los países más avanzados. Esta circunstancia es la disposición de un mercado laboral con una *cantidad de mano de obra "paralizada" por motivos estructurales del proceso de producción*, desarrollada a partir de las crisis de los setenta y reforzada con el modelo actual. Así, el desarrollo ideológico del *empresario universal* y de la *pequeñez de la empresa* como hitos sugeridos por determinados pensadores a través del lema "lo pequeño es bello", se convierten en elementos fundamentales del nuevo

³²⁷ GOROSTIAGA Xabier, "La democracia ambigua perspectivas para América Central", (Papeles para la paz, nº 47/48, 1993), p. 8.

³²⁸ HEILBRONER Robert, *El capitalismo del siglo XXI* (Ediciones Península, Barcelona, 1996), pp 47-8

marco contractual. El *autoempleo* surge como forma de flexibilidad y como elemento de oportunidad para el desempleado. Lo importante, una vez más, será el "ajustamiento" de las posibilidades de esa mano de obra al modelo de *economías de escala*. A ello han contribuido una serie de factores reconocidos por Fernández Sánchez, a saber: la innovación tecnológica, la internacionalización de los mercados y la creciente intervención de los poderes públicos¹²⁹

Así, en un sencillo esquema de cómo se produce la externalización de las empresas de sus puntos más críticos en una posible recesión económica, tenemos:

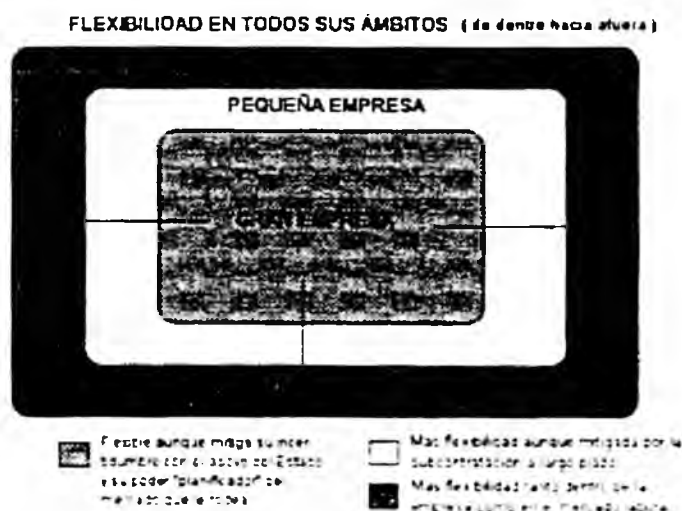


Figura 42 Flexibilidad y eliminación de incertidumbre respecto del mercado en los diferentes sectores productivos según su tamaño

Así, al finalizar el proceso, es en la "mano de obra" donde se externalizan todos los temores, todas las precauciones escalonadamente, desde la *gran empresa*, pasando por la *pequeña empresa*. Con el objetivo de articular el nuevo modelo, se ha actuado desde dos sectores diferentes de forma simultánea. *El Estado y el individuo*

1.5.b 1.) La histéresis (actuación del Estado)

Lo que se pretende analizar con la histéresis desde esta perspectiva es la *tasa natural del desempleo*, su devenir en el largo plazo, *siguiendo la tasa real del mismo*. Con ello, se trata

¹²⁹ FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, José Manuel García Vázquez "La subcontratación hacia adelante ¿con marcha atrás?". (*Alta Dirección*, nº 182, 1995), p. 292

de buscar la relación entre el esfuerzo real por disminuirlo y la verdadera evolución de éste en ese largo plazo.

Durante décadas, los países de economías desarrolladas han creído que en tiempos de recesión, la única solución para aumentar el índice de contratación y revitalizar el consumo era a través de la generación de una demanda, una *demand agregada* desde el Estado. Ello conducía al "*efecto multiplicador*" keynesiano, lo que guiaba, realmente, hacia ella. Sin embargo, la pérdida de control del efecto multiplicador, además del desarrollo de la competencia internacional (y la desarticulación de las barreras políticas del mercado), unido a las altas tasas inflacionistas de los años '70, pusieron en duda el desarrollo de este efecto³³⁰.

Todo ello, unido a la incompreensión por parte de los gobiernos de que podía existir alto desempleo con niveles de inflación también altos (*estanflación*), rompiendo el modelo del "balancín", o lo que es lo mismo, la *correspondencia de una alta inflación en los momentos de baja demanda y viceversa*, retrajo sus modelos macroeconómicos a posiciones más conservadoras ("no actuar") con el fin de evitarla. Así que se aceptó la idea que propugnaban los que defendían la idea de la *histéresis pura*, quienes aseguraban que el *desempleo en equilibrio es el mismo pese a la pretensión de los Gobiernos de actuar a corto plazo con la demanda agregada* sobre el mismo. Aseguraban que, a largo plazo, la tasa de desempleo caía a niveles anteriores. Así surgió la idea de una única tasa en equilibrio. Los "perdedores conceptuales" de la histéresis fueron aquellos que defendían un modelo menos radical y que aseguraban que el desempleo en equilibrio podía ser alterado a largo plazo a través de la *demand agregada*.

El "triunfo" del modelo de histéresis más radical, aquellos que defendían una única tasa de desempleo a largo plazo, desacreditó la explicación de la *curva de Phillips*, de la *ley de Okun* y del *modelo conjunto*, tres modelos en los que se había apoyado el anterior modelo macroeconómico (el "keynesiano").

³³⁰ I. 5 Ver Los "terribles" años '70, pág 45 y ss.

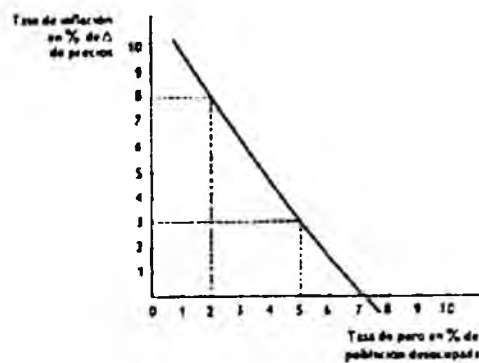


Figura 43: La curva de Phillips o la relación entre la inflación y el empleo
(SOLOZABAL José M^a, *Curso de economía*, (Editorial Deusto, Bilbao, 1988), p 469)

La *curva de Phillips* intentaba explicar la relación existente entre la alta inflación proveniente, por ejemplo, de la *demanda agregada* del Estado, y la disminución proporcional de la tasa de desempleo a través de este esfuerzo. Este economista defendía la inflación proveniente de elementos exógenos del mercado ya que este consumo agregado provocaba una "explosión" en los factores productivos incitándoles a producir más con más mano de obra.

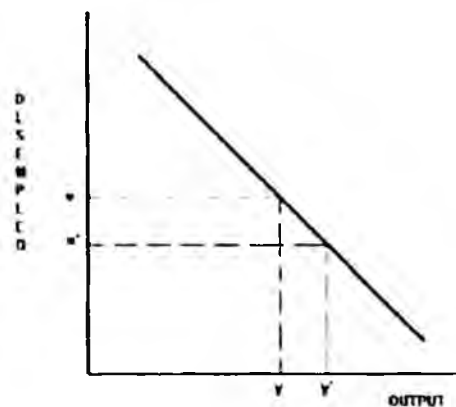


Figura 44: La ley de Okun o la relación existente entre el PIB y el empleo

La *Ley de Okun* asociaba la curva de crecimiento de PIB con la del desempleo. Así, cuando disminuía el desempleo en equilibrio aumentaba el PIB en equilibrio y viceversa. De la conjugación de ambos modelos en *uno solo surge el modelo teórico en el que a un aumento del output le sigue un aumento de la inflación*. Según este modelo, un aumento inflacionista incitaría a los productores a producir más como consecuencia del aumento de esos precios (*ilusión monetaria de los productores*). Así, un aumento inflacionario haría pasar al punto A al

punto A', con el consiguiente aumento de output.

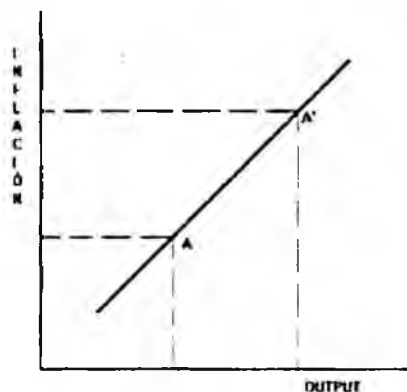


Figura 45: La conjugación de la "curva de Phillips" y la "Ley de Okun" en una única curva

Esto, según los modelos *monetarista* y *expansivo*, se sustenta sobre cimientos poco firmes ya que una de las consecuencias de aumentar la *demanda agregada* pueden ser, exclusivamente, un aumento de los precios de los productos y los salarios a través de la *ilusión monetaria*. Ante esta situación, el PIB no tenía porqué incrementarse. Y, es que, el crecimiento agregado provocado por un incremento de consumo exógeno se puede volver nulo en un momento dado, por lo que para producir incrementos agregados en la producción (y con ello generar los mismos puestos de trabajo que antaño), el endeudamiento a través del consumo del Estado tenía que crecer mucho más que antes (además de que a principios de los '70 se vio que la inflación podía ser exportable, con lo que también podían serlos los efectos de las inversiones nacionales y su "efecto multiplicador"). En este contexto, el verdadero peligro que se corría a finales de los '70 y principios de los '80 fue la *estanflación*, o lo que es lo mismo, *situación de recesión de la economía (decrecimiento del PIB y un mayor desempleo)*, con un aumento importante de la inflación. Así, sin los efectos deseados por la política desde el Estado, el incremento de parados no proviene tanto de la expulsión del centro de trabajo como de la no incorporación de estos en un mercado laboral rígido:

Es de sobra conocido que los grandes aumentos del paro normalmente han estado relacionados, al menos en Europa Occidental, con un descenso de la tasa de salida de la reserva de parados más que con un acusado aumento de la entrada en ésta. La duración de los períodos medios de paro también tiende a aumentar cuando aumenta el paro agregado, tras una reducción inicial de la duración media en la primera fase de un período de mayor paro agregado...³³¹

³³¹ LINDBECK Assar, *Paro y macroeconomía*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 20.

En este contexto el "supuesto" de Miguel Angel Galindo Martín es totalmente válido, como veremos a continuación:

Supuesto:
el Estado quiere reducir la inflación, por lo que reduce la demanda agregada. Con ello aumenta el desempleo. También lo hace el desempleo a largo plazo. Con ello, la función BRW_1 se desplaza a la derecha, a BRW_2 pasando el nivel de desempleo a u_2 ³³²

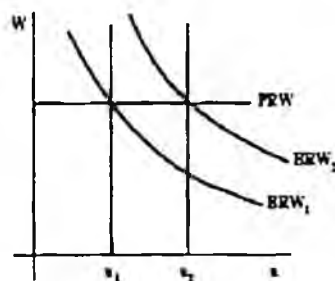


Figura 46: El desempleo agregado
(GALINDO MARTÍN M. A , *Paro e inflación en Europa* (Editorial Eudema, Madrid, 1994), p 63)

Es en este contexto donde surge la voz de los que defienden la *histéresis dura*. Sus defensores propugnarán la *acción del trabajador individual* como el único capaz de reducir la tendencia del desempleo en el largo plazo. Y, es que, según sus defensores, la tendencia del desempleo con la *demanda agregada* en el largo plazo era a permanecer estable. Así, en la figura anterior, la línea tendencial sería la BRW_2 y la BRW_1 no era más que los efectos de la política de agregados del Estado. Por ende, las únicas armas con las que luchar contra la esta tendencia estable del desempleo la tenían los propios trabajadores. Para ellos, sólo se reduciría el desempleo si existiese un descenso en las pretensiones salariales a nivel general, lográndose éste a través de la negociación individual. Y, es que, para dichos pensadores, *no hay nada más sagrado para el trabajador que la libertad individual de elegir entre ocio y trabajo*, que determinar su propia jornada laboral,...

Una reducción de la semana laboral constituye una reacción extraordinariamente plausible ante la importancia marginal decreciente del producto... Es completamente racional dividir el aumento del bienestar en más bienes por una parte y más ocio por otra... Hay pocas cosas que amplíen tanto la libertad del individuo como el permitirle ejercer un cierto control sobre el total de sus ingresos³³³.

³³² GALINDO MARTÍN Miguel Angel, *Paro e inflación en Europa* (Editorial Eudema, Madrid, 1994), p 63

³³³ GALBRAITH John Kenneth, *La sociedad opulenta*, (Editorial Ariel, S.A., Barcelona , 1987), p 362

1.5.b.2.) La histéresis (actuación de los individuos)

Si recordamos un poco lo que comentamos respecto al salario y el trabajo ofertado³³⁴, dijimos que cuando el salario real o el nominal aumenta, la respuesta de los trabajadores que habían elegido permanecer desempleados u ociosos es incorporarse al mercado laboral. Ello provocará inicialmente un aumento del número de desempleados en las "listas de espera". Así, según el modelo de Becker, un incremento salarial global reactivaría el *efecto-sustitución* en determinados miembros de la familia a través de la reconsideración de su situación maximizadora, económicamente hablando, en ese momento.

También vimos que, desde el plano individual, un aumento salarial haría que un individuo desempleado rebajaría sus pretensiones en su mapa de frecuencias. Así, su *salario mínimo de aceptación*³³⁵ (igual al salario recibido en su anterior empleo o al mayor que le hayan ofrecido y haya sido rechazado por nuestro hombre antes de continuar buscando otras ofertas), pasará a ser uno menor, con lo que aumentaría la probabilidad de que aceptase un empleo con una oferta superior al anterior *salario mínimo de aceptación*. A esta situación se la denominaba *desempleo friccional*. Sin embargo, *el proceso para los empleadores de mano de obra sería el contrario*. Así, un incremento de la tasa salarial llevará a disminuir la demanda de mano de obra por parte de estos. Por otro lado, una disminución de salario real llevará consigo a una mayor demanda de mano de obra.

En este contexto, los sindicatos como representantes de la mano de obra son quienes, históricamente, deben llevar a cabo las negociaciones que afectan al mundo laboral, defendiendo, como dijimos, tres tipos de intereses:

- el interés por el mantenimiento y, en su caso, aumento de los ingresos derivados del trabajo en términos reales,
- el interés en unas condiciones de trabajo favorables y
- el interés en un elevado índice de empleo³³⁶.

³³⁴ Ver pág. 97 y ss.

³³⁵ Ver pág. 109 y ss.

³³⁶ OFFE Claus, *La Sociedad del Trabajo Problemas estructurales y perspectivas de futuro*, (Allanza Editorial, Madrid.1992), p. 53

Sin embargo, los sindicatos reconocen que el primer tipo de interés, intentando satisfacer a los afiliados, se antepone a los otros dos. En tal contexto, la mano de obra inscrita en el "módulo de espera" del mercado laboral debería reducir sus pretensiones debido a que:

- no todos los desempleados tienen las mismas propuestas o pretensiones salariales (además, el tiempo actúa a la baja),
- determinados miembros del entorno familiar decidirán no incorporarse al mercado de trabajo, dado el *carácter maximizador* de la familia en su conjunto respecto a las actividades de los componentes de la misma (si el salario disminuye),
- el flujo de información de la realidad del mercado hacia cada individuo del conjunto de los desempleados es menor (además de ser "imperfecto") que para los que ya están dentro de dicho mercado y
- los sindicatos no ofrecen tantos intereses ni pretensiones respecto a los componentes externos del mercado laboral.

Podemos deducir que *las pretensiones salariales de los desempleados en su conjunto serán mayores que si consideramos a los miembros individualmente* (aquí también actúa el principio decreciente de las pretensiones a mayor crecimiento de mano de obra desempleada)³³⁷. Así, si añadimos la curva de demanda de mano de obra por parte de los empleadores tendremos una curva semejante a la que denominaremos *comportamiento esperado de los contratadores de mano de obra ante las demandas salariales* pero con la actitud de estos respecto a las pretensiones globales e individuales de los desempleados.

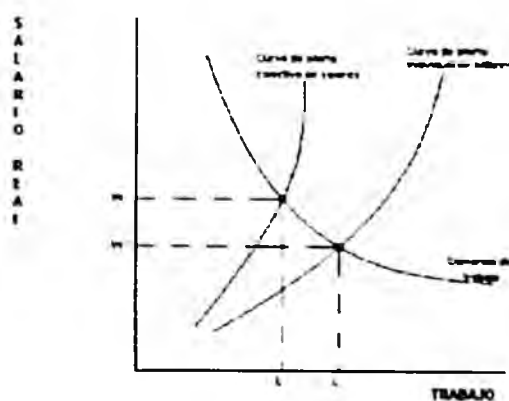


Figura 47: Comportamiento esperado de los contratadores de mano de obra ante las demandas salariales del conjunto de los desempleados y de los desempleados individualmente

³³⁷ Ver pág 115 y ss

De tal forma, ante una demanda de trabajo dada, la *negociación individual de los trabajadores respecto al empleo es más débil* o están dispuestos a trabajar por un coste menor (debido a las razones citadas anteriormente), con lo que la oferta de trabajo aumentará en este modelo de negociación "oferta individual-demanda de trabajo" ($W' - L'$), respecto al modelo de "oferta colectiva- demanda de trabajo" ($W - L$). Y, es que, las pretensiones salariales individuales no son iguales para todos los individuos ya que no todos tienen la misma formación ni esperan lo mismo del mercado de trabajo debido a que su *salario mínimo de aceptación* es diferente.

Es este reconocimiento de la diferencia entre los desempleados como individuo singular, con inquietudes y necesidades únicas lo que los defensores del modelo de *histéresis dura* defienden como única manera de romper la tendencia del desempleo en el contexto del largo plazo. William Faulkner asevera en su libro *Working*:

No se puede comer durante 8 horas al día ni beber durante 8 horas al día, ni hacer el amor durante 8 horas al día; lo único que se puede hacer durante 8 horas al día es trabajar. Esa es seguramente la razón por la que las personas se sienten tan desgraciadas e infelices y hacen tan desgraciados e infelices a los demás³³⁸

El papel del individuo en la historia... es un pseudoproblema... La historia la hacen los individuos y debe ser explicada en términos de acción individual³³⁹.

Sin embargo, Assar Lindbeck se pregunta si son realmente las buenas intenciones por reconocer al individuo como *un hombre único* lo que defienden los miembros de este modelo o es una forma de aprovecharse de la incertidumbre de la soledad (*un hombre solo*), de la *indensión del uno ante el todo*. Tal situación sería comparable, según dicho autor, a la condición de *desempleo involuntario* y su incorporación al mercado de trabajo activo, a cuando un atracador le pregunta a alguien: "La bolsa o la vida". En este contexto, ¿qué grado de voluntariedad o involuntariedad tendría la aceptación de un determinado puesto de trabajo, aunque este fuese claramente abusivo?

El sentido en el que podría considerarse que los trabajadores están parados «involunta-

³³⁸ FAULKNER William, Samuel Bowles, *Introducción a la economía, competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, (Alianza, Madrid, 1990), p. 143.

³³⁹ ELSTER Jon, *El cambio tecnológico*, (Gedisa, Barcelona, 1990), p. 34.

riamente»... puede ponerse de relieve metafóricamente en el contexto de la teoría de los trabajadores internos y externos. Supongamos que una mujer se encuentra con un asaltante en la esquina de una calle. Este le da a elegir: «La bolsa o la vida». La mujer le entrega el dinero, por lo que elige la vida. Algún impasible observador podría decir que esta conducta es voluntaria, ya que podía elegir entre el dinero y la vida. Sin embargo, probablemente la mayoría de la gente estaría de acuerdo en que se trata de un caso claro de conducta involuntaria, ya que la mujer tenía ante sí un conjunto excepcionalmente limitado de opciones. Es esta discriminación, plasmada en un conjunto de opciones artificialmente limitado, la que determina que la conducta de la mujer sea involuntaria³⁴⁰.

Así, los defensores de este modelo de histéresis afirman que mejorando las condiciones de entrada al mercado de trabajo respecto a los empleadores a través del reconocimiento de las solicitudes individuales, favorecerá la generación de empleo. De todos modos, la pregunta de a quién favorece realmente lo que se propone sigue sin aclararse. Y, es que, la mano de obra, en el proceso de reconceptualización que ha sufrido en los balances de las empresas, ya no significa lo mismo que antaño. En estos momentos, el conjunto de desempleados que no deba ser considerados como *desempleados friccionales* significa muchas cosas.

1- Tras la enseñanza del hoy denostado *monetarismo* de que un alto tipo de interés conducía al cierre por presión y por la no-renovación tecnológica para poder defenderse de la competitividad exterior, un volumen interesante de mano de obra desempleada fuerza al Banco Central a reducir "sosteniblemente" los tipos de interés, obligándole (a través de lo que se supone "políticamente deseable y correcto" para el conjunto de la sociedad) a mantenerlos bajos, con lo que se refuerza la figura de la Bolsa de Valores como único centro que garantiza beneficios a plazo. Ello facilitará las ganancias de ésta y de quienes "juegan" en ella. Así, el desempleo a pasado a través de la *extrema cosificación*, de ser un mal social, a ser una variable importante para los inversores, pero no en el sentido de que sea considerado como capital humano capaz de provocar nuevos beneficios a aquella empresa que realice inversiones y ampliaciones con su base en el mismo, sino como "costes laborales" a evitar ya que reducen los beneficios y dividendos, además de que provocaría el "efecto retorno" de los tipos de interés emitidos por el Banco Central a posiciones más defensivas.

³⁴⁰ LINDBECK Assar, *Paro y macroeconomía*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 48

2- Significa la *ineficacia de los sindicatos oficiales* a la hora de promover políticas de empleo que engloben al conjunto de los trabajadores. Ello facilitará la "ideologización" de la perversidad del grupo por encima de los individuos lo que, como indican todos los manuales de organización, conlleva a un debilitamiento de la unidad en su capacidad negociadora. Esto estaría íntimamente relacionado con lo que expusimos páginas atrás respecto al poder dentro de la organización³⁴¹. Así, Manuel Alcaide Castro nos muestra como la *relación de dependencia* (coincidiendo con Crozier a la hora de hablar del grado de incertidumbre de uno respecto al otro como base del poder) que se establece entre los negociadores es la base de la negociación. Se usará el poder para vencer a la oposición:

Las relaciones que aparecen entre el poder de negociación y la acción táctica son sugeridas por el hecho de que la *teoría de la dependencia* estipula que el poder de una parte se encuentra basado en la dependencia de la otra. Considerar que los actores pueden interpretar y manipular más fácilmente su propia dependencia es una razón que conduce a suponer que los negociadores basan su acción táctica en su propia dependencia más que en la dependencia del oponente. Por ello en la figura la predicción que se realiza es la siguiente: un incremento en el poder negociador de un actor, es decir, un incremento de su poder absoluto, disminuye la dureza del oponente. O expresado en otros términos, un incremento de la dependencia de un actor con respecto a su oponente disminuye su dureza. Mientras que en una imagen de suma cero es el poder de negociación propio el que determina directamente la dureza de las concesiones de un actor, en el caso de una imagen de suma variable es el poder negociador del oponente el que determina la dureza de las concesiones del primero.³⁴²

3- Significa la posibilidad de desarrollar el *empresario universal* como el más importante modelo de contratación (a través de la subcontratación, del *comercio intraindustrial local*).

La teoría neoclásica supone que esto (la mejora de producción) se decide mediante la elección racional, y que el empresario (en una economía capitalista) elige la combinación de factores que maximiza sus ingresos netos o ganancias³⁴³.

La legitimidad creada a través de la dialéctica universal genera posibilidades universales en otros ámbitos. Y, es que, a través del desarrollo de las nuevas formas de negociación, la utilización del poder generado por el *conocimiento experto* para prevenir la oposición y legitimar las decisiones es el objetivo a satisfacer. Ya vimos que *legitimidad no es igual a poder*. Así, en las organizaciones donde se vea plasmado este reconocimiento (las burocracias, parti-

³⁴¹ Ver pp. 199 y ss.

³⁴² BACHARACH y LAWLER, Alcaide Castro Manuel, *Conflicto y poder en las organizaciones*, (Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1997), p. 308.

³⁴³ ELSTER Jon Elster, *El cambio tecnológico*, (Gedisa, Barcelona, 1990), p. 91.

cularmente), el liderazgo no se correspondía con lo legítimo. Es entonces cuando éste hace uso de los símbolos y del lenguaje como forma de acabar con el poder. La legitimidad persigue exclusivamente el poder. Legitimidad significa posesión y la posesión, por ley, significa capacidad de decisión. Es lo que Hardy denomina *poder invisible*.

En este último esquema, Hardy ilustra los dos aspectos del poder y sus efectos sobre los resultados. Como se puede apreciar las fuentes de poder basadas sobre la dependencia de recursos permiten a los actores generar, cuando tienen éxito, los resultados físicos o sustantivos que ellos desean. El uso del poder invisible, a partir de la manipulación de los símbolos y del lenguaje, permite a los actores producir ciertas actitudes entre los demás. De esta forma el actor es capaz de dotar a sus acciones o propuestas de legitimidad a los ojos de otros actores. Las acciones y decisiones que se perciben como legítimas es improbable que sean cuestionadas o que sean objeto de oposición. Como consecuencia de ello el actor logra los resultados sustantivos que desea, porque nadie intenta prevenir que los logre. El poder invisible se puede usar, por lo tanto, para lograr resultados sustantivos por el trámite de influenciar las actitudes para que, consecuentemente, los resultados sean considerados legítimos, inevitables o aceptables.³⁴⁴

4- Significa la aparición de un tipo de empresario parecido al *empresario schumpeteriano*. Sin embargo, existe una gran diferencia: éste deambulaba entre el "empresario destructor" necesario para reconstruir sobre la misma base con mayor fortaleza, y el "empresario creador" quien construía sobre lo destruido creando nueva riqueza y posibilidades (simil que trataba de explicar la existencia de las ondas económicas expansivas y las depresivas). Este tipo de empresario era como el rostro de Jano bifronte: a la vez, destructor y creador. Las pretensiones del empresario según este autor eran:

- realizar el sueño de encontrar un reino privado,
- la voluntad de conquistar por sí mismo, y
- la alegría de crear, de que las cosas se hagan³⁴⁵.

También reconocía el objetivo de la *ganancia monetaria* como un objetivo en sí mismo, como un objetivo en el contexto de la racionalidad capitalista:

El comerciante moderno adquiere hábitos de trabajo debido a la necesidad de ganar el sustento, pero trabaja más allá de los límites en los que la adquisición aún tiene un significado racional en el sentido hedonista... La sociedad burguesa se ha formado en un molde puramente económico: sus basamentos, vigas y faros están hechos de material económico.³⁴⁶

³⁴⁴ HARDY, Alcaide Castro Manuel, *Conflicto y poder en las organizaciones*, (Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987), p. 316

³⁴⁵ SCHUMPETER, Jon Elster, *El cambio tecnológico*, (Gedisa, Barcelona, 1990), p. 107

³⁴⁶ Ibid, pp 107-8

La diferencia que comentábamos respecto al *empresario schumpeteriano* de muchas de las imágenes que hoy aparecen es que algunas de estas últimas son las de *empresarios destructores* y *empresarios no-creadores*. Así nos lo hacía reconocer Galbraith. Así lo observaba Mintzberg. Para este último autor, estos no plantean realmente lo que es moral y bueno para la sociedad. La obtención del beneficio *per se* rompe el compromiso que tenía la empresa con su entorno social en todo menos en el producto y en el servicio. Pero, ¿son estos los únicos intereses de la sociedad? ¿Dónde queda el empleo como propagador de la riqueza de un lugar determinado, como forma de hacer partícipe a éste en el progreso alcanzado?

Las chimeneas son importantes

La desindustrialización, y Estados Unidos como ejemplo más a mano, es uno de los mitos de nuestro tiempo. Justamente, EE.UU. es un ejemplo de lo contrario: una potente máquina de producción industrial, caracterizada por un colosal entramado de relaciones inter-industriales cada vez más abierto a la competencia externa.

Para Stephen S. Cohen y John Zysman, la industria es importante y no se puede pensar en ventajas en servicios (exportar tecnología, conocimientos, etc.) cuando no existe ventaja en la fabricación. Los servicios no representan la etapa de especialización subsiguiente a la industria, sino el complemento: si se pierde el control de la industria, los altos salarios en servicios ligados se perderán. No estamos ante una sociedad postindustrial, sino ante el cambio de un tipo de industria por otro. Por otro lado, muchos servicios han crecido como productores de consumos intermedios para la industria.

P. Krugman argumenta: «Un sector industrial potente es importante, yo sólo en sí mismo, sino por su impacto en los sectores que no compiten internacionalmente. Los peluqueros americanos no son más productivos que los de Bangladesh, pero tienen salarios superiores debido a la elevada productividad de los trabajadores industriales de Estados Unidos. La productividad elevada en la industria tiene efectos multiplicadores sobre la renta real y la caída en la fuerza de nuestro sector manufacturero tiene efectos multiplicadores negativos»³⁴⁷

Así, según el modelo teórico aceptado actualmente, *el poder* lo da el *capital* y el *conocimiento experto* junto a la legitimidad que ofrecen las leyes de la oferta y la demanda en el mercado. Se reconoce que el mercado de productos y servicios es imperfecto³⁴⁸;

Podría afirmarse que, en competencia perfecta, dado que todo lo que se produce puede venderse al precio establecido, no hay necesidad de producir otro bien...

Hasta aquí hemos considerado sólo el caso de competencia perfecta; el de competencia imperfecta aparece como obvio. Para determinar el tamaño de una empresa debemos tener en cuenta los costes que implica usar el mercado (es decir, los costes por utilizar el mecanismo de precios) y los costes por la organización de los diferentes empresarios y luego podemos determinar cuántos productos serán producidos por cada empresa y qué cantidad de cada uno.³⁴⁹

³⁴⁷ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Clivitas, 1996, Madrid), p. 145

³⁴⁸ Ibid, pp. 192-3

³⁴⁹ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), pp. 47-8

pero se presenta a la Bolsa como el único espacio donde dicho mercado es perfecto. Sin embargo, en dicho mercado, la información tampoco es perfecta, y mucho menos, en la práctica, sus transacciones son libres; el mercado de valores es un lugar altamente regulado.

Si los mercados tradicionales de antaño han perdido su relevancia, han surgido en tiempos recientes nuevos mercados de considerable importancia en nuestra moderna economía. Me refiero a los mercados de bienes y de valores. Éstos son normalmente organizados por grupos de comerciantes (los integrantes de la lonja o la bolsa) que poseen (o alquilan) las instalaciones físicas en las que tienen lugar las transacciones. Todas las bolsas regulan con minuciosidad las actividades de quienes operan en ellas (los momentos en que las transacciones pueden realizarse, lo que puede comercializarse, las responsabilidades de las partes, los términos de los acuerdos, etc.) y todas tienen dispositivos adecuados para resolver las disputas e imponer sanciones a los que quebrantan las reglas. No deja de ser significativo que estas bolsas, citadas por los economistas como ejemplos de mercado perfecto y perfecta competencia, son mercados en los que las transacciones están altamente reguladas (y esto al margen de cualquier control gubernamental). Ello sugiere, a mi parecer, que para que exista algo similar a la competencia perfecta se necesita un intrincado sistema de normas y regulaciones.³⁵⁰

Así, si tenemos en cuenta lo dicho por Coase, la competencia perfecta es una situación muy difícil de alcanzar. Sin embargo, un marco relacional necesita un cierto halo de seguridad. El *poder experto* surge para dar fiabilidad en éste contexto. Pero, ¿qué es la *fiabilidad*?

Propongo conceptualizar diferenciadamente la *fiabilidad* y sus nociones concomitantes. Para facilitar la exposición, presentaré los elementos implicados en ello en una serie de diez puntos en los que se incluye una definición de *fiabilidad*...

I. La *fiabilidad* está relacionada con la ausencia en el tiempo y el espacio. La primera condición de los requisitos de la *fiabilidad*, no es la carencia de poder, sino la carencia de completa información.

II. La *fiabilidad* no está esencialmente ligada al riesgo sino a la contingencia. *Fiabilidad* conlleva la connotación de algo indefectible frente a resultados contingentes, conciernen éstos a acciones individuales o al funcionamiento del sistema...

III. *Fiabilidad* no es lo mismo que fe en la confianza de una persona o un sistema, es lo que deriva de la fe. *Fiabilidad* es el eslabón entre fe y confianza y es precisamente esto lo que la distingue del «conocimiento inductivo débil».

IV. Podemos hablar de *fiabilidad* tanto al referirnos a las *señales simbólicas* como a los *sistemas expertos*, pero teniendo en cuenta que ello descansa sobre la correlación de unos principios que ignoramos, no sobre la «rectitud moral» (buenas intenciones) de otros.

V. Hemos llegado a la definición de *fiabilidad*. *Fiabilidad* puede definirse como confianza en una persona o sistema, por lo que respecta a un conjunto dado de resultados o acontecimientos, expresando en esa confianza cierta fe en la probidad o el amor de otra persona o en la corrección de principios abstractos (conocimiento técnico).

VI. En de las condiciones de la modernidad, la fiabilidad existe (a) en el contexto de un conocimiento general de que la actividad humana -incluyendo en esta expresión el impacto de la tecnología sobre el mundo material- es creada socialmente y no dada en la naturaleza de las cosas o por influencia divina; (b) en el ámbito enormemente acrecentado de transformación de la acción humana producido por el carácter dinámico de las instituciones sociales modernas. El concepto de *riesgo* reemplaza al de *fortuna*, pero no porque los agentes de tiempos premodernos no supieran distinguir entre *riesgo* y *peligro*, sino porque representa una alteración en la percepción de la determinación y contingencia, de modo que los imperativos morales humanos, las causas naturales y el «azar» (*chance*) rigen en lugar de las cosmologías religiosas. La noción de «azar», en su sentido moderno, surge al

³⁵⁰ Ibid, p 15

mismo tiempo que la idea de *riesgo*.

VII. Peligro y riesgo van estrechamente relacionados, pero no son la misma cosa... Lo que el riesgo presupone es el peligro, no necesariamente el conocimiento del peligro mismo...

VIII. Riesgo y *fiabilidad* van entrelazados, *fiabilidad* normalmente prestándose a reducir o minimizar los peligros a los que tipos particulares de actividad están sujetos. Existen algunas circunstancias en la que las pautas de riesgo están institucionalizadas dentro de un marco de *fiabilidad* (invertir en bolsa, deportes peligrosos). En ese caso, la habilidad y el «azar» son los factores que limitan el riesgo, pero normalmente el riesgo es conscientemente calculado. En todos los escenarios de *fiabilidad*, el riesgo aceptable cae dentro de la categoría del «conocimiento inductivo débil» y en tal sentido, prácticamente siempre se produce el equilibrio entre *fiabilidad* y cálculo de riesgo. Lo que se ve como «riesgo aceptable» -la minimización del peligro- cambia en diferentes contextos, pero es normalmente crucial en la sustentación de la *fiabilidad*...

IX. El riesgo no es sólo una cuestión de acción individual. Existen también los «ambientes de riesgo» que afectan colectivamente a enormes masas de personas..., como es el desastre ecológico o la guerra nuclear...³⁵¹

Así, la fiabilidad que da el *conocimiento experto* ofrece, según lo expresado por Crozier³⁵², poder a quien desarrolla dicho conocimiento. Sin embargo, el mismo conocimiento experto invocará al azar en aquellos momentos donde sus próximas actuaciones escapen de dicho conocimiento. La Bolsa es uno de esos ámbitos. La *Teoría de los Juegos* lo ha estudiado perfectamente. Sin embargo, esa ventaja presupuesta por la mayoría de la sociedad a quien posee *conocimiento experto* es lo que otorga, una vez más, imperfecciones del mercado, ya que se rodea de normas -como nos dijo Coase- con el fin de determinar el *ámbito de riesgo*.

Para atenuar la desconfianza por desconocimiento de los actores profanos a todo el proceso de información experta que llega hasta ellos se crean los *puntos de acceso*, lugares necesarios que otorgarán «credibilidad e integridad a la par que una actitud de «seguir-la-norma» («business-as-usual»), o de impasibilidad³⁵³. La actitud de «aquí-no-pasa-nada», resulta de particular importancia cuando los peligros involucrados en una determinada acción se ponen de manifiesto en vez de configurar la base de unos riesgos puramente contrafácticos. En un viaje aéreo, por ejemplo, la estudiada actitud despreocupada y alegre del personal de vuelo, es probablemente tan importante para tranquilizar a los pasajeros, como podría ser cualquier cantidad de anuncios que estadísticamente demuestran la seguridad del viaje por avión.

Suele suceder que en los puntos de acceso se hace una estricta división que, para conti-

³⁵¹ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), pp. 43-4.

³⁵² Ver pág 200 y ss.

³⁵³ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p.86.

nuar utilizando los conceptos acuñados por Goffman, *dividen* las actuaciones entre las de «el escenario» y las de «entre bastidores». No es necesaria una explicación funcionalista para comprender el porqué de esa división. El control de la línea divisoria entre el escenario y las bambalinas, es parte del profesionalismo... La clara distinción entre escenario-bambalinas, refuerza la apariencia como una manera de reducir el impacto de los conocimientos imperfectos y la falibilidad humana... Otra razón más es la concerniente a las áreas de contingencia que siempre permanecen en el funcionamiento de los sistemas abstractos. No existe competencia tan cuidadosamente refinada, ni formas de conocimiento experto tan comprehensivas, en las que los elementos del azar o la suerte no jueguen algún papel. Los expertos normalmente suponen que las personas profanas, se sentirán más tranquilas si no tienen la oportunidad de observar lo frecuentemente que esos elementos de azar y suerte entran en su actuación como expertos³⁵⁴

Así, las constantes noticias atenuando los efectos de la Bolsa, respecto a la bondad de la economía, a la perfección del sistema, a los costes como elaboradores de un marco de infelicidad para el hombre,... son obligatorios en este contexto que estamos redactando. La constancia respecto a las bondades de una situación concreta nos muestra, por un lado el miedo a lo desconocido; por otro, la imperfección del sistema (como *no-desposeído de riesgos*). Así, la crisis del Mercado de Valores de Japón sería, según el *sistema experto*, consecuencia de la ineptitud del propio modelo que operaba en tal marco. La realidad es que parece tener que ver más con el modelo de competitividad desarrollado por las *grandes empresas occidentales* en su intento de eliminar contrincantes (según nos mostró el *paradigma ecléctico* de Dunning).

Una de las novedades más importantes de esta crisis es que ha afectado de lleno al que se tenía por el más agresivo y dinámico de los tres centros del capitalismo mundial a Japón. La crisis de los países hasta ahora llamados "emergentes" del sureste asiático devaluó las fuertes inversiones japonesas en el área, a la vez que recortó un importante mercado en expansión para sus productos. Por estas y otras razones que no es cosa de detallar aquí, la actual crisis financiera nos sitúa ante una paradoja notable. Japón, el país más ahorrador, y por ello teóricamente más solvente de la Tierra está siendo víctima de una huida de capitales que lo sitúa al borde de la bancarrota. Esta huida de capitales, que viene superando los mil millones de dólares diarios, se dirige hacia las divisas y los pasivos financieros que emiten las entidades y los Estados adscritos a los otros dos centros del capitalismo mundial, a saber, los EE.UU. y la UE. Con lo cual la incidencia de la crisis actual es bien discriminatoria: a la vez que hunde las cotizaciones de las divisas y los valores de los (ex)"tigres" y (ex)"dragones" del sureste asiático y de algunos otros "mercados emergentes", ha afectado también muy negativamente a Japón, a la vez que reforzaba las posiciones relativas de las viejas metrópolis del capitalismo occidental. Lo que sitúa a las entidades europeas y estadounidenses de más raigambre en una situación privilegiada para participar o comprar a precio de saldo las empresas "advenedizas" de este área geográfica, que empezaban a hacerles sombra amenazadoramente en la arena de la "competitividad"... *"Ya es posible imaginar lo que hasta hace poco era impensable: el control de segmentos de la industria japonesa del automóvil por grupos extranjeros gigantescos ya implantados sobre el terreno. Otro tanto podría suceder con determinadas actividades bancarias"*. Sólo la firme intervención del Estado japonés orientada al "salvamento" de empresas, a costa del contribuyente, podrá paliar esta situación. Así, Japón y, con mayor motivo, las economías "emergentes" del sureste asiático, tras considerarse beneficiarios de la desregulación globalizadora del comercio y las finanzas, han pasado a ser sus víctimas. De ahí que en la última reunión convocada por el G7, Japón defendiera con ahínco la re-

³⁵⁴ Ibid, pp 86-7.

gulación de los mercados financieros. Y de ahí que sea difícil que se vuelva a ver la desregulación con el cándido optimismo con el que se veía en los últimos años. Así como la "Gran crisis" de 1929 supuso el abandono definitivo del patrón oro, al perderse la fe en el carácter benéfico de sus automatismos reguladores, la crisis actual ha venido a poner de nuevo en entredicho la fe en la capacidad de los mercados financieros de autorregularse libremente, como instrumento neutro de progreso generalizado...

Pues la presente crisis ha venido a constatar una ley general que podríamos enunciar de la siguiente manera: la globalización, unida a la desregulación de la actividad financiera, tiende a reforzar el poder económico de los más poderosos. Esto es así porque la desregulación permite un crecimiento desmesurado de los activos financieros, originando la consabida "burbuja" que tarde o temprano se acaba rompiendo por el eslabón más débil y desatando la estampida de capitales en busca de esa "calidad" que, curiosamente, emiten las entidades de los más poderosos bastiones del capitalismo mundial. Estos son los únicos que pueden emitir divisas y otros pasivos financieros que todo el mundo acepta como refugio para colocar sus ahorros³⁵⁵.

5- Por último, significa la aparición de un modelo económico-social basado en el *utilitarismo*. El máximo exponente de dicho modelo teórico, Jeremias Bentham, defendió la *consecución de la felicidad o utilidad a través de cualquier objeto que produzca beneficio, ventajas, placer o felicidad*.

De ello se deducía que la maximización del placer o de la felicidad podía conseguirse, y en realidad se conseguía, con la maximización de la producción de bienes, que era, como ya se ha visto, la proeza irrefutable del nuevo industrialismo. Se deducía, asimismo, que toda acción económica o política, conjuntamente o por separado, debía evaluarse rigurosamente atendiendo al efecto agregado sobre dicha producción... La regla básica, que se reiteraría interminablemente, era la provisión de la 'máxima felicidad para el máximo número'...³⁵⁶

Para este modelo económico-social, *teniendo como objetivo la máxima felicidad de la mayoría*, y pudiendo ser satisfecha a través de medios propuestos por el "libre mercado", el Estado debía procurar la armonía de dicha relación. La felicidad de la mayoría de los individuos dependía de la consonancia entre sociedad y mercado (consonancia que preveía "perfecta") sin restricciones provenientes del Estado.

Como asunto de política práctica, los utilitaristas, y los benthamistas en general, nunca dudaron, en primer lugar, de que el principal objetivo de la humanidad era la búsqueda de la felicidad por parte del individuo y de los bienes que conducían a ese fin, y en segundo lugar, que dicha búsqueda tenía tanto mayor éxito cuanto menos fuese estorbada por orientaciones, intervenciones, restricciones o regulaciones, ya fueran del gobierno o de otros agentes. Lo que había que hacer era ponerse una coraza para no ser afectado por la compasión hacia los pocos -o por cualquier acción en su favor- con el fin de no menoscabar el máximo bienestar de los muchos³⁵⁷.

³⁵⁵ NAREDO José Manuel, "¿Adónde va a parar la crisis?", (*Le Monde Diplomatique*, nº 37, 1998), p.2.

³⁵⁶ GALBRAITH John Kenneth, *Historia de la economía*, (Editorial Ariel, S.A., Barcelona, 1989), p. 132.

³⁵⁷ Ibid, p. 132.

Este modelo teórico respecto a la felicidad y al placer a través de la maximización productiva y de la libertad en todos sus ámbitos parece surgir siempre que se desarrolla un proceso de innovaciones tecnológicas que alzan el volumen producido. Desde que Bentham escribió su modelo *utilitarista*, ha alcanzado su apogeo en los momentos de máximo esplendor del desarrollo tecnológico. La crisis de los '30 la desechó como modelo real para la sociedad. Sin embargo, mientras se comenzaba a vislumbrar las nuevas posibilidades de los avances tecnológicos durante los años '80, aquellos que reivindicaban la "salida" de la empresa de todo aquél que no tuviese intereses económicos reconocidos en forma de títulos, volvió a surgir como modelo social que debía seguir la susodicha. Así, la única responsabilidad de ésta respecto a la sociedad según dicha filosofía es la producción de bienes al menor precio posible.

"El fin de una empresa es contribuir a la sociedad suministrando bienes de alta calidad a bajos precios en grandes cantidades" ³⁵⁸

Si el marco elaborado en la actualidad es el *utilitarismo*, ¿cómo debe responder la sociedad ante las subvenciones a empresas en crisis, a empresas con un bajo rendimiento? ¿Son todas las empresas de *interés general*? Sin duda, la sociedad, en su relación con el mercado, encontraría un sustituto a lo que produce esa empresa en situación crítica. ¿Debería entonces subvencionarla? Hay muchas preguntas sin respuesta en este modelo filosófico. Lo que parece cierto es que dicho marco ideológico permite a la *gran empresa* atenuar su peligro respecto al modelo productivo *-economías de escala-*, sin tener que responder ante la sociedad a no ser a través del mercado. De tal forma, puede utilizar las *transacciones intraempresa* como forma de determinar su entorno productivo a través de normas exclusivas, poniendo de manifiesto, según hemos visto, las imperfecciones del mercado. Con ello busca *abstraerse del mercado*, de la lógica de éste.

...*Paradigma ecléctico*...

...Suscita la duda de si no sería indiferente para la empresa la venta de algunos de sus activos específicos mejor que su utilización en el seno de la propia empresa (*internalización*). Esta es una de las aportaciones más interesantes del paradigma ecléctico: la apropiación de las reflexiones de Coase, en un clásico artículo de 1937 sobre la teoría de la empresa, en el sentido de que es costoso utilizar el mecanismo de los precios, como mecanismo asignador, y, por ello, las relaciones en el seno de las empresas representan un campo sustraído al mercado, reemplazando al mercado externo como método de transac-

³⁵⁸ Primera cita de la filosofía empresarial de Matsushita Electric Industrial CO LTD (MEI), en H Mintzberg, J.Br. Quinn y S. Ghostal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), p. 366

ción. Es un mecanismo de coordinación diferente del mecanismo de los precios, tanto por la incertidumbre en que este último incurre cuanto por los costes de transacción que las transacciones intraempresa eliminan.

El paradigma ecléctico... (OIL en inglés)... se describe en tres fases:

1. Algunas empresas tienen ciertas ventajas frente a otras (incluso las nacionales del país recipiendario de la inversión extranjera) por la propiedad... de determinados activos o por las ventajas de la dirección común de una gran empresa. Tales ventajas son, en gran medida, específicas de una empresa.

Estas ventajas de propiedad son de dos tipos: a) Derechos de propiedad y ventajas de activos intangibles, como innovaciones y capacidad para generarlas, capacidad de gestión y organización, conocimiento no codificable, capital humano, know-how, marketing, capacidad financiera, etc. b) Ventajas derivadas de la gestión global de la empresa, por lo que las filiales pueden disfrutar de ventajas que no tendría una empresa independiente, ventajas del tamaño y posición de la empresa, poder de monopolio en algunos casos, mayor capacidad y uso de los recursos, acceso a inputs de todo tipo (información, técnicos, financieros...) en condiciones privilegiadas. Asimismo, la propia multinacionalidad otorga ventajas de un mayor conocimiento de recursos, mercados y competidores y, por otro lado, permite diversificar los riesgos.

2. Dada la posesión de activos específicos, es más beneficioso para la empresa propietaria utilizarlos por ella misma que venderlos o alquilarlos a empresas de fuera, por lo que optan por la extensión de sus cadenas de creación de valor o por añadir nuevas cadenas. Tales ventajas se denominan *de internalización*. Mediante ella se eliminan costes de búsqueda y transacción y, ..., se protege la calidad de los inputs y de los productos y se controla el destino de los activos cedidos. Se pueden eliminar, ..., controles administrativos y se pueden llevar a cabo prácticas de control de precios y traslado de beneficios según el interés de la empresa (discriminación de precios, precios de transferencia, subsidios cruzados y otros).

3. Dadas las ventajas anteriores (propiedad e internalización), existe un interés global para la empresa en utilizarlos junto con otros inputs de otros países; en caso contrario se exportaría desde el país originario. Tales son las ventajas *localizacionales*, que determinan que se produzca en el país de origen o en el extranjero. Así, ..., si existen economías de escala en algunas subactividades, como podría ser en investigación y desarrollo, se privilegian las localizaciones centrales, pero si existen específicas calidades o precios de inputs (naturales o creados), como trabajo, energía, componentes y otros, en algunas localizaciones se favorecería la inversión exterior; lo mismo ocurriría en función de las características infraestructurales de los países, por la existencia de barreras artificiales (controles de importación), así como por la existencia de costes de trabajo. En algunas actividades, servicios particularmente, la proximidad al cliente es un factor determinante³⁵⁰

³⁵⁰ MUÑOZ CIDAD C., *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), pp. 220-1.

2. INTEGRACIÓN (del nuevo modelo)

Como hemos podido apreciar en toda la explicación del término **SIMPLICIDAD** del modelo macroeconómico y sus consecuencias respecto a los diferentes aspectos tanto dentro como fuera de la empresa, el proceso lleva a ésta a retrotraerse sobre sí misma buscando su propia esencia, aquello sobre lo que posee una ventaja competitiva. La consecuencia paralela a este proceso es la *integración* de sus diferentes partes, la *integración* en la conceptualización de los diferentes elementos externos de la misma y la *integración* en la forma de ser visto el modelo por aquellas partes afectadas por esta situación. Así, conceptos como el de "aldea global", "post-taylorismo", "post-fordismo", la "especialización de los conocimientos",... son elementos que pertenecen a este proceso de simplificar diferentes elementos que por su amplitud -con el consiguiente "descontrol" de quien pretende manejarlo-, lleva a ser solapado sobre sí mismo para poder comprenderlo. En ello se encuentra el estigma del *mundo ideal*.

2.1. LA "NUEVA ORGANIZACIÓN"

El nuevo modelo organizativo se desarrolla en torno a la integración en todos los ámbitos de la empresa de la figura del *profesional* como eje fundamental. En esta figura se encontraría el *conocimiento experto* que da *fiabilidad* al sistema, pero también está en sintonía con el modelo del *empresario universal*³⁶⁰ que caracterizamos páginas atrás. Es esta segunda figura la que va a romper con la forma de entender el proceso productivo en tres de sus ámbitos:

- a la hora de definir el puesto de trabajo,
- a la hora de establecer las pautas de movilidad interna y, en consecuencia
- a la hora de establecer las barreras de entrada y de salida del proceso.

«Pero las nuevas demandas no se expresan colectivamente, las nuevas necesidades no se organizan desde abajo, la movilidad del trabajo y de la renta está atenazada por el chantaje individualista de masas, las nuevas especialidades profesionales están comprometidas en la carrera hacia el éxito y en la competencia salvaje, las nuevas fronteras tecnológicas de la sociedad expresan y describen un sentido unidireccional del signo y del mensaje». La pérdida de perfil de las relaciones que constituyen el tejido de la *ciudad* sería la causante de este resultado en negativo de lo «moderno»³⁶¹.

³⁶⁰ Ver pág. 208 y ss.

³⁶¹ PERULLI Paolo, *Atlas metropolitano. El cambio social en las grandes ciudades*, (Alianza Universidad, Madrid, 1995), p. 55.

Todos estos cambios incidirán en la forma de entender la sociedad. Y, es que, el *empresario universal* no es un individuo de "organización" ni de la organización. Sus servicios se insertarán en la estructura interna del proceso productivo a través del *mecanismo de los precios*, sustituyendo determinadas partes de la organización definidas anteriormente por la *carrera interna*. Antaño, la "carrera" de un trabajador en estas estructuras organizativas se definía por la "obligatoriedad" de *comenzar desde abajo* para desarrollar su futuro laboral en un proceso temporal ascendente. Ésta era una "carrera hacia el éxito" donde, partiendo de una base amplia, muchos eran los llamados y pocos los elegidos. El paso del tiempo iba poniendo a cada uno en su puesto, un puesto determinado por la cantidad de *capital humano* que podía ofertar a las necesidades de dicha estructura organizativa. Así, la carrera estaba definida por las normas racionales de la *burocracia*, por el modelo del *mercado interno*³⁶². En él, los futuros cargos eran establecidos según las necesidades de la empresa. El tiempo se configuraba como crucial ya que la adquisición de *capital humano* (*conocimientos + destreza + experiencia*) era un proceso obligatoriamente temporal. Las carreras podían durar años, pero lo importante era el desarrollo del individuo según los criterios establecidos de antemano por la organización. La inexistencia de un marco como el de la *educación universal* y la consideración de la tecnología como algo externo a la empresa, sugería a la organización el desarrollo de dicho proceso con el fin de satisfacer en el futuro la necesidad del relevo generacional.

Para coordinar y gestionar este complejo sistema, el departamento de personal debe ser capaz de seguir eficazmente la evolución de los empleados, de asegurar el adecuado desarrollo de sus carreras y de asignarlos adonde sean más valiosos. Ésta es una función crucial y complicada que supone gestionar un recurso valioso e importante que afecta directamente al bienestar de un grupo importante de titulares residuales...

Los trabajadores con una relación laboral tan extensa esperan hacer su carrera en la empresa que los emplea actualmente y muchos tienen la esperanza de ascender en la jerarquía.

Sus empleadores comparten estas expectativas. Normalmente contratan gente nueva mediante un número limitado de "puertas de entrada" a la empresa, que con frecuencia son puestos de bajo nivel; ocupan los puestos vacantes reasignando o promoviendo a los miembros de su fuerza de trabajo y esperan que sus trabajadores permanezcan en la entidad durante mucho tiempo, con carreras bastante definidas dentro de ella³⁶³.

Sin embargo, con el desarrollo del modelo del *empresario universal* se crea un modelo

³⁶² Ver pp. 24 y ss.

³⁶³ MILGROM Paul y ROBERTS John, *Economía, organización y gestión de la empresa*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1993), pp. 414 y 420.

alternativo al modelo del *mercado interno*. ¿Para qué iniciar la "carrera" dentro de la propia organización si ese *capital humano* puede adquirirse en el mercado de trabajo justo cuando se necesite y para el tiempo que sea necesario? El nuevo modelo resuelve dudas e incertidumbre dentro de la estructura de la organización ya que permite su desarrollo en estado puro -estabilidad en lo básico- y permite el acopio de servicios *Just-in-time* además de favorecer el desarrollo de *economías de escala* en aquellos lugares de la organización donde la necesidad de su concurso es exclusivamente temporal. Resuelve dudas e incertidumbres porque, básicamente:

1- elimina el modelo de *mercado interno* y la "carrera" dentro de la organización con el ahorro de costes que ello supone (*educación, promoción y tiempo*),

2- elimina incertidumbre respecto a la *ostentación del poder* dentro del proceso interno debido a la temporalidad del concurso del *empresario universal* dentro de la misma. Así el poder se convierte en algo personal e intransferible.

3- Permite la concepción de un modelo productivo *extenso* a través de unos recursos limitados.

4- También permite racionalizar contablemente muchísimos costes a la vez que se potencian ingresos que en otro momentos podían ser considerados como atípicos. Ello permite flexibilizar el balance. Así, con el desarrollo del *empresario universal*, las rentas o cuasi-rentas del *mercado interno* de antaño se convierten en costes laborales. Su eliminación no será una casualidad o un capricho de los altos cargos; su eliminación será una consecuencia del desarrollo del *empresario universal* y de la capacidad que ello ofrece. Además, con el desarrollo y la potenciación de éste, se genera también un modelo de competitividad entre ellos por servicios temporales que "empujarán a la baja" los costes de dichos servicios.

5- Por último, permite la contracción de la empresa a su *core business* en los periodos de incertidumbre económica y/o productiva además de proponer la expansión a través del mercado en momentos de una mayor demanda. Con ello se "elimina el factor riesgo" en el interior del centro productivo.

Sin embargo, este modelo no va a estar exento de dudas y temores. Como hemos dicho, la incertidumbre es traspasada a otros lugares del mercado laboral activo en un proceso de cascada. Así, de la *gran empresa* pasará a la *pequeña empresa* y al *conocimiento experto*; de aquí se traspasará al *empresario universal poco cualificado*. Paralelamente, los costes de las empresas, en su interior, se traspasarán a los trabajadores del mercado laboral activo del

núcleo de operaciones y a los trabajadores temporales de dicho *núcleo de operaciones*. En consecuencia, a través de dicho proceso, los costes finales se trasladarán a los desempleados no-cualificados o a aquellos cuya relación beneficio/coste se aproxime más a uno (sobre todo trabajadores mayores, jóvenes y mujeres). Así pues, este modelo es una *confirmación de fuerza* de quien posee los medios a quien no posee a través del mercado.

Todo el proceso estará marcado, finalmente, por el *estatismo*, un estatismo cuyo eje modular se encuentra en la zona intermedia de la organización ya que será aquí donde se rompa el modelo organizativo anterior. De la *zona intermedia* a los lugares más altos del *ápice estratégico* seguirá desarrollándose el modelo del *mercado interno* en lo "esencial". Es la única zona estable del modelo. De la *zona intermedia* hacia el *núcleo de operaciones* se desarrollará el modelo de *mercado primario y secundario*³⁶⁴. Así, mientras los primeros "miran hacia arriba", los segundos "mirarán hacia abajo". Por ende, el modelo permanece estático, encerrado en sí mismo, unos con la estabilidad que frece el proceso del *mercado interno*, otros ansiando no desaparecer a través de la lógica del sistema que estamos comentando.

Así, las dudas y temores generadas y transmitidas en este modelo serían:

1- La ruptura del desarrollo natural de la organización históricamente considerada, lo que provocará tirantezas entre el *núcleo de operaciones* y el resto de la organización.

2- Este modelo se transmite a otros marcos organizativos que funcionan dentro de la sociedad, lo que generará tensiones entre dichas organizaciones y el resto de la sociedad como individuos y como ciudadanos (por ejemplo, en las organizaciones políticas, prevaleciendo el interés del grupo por encima del interés general).

3- El desarrollo del *empresario universal* y su modelo de jornada de trabajo basada en la complementación de múltiples pequeñas tareas con el fin de completarla *precarizará el resultado de su servicio*. Así, la calidad de éste se verá resentida por entregas incompletas, insatisfacción del cliente, entregas fuera de tiempo... Además, la *no-pertenencia* al centro de

³⁶⁴ Ver pág. 27 y ss.

producción hará que éste no sintonice con la realidad de dicho centro productivo o económico.

4- Se enfatizará el modelo de *lucha permanente* como elemento distintivo de quien se supone competitivo y quien no lo es. Este modelo desarrollará un único marco relacional socio-económico, un modelo dualista del "todo o nada", de "vencedores y vencidos", así como la aplicación de términos militares como "lucha", "batalla", "ganadores", "perdedores",... Ante tal enfatización de términos belicosos en la estructura relacional social de la vida cotidiana, la incertidumbre se trasladará a ésta generando situaciones que podríamos considerar ilógicas dentro de un mundo relacional cívico.

5- Dicho modelo estático ensalzará la figura del ganador, el *culto a la persona*; se sucederán situaciones emulatorias fuera de los círculos legitimados política y económicamente como es el hogar, provocándose situaciones tensas entre los miembros de dicho entorno y otros entornos con los que tienen relaciones (por ejemplo, el colegio y la permisividad de los padres con los hijos) o en el propio hogar. Situaciones cotidianas del modelo de sociedad anterior se verán como desmedidas e intransigentes. En sí mismo, lo que se vislumbra en dicho modelo es la potenciación de la cultura *utilitarista* y un modelo *hedonista* como consecuencia lógica de dicho *culto a la persona*. Es la búsqueda constante de la *distinción valorativa*, tanto privada como públicamente.

6- Por último, en un modelo que supuestamente ensalza los valores que otorga la libertad en sociedad y en democracia por encima de los valores que otorga la igualdad como garante de la libertad en sociedad y en democracia, el *culto a la persona* (marco público) y con ello el *culto al cuerpo* (marco privado) establecerá criterios *relacionales asimétricos* con el consiguiente enrarecimiento ético-social.

Por «orden social fundamental» queremos indicar la estructura constante de, y el mecanismo para, la distribución (ordenación) y redistribución (reordenación) de la libertad y de las oportunidades en la vida junto con el mantenimiento (reproducción) de la unidad social completa. Esta determinación es importante, ya que, si contemplamos un solo estrato aislado de un orden social, podremos ver los cambios y transformaciones radicales en la distribución de la libertad o de las oportunidades en la vida, o de ambas, dentro del mismo orden. Éste fue el caso en el seno de muchos órdenes premodernos, y es típico en el del moderno.

Es posible concebir un mundo sin ningún tipo de estructura de distribución, o de modelo para la misma, sin ningún ordenamiento en absoluto. Se suponía que el mundo de la edad de oro de Ovidio (y de muchos otros) era de ese tipo... Lo que queremos decir no es que no todo lo que puede ser concebido sea posible al mismo tiempo, sino más bien que sin un modelo fundamental y un mecanismo de ordenación y reordenación, un grupo humano no puede ser denominado *sociedad*. Teniendo esto en cuenta, sólo quedan dos versiones

(tipos) de distribución (redistribución) fundamental de la(s) libertad(es) y las oportunidades en la vida, la de reciprocidad asimétrica y la de reciprocidad simétrica respectivamente. No existe una tercera posibilidad lógica.

Todos los órdenes sociales premodernos están basados en los modelos de reciprocidad asimétrica, mientras que los modernos se basan en los de reciprocidad simétrica. Desde luego, no existe una sociedad sin algún tipo de reciprocidad simétrica, ni tampoco existe ninguna sin algún tipo de reciprocidad asimétrica...

2.2.LA "INTEGRACIÓN" DE LO FLEXIBLE EN EL MODELO ORGANIZATIVO

2.2.a.) *Flexibilidad laboral*

Sin embargo, la flexibilidad laboral sigue siendo un aspecto a acentuarse en la nuevo modelo organizativo y del mercado de trabajo debido a que se integra dentro de uno de los aspectos fundamentales en el discurso del modelo macroeconómico de la *expansión de la oferta*, a saber: el mecanismo de los precios como determinante del crecimiento. Dicha situación ensalza lo ocasional como forma de fomentar el crecimiento sin riesgos. Así, al comercio intraindustrial y al intraempresarial del modelo ecléctico debe acompañarle un nuevo marco relacional en lo laboral que enfatiza el *conocimiento experto* y su ámbito abstracto.

¿A qué tipo de flexibilidad nos referimos cuando hablamos de "flexibilidad laboral"?

Rose Ryan nos lo expone claramente:

Las innovaciones en la organización del trabajo que han producido cambios en la asignación de la mano de obra ocupan el centro del debate sobre la flexibilidad en el mercado de trabajo. La atención se ha centrado en dos aspectos. El primero es la cuestión de la flexibilidad numérica y la posibilidad de que las empresas puedan contratar y despedir a los trabajadores dentro de unos plazos más o menos largos. Una cuestión afín a ésta es la tendencia a contratar personal utilizando cauces distintos del contrato de trabajo regular, a medida que más empresas adoptan estrategias denominadas de «exteriorización» o de «distanciamiento». Estas estrategias comprendan el recurso a los contratos a corto plazo, la subcontratación, la conversión de los trabajadores en autónomos, etcétera. Otro campo de asignación de la mano de obra en la que se han producido cambios es la jornada de trabajo, en la que se ha recurrido a esquemas como el horario flexible, la modificación de los turnos y la estipulación de jornadas mensuales o anuales³⁶⁵.

De esta forma, podemos ver que existen dos acepciones a la hora de determinar dicha

³⁶⁵ HELLER Ágnes y FEHÉR Ferenc, *El péndulo de la modernidad. Una lectura de la era moderna después de la caída del comunismo*, (Ediciones Península, Barcelona, 1994), pp. 141-2.

³⁶⁶ RYAN Rose, "Cambios en la organización del trabajo: reacciones sindicales", *Informes OCDE, Nuevas orientaciones en la organización del trabajo. La dinámica de las relaciones industriales*, (Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1995), p. 317.

flexibilidad laboral:

- la que se da dentro de la empresa -que podemos denominarla *interna*- y que hace referencia a la organización de los tiempos de trabajo, y
- la que se da entre la empresa y el mercado laboral -a la que podemos denominar *externa*- y que afecta a los tiempos de trabajo de quienes permanecen en el exterior del mercado de trabajo.

2.2.a.1.) Flexibilidad interna (dentro del centro de producción y económico)

Para poder observar claramente donde se producen los cambios en las tendencias dentro de la estructura interna de la organización, vamos a basarnos en la estructuración que hizo de la misma Henry Mintzberg, estructuración que podemos solapar, con las pertinentes modificaciones, a cualquier estructura organizativa.

Las cinco partes de ésta, según el autor, cumplen las siguientes tareas dentro del proceso total de producción:

- Ápice estratégico:

El ápice estratégico se ocupa de que la organización cumpla, efectivamente, con su misión y de que satisfaga los intereses de las personas que controlan o tienen algún poder sobre la organización³⁶⁷

- Línea media:

El ápice estratégico está unido al núcleo de operaciones mediante la cadena de directivos de la línea media, provistos de autoridad formal...

En la medida en que la organización es grande y cuenta con la supervisión directa para su coordinación, necesita directivos de línea media...³⁶⁸

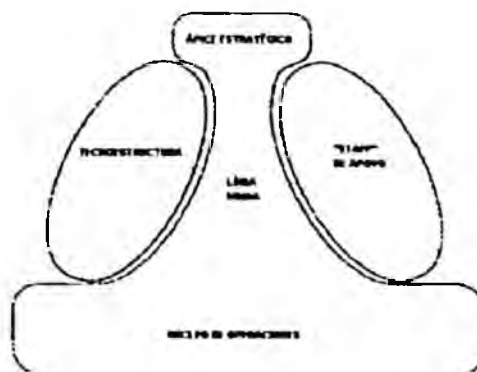


Figura 48: Las cinco partes fundamentales de la organización
(MINTZBERG H., *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), p. 45)

³⁶⁷ MINTZBERG Henry, *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), p. 50

³⁶⁸ Ibid, p. 52.

- Línea media:

El ápice estratégico está unido al núcleo de operaciones mediante la cadena de directivos de la línea media, provistos de autoridad formal...

En la medida en que la organización es grande y cuenta con la supervisión directa para su coordinación, necesita directivos de línea media...³⁶⁹

- Núcleo de operaciones:

El núcleo de operaciones de la organización abarca a aquellos miembros (los operarios) que realizan el trabajo básico directamente relacionado con la producción de productos y servicios. Los operarios desempeñan cuatro funciones principales: (1) *Aseguran los inputs* para la producción; por ejemplo, en una empresa de fabricación, el departamento de compras adquiere la materia prima y el de recepción la coloca en el almacén. (2) *Transforman los inputs en outputs*. Algunas organizaciones transforman materias primas, talando árboles, pongamos por caso, convirtiéndolos en pulpa y, acto seguido, en papel. Otras transforman partes individuales convirtiéndolas en unidades completas, montando máquinas de escribir, por ejemplo, o bien otras transforman información o personas, escribiendo informes de asesoramiento, enseñando a estudiantes, cortando el pelo o curando enfermedades. (3) *Distribuyen los outputs*, por ejemplo, vendiendo y distribuyendo físicamente los resultados del proceso de transformación. (4) *Proporcionan un apoyo directo* a las funciones de *input*, transformación y *output*, manteniendo las máquinas en funcionamiento y haciendo el inventario de las materias primas, pongamos por caso...³⁷⁰

- Tecnoestructura:

Encontramos en la tecnoestructura a los analistas (así como a su personal administrativo) que sirven a la organización afectando el trabajo ajeno. Estos analistas pueden eliminarse del flujo de trabajo de operaciones: puede que lo diseñen, que lo planifiquen, que lo cambien o que preparen a las personas que lo realizan, pero no participan en él. Así pues, la tecnoestructura sólo resulta efectiva cuando puede recurrir a técnicas analíticas para hacer más efectivo el trabajo ajeno.

Los analistas de control de la tecnoestructura sirven para afianzar la normalización en la organización. Dicha normalización reduce la necesidad de supervisión directa, capacitando al personal administrativo para ocuparse de lo que antes hacía el directivo.³⁷¹

- "Staff" de apoyo:

Si echamos una ojeada al diagrama de casi cualquier organización actual de cierta envergadura, veremos que existe un gran número de unidades especializadas cuya función consiste en proporcionar un apoyo a la organización fuera del flujo de trabajo de operaciones. Entre ellas figura el *staff de apoyo*.

¿Por qué tienen tantas unidades de este tipo las grandes organizaciones? Gran parte de estos servicios podrían adquirirse de proveedores externos, pero la organización opta por proporcionárselos ella misma. ¿Por qué motivo? Según Thompson, la respuesta sería sin duda que la existencia de un *staff de apoyo* refleja el intento de abarcar más actividades fronterizas a fin de reducir la incertidumbre dentro de la organización y controlar los propios asuntos...³⁷²

En dicho modelo organizativo estándar, la *estructura formal* estaba compuesta por un sistema de flujos de trabajo, de información y de decisión claramente diferenciables y definibles. Cualquier miembro de la misma conocía su posición dentro de dicha organización y la ruta que debían seguir dichos flujos. La previsibilidad del sistema permitía la adaptación a éste a sus diferentes partes. Además, la existencia de un modelo estándar normalmente aceptado

³⁶⁹ Ibid. p. 52

³⁷⁰ Ibid. p. 49

³⁷¹ Ibid. p. 56

³⁷² Ibid. pp. 57-8

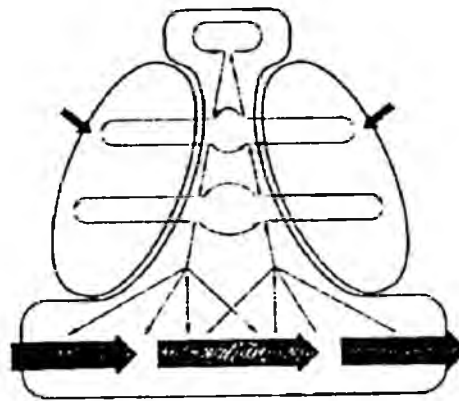


Figura 49: El flujo de actividad interna regulada
(MINTZBERG H., *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), p. 64)

(con sus diferentes adaptaciones según el entorno, el tamaño, la actividad, el producto,...), eliminaba incertidumbre a todos los miembros de la organización respecto a la respuesta de ésta ante sus pretensiones particulares.

Sin embargo, como nos demostró Crozier, el *flujo de comunicación informal* es muy importante dentro de las mismas. Éste desplazaba, en muchos casos, el *centro de decisiones* (y, por ende, de poder) a aquellos lugares donde llegaba la información. Y, es que, sin dicho flujo, muchas de ellas se verían incapaces de funcionar correctamente. Así que, muchos de estos flujos de comunicación informal sirven (y servían) como forma de evitar la rigidez de la estructura oficial para gran parte de decisiones que deben ser satisfechas rápidamente.

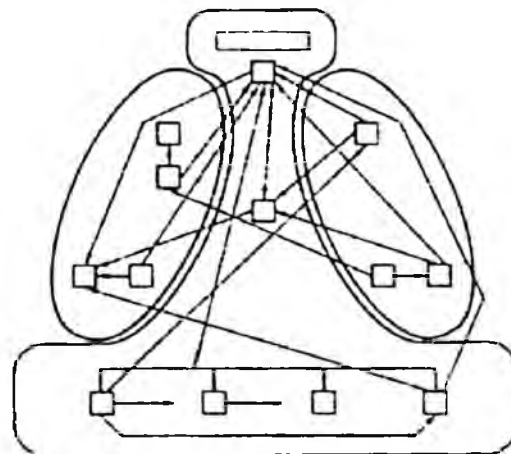


Figura 50: El flujo de comunicación informal (Pfeffer y Sherwood)
(MINTZBERG H., *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), p. 72)

Así, el *flujo de constelaciones de trabajo* sería menos formal de lo que en principio cabría pensar, traspasando muchas de las funciones de un departamento a otro como forma de establecer un vínculo que dé agilidad a la organización y reconociendo, por otro lado, las relaciones informales que se establecen en el propia estructura de la organización.

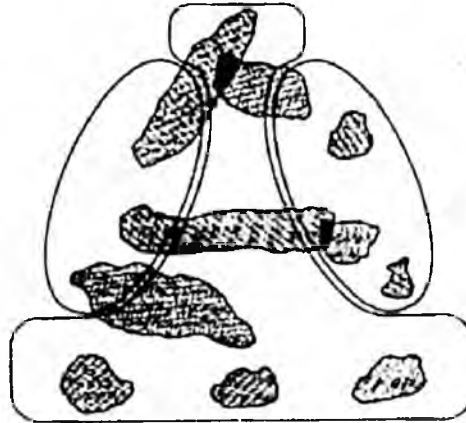


Fig. 51: El conjunto de constelaciones de trabajo
(MINTZBERG H., *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), p. 84)

Así, utilizando la base de lo hemos considerado el marco ideal de las organizaciones, observando lo que hemos visto hasta ahora y cómo afecta a la estructura interna de la misma, obtenemos un marco afectado de tres formas diferentes:

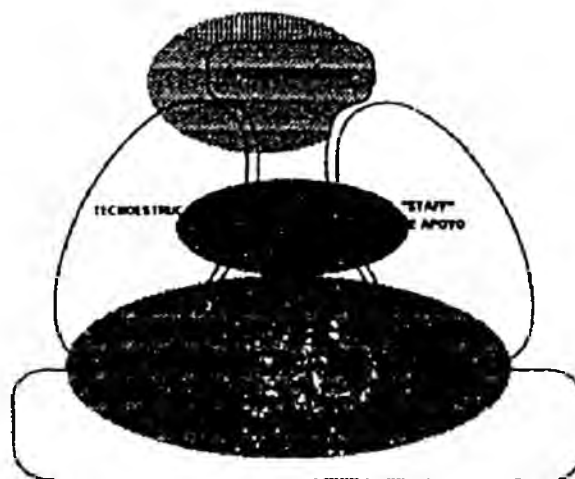


Figura 52: El nuevo mapa organizativo

1 - el *ápice estratégico* (de color azul) se destaca como la zona principal de la nueva

Así, el *flujo de constelaciones de trabajo* sería menos formal de lo que en principio cabría pensar, traspasando muchas de las funciones de un departamento a otro como forma de establecer un vínculo que dé agilidad a la organización y reconociendo, por otro lado, las relaciones informales que se establecen en el propia estructura de la organización.

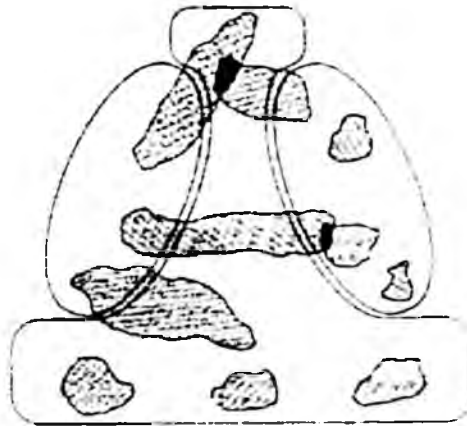


Fig. 3 51 El conjunto de constelaciones de trabajo
(MINTZBERG H. *La estructuración de las organizaciones* (Anel Economía Barcelona 1991) p. 84)

Así, utilizando la base de lo hemos considerado el marco ideal de las organizaciones, observando lo que hemos visto hasta ahora y cómo afecta a la estructura interna de la misma obtenemos un marco afectado de tres formas diferentes

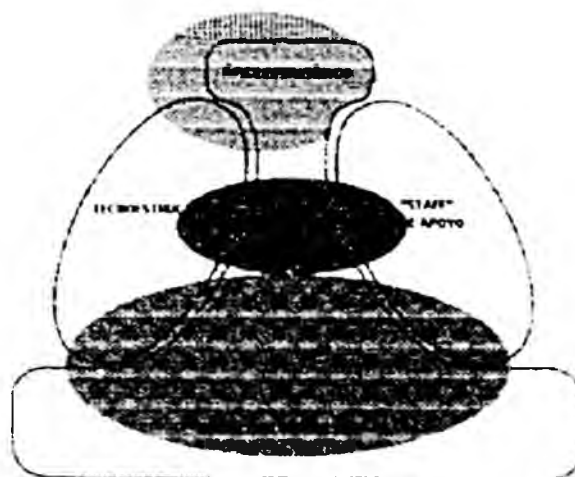


Figura 52 El nuevo mapa organizativo

1 - el *ápice estratégico* (de color azul) se destaca como la zona principal de la nueva

organización en la consideración del capital humano del *modelo neoclásico revisado*³⁷³. Su actividad se sucederá alrededor de la búsqueda constante de nuevos productos, del desarrollo de nuevos proyectos... con los que satisfacer la demanda a través de *economías de escala* que les dé una posición dominante (posición de monopolio u oligopolio) respecto a sus competidores (según el *paradigma ecléctico de la inversión internacional*). Se trata de una zona marcada por su dinamismo creativo pero, a la vez, por la estabilidad de su mercado interno.

2- La *línea media* (color violeta) se convertiría -según hemos visto-, en una *zona bisagra* entre el ápice estratégico y el núcleo de operaciones. Sin embargo, este papel, con el desarrollo de las *economías de escala* y los procesos de subcontratación, perdería importancia dada la posibilidad de externalizar el proceso productivo (algo que no puede hacerse, habitualmente, con el creativo). Por ello, con el desarrollo de un flujo continuo y con normas oficiales de normalización productiva y de ensamblaje de productos en el proceso final, dicha línea pasaría, parte a la zona superior (zona de I+D) y parte a la inferior (al *núcleo de operaciones*), atenuándose los efectos del anterior modelo (semejantes a los que generaban los trabajadores de mantenimiento y los ingenieros en el *Monopolio Industrial* de Crozier).

3- El *núcleo de operaciones* (zona verde) sería quien desarrollase el producto en el nuevo marco. Puede estar separado o unido al resto de la organización. Una de sus características principales es la *capacidad de relocalización* que posee.

...Crece, con ello, el *comercio intrafirma*, otra característica de las relaciones internacionales en los últimos años.

Pueden aducirse algunos factores que han propiciado la aparición de este tipo de empresa global: A) En primer lugar, la creciente desintegración de los procesos productivos, por lo que cada instalación productiva participa en sólo una parte del valor de los productos finales, en la medida en que éstos se llevan a cabo en varias etapas, en varias localizaciones, añadiendo algo de valor en cada etapa (rotura de la cadena de valor añadido). B) La mayor eficiencia de las comunicaciones y los desarrollos de los *mercados de información* que han creado mercados globales, de tamaño no imaginable antes, para algunas actividades. C) El desarrollo de los *mercados financieros*, que operan a nivel global. D) Por lo anterior, la mayor movilidad de personas, capitales, bienes y servicios. E) Por la mayor penetración de *importaciones* en los mercados de los países desarrollados. Como ejemplo, en 1970, las importaciones de bienes y servicios representaban el 5,4 por 100 del PNB de Estados Unidos y el 10,2 por 100 en Japón, mientras que a finales de 1990 tales porcentajes eran, respectivamente, del 13 y del 13,3 por 100. En otros países desarrollados los porcentajes son significativamente mayores. F) Finalmente, la aparición de nuevos exportadores de bajos salarios; los NIC (*new industrializing countries*) iniciales, así como una segunda oleada de nuevos países, asiáticos fundamentalmente, de bajos salarios posibilita la desintegración de las etapas de mayor contenido de trabajo de los procesos productivos

³⁷³ Ver pág. 120 y s.

y su localización en estos países, bajo el control de grandes empresas (Krugman, P.)³⁷⁴

A tenor de dicha cita podemos observar que el *núcleo de operaciones* desarrolla nuevos vínculos con el centro productivo. Así, la competencia internacional y el nuevo modelo productivo -además de la búsqueda de nuevos mercados y oportunidades-, harán que disminuya el tamaño de dicho núcleo adaptándose al nuevo marco tecnológico y a su nuevo papel productivo: *aquello que añade un valor al producto final y que pertenece a la empresa como activo específico desarrollado por su I+D (paradigma ecléctico de la producción internacional)*.

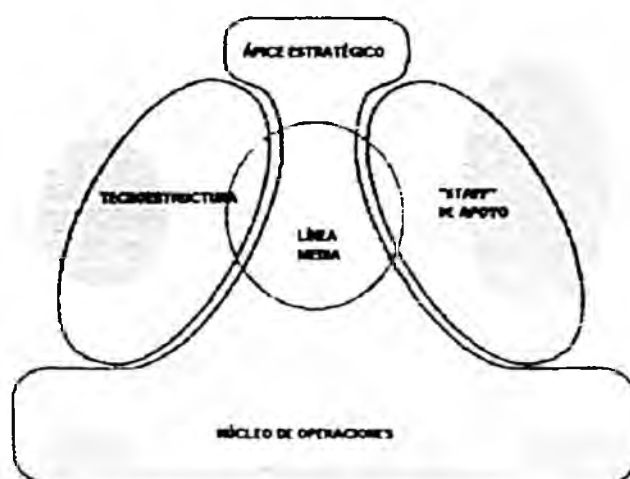


Figura 53: Zonas susceptibles de ser externalizadas

Así, atendiendo a lo comentado, la empresa "también" hará *economías de escala* respecto a la organización interna ya que el desarrollo del *conocimiento experto* y del *empresario universal* se lo permite. Por ello, se procederá a subcontratar:

1- Parte de la *tecnestructura* en los dos marcos comentados: el *conocimiento experto*, organizado bajo el modelo de la *economía de escala*, ofrecerá servicios integrales a la organización, servicios técnico-organizativos de alto valor añadido. El *empresario universal*, perteneciente a una organización mayor (o de forma individual), ofrecerá servicios estandarizados -básicamente, servicios administrativos (teletrabajo administrativo,...).

2- Parte del "staff de apoyo", también en los dos marcos comentados. El *conocimiento experto*, organizado en servicios integrales o cuasi-integrales, ofrecerá *economías de escala* en aspectos "fronterizos" a la organización (servicios relacionados con el marco externo a la misma): servicios legales, marketing, aseguradoras,... El *empresario universal*, perteneciente a

³⁷⁴ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*. (Editorial Clvitas, 1996, Madrid), pp 214-5.

otra organización o de forma individual, ofrecerá servicios como el aprovisionamiento de papel de oficina, áreas de descanso,... Aquí también se circunscribirá el transporte de los productos a los detallistas.

3- Parte del *núcleo de operaciones*. Su servicio estará enmarcado dentro del *empresario universal* y su servicio se inscribirá dentro del proceso productivo y/o económico a través de "Empresas de Trabajo Temporal", "Oficinas de Desempleo",.... Su función dentro de éste será temporal y estará dedicado a tareas de muy baja cualificación -satisfaciendo los "picos productivos" del proceso. Su contratación servirá para "alisar" la producción en los momentos de mayor demanda, desapareciendo en el instante que ésta queda satisfecha.

4- En este nuevo marco, la *línea media* pierde perspectiva dentro del proceso productivo y/o económico, reforzándose lo comentado en el anterior apartado.

Por último, la imagen que conjuga ambos procesos quedará como sigue:

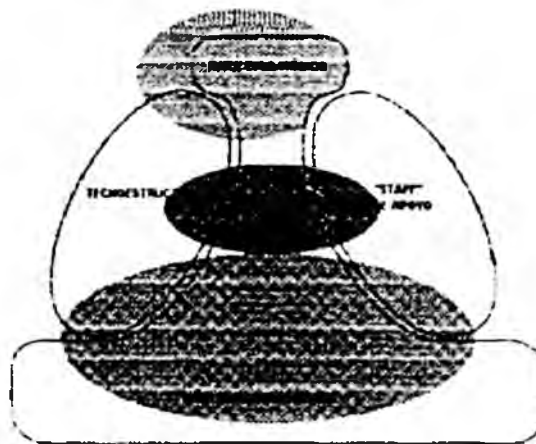


Figura 54 Conjugación de ambos procesos

Si hubiésemos desarrollado el modelo de Mintzberg, obtendríamos una imagen semejante denominada *adhocracia*. La figura correspondiente a dicha imagen es

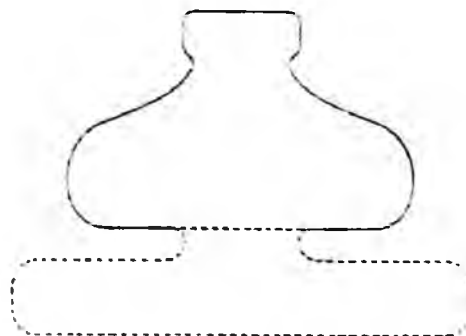


Figura 55 La adhocracia

Se trata de una configuración organizativa muy flexible y orgánica. En ella, parte de la *zona intermedia*, de la *tecnoestructura* y del *"staff" de apoyo* (lo que no se externaliza), se unen con el ápice estratégico formando una única unidad. Ésta está determinada por la consideración del capital humano desde la perspectiva del *modelo neoclásico revisado* y por el *paradigma ecléctico de la inversión internacional*, por lo que estará constituido por puestos de trabajo especializados basados en el *conocimiento experto*. Su tendencia será a agruparse en pequeños grupos de trabajo a través de proyectos únicos. Su comportamiento estará muy poco formalizado apoyándose, fundamentalmente, en la *adaptación mutua*. En sí misma, la organización será una mezcla de diferentes trabajadores con la participación de diversas mezclas de gerentes, asesores de línea y operarios especialistas.

Innovar significa alejarse de los modelos establecidos. Por tanto, la organización innovadora no puede basarse en ninguna forma de normalización para lograr la coordinación. Dicho de otro modo, debe evitar todas las trampas de la estructura burocrática, en especial la estricta división del trabajo, la diferenciación generalizada de unidades, los comportamientos muy formalizados y el énfasis en los sistemas de planificación y control. Por encima de todo, debe mantenerse flexible. Una búsqueda de organigramas para ilustrar esta descripción provocó la siguiente respuesta de una empresa que se pensaba que tenía una estructura de adhocracia: «Preferiríamos no dar un organigrama, ya que éste podría cambiar con demasiada rapidez con objeto de servir a cualquier fin útil.»...

En lo que respecta a la coordinación dentro y entre los equipos de proyecto, como se ha señalado antes, se evita la normalización como mecanismo importante de coordinación. Los esfuerzos deben ser de innovación, y no rutinarios. De forma que se evita también la supervisión directa debida a la complejidad del trabajo: son los que tienen el conocimiento, es decir, los propios expertos, quienes deben lograr la coordinación, y no los que tienen simplemente la autoridad. Esto nos deja nada más que con uno de nuestros mecanismos de coordinación, la adaptación mutua, el cual consideramos que es el principal mecanismo de coordinación en la adhocracia. Para fomentar esto, la organización se sirve de todo un conjunto de dispositivos de enlace, de puestos de enlace y de directivos integradores de todo tipo, además de los diferentes equipos y grupos de trabajo³⁷⁵.

En esta configuración distinguimos dos modelos diferentes:

1- La *adhocracia funcional*, que *innova y resuelve problemas en nombre de sus clientes*. Se trata de grupos multidisciplinares de expertos que trabajan bajo contrato en el desarrollo de nuevos productos,... En ella se separan claramente el diseño del producto de la ejecución del mismo. La relación entre los miembros de la adhocracia y el núcleo de operaciones se basa en el momento de desarrollar el producto para su comercialización. Sin embargo, tal técnica "obliga" a desarrollar un *núcleo de operaciones* pequeño o dividido en pequeños grupos.

2- La *adhocracia administrativa*, configuración que no innova para el cliente sino que lo hace para sí misma. Generalmente, su *núcleo de operaciones* está muy automatizado, corres-

³⁷⁵ MINTZBERG Henry, *La organización innovadora*, en H. Mintzberg, J Br. Quinn y S. Ghostal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), p. 581.

pondiéndose a la necesidad de que el producto madure rápidamente para el mercado. Un ejemplo clásico de este tipo de configuración corresponde a las compañías petrolíferas³⁷⁶.

La conclusión principal que hay que extraer de este análisis es que, en ambos tipos de adhocracia, la relación entre el núcleo de operaciones y el elemento administrativo es diferente de la que existe en cualquier otro tipo de configuración. En la adhocracia administrativa, se trunca el núcleo de operaciones, y se convierte en una parte de la organización con relativa poca importancia; en el caso de la adhocracia funcional, ambos se funden en una entidad única. En cualquiera de los casos, se reduce la necesidad de supervisión directa tradicional, de forma que los gerentes obtienen influencia más bien de su pericia y habilidades interpersonales que de su cargo oficial...No tiene sentido diferenciar entre los que tienen el poder oficial para decidir y los que tienen el poder informal de asesorar. En la adhocracia, el poder de toma de decisiones, fluye hacia cualquiera que cuente con los conocimientos y experiencia necesarios, con independencia de su puesto.

De hecho, el personal de apoyo desempeña un papel clave en la adhocracia, ya que es donde se hallan muchos de los especialistas (especialmente en la adhocracia administrativa). No obstante, como se ha indicado, este personal diferencia estrictamente de otros elementos de la organización, no se le deja a un lado para que hable nada más cuando se dirijan a él, como sucede en las configuraciones burocráticas. Sin embargo, el otro tipo de personal, la tecnoestructura, es menos importante aquí, debido a que la adhocracia no se basa en las normas que éstos crean para lograr la coordinación...³⁷⁷

Este tipo de organización se aplica en entornos dinámicos y complejos. Sin embargo, Robert Waterman opina que es junto a la burocracia donde este tipo de organización tendrá éxito. Así, la creación de *adhocracias transversales* dentro de la organización burocrática será, según dicho autor, la mejor forma de conseguir *capacidad productiva e innovación*. Esta es, según el autor, la forma de coordinar el trabajo de *a pie del proceso* con la mejora real del producto o de los métodos del propio proceso.

No estamos contemplando la muerte agónica de la burocracia, ello debe quedar claro. La empresa de mañana que busque la excelencia será tanto una adhocracia como una burocracia, sin que ninguna de las formas sea dominante. Aunque me aventuro a predecir que el trabajo *ad hoc* ya no será considerado como algo realizado fuera del sistema, la burocracia no desaparecerá. Continuamos necesitando gente a cargo y especialistas en las divisiones...

La adhocracia, por tanto, debe ser organizada de modo que funcione en armonía con la burocracia³⁷⁸.

Sin embargo, Mintzberg nos advierte que son los sistemas técnicos y sofisticados los que se utilizan en este modelo organizativo, principalmente en la *adhocracia administrativa* con

³⁷⁶ Ibid, pp 584-5

MINTZBERG Henry, *Diseño de organizaciones eficientes*, (El Ateneo, Buenos Aires, 1989), pp 210 y ss

MINTZBERG Henry, *La estructuración de las organizaciones*, (Anel Economía, Barcelona, 1991), pp 483 y ss.

³⁷⁷ MINTZBERG Henry, *La organización innovadora*, en H. Mintzberg, J. Br. Quinn y S. Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), pp 584-5

³⁷⁸ WATERMAN Jr. Robert H., *Adhocracia El poder de la innovación*, (Editorial Ariel, 1993, Barcelona) pp. 114 a 116.

el objetivo de hacer rentables rápidamente los nuevos productos o procesos desarrollos. Como nos señaló Muñoz Ciudad, los productos nuevos se sitúan cerca de grandes centros productivos y de mercados importantes precisamente para aprovechar las dotaciones que se desarrollan en estos en forma de capital humano y economías externas que elaboran³⁷⁹. Así, en palabras de Mintzberg:

Los sistemas técnicos automatizados y sofisticados también suelen llevar a las organizaciones hacia la adhocracia administrativa. Cuando el sistema técnico de una organización es muy sofisticado, se necesita personal de apoyo sofisticado, con una gran formación, que trabaje en equipos para diseñar o comprar, modificar, y mantener el equipo. En otras palabras, la maquinaria compleja precisa de especialistas que cuenten con el conocimiento, el poder y la flexibilidad de trabajo necesarios para hacerle frente, lo que generalmente exige que la organización se estructura en forma de adhocracia.

La automatización de un sistema técnico puede producir fuerzas más intensas que trabajen incluso en la misma dirección. Ésta es la razón por la que la organización mecanicista que automatiza con éxito su núcleo de operaciones experimenta una metamorfosis radical. El problema de motivar a trabajadores que se aburren desaparece, y, con ello, la mentalidad de control que impregna la estructura; la distinción entre personal de línea y staff se difumina (a la máquina le es indiferente quién maneje los botones), lo cual lleva a reducir más el conflicto; la tecnoestructura pierde su influencia, dado que los propios diseñadores incorporan el control en la maquinaria, en lugar de imponerlo a los trabajadores a través de las normas de los analistas. Así pues, en conjunto, la estructura administrativa se vuelve más descentralizada; y orgánica, y surge como adhocracia. Como es natural, en las organizaciones automatizadas en las que los sistemas técnicos son sencillos (como en el caso de los productores de cremas de manos), la configuración empresarial puede ser suficiente, y no necesitar la de tipo innovador.

La moda es, indudablemente, otra de las condiciones que favorece la adopción de la configuración innovadora. Todas las características de esta configuración están muy en boga en la actualidad: el énfasis en los conocimientos y la experiencia, la estructura orgánica, los equipos de proyecto, los grupos especiales de trabajo, la descentralización del poder, la estructura matricial, el empleo de sistemas técnicos sofisticados, la automatización y la juventud de la organización. Por tanto, si las formas empresarial y mecanicista han sido las primeras configuraciones, y las formas profesional y diversificada las configuraciones de ayer, la forma innovadora es claramente la configuración de hoy en día. Ésta es la configuración para una población cada vez más formada y especializada, y, con todo, bajo el estímulo constante de adoptar el enfoque «sistémico» -de ver el mundo como un todo integrado, en lugar de verlo como una colección de elementos vagamente conectados-. Es la configuración para entornos cada vez más complejos y empeñados en la innovación, y para sistemas técnicos cada vez más sofisticados y automatizados. Es la única configuración de todas que resulta adecuada para los que creen que las organizaciones tienen que ser a la vez más democráticas y menos burocráticas³⁸⁰.

Como podemos leer, todas las organizaciones serán susceptibles de adoptar este modelo organizativo. Sin embargo, será la *gran empresa* la que más posibilidades tenga de hacerlo dado que cuenta con un producto maduro que puede producir continuamente. La *pequeña empresa*, asociada a ésta, sobre todo las que pertenecen a multinacionales, se verán en-

³⁷⁹ MUÑOZ CIUDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 190.

³⁸⁰ MINTZBERG Henry, *La organización innovadora*, en H. Mintzberg, J.Br. Quinn y S. Ghostal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), p. 587.

marcadas en el mismo proceso a través de las *economías de escala* (salvando las distancias entre capacidades, por supuesto). Esto viene provocado por el *comercio intraindustrial e intraempresarial*. Así, la empresa ve modificada su forma de ser y de estar respecto a su entorno y a su conjunto interno lo que, sin duda, determinará sus capacidades y su marco de relaciones comerciales.

Pero, ¿qué tipo de persona se necesita para desarrollar dicho marco? ¿Cómo son las relaciones humanas en un marco tan ambiguo? Mintzberg afirma que el modelo de persona que se necesita para este tipo de configuración debe ser creativa, aquellas que les gusta una cierta independencia en su trabajo (les desagrada la concentración de poder). Para ellos, el modelo ideal de organización es un modelo orgánico y descentralizado, un modelo que les permite organizarse "su" trabajo como consideren más oportuno. Por supuesto, su conocimiento del mismo debe ser también elevado ya que, si no, constituiría un coste para la empresa.

Pero no todos comparten esos valores (ni siquiera todos los que los profesan). Muchas personas necesitan orden, y, por tanto, prefieren el tipo de organización mecanicista o profesional. Ven la adhocracia como un lugar que les es grato visitar, pero no un sitio para pasar su carrera profesional. Incluso los miembros de las adhocracias dedicados a ellas se frustran periódicamente con la fluidez, confusión y ambigüedad de su estructura. «En este tipo de situaciones, todos los gerentes en algunos momentos, y algunos gerentes en todo momento, suspiran por una mayor definición y estructura» (Burns y Stalker)³⁶¹

Alrededor de este tipo de organización se situará todo un entramado de grupos de *conocimiento experto*; pero también lo harán de trabajadores autónomos concebidos alrededor de la figura del *empresario universal*. Sus papeles serán totalmente diferentes. Y, es que, la flexibilidad que se exige en toda su configuración sólo es comparable con la rigidez que se solicita al proceso productivo que madura y produce para la distribución en un mercado tan amplio como el mundial. Sólo a través de la producción a gran tamaño se obtienen beneficios crecientes; pero la propia velocidad de producción hace que el *ciclo de vida* del producto se recorte ostensiblemente. Es entonces cuando las *economías de escala* tienen cabida y son capaces de otorgar o desarrollar un producto nuevo apoyado en el cambio de una serie de características relacionadas con el producto (*analogías desarrolladas a través de sinergias entre empresas*).

³⁶¹ Ibid, p. 592.

2.2.a.2.) Flexibilidad externa (respecto al centro de producción y económico)

El segundo marco que trataremos hace referencia a la *precariedad en el trabajo* a través de la flexibilidad que se genera fuera de los procesos productivos y de los procesos económicos. No vamos a tratar en demasía este tema pues ya disertamos sobre el mismo anteriormente de manera amplia cuando hablamos de *la histéresis como modelo de mercado de trabajo a largo plazo* y de la *negociación colectiva y/o individual* como puerta de entrada o no de los desempleados al mercado laboral activo³⁸². De forma que, habiendo llegado anteriormente a dos conclusiones sobre las características que envuelve dicho proceso, y que recordamos:

1- como afirmaba Lindberk, *los grandes aumentos de desempleo inciden negativamente en el tiempo de permanencia de los desempleados en tal situación*, o lo que es lo mismo, los tiempos de espera se toman crecientes conforme aumenta el número de desempleados, y

2- *el desempleo afecta habitualmente al mismo grupo de personas*. Así, la flexibilidad laboral en este tipo de personas incidirá en la posibilidad de ingresar más rápido en el mercado, pero también a que salgan más rápido del mismo. Además, los tres grupos de personas a los que afecta el desempleo habitualmente (o están inmersos en esta tónica), son tres: los mayores, los jóvenes y las mujeres.

Por otra parte, como a menudo la misma persona se queda en paro más de una vez en un año, el paro normalmente se ha limitado a afectar a una proporción bastante pequeña de la población tanto en Europa Occidental como en Estados Unidos

Otra conocida observación es que los obreros no cualificados tienen una mayor propensión a estar en paro que los empleados. También está perfectamente demostrado que los trabajadores más jóvenes y, a veces, también los de más edad tienden a verse más afectados por el paro que los de edades intermedias (en los mismos tipos de profesiones)³⁸³

¿Por qué estos tres grupos? Vamos a tratar de simplificar esta respuesta.

1) *Los más mayores.*

- Desde la perspectiva del mercado.

a) Por sus posibles costes añadidos provenientes de la edad: posibles bajas debidas al tiempo que llevan dentro del mercado de trabajo, a la edad,....

b) Porque trae consigo una forma de trabajar determinada que puede no adaptarse a la

³⁸² Ver pág. 209 y ss

³⁸³ LINDBECK Assar, *Paro y macroeconomía*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 20.

forma de trabajar de la empresa (lo que podríamos denominar "vicios profesionales"). En este grupo prima la *experiencia sobre la formación*, lo que en un modelo productivo de rápidos cambios tecnológicos y organizativos, ésta se convierte en una barrera importante. Dicha situación se refuerza con la extensión de la formación a través de la *universalización de la educación* donde, como vimos, uno de los objetivos es eliminar el "efecto telaraña"³⁶⁴. Así, junto a la mayor desregulación que existe dentro del mercado de trabajo como consecuencia de la mayor flexibilidad procedente del reconocimiento de la histéresis y la negociación individual, el conocimiento toma un carácter distintivo en el momento de entrar al mercado laboral activo. Estamos hablando del surgimiento de un modelo de *profesionalidad de entrada*:

- la nueva relación establecida entre *el trabajador y el medio productivo*:

A la disociación física entre sistema técnico y sistema de trabajo se asocia una interioridad de nuevo tipo en el sentido en el que el colectivo de trabajo de taller, vinculado al proceso productivo mediante un mayor recurso del sistema informacional (instrumentación, comunicación, tratamiento informático), debe intensificar su conocimiento del proceso, situándose en los mismos principios de transformación de la materia...

A través de un desarrollo cognoscitivo nuevo, de un mayor conocimiento de la profesionalidad, se establece una asociación entre sistema técnico y sistema de trabajo.

Catherine Peyrard: "Pasamos de una relación de trabajo a una relación técnica. Aquello que parece ser un mayor conocimiento del "oficio" es, en realidad, otra cosa. La relación de trabajo sigue siendo una relación de tipo instrumental entre el hombre y su medio de trabajo: el hombre "utiliza" un equipo técnico"...

En cambio, la relación técnica actúa sobre el cambio de relación: la relación con el funcionamiento interno del equipo técnico y con el modo como dicho funcionamiento coincide con la delegación del proceso de fabricación se hace determinante, en cualquier momento, en el control de los talleres automatizados³⁶⁵.

- la nueva relación establecida *entre los trabajadores, y la necesidad de aprender y "aprender a enseñar"*:

g) Revolución del conocimiento. Hacia el saber dinámico con base en organizaciones de aprendizaje. El aprender a aprender a enseñar se perfilan como grandes necesidades en el desarrollo de las personas y de las organizaciones

h) Procesos empresariales de *modernización* que llevarán consigo necesariamente

- una mayor preparación y cualificación profesional;
- una reestructuración funcional (cambio y desaparición de puestos),
- creación de puestos selectivamente;
- rotación y polivalencia en los puestos³⁶⁶

c) Porque, posiblemente, su productividad sea igual que la de una persona más joven,

³⁶⁴ Ver pág. 197 y ss.

³⁶⁵ ZARIFIAN Philippe, "El taller productor de innovación", François Michon y Denis Segrestin, *El empleo, la empresa y la sociedad*, (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993), pp. 94-5

³⁶⁶ GASALLA José María, *La nueva dirección de personas. Marco paradójico del talento directivo*, (Editorial Pirámide, 1995, Madrid), pp. 144-145

pero su capacidad de adaptación a nuevos métodos y nuevas tecnologías será menor (directamente relacionada con las dos anteriores):

Una predicción adicional es que, para una edad determinada y un nivel de capacidad estimado, los salarios tenderán a ser más altos para los trabajadores con más experiencia y, en especial, para aquellos con mayor antigüedad en la empresa. Esto sucede por dos razones. La primera es que cuanto más extenso sea el historial laboral del trabajador, menor será la incertidumbre sobre su productividad y menor la prima de seguro a deducir en la determinación del salario ofrecido al trabajador en un nuevo empleo. La segunda razón, que refuerza a la primera, es que hay más probabilidades de que se haya sobreestimado la productividad de un trabajador con mayor antigüedad en la empresa y, en consecuencia, de que su retribución sea superior a su producto marginal estimado.

En los sectores en los que el ritmo de cambio de los productos es rápido, el mercado de un producto individual ya no es el objetivo adecuado en la adopción de decisiones estratégicas. En su lugar, la gerencia debe anticiparse a las necesidades de sus clientes e invertir en la construcción de las capacidades de la empresa para satisfacerlas.³⁶⁷

- Desde la perspectiva del individuo.

a) Por la existencia de un *salario de reserva* que incide en la elección del individuo de no volver a trabajar ya que su segunda curva de indiferencia, aunque en el punto más bajo, puede estar situada por debajo de la anterior curva (en su punto medio); en la segunda curva de indiferencia no tendrá que trabajar para obtener los ingresos, mientras que en la primera deberá trabajar X horas para conseguirlos.³⁶⁸

b) Por la existencia de un *salario mínimo de aceptación*³⁶⁹ alto proveniente de la pertenencia a un *mercado interno* de un proceso productivo o económico anterior, que ha cambiado su modelo organizativo y productivo adecuándolo al actual.

2) Los más jóvenes.

- Desde la perspectiva del mercado.

a) La falta de *experiencia previa* se convierte en una barrera de entrada fundamental para determinados trabajos desde la perspectiva del mercado (*intensivos en conocimiento*). Así, pese a que la formación del individuo sea importante -como consecuencia de la *educación universal*, la posterior alrededor del *conocimiento experto*...-, su formación es considerada co-

³⁶⁷ MILGROM Paul y ROBERTS John, *Economía, organización y gestión de la empresa*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1993), pp 395-398, 691-693.

³⁶⁸ Ver pág. 108 y ss

³⁶⁹ Ver pág. 110 y ss

mo no concretada en el mercado laboral activo, lo que generará suspicacias respecto de a productividad. Aquellos con un grado de *conocimiento experto* alto serán contratados a través de modelos de becas con el fin de adquirir la experiencia necesaria para insertarse en el mercado laboral activo. Los que no posean una formación tan elaborada, entran en modelos de incurción al mercado semejantes, pero menguadas en el tiempo. Estamos haciendo referencia a la consideración del *capital humano* como conjugación de *formación, destreza y experiencia previa* (confirmación de la *destreza*):

La productividad de los trabajadores no sólo es una función de su fuerza, destreza e inteligencia innatas y de la cantidad y calidad de los recursos físicos de que dispongan, sino también de su *capital humano*. Por *capital humano* nos referimos al conocimiento y la formación adquiridos por una persona y que incrementan su capacidad de realizar actividades de valor económico. El *capital humano* es normalmente adquirido mediante la experiencia y de la formación a cargo de otros que ya tienen la capacitación requerida. Es el factor que diferencia la fuerza bruta de trabajo de la capacidad del experto de alguna función o tarea y es un determinante fundamental de la productividad.

Es útil distinguir entre el *capital humano específico para una empresa* y el *general o inespecífico*. Aquél incluye especialidades y conocimientos que son valiosos en el contexto de una empresa particular, mientras que éste encierra una formación y conocimientos que aumentan la productividad de la persona cuando trabaja para cualquier empresa dentro de una amplia gama³⁹⁰

b) Relacionado con el anterior punto, se considera que el *grado de movilidad laboral* del joven respecto a la empresa será "inapropiadamente" alto debido a las posibilidades que ofrece el mercado (en el caso de que sea el individuo "deseado" por la organización). Al considerar el *capital humano* como la *conjugación de formación, destreza y experiencia previa*, si se confirman las dos primeras aunque no la tercera, la empresa emprenderá el esfuerzo de otorgar al individuo de una experiencia a través de la *formación específica para la empresa*.

Como consecuencia del entrenamiento específico o como un subproducto de la permanencia en la empresa, los empleados con experiencia habrán asentado su *capital humano*, tanto general como específico para la empresa. El *capital humano general* es valioso para un amplio conjunto de relaciones laborales, de modo que el trabajador debe ser completamente recompensado por el incremento de productividad que comporta. El *capital humano general* de los trabajadores los hace más valiosos pero también más costosos, en general, quienes lo poseen no son una ganga. En contraste, el *capital humano específico para una empresa* sólo es valioso en la relación laboral particular en la que se adquirió. Puede tomar varias formas: conocimiento de los procedimientos operacionales de la empresa, de las fuentes internas de información, del lenguaje especializado de uso interno y de las idiosincrasias de los clientes, suministradores y compañeros; formación especializada en tareas peculiares de la empresa y pertenencia a círculos sociales internos a la empresa y a los formados entre ésta y sus suministradores y clientes. Todo ello puede aumentar la productividad del trabajador en la empresa, pero puesto que este *capital* es de poco valor fue-

³⁹⁰ MILGROM Paul y ROBERTS John, *Economía, organización y gestión de la empresa*. (Editorial Anel, Barcelona, 1993), p. 385.

ra de ella, no necesita ser totalmente retribuido; por tanto, los trabajadores con mayor capital específico tenderán a ser una ganga para la empresa. Con la pérdida de estos trabajadores, la empresa también pierde las rentas y cuasirrentas que generan³⁰¹.

Sin embargo, las *nuevas tecnologías han homogeneizado las técnicas y los saberes*, lo que supondrá un motivo de retraimiento para la empresa respecto a la incorporación de mano de obra joven a la que entrenar. El *saber específico* de la empresa pierde valor respecto al *saber inespecífico o general*. Ello facilita que se desarrolle el modelo de becas donde los costes son compartidos por una Institución pública o privada y por la empresa. En todo caso, la empresa, por dicho motivo, ya no aceptará todos los costes de formación de destreza al tratarse de un modelo *generalista*.

Un aspecto importante de la retención aparece en la decisión sobre cómo responder a las ofertas que un empleado pudiera recibir. Si el empresario pudiera conocer la valoración que el empleado hace de la oferta externa podría, entonces, optar por igualarla, si el empleado fuera suficientemente valioso o, de lo contrario, dejar que se marche. Si los empresarios conocieran cómo responderá el empleado, el proceso de ofertas y contraofertas entre empresarios llevaría a una solución de máximo valor total³⁰².

- Desde la perspectiva del individuo.

a) Los jóvenes, antes de su incursión dentro del mundo universitario, observan las necesidades del mercado laboral, según nos explicó Richard B. Freeman y su "modelo de la tela-raña", contemplando la mejor forma de inscribirse en el mercado laboral futuro. Si las posibilidades de hacerlo sin estudios superiores son pocas, seguirán estudiando con el fin de mejorar su capacidad de entrada. Pero, si existe un exceso de demanda de mano de obra para trabajos que no requieren formación, preferirán insertarse en el mercado laboral a seguir formándose. Y, es que, al continuar por el sendero de los *estudios superiores*, el individuo observará:

- 1- los gastos en material, equipo y formación como una *inversión en capital humano*, y
- 2- los años que permanezcan dentro del mundo universitario como *rentas pendientes o rentas no percibidas* (en forma de salarios no percibidos).

Así, tanto las *inversiones en capital humano* como las *rentas no percibidas* formarán un sumatorio único "a deducir" a lo largo de los años que esté dentro del mercado de trabajo activo. Gráficamente, sería:

³⁰¹ Ibid, p. 406.

³⁰² MILGROM Paul y ROBERTS John, Economía, organización y gestión de la empresa, (Editorial Ariel, Barcelona, 1993), pp. 406-7.

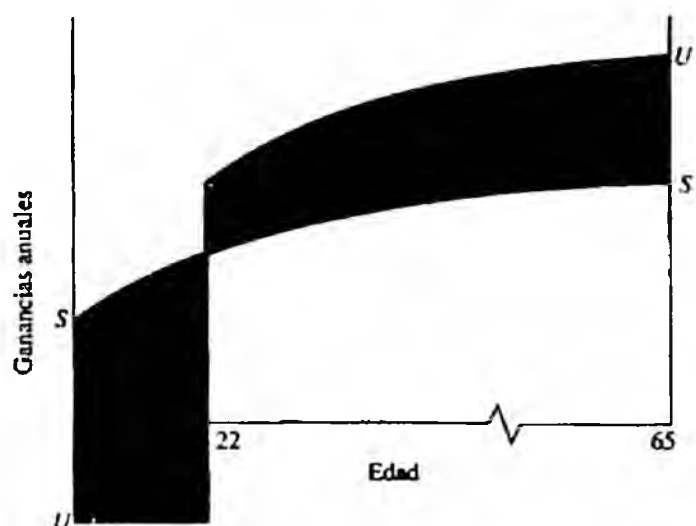


Figura 56: Los perfiles de ganancias esperadas por edades con y sin estudios universitarios
(Fuente McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997, 80)

Como observamos, siendo la curva tendencial salarial SS para dos individuos dados al final de los "estudios secundarios", la curva tendencial de quien continúe sus estudios en la Universidad se tomará a UU, curva que al iniciarse (inferior a la SS), se compone de:

rentas no percibidas (Costes indirectos) + costes de inversión (Costes directos)

Al finalizar los estudios -dicha curva UU-, las rentas superiores esperadas serán las *ganancias adicionales* provenientes de la anterior pérdida adquisitiva respecto a la curva SS. Esto será considerado, igual que en los más mayores, como un salario *mínimo de aceptación* proveniente de la suma de su salario base más las cargas derivadas de la renta adicional generadas en dichas *ganancias adicionales*.

b) El apoyo familiar dado a los más jóvenes por sus progenitores se convierte en otro elemento clave en relación con el trabajo ofrecido.

* Si la oferta salarial es baja y no la acepta.

Si la renta salarial es baja, podrá adherirse al *modelo de Becker*³⁰³ (elección entre trabajo u ocio en el contexto familiar) y elegir el ocio a la vez que espera una mejor oferta laboral.

³⁰³ Ver pág. 105 y ss

Como vimos, el modelo de Becker propone la existencia de un proceso de maximización respecto al ocio o al trabajo a través del *efecto-renta* y *efecto-sustitución* similar al que existe en el individuo único, con la diferencia de que en éste modelo, la maximización se produce en el contexto familiar. De forma que el individuo gozará de un *salario de reserva* "otorgado" por la renta familiar que le permitirá determinar un *salario mínimo de aceptación* superior al que tendría si no se produjese dicho proceso maximizador. Es más, el "subconsciente" familiar será quien "marque" ese *salario mínimo de aceptación* y quien decida otorgar ese *salario de reserva* mientras no cristalice la expectativa generada respecto a los "estudios de los hijos".

* Si la oferta salarial es baja y la acepta.

En este caso prevalece el factor *experiencia* como elemento clave de aceptación. Así, la valoración que haga de la oportunidad de adquirir experiencia dentro del mercado laboral, que luego redunde en una "mejor posición" (y salario) en el mismo, es superior al *salario mínimo de aceptación* y será observado como un elemento más del proceso previo a las *ganancias adicionales* antes mencionadas.

Pero en otros lugares, especialmente en Europa, la renta procedente de estos trabajos generalmente se añade a otras rentas «centrales» de la familia, donde hay un empleo de jornada completa, un empleo de media jornada, otros segundos trabajos o trabajos informales. En Gran Bretaña las familias con dos o más rentas son el 34 por 100 del total, y pasan a ser el 57 por 100 si se excluyen del cálculo aquellas sin ningún miembro económicamente «activo». También los análisis italianos sobre el trabajo han evidenciado la trama entre trabajos formales e informales. Se ve cómo entran en juego «las estrategias económicas informales de actores particulares y de las familias» y, en consecuencia, cómo los trabajos de entrada (o de salida) deben ser valorados en contextos sociales definidos. Pahl apunta una paradoja: trabajos complementarios y «trabajitos» parecen ser atraídos por aquellas familias que ya disfrutaban de una buena renta colectiva, en tanto quien ya trabaja se encuentra en mejor posición para encontrar otro empleo a los demás miembros de la familia. Más que indicar un área homogénea de pobreza, los trabajos de entrada evidencian otra ocasión de polarización (o de «efectivo Matteo») entre quien tiene más trabajos (y renta) y quien tiene cada vez menos³⁰⁴.

c) Los dos puntos anteriores hacen referencia a las expectativas de los jóvenes con estudios, y su posicionamiento individual (junto a sus familias) respecto al mercado laboral. Pero, ¿qué pasa con los jóvenes sin estudios medios o superiores? Este tipo de joven y su familia tendrá un comportamiento similar al explicado anteriormente cuando hacíamos referencia a

³⁰⁴ PERULLI Paolo, *Atlas metropolitano. El cambio social en las grandes ciudades*, (Alianza Universidad, Madrid, 1995), p. 57.

una oferta salarial baja y era aceptada. Las expectativas son similares: se espera que la experiencia sea observada en el futuro próximo del individuo como un elemento diferenciador básico en la consideración de ésta como pilar fundamental de lo que era el capital humano. Es una forma de mirar al futuro con la esperanza de que el mercado laboral se comporte como en el pasado.

La primera está compuesta fundamentalmente por jóvenes..., dispuestos a ocupar empleos en condiciones laborales inferiores y a desplazarse de una empresa a otra, menos exigentes a nivel salarial y normativo, a veces «provisionales» en cuanto a estabilidad de la prestación laboral y a permanencia en el mercado de trabajo. El área del trabajo rígido, en cambio, está compuesta por trabajadores adultos, con competencias especializadas o buen conocimiento del oficio, tratados salarial y normativamente de forma relativamente privilegiada a causa de la inversión que han realizado en la empresa (en términos de formación y lealtad) así como de la inversión que la propia empresa ha realizado en ellos.

El modelo funciona -y así fue durante toda la posguerra- en la medida en que el trabajo flexible se halla abundantemente presente en el mercado alimentando continuamente las empresas, y el trabajo rígido mantiene su propio carácter crucial para el funcionamiento de las empresas y de la economía. Pero las cosas han cambiado desde entonces y todavía están cambiando más en esta última década...

Por otro lado la demanda de trabajo de las empresas se ha hecho más selectiva, la economía en transformación y el cambio tecnológico han hecho más inestables e inseguros los trabajos rígidos del modelo dualista...³⁰⁵

¿De dónde proviene tal ruptura del mercado de trabajo respecto a las expectativas de estos jóvenes? Una de las razones más plausibles proviene de Paolo Perulli quien afirma que *las nuevas demandas laborales no se desarrollan de abajo-arriba, sino de arriba-abajo*, siendo éstas provocadas por el desarrollo de la *profesionalización* mencionado anteriormente. Así, el mercado de trabajo actual, ante la falta de alternativas disponibles para ellos, se comportaría de forma semejante a un caleidoscopio donde, al nacimiento de un segmento laboral de calidad, surgiría su antítesis, o lo que es lo mismo, un segmento laboral de baja calidad. Así, *el mercado de trabajo secundario, no surgiría como paso previo a un mercado de trabajo primario, sino que sería la constante respuesta a la aparición de segmentos laborales de alta calidad.*

Semejante mezcla resulta poco analizable en un modelo de dos sectores, primario-rígido y secundario-flexible. Hay que dejar constancia de que los segmentos se están multiplicando pero también diferenciando internamente. Una posible solución más realista podría ser la de considerar el dualismo no ya como una clave de lectura de todo el mercado de trabajo, sino de cada segmento del mismo, ya sea de los servicios privados, de la enseñanza universitaria o de la industria. Se trataría pues de un mercado de trabajo en caleidoscopio, pero en el que cada pieza, al superponerse a las demás y confundirse con ellas reproduce en su interior una polarización entre trabajos «buenos» y «malos», bien pagados o infrarremunerados, protegidos (o autoprotegidos) y sometidos a las duras leyes del mercado a falta de alternativas disponibles. En el fondo, lo que menos contaría sería el

³⁰⁵ Ibid, pp 50-1

puesto en el que se trabaja, y lo más importante sería el poder de mercado individual o colectivo: el trabajo precario y mal retribuido se encuentra indistintamente en la cadena de perritos calientes, en la limpieza de un servicio público o entre los auxiliares de una empresa de alta tecnología. Nos encontramos, por tanto, fuera del clásico modelo dualista, pero conservando lo que tal vez sea su aspecto central, que es el de la existencia de segmentos infranqueables, verdaderos campos magnéticos que atraen de forma polarizada la fuerza de trabajo...³⁹⁶

Incluso en la industria electrónica, que se perfila como una de las industrias del futuro, el Instituto de Estadística Laboral pronostica que en el próximo decenio los USA requerirán 120.000 programadores de ordenadores, 125.000 ingenieros electrónicos, pero tres millones de empleados de oficina de salario muy bajo...

Las condiciones de trabajo tienden hacerse más uniformes, en lugar de diferenciarse... La mayoría de los nuevos empleos creados son repetitivos, no requieren entrenamiento específico, y suponen una responsabilidad limitada...³⁹⁷

Así, si tenemos en cuenta que la calidad en el trabajo va a estar marcada por el conocimiento (según el *modelo neoclásico revisado*), el no-desarrollo de *mercados internos* de trabajo en los centros de producción y económicos como premisa lógica global marcará, indudablemente, la vida laboral de aquellos quienes no adquirieron ese elemento fundamental y que denominamos *capacidad de abstracción*.

3) Las mujeres.

- Desde la perspectiva del mercado.

a) Las mujeres, además de tener que enfrentarse a todas las situaciones anteriormente citadas, su propia fisiología supone la codificación de un nuevo coste a todo este enrarecido entramado. Así, la maternidad será considerada como un coste laboral cuantificado legalmente en una serie de meses por encima de una prerrogativa natural a la alternancia de los componentes de la sociedad. Desde la *lógica del mecanismo de los precios*, serán adecuadas para la realización de trabajos con un grado de temporalidad elevado.

b) Además, las mujeres deberán luchar contra modelos heredados a lo largo de la historia, modelos provenientes de la consideración de ésta como *consumidor vicario*, como parte de la *distinción valorativa (invidius distinction)* del hombre, verdadero miembro de cualquier tipo

³⁹⁶ Ibid, p. 53.

³⁹⁷ NAVARRO Vicente, "Producción y Estado de Bienestar. El contexto político de las reformas", (*Sistema*, nº102, 1991), p. 54

de relación social.

No es, en modo alguno, un espectáculo desusado encontrar un hombre que se dedica al trabajo con la máxima asiduidad, con objeto de que su esposa pueda mantener, en beneficio de él, aquel grado de ociosidad vicaria que exige el sentir común de la época...³⁰⁶

Sin embargo, las cosas han cambiado mucho desde que se dio el apogeo de esta consideración (desde que lo escribió Thorstein Veblen a principios del siglo XX como un hecho reconocido y reconocible en su sociedad). Gran parte del siglo XX ha estado marcado por la reivindicación de la mujer de un lugar al lado del hombre en la sociedad. La *educación universal* ha sido la propuesta. Pero el precio a pagar ha sido alto. Muchas de las labores femeninas, tanto dentro del hogar como fuera del mismo, no han escapado del estigma social precedente porque dichas tareas, realmente, no han cambiado. Sin embargo, su consecución como miembros de pleno derecho a partir de la *educación universal* ha tenido una doble consideración hacia ellas:

- desde los frentes progresistas de la sociedad, observando en ello la forma de conseguir la plenitud en la participación social;

- desde los frentes economicistas de la sociedad, viendo en ella un elemento generador de competencia con el hombre que históricamente ocupaba los procesos productivos y económicos. De hecho, desde nuestra consideración, para este frente, la mujer conformaba el papel de regulador decreciente en las pretensiones salariales de aquellos que estaban inscritos en las "listas de espera" para insertarse en el mercado laboral activo. De forma que ellas también participarían en la extensión de la *histéresis en su papel negociador individual* como un elemento que redujese y diese flexibilidad a las pretensiones salariales.

c) Además, no debería extrañarnos que los acosos sexuales tuviesen una incidencia mayor desde el momento en el que la corriente *utilitarista* y el desarrollo del *hedonismo*³⁰⁶, acompañado del *culto a la persona* procedente del marco estático del mercado laboral y organizativo, se juntan en un mismo lugar durante una serie de horas al día. Y, es que, este modelo plantea, como decía Veblen, un "cuerpo sin cara", un elemento de placer para un mundo hecho para consumir.

³⁰⁶ VEBLEN Thorstein, *Teoría de la clase ociosa*, (Fondo de Cultura Económica, México D F, 1995), p

88

³⁰⁹ Ver pág. 225 y ss

Es casi una regla que en las comunidades que se encuentran en el estadio de desarrollo económico en el que la clase superior valora a las mujeres en relación con sus servicios... La base de apreciación es la estructura corporal, en tanto que se da un valor secundario a la conformación de la cara ...⁴⁰⁰

Por supuesto, esta tendencia también tenderá a *caleidoscopizarse* pues, la mujer, como miembro del mercado, también es un amplio segmento al que comercializar, entre otras cosas, el cuerpo sin rostro del hombre.

- Desde la perspectiva del individuo.

a) Dentro de la impronta habitual de la *consideración de que el trabajo habitual femenino es semejante al trabajo doméstico* -por lo que su valor añadido es considerado como muy bajo-, la mujer, desde la *perspectiva maximizadora de Becker*, podrá optar por permanecer dentro del hogar realizando las tareas que históricamente se han afectado a las esposas y madres como propias. Y, es que, mientras el hombre ha sido y es considerado como *productor y consumidor* en su doble dicotomía (además de ciudadano), la mujer pertenecía a la triple consideración de *esposa* (garante de la *distinción valorativa*), *madre* (principal miembro socializador de la familia) y *consumidora* (además de ciudadana -aunque no siempre). Por ello, partiendo de dicha consideración maximizadora de la familia, de la consideración que hace de ellas el mercado laboral como generadoras de bajo valor añadido (*verdaderas obreras terciarias*) y de su feminidad (su maternidad) como costes laborales fijos, posiblemente, muchas de ellas opten por quedarse en casa.

b) Por supuesto, en ellas también se inscribiría el mapa expresado para los mayores y para los jóvenes referente al *salario de reserva* y al *salario mínimo de aceptación* pues, cómo no, también son jóvenes, también son mayores.

⁴⁰⁰ VEBLEN Thorstein, *Teoría de la clase ociosa*, (Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1995), p 152.

4) Los demás estratos de la población

- Desde la perspectiva del mercado.

Los demás sectores de la población estarían *dentro de la media* de lo que podría considerarse como aceptable por el mercado respecto a su relación costes laborales/rendimiento esperado. Por supuesto, esta situación no hará referencia a un modelo de trabajador que podría ser definido, según lo visto, como *hombre de mediana edad*. Esta situación hará referencia también a las mujeres, pero por un matiz singular: las solicitudes del mercado laboral no harán alusión tanto a una condición sexual y de edad como a una sene de factores o elementos determinados. ¿Cuáles son estos factores o elementos?

*** Respecto al conocimiento experto**

- Estudios superiores.
- Amplia experiencia laboral.
- Persona altamente activa (factor considerado hasta determinadas edades).
- Capacidad de movilidad física y flexibilidad horaria con el fin de acaparar el mayor espacio del mercado posible (por lo tanto, sin excesivas cargas familiares).

*** Respecto al empresario universal (autónomos,...)**

- Persona con un nivel educativo medio.
- Alta capacidad para interrelacionarse.
- Flexibilidad física y horaria.
- Capacidad de adaptación a las condiciones mercantiles de su puesto de trabajo (capacidad de funcionar "por objetivos" económicos y de desarrollo de mercado).
- En algunos casos, posibilidad de ofertar algo que dé valor añadido a su trabajo (conocimientos especiales: fontanería,... Posesión de herramientas de trabajo costosas: transporte,...).

*** Respecto al obrero clásico del centro de producción**

No debemos olvidar que muchos centros de producción, debido a las características de su propio mercado (especialmente la *pequeña empresa* y sus segmentos de mercado provenientes de las series limitadas de los "complementos" subcontratados por la *gran empresa*), no

podrán realizar inversiones intensivas en capital, lo que hace que el intercambio de trabajadores siga el modelo clásico pero aprovechando las posibilidades del mercado laboral propiciado y desarrollado en torno a la *gran empresa*. El modelo ideal de trabajador de estos centros será:

- joven y con estudios profesionales básicos o joven proveniente del mundo sub-contractual pero con un *capital humano adquirido a través del desarrollo de una actividad temporalmente larga en dicho centro productivo*.
- Persona altamente activa y sin problemas físicos (factor considerado hasta determinadas edades).
- Capacidad de flexibilizar sus horarios a las necesidades de la producción cuando el mercado así lo solicite.

Aquí podemos observar las exigencias del mercado laboral provenientes de la necesidad y de la posibilidad de optimizar su *núcleo de operaciones* referente a la mano de obra. Así, condiciones como la "juventud" (aproximadamente de los 25 a los 45 años) no deberían extrañarnos por varios motivos:

- por la flexibilidad que se le puede imponer a su horario,
 - porque, posiblemente, todavía no tenga cargas familiares importantes,
 - porque todavía no ha podido desarrollar "vicios" profesionales o laborales respecto a cómo producir,
 - porque puede ofrecer una mejor formación *abstracta* y
 - porque sus cargas laborales (costes laborales) no han sido desarrollados en ningún *mercado interno*; así, su *salario mínimo de aceptación* no será "excesivamente" elevado.
- Desde la perspectiva del individuo.

Lo que se pide que el individuo desarrolle para el mercado laboral activo en lo que respecta a su actitud a referente a sus tiempos y sus pretensiones laborales es un modelo de *curvas de indiferencia* horizontal o lo que es lo mismo, el desarrollo ideológico interno del "trabajo como virtud". ¿Qué queremos decir con ello?

En su momento vimos como el individuo, en la consideración de agente subjetivo, de-

sarrollaba un modelo de *curvas de indiferencia*⁴⁰¹ como elemento de elección entre trabajo u ocio. Según éste, si las curvas eran más *verticales*, la elección de ocio primaria sobre la de trabajo, con lo que se desarrollaría el *efecto-renta*. En tal caso, la relación marginal de sustitución de renta por ocio (trabajo por ocio) sería excesivamente alta. Sin embargo, si las curvas eran más *horizontales*, el efecto producido sería el contrario, prevaleciendo el *efecto-sustitución*. Así, tendríamos:

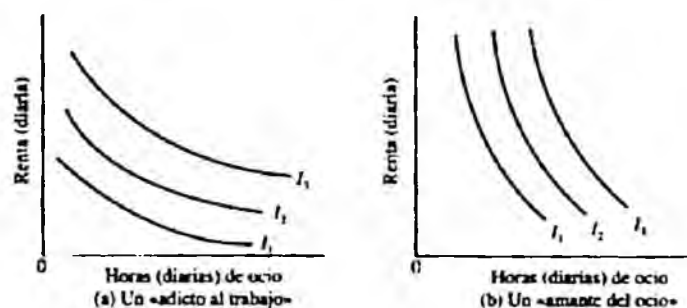


Figura 57: Diferentes preferencias de trabajo u ocio. a) Un "adicto al trabajo". b) Un "amante del ocio".
(Fuente: McConnell y Brue, *Economía Laboral*, 1997: 19)

¿Por qué no tiene que haber desarrollado una actividad en un *mercado interno* y, además, se intenta suprimir éste como elemento inherente al mercado laboral activo siendo sustituido por el modelo de "objetivos" en el *empresario universal* o de las "horas extraordinarias" en el del *obrero clásico*? Porque, según vimos, conforme se desarrolla el modelo de "*curvas de indiferencia*" hay un momento en el que el individuo preferirá más ocio a cambio de menos trabajo pese a que la renta salarial crece. Eso, con el desarrollo del *mercado interno* y del crecimiento de rentas por antigüedad,... podía desarrollarse fácilmente en un momento dado de la vida laboral de un individuo. Y, es que, el desarrollo de los salarios crecientes a través de las "horas extraordinarias" u "objetivos" (que se comportan como las primeras) es considerado más interesante desde la perspectiva de las rentas salariales como costes laborales.

2.3. PROCESO DE TRABAJO: DE LO "DISCRETO" A LO "CONTINUO"

La incorporación de diversos elementos dentro del modelo de producción tienden a dar

⁴⁰¹ Ver pág. 97 y ss

una mayor flexibilidad tanto dentro como fuera del proceso productivo, generando una nueva perspectiva del mismo. Así, la incorporación de Nuevas Tecnologías de Tratamiento de Información y de nuevas técnicas de "alimentación" del proceso hace que una línea continua (*JIT*) sustituya a los diferentes stands que se generaban en la filosofía *Just-In-Case*, favoreciendo la aplicación de *economías de escala*. En este modelo, el *núcleo de operaciones* pasará de *discreto a continuo*.

Esta nueva filosofía debemos entenderla como *la integración global de todas las fases del proceso, desde los inputs iniciales hasta el servicio post-venta*. En el anterior sistema, esto se diseñaba *vertical y horizontalmente*, integrando en un único marco todo el proceso. Sin embargo, en el nuevo modelo *continuo* se elaboran dos ámbitos dentro de la empresa, lo que permite la deslocalización del *núcleo de operaciones* del resto de la organización y de sus diferentes fases. Veamos qué diferentes técnicas se aplican para la consecución de lo que estamos comentando, desenlace que tiene lugar en el marco filosófico-productivo denominado *JIT*.

Lo primero que se hace en dicho modelo es la descomposición en *partes mínimas del proceso productivo*, configurando éste como *subsistemas* donde poder desarrollar procesos de ensamblaje de productos externos. Este procedimiento permite la realización de *economías de escala* en la búsqueda de abaratar el producto (unido al *mecanismo de los precios o subcontratación de factores*). Para dar cordura al proceso se desarrolla el ya comentado *sistema LEAN*, cuya base es el método *JIDOKA* (o *automatización-autonomización*), además del *Just-In-Time*.

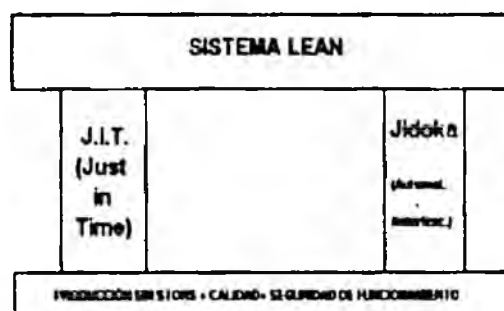


Figura 58: El *sistema lean* se apoya en el *JIT* y en el *Jidoka*

Todo este sistema pretende alcanzar una *producción lisa* (sin stocks), una producción con calidad pero, sobre todo, garantizar que la línea no pare.

Ya hemos comentado ampliamente en que consiste el sistema *Just-in-Time*, pero, ¿qué es el sistema JIDOKA? Éste se apoya en la *producción en línea*, intentando reducir las distancias entre las diferentes operaciones (las distancias del proceso de producción), evitar los tiempos de preparación del propio proceso productivo (por ejemplo, a la hora de cambiar un troquel en el sistema), evitar la falta de preparación del personal (por medio de una simplificación amplia dentro del proceso productivo, además de conferirles exclusivamente el papel de controladores-alimentadores del sistema), corregir posibles desconexiones en la línea de mando del sistema global,... *planificar al detalle todo el proceso*. De tal forma que, en el intento de solucionar estos errores a través de la *producción en línea*, el método JIDOKA propondrá también una cierta autonomía para los operarios en lo que se refiere parar la línea y corregir los errores (sobre todo de "calidad") del proceso. Esta cualidad puede ser diferida a las propias máquinas insertadas en el proceso de producción, con lo que la fiabilidad del proceso aumentará (*fiabilidad para detectar errores* a través del sistema POKA-YOKE). Ello permite separar el trabajo humano del proceso de producción (trabajo realizado exclusivamente por la máquina), pudiéndole dar al trabajador nuevas zonas de control dentro del proceso (operario manipulador multiprocesos).

El sistema POKA-YOKE es un sistema de *fiabilidad*. Significa "evitar realizar productos defectuosos" (POKA se traduce como "error no intencionado" y YOKE como "evitarlo", "reducir errores"). Ello facilita la detección de productos defectuosos, lo que evita que la línea los produzca. En si, son detectores de la calidad puestos en cada máquina, detectores de un "no ajuste" al modelo establecido; en caso de error, el sistema detendrá el proceso detectando y localizando la deficiencia (un mal ajuste del troquel,...).

Todo ello, unido al sistema JIT, dará lugar a lo que hemos denominado *producción*

lean que, si recordamos, es la determinación de las tareas a realizar exclusivamente por la *ventaja competitiva* o nivel de capacidad que se posee; el resto de las actividades quedan encuadradas dentro del modelo de subcontratación. De forma que, en un trabajo estandarizado bajo el modelo de la *producción lean*, la herramienta (o subsistema) para realizar el trabajo adecuadamente será el llamado TAKT TIME; para un sistema que haga hincapié en la reposición de los materiales se desarrollarán las "tarjetas KAN BAN" y la herramienta de trabajo a utilizar será el denominado FLUJO DE UNA PIEZA; para un sistema que utilice la tecnología como elemento base se desarrolla la herramienta de trabajo ANDON.

El cuadro de técnicas de producción que surge será

	SISTEMA	HERRAMIENTAS DE TRABAJO
RECURSOS HUMANOS	TRABAJO ESTÁNDAR	TAKT TIME
MATERIALES	KAN-BAN	FLUJO DE UNA PIEZA
MAQUINARIA	PULL SYSTEM	ANDON

Todos estos sistemas están pensados, a priori, para una producción estandarizada propia de la *gran empresa*. Sin embargo, muchas de las *pequeñas empresas* podrán utilizarlos ya que no sólo permiten conferir una mayor velocidad al sistema de producción, sino que también son aplicadas para la realización de series cortas de outputs (*productos análogos*). Además, muchas de estas técnicas incorporan el modelo de la *pequeña empresa* en el proceso de la *gran empresa* como una parte más del sistema, dentro del modelo de relación subcontractual (*comercio intraindustrial*).

2.3 a.) Trabajo estándar: el "TAKT TIME"

El "TAKT TIME" es una herramienta de producción que tiene como característica principal su intento por imponer un ritmo a toda la línea de producción único, como si de un metrón-

como en música se tratase. Para ello instala varias máquinas a lo largo de la misma (implica una fuerte inversión en bienes racionales) y descompone todo el proceso de producción en tareas sencillas. Éstas se realizan a pie de máquina, con lo que el trabajador se convierte en un manipulador de tareas muy sencillas, siendo su principal función la de control. La forma de producir más adecuada en este sistema es lo que se llama "producción en U". El sentido del flujo productivo será en el sentido contrario a las agujas del reloj (modelo de producción diseñado para operarios "diestros").

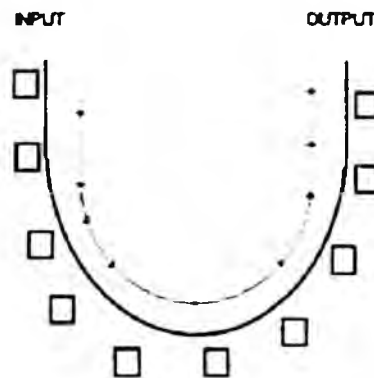


Figura 59 el modelo en "U" del "TAKT TIME"

Para que veamos claro en que consiste el "TAKT TIME", un ejemplo será suficiente. Si a una jornada laboral que dura 480 minutos le descontamos dos pausas de 10 minutos cada una, y una parada al final de la jornada para limpieza de 5 minutos, obtendremos una jornada de 455 minutos. De forma que, si la demanda de un cliente es de 9.600 piezas mensuales, y las jornadas hábiles de trabajo son 20 al mes, las unidades a producir y entregar JIT son 480 diarias. Así, el cálculo "TAKT TIME" será:

$$\text{TAKT TIME: } \frac{455 \text{ minutos} - 60 \text{ minutos}}{480 \text{ unidades}} = \frac{27.300}{480} = 57 \text{ segundos}$$

Así, la cadencia de la línea deberá ser de 57 segundos. Este será el tiempo del que dispondrá cada operario para la elaboración cada pieza.

2.3.b.) Sistema KAN-BAN

El sistema KAN-BAN es un *sistema de reposición de inputs en el proceso de producción*. Se trata de una *exigencia JIT* para los abastecedores externos de la línea. Este sistema se basa en unas *tarjetas denominadas "de reposición"*, tarjetas que indican la existencia de reservas en cada momento para la línea de montaje. Cada lote o cada pieza llevan su tarjeta identificativa con lo que, al haberse cumplido una de ellas, la línea de montaje *indica* la necesidad de reposición de inputs al propio centro abastecedor. Así, los stocks son reducidos el máximo posible -"exigencia" de la propia teoría del modelo de competitividad actual. La entrega es reducida a escasos días (y en muchos casos horas), siendo apuntadas las necesidades próximas de la línea en un pedido que el abastecedor debe tener en cuenta. Este sistema, como hemos apuntado, es un sistema de *recorte de tiempo de entrega*. Pero no sólo se aplica en las empresas de producción; también lo aplican *grandes superficies comerciales*,... como sistema de reposición en la propia estantería.

La herramienta de trabajo creada para tal efecto (respecto a lo que hemos denominado "materiales"), es el "FLUJO DE UNA PIEZA" o "FLUJO CONTINUO". Con este sistema se pretende una adaptación rápida de la producción a las exigencias cambiantes de la demanda minimizando el consumo de materiales, de la superficie de trabajo, de los propios equipos de trabajo y, por supuesto, de tiempo.

El primer principio en el "FLUJO DE UNA PIEZA" pretende que, exactamente, el flujo sea exclusivamente de una pieza (o de un lote corto). Para ello se sincronizarán todos los movimientos, intentando evitar equipos aislados pero, sobre todo, equipos ociosos. Lo que se busca es evitar las paradas, tanto en el propio proceso de producción como en el cambio y medición de una nueva herramienta en el trabajo (troqueles,...), intentando que, si existe alguna, no repercuta en exceso en el proceso global de producción (alargamiento momentáneo de cadencias en el resto de la línea,...). También se evitarán las paradas y traslados de stocks en un proceso al siguiente, por lo que el modelo de organización será continuo. El estudio de cambios en las máquinas será la parte fundamental en dicha herramienta, siendo el "entrenamien-

to" de la mano de obra un factor determinante en dicho propósito.

2.3.c.) Sistema PULL-SYSTEM - Herramienta ANDON

Este sistema es muy sencillo de entender, así como la herramienta que se utiliza para conseguirlo. El proceso sería un sistema JIT pero a la inversa. Así, es el output quien tira del input, algo común en todos los sistemas estudiados. La diferencia de éste respecto a los anteriores es que, si bien se trata de reducir los stocks al máximo, en los anteriores puede darse el caso de que *no esté todo vendido* a la hora de sacarse a venta. Este sistema pretende esto, precisamente. Debe estar vendido para ponerse a producir. De forma que, literalmente, es el cliente quien "tira" del sistema. Así, el cliente pide un producto en la tienda, ésta pide a "embalado" de la fábrica en cuestión, "embalado" a "montaje",... y así sucesivamente.



Figura 60: Pull-system o sistema de arrastre

En este sistema, las tarjetas KAN-BAN de aprovisionamiento, por ejemplo, serán básicas. Esto nos muestra la gran interrelación que tienen entre sí estos diferentes sistemas.

Así pues, la filosofía de los sistemas que hemos visto, reunidos todos en el "paquete" *JUST-IN-TIME*, es la de *reducir el máximo tiempo posible*, tanto en la entrega de inputs-outputs, como en el propio funcionamiento del sistema. No sólo stocks ociosos, sino tiempo que pierde producción en el traslado al almacén de esos posibles stocks. Esto se consigue a través del modelo de la *calidad total*. Por ello, toda esta filosofía puede reducirse a tres aspectos muy concretos:

- eliminar el "despilfarro" en el sentido de evitar
 - + células incompletas de producción (sistema en línea integrado),
 - + tiempos muertos en el proceso de producción (maquina ociosa, detenciones en la línea,...),
 - + desorganización de los puestos de trabajo (funciones a satisfacer),
 - + trabajadores con una sola tarea (búsqueda del trabajador "multiprocesos").

+ trabajo desestandarizado (la panacea de la rentabilidad en la industria es el trabajo estandarizado).

- *Mejorar las máquinas y equipos*

- + para maximizar la producción,
- + para poder aplicar correctamente el método JIDOKA,
- + para buscar la "calidad total" que produce la estandarización y las máquinas,
- + para poder reorganizar correctamente la línea de trabajo.

- *Mejorar el sistema de "sincronización"*

- + Para alisar lo más posible la producción (evitar stocks),
- + para poder beneficiarnos del sistema KAN-BAN (de "entrega instantánea"),
- + para poder mejorar nuestra posición respecto a los proveedores y a los proveídos.

De todas formas, *la existencia de medios no significa que estos sean aprovechados*, ni todos los que son, ni al máximo de lo que pueden ofrecer. Simplemente son sistemas que, si es posible, serán aplicados en los centros de producción, pero ello depende de muchas circunstancias internas. Lo que sí es cierto es que, por ejemplo, la "tarjeta KAN-BAN" es un sistema que se ha desarrollado rápidamente por gran parte del espectro productivo. También el método JIDOKA o el sistema "pull", que cuentan con el visto bueno de muchos fabricantes. Pero, repito, son muchas las circunstancias que afectan a la empresa y a la capacidad de ésta para poder aplicarlos.

2.4. CONTROL DE LA INFORMACIÓN Y SUS INSUMOS

Lo primero que va a hacer cualquier organización que pretenda replegarse sobre sí misma será *intentar controlar toda la información* (y a aquellos que generan esa información), provenga de su propio proceso o como consecuencia de sus relaciones con otros procesos externos. El propósito es generar circuitos de *retroalimentación de información en el sistema global que funcionen constantemente con el fin de determinar los puntos débiles y los fuertes del sistema*. Es la base de una producción óptima en un modelo de economías de escala.

Lo que caracteriza a las Nuevas Tecnologías es su interdependencia, el hecho de que constituyan un sistema, en el que los avances de cada campo facilitan el progreso en otras áreas de innovaciones tecnológicas, en base sobre todo a la comunicabilidad de la información obtenida y a su traducción en el código específico de cada campo por medio de ordenadores telecomunicados entre sí. Del tratamiento de esta información y del desarrollo de las tecnologías surgen otras menores: proceso acumulativo.⁴⁰²

No se trata solamente de mejorar el producto y el proceso a través de la norma de la calidad; no se trata solamente de eliminar stocks con el objetivo de mejorar rendimientos y poder ofertar más barato el producto final; se trata, principalmente, de *ajustar a la media* el proceso productivo a través de *economías de escala*, tal y como proponían Stigler y Friedman⁴⁰³. Se persigue la *eliminación de la autarquía de los centros de producción* y lograr monopolios temporales a través de pequeñas diferenciaciones provocadas por ese *comercio intraindustrial*. Ellos darán capacidad de regeneración constante al proceso de producción, además de lograr aprovecharse de la realidad imperfecta del mercado.

El enfoque neoclásico estándar explicará la proporción de innovación en términos de dos mecanismos: apropiabilidad y estructura de mercado. La cantidad de innovación dependerá de la extensión del mercado. Al darle al innovador un monopolio temporario de la innovación, asegura que las innovaciones realmente se produzcan, pero también evita que se utilicen óptimamente. La patente será una relación de producción que inmoviliza las 'fuerzas productivas'.⁴⁰⁴

Y, es que, *los cambios tecnológicos que procuren la estabilidad que busca la empresa - para ella y para su mercado-, pueden producirse de dos formas diferentes:*

- *A través de grandes y violentos cambios en un momento determinado de la historia, lo que provocará reestructuraciones de procesos productivos y del mercado. Nos referimos a la teoría de las ondas largas de Kondratieff:*

La forma básica de innovación es cualitativa y discontinua. 'Es aquella clase de cambio que surge desde dentro del sistema que desplaza su punto de equilibrio de tal manera que el nuevo no puede alcanzarse desde el anterior mediante pasos infinitesimales'.⁴⁰⁵

Although Kondratieff himself attempted to explain the long waves through the uneven development of different economic sectors, the recent revival of interest in the theory owes much to the work of Joseph Schumpeter in the '1930s. Schumpeter explained the 'Kondratieff cycle' as the effect of periodic 'Technological Revolutions' which transformed

⁴⁰² CASTELLS Manuel, *El desafío tecnológico. España y las nuevas tecnologías*. (Alianza, Madrid, 1986), p. 24.

⁴⁰³ Ver pp. 123 y ss.

⁴⁰⁴ ELSTER Jon, *El cambio tecnológico*. (Gedisa, Barcelona, 1990), p. 99.

⁴⁰⁵ SCHUMPETER Joseph, Jon Elster, *El cambio tecnológico*. (Gedisa, Barcelona, 1990), p. 104.

the basis of capitalist production. He related the first 'Kondratieff' to innovations in iron-smelting and the mechanisation of the cotton industry; the second to steam power, the railways and Bessemer steel; the third to electric power, the chemicals and synthetic materials industries and the beginnings of the motor industry. Schumpeter's followers have subsequently related the fourth and most recent 'Kondratieff' to innovations in the electrical, petrochemicals and motor industries. They predict a future fifth 'Kondratieff' on the basis of the current technical advances in microelectronics and other areas...⁴⁰⁶

- A través de *pequeños cambios constantes*, lo que con el tiempo provocarán grandes cambios respecto a la fase inicial. Se trataría de un cambio tecnológico de pasos cortos y adaptables, un cambio tecnológico que ocurre a través de *pequeños pasos infinitesimales*, lo que, en el tiempo, constituirá un avance semejante al de las ondas tecnológicas largas⁴⁰⁷

Sin embargo, en el trasfondo de ambos modelos, lo que subyace es la hipótesis de Schumpeter que afirma que *los monopolios tienden a fomentar la investigación*. Así, el *núcleo de operaciones* de cualquier proceso productivo y económico, apoyado en las Nuevas Tecnologías de Tratamiento de la Información, se convierte en un conjunto de "pequeños laboratorios" donde la *recogida, almacenaje y análisis* de la información es una tarea constante. El fin último es *la obtención de un monopolio temporal a partir de ese pequeño descubrimiento*.

Este proceso se encuentra inmerso dentro del contexto de la *mejora de la calidad* a través de lo que los japoneses llamaron *Kaizen* y *Kairyo*. La aplicación de un modelo u otro influirá de manera determinante en el devenir del contexto interno de la empresa.

Hay otras diferencias entre ambas formas de mejora. El *Kaizen* es un proceso que se desarrolla lentamente: el cambio es gradual, pero constante; por otra parte, el *Kairyo* es súbito, pero inconstante. Por una parte tenemos a una elite de personas, por otra parte tenemos a todos (el *Kaizen* se hace con todos, hay una gran participación humana). Por una parte, el programa está basado en esfuerzos de grupo, es un programa sistemático. Por la otra, tenemos el individualismo, ideas y esfuerzos individuales⁴⁰⁸.

Así, en el *Kairyo*, el proceso de mejora estaría marcado por la ruptura total con el anterior proceso a través, por ejemplo, de la reconsideración del centro productivo y de las actividades que allí se realizan. Por otro lado, el *Kaizen* estaría relacionado con la filosofía de *mejora*

⁴⁰⁶ MARSHALL Michael, *Long Waves of regional development*, (MacMillan Education LTD, 1987, Hong Kong), p. 2

⁴⁰⁷ SCHUMPETER Joseph, Jon Elster, *El cambio tecnológico*, (Gedisa, Barcelona, 1990), p. 104

⁴⁰⁸ GALGANO Alberto, *Calidad Total*, (Ediciones Díaz de Santos, Madrid, 1993), p. 165

ra continua través de la consecución de pequeños cambios en un lo largo espacio de tiempo.

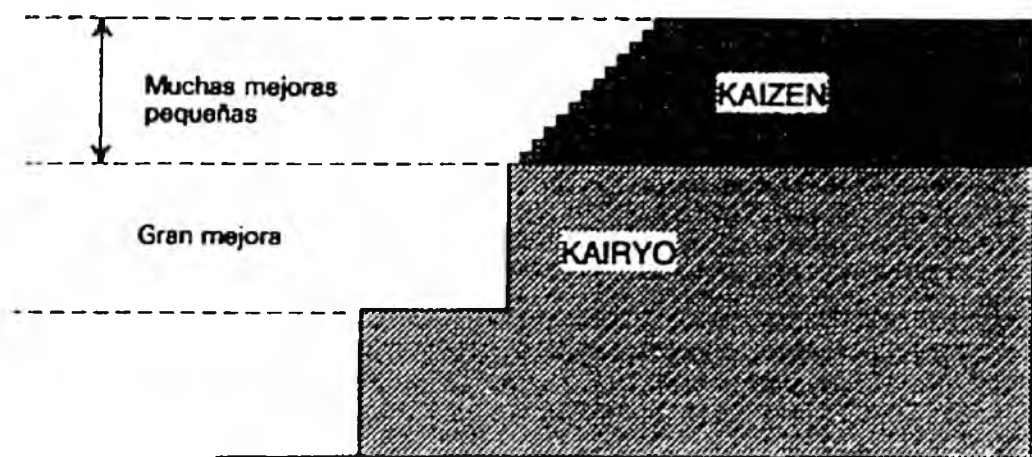


Figura 61: Comparación entre el *Kaizen* y el *Kairyo*
(GALGANO Alberto, *Calidad Total*, (Ediciones Díaz de Santos, Madrid, 1993), p. 165)

El *Kaizen*, en dicho proceso de *mejora continua*, utilizará varios "instrumentos filosóficos" que serán aplicados a lo largo del proceso o del trabajo a realizar. Uno de los más conocidos es la *rueda de Deming* o el *ciclo PDCA*. ¿Cuál es su pretensión? Trata de aplicar una serie de fases en un proceso con el que conformar un marco total de mejora. Dichas fases son: *planeamiento*, *acción*, *chequeo* y la *estandarización* de la solución.



Figura 62. El ciclo PDCA o *rueda de Deming*
(GALGANO Alberto, *Calidad Total*, (Ediciones Díaz de Santos, Madrid, 1993), p. 226)

Dicho modelo se inscribe como un proceso de calidad continuo en la *cotidianidad* de la empresa y de su *producción de flujo continuo* tanto interno como externo. La relación entre el *Kaizen* y el *PDCA* quedaría como sigue:

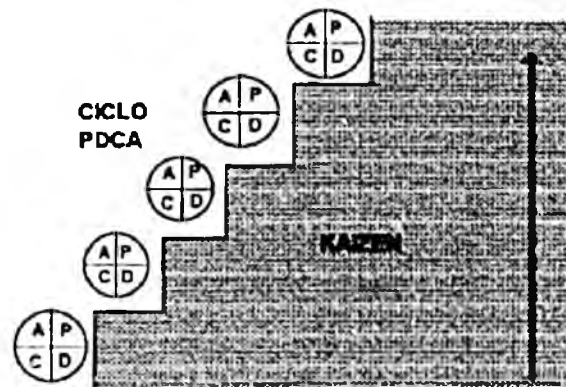


Figura 63 El ciclo PDCA en el sistema Kaizen El modelo de mejora continua

Un proceso similar al ciclo PDCA sería el *QC History*. El procedimiento y las pretensiones son similares sólo que, en vez de dividirse el proceso en cuatro fases, se detalla más:

El proceso PDCA como instrumento de resolución de problemas puede desarrollarse también según un procedimiento similar al desarrollo de una historia o de una representación teatral. Esta forma de procedimiento recibe en Japón el nombre de *QC Story*, y está articulado en siete fases:

- 1 Individualización del problema (*problema*).
- 2 Reconocimiento de las características del problema (*observación*).
- 3 Búsqueda de las causas principales (*análisis*).
- 4 Acciones para eliminar las causas (*acción*).
- 5 Confirmación de la eficacia de la acción (*verificación*).
- 6 Eliminación permanente de las causas (*estandarización*).
- 7 Examen de las actividades y planificación del trabajo futuro (*conclusiones*).

Es importante subrayar que la *QC Story* representa un método veloz y seguro para obtener resultados significativos en las actividades de mejora si se aplica en estricto orden... ⁴⁰⁹

Dentro del proceso de mejora infinitesimal constante, el *núcleo de operaciones* adquiere una gran importancia ya que es él quien mejor conoce el funcionamiento del proceso. Así, la recogida, almacenaje y análisis de la información a través del *núcleo de operaciones* permitirá no sólo la optimización del modelo productivo, sino que lo hará también respecto al *balance* a través de la eliminación de los costes provenientes de la producción de *triviales*, elementos que podrán ser eliminados a través del constante análisis de información y la aplicación del *feed-back informativo*. En este proceder subyace la propia búsqueda del sistema LEAN, el *proceso de especialización*. Pero esta recogida, análisis y almacenaje de la información no corresponde exclusivamente a quien fabrica el *producto base integrador* o los complementos sino que *abarca también al "punto muerto" que se establece entre ambos procesos, el comercio*

⁴⁰⁹ Ibid, p. 227

intraindustrial. En todo ello, entendido como un todo, se situará el proceso de innovación infinitesimal global.

En concreto, en la década de los años ochenta y a principios de los años noventa parecen haberse producido tres tipos de respuestas. La primera ha sido la tendencia, bastante general, de las empresas hacia la desinternalización de las actividades, tanto a lo largo como entre las distintas cadenas productivas, y hacia una especialización en aquellas actividades que requieren recursos y capacidades en las que las empresas ya tienen (o pueden adquirir) ventajas competitivas...

Las empresas pueden también querer tener cierta influencia sobre la calidad y el precio de estos productos, y sobre la innovación de nuevos productos. Esto significa que la desinternalización suele reemplazarse, no por transacciones en los mercados que están al alcance de la mano, sino por acuerdos controlados de cooperación interempresas. Estos acuerdos destacan sobre todo entre empresas y sus subcontratas en los sectores más intensivos en información y más avanzados tecnológicamente (Hagedoom, 1993)⁴¹⁰

Se trata de *conjugar tecnología-mano de obra* en un proceso de *mejora continua* a través procesos de retroinformación internos y externos. Hasta dónde alcanza esta búsqueda? ¿Hasta dónde debe llegar la calidad? La respuesta es radical: hasta donde se pueda. ¿Quién estará involucrado en el proceso? Todos aquellos sectores que lo estén en el *ciclo de vida* de un producto, desde el *diseño* hasta el *reciclaje final*, pasando por *producción*, *venta*, *post-venta*,... Así, en todo este proceso, el *núcleo de operaciones* tendrá un papel destacado. Juan A. Tomás Carpi, Miguel Torrejón y Juan Such nos ofrecen dos modelos de comunicación entre los diferentes participantes en el *ciclo de vida de un producto*:

a. *Redes cerradas o en forma de árbol*. Los subcontratistas y proveedores trabajan en exclusiva para la empresa organizadora de la red, lo que supone una importante subordinación respecto a ella (así como vulnerabilidad) y limitación de los flujos de información procedentes del exterior de la red. El fenómeno se reduce en nuestro caso a los subcontratistas y su peso es relativamente reducido, ya que sólo el 24% de las empresas que subcontratan dicen tener subcontratistas en exclusiva.

b. *Redes abiertas o formando matorral*. Se trata de redes en las que subcontratistas y proveedores trabajan para distintos organizadores, lo que permite trazar unas redes con otras dentro del mismo territorio. No sólo la subordinación y vulnerabilidad de subcontratistas y proveedores se ven considerablemente reducidos, sino que la apertura de la red amplía los flujos de información procedentes del exterior, al tiempo que permite a las organizaciones que las componen beneficiarse de un aprendizaje más diversificado. El 67% de las empresas de la muestra que subcontratan lo hacen para subcontratistas que no trabajan en exclusiva para ellas. Aunque esto puede facilitar la imitación, las convenciones existentes en la zona (sustentadas en la reputación) disminuyen sensiblemente la posibilidad de que ocurra.⁴¹¹

⁴¹⁰ DUNNING John H., "Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas", (*Economía Industrial*, nº 305, 1995), p. 20

⁴¹¹ TOMÁS CARPI Juan A., TORREJÓN Miguel y SUCH Juan, "Producción flexible, redes empresariales y sistemas territoriales de pequeña y mediana empresa. La industria textil valenciana", (*Sociología del Trabajo*, nº 30, 1997), p. 36

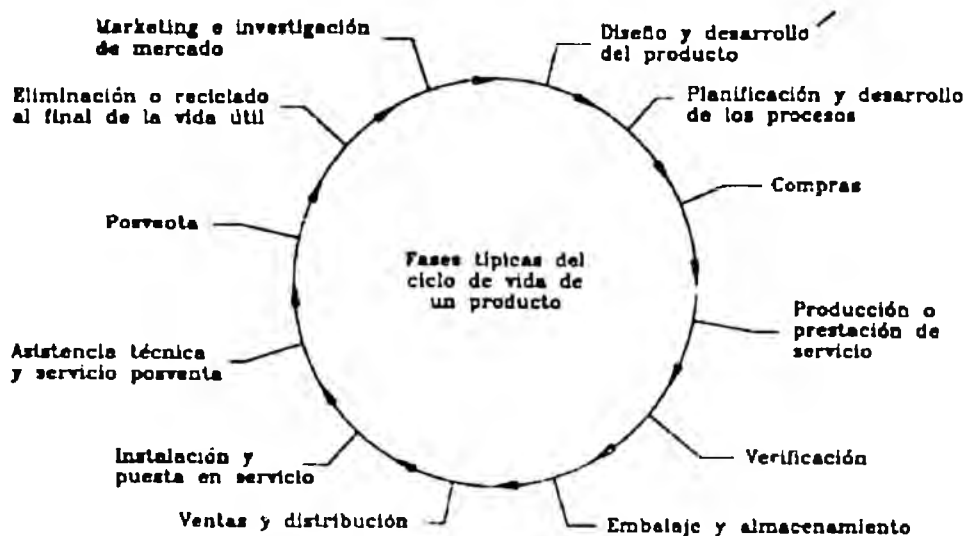


Figura 64 Actividades que tienen incidencia en la calidad
(EN-ISO 9004-1. *Gestión de la calidad y elementos del sistema de calidad. Parte 1. Directivos* (AENOR, Madrid, 1995), p 13)

De este modo, el proceso de recogida, análisis y almacenamiento de información pasará a convertirse en un elemento clave dentro del proceso de *normalización de procesos* avalado por el certificado AENOR y por otros muchos. Para ello, se crearán herramientas cuya misión es, exclusivamente, desarrollar esa función, por ejemplo, las tarjetas *KANBAN* en el flujo productivo o los *círculos de calidad* en la relación *núcleo de operaciones (personal)*. Lo que se busca es la *evidencia objetiva* dentro del *ciclo de vida del producto*.

2.19 evidencia objetiva

Información cuya veracidad puede demostrarse, basada en hechos obtenidos mediante observación, medida, ensayo u otros medios

NOTA - En España, en ocasiones, la evidencia objetiva basada en medida o ensayo se denomina 'prueba tangible'⁴¹²

La pretensión de este nuevo modelo de producción es "romper" la clásica estructura vertical de mando del *modelo burocrático-taylorista*, donde la información se trasladaba del núcleo al ápico, llegando las órdenes en un proceso inverso, y *potenciar la dimensión horizontal* del proceso de producción a través del establecimiento de un modelo normalizado donde la *suodicha evidencia objetiva* se muestra inscrita en la propia línea, en la propia máquina. En este

⁴¹² UNE-EN ISO 8402, *Gestión de la calidad y aseguramiento de la calidad. Vocabulario*, (AENOR, Madrid, Julio de 1995), p 14

proceso, el control de la información permite ajustar constantemente lo que acontece en la línea productiva y las necesidades de la misma según el *planeamiento* realizado previamente.

En el estudio que la revista *Sociologie du Travail* dedica al debate sobre el pos-taylorismo, hay un artículo del sociólogo Jean-Louis Laville que describe la aparición de casos profesionales nuevos en los que las capacidades se expresan más en funciones que en niveles de cualificaciones:

Técnicos de oficinas, operadores en instalaciones automatizadas en la industria manufacturera, controladores operadores en la industria de proceso, tienen una cosa en común: se sitúan en un conjunto informativo para detectar y hacer circular información de la que la productividad y la calidad del trabajo van a depender (...). El trabajo está relacionado cada día más con la cultura de la implicación de los *asatanados* en universos en mutación.

Esta cultura gira en torno a la autonomía, al sentido de la iniciativa y a «la percepción global del proceso».

Con Pierre Veltz, Ph. Zarifian insiste en lo mismo: «Reaccionar ante los acontecimientos se convierte a partir de ahora en un componente central del trabajo industrial o colectivo. La cualificación se desplaza hacia la capacidad de *pentaje*, hacia el análisis de situaciones específicas (...) Ya no se comunica sólo entre las tareas sino que la misma tarea consiste en comunicar».⁴¹³

Sin embargo, Ruth Milkman se pregunta, dadas las evidencias que se producen en la industria americana: ¿mal camino o buen camino? Y, es que, los observadores del desarrollo tecnológico de principios de los '80 se habían hecho muchas ilusiones ante las nuevas perspectivas, ante la posibilidad de superar el modelo de *organización científica* imperante hasta entonces. Sin embargo, lo que no supieron apreciar fue que las Nuevas Tecnologías de Tratamiento de la Información iban a afectar a todo el proceso productivo y, en muchos casos, de forma muy distinta a cómo lo habían imaginado. Y, es que, uno de los cambios fue que, en muchos casos, los salarios pasaron a ser exclusivamente costes, con las consiguientes implicaciones para estos.

Sin embargo, hay algunos inquietantes hechos que interfieren en este idílico panorama. Precisamente en el mismo período en el que se han introducido y celebrado estas innovaciones progresistas en la gestión de los recursos humanos, los salarios reales de los trabajadores americanos han bajado, la inseguridad de empleo ha alcanzado nuevas cimas en la oleada de programa, de "redimensionamiento", los niveles de sindicación y el poder de los sindicatos han disminuido vertiginosamente y el grado de desigualdad económica ha aumentado (tanto en lo que se refiere a la renta como a la riqueza). Estas últimas tendencias presagian un sombrío futuro de disminución de los niveles de vida, incluso de "tercermundialización", a medida que la competencia mundial reduzca los salarios y socave el poder de los sindicatos, y apuntan precisamente en la dirección opuesta al "buen camino" que conduce a un centro de trabajo de elevados salarios y altas cualificaciones.

La literatura crítica sobre la transformación del centro de trabajo se ha dedicado principalmente a exponer los aspectos de explotación de los cambios que se han introducido y sostiene que lo que se vende como democratización del trabajo es, en realidad, una nueva

⁴¹³ LINHART Danièle, "El trabajo y el empleo en Francia: algunos elementos del debate científico", (*Sociología del Trabajo*, nº 31, 1997), p. 24

forma de manipulación de las empresas y una amenaza al sindicalismo independiente. La mayoría de las empresas continúan empleando la supervisión autortana de arriba abajo, en la que los trabajadores son objeto de sospecha en lugar de personas que contribuyen activamente al bienestar de la empresa, método de gestión que constituye un fértil suelo para redimensionar la empresa, reducir los salarios y evitar o eliminar a los sindicatos, pero que mina las posibilidades de que los trabajadores participen realmente. Por otra parte, muchas empresas que han introducido sistemas de participación de los trabajadores u otras reformas en el centro de trabajo no son capaces de cosechar los posibles beneficios de esas innovaciones porque realizan al mismo tiempo prácticas que constituyen una amenaza para el bienestar económico inmediato de los trabajadores. Existen, desde luego, algunos verdaderos ejemplos del "buen camino" que han evitado estas trampas. Sin embargo, la desproporcionada atención que se presta a esas empresas escaparate suele ocultar el hecho de que son muy poco representativas, aun cuando demuestran la viabilidad de la senda alternativa que han forjado⁴¹⁴.

Y, es que, el modelo de grandes inversiones, el modelo del *Kairyo*, se ha aplicado ampliamente en la *gran empresa*, desestructurando su modelo de *mercado interno*, con las consiguientes consecuencias sociales externas a la propia empresa. Sin embargo, la esperanza debe situarse en el modelo de *pequeña empresa*, modelo de menores inversiones, modelo del proceso de *mejora continua* otorgado por el *Kaizen*. Posiblemente sea la imagen de ese modelo el que ilusionó a los pensadores sociales, económicos y de la organización durante parte de los años ochenta.

Muchos observadores han relacionado la aparición de los sistemas de trabajo basados en la participación con las nuevas tecnologías basadas en microprocesadores que se difundieron en la economía en los años setenta y ochenta, poniendo de relieve sus posibles beneficios tanto para los trabajadores como para las empresas. Desde este punto de vista, las nuevas tecnologías de producción pueden eliminar los trabajos más aburridos y peligrosos y elevar al mismo tiempo las cualificaciones y los niveles de responsabilidad de los que quedan⁴¹⁵.

Pero, ¿cuál es el futuro de la empresa? ¿Debe disminuir su tamaño hasta donde sea posible? ¿Qué debe ser reducido, el volumen de producción o el número de trabajadores y el tamaño físico de la misma?

Las conclusiones confirman que la tendencia a la disminución es real y se encuentra en todas las ramas, lo que refuerza la tesis de que la estrategia empresarial de formación de empresas se ha concentrado en este período en la creación de establecimientos con pocos empleados.

El análisis de los establecimientos ha permitido detectar el desarrollo de fenómenos que resultan muy importantes para establecer las necesidades de espacio industrial. El primero es el del crecimiento del número de establecimientos industriales, muy superior al del crecimiento del empleo, que genera un segundo fenómeno que es el de la reducción de su tamaño medio. Estas dos tendencias tienen importantes implicaciones sobre las caracte-

⁴¹⁴ MILKMAN Ruth, en "El nuevo trabajo americano ¿buen camino o mal camino?", (*Sociología del Trabajo*, n° 31, 1997), pp 38-39

⁴¹⁵ *Ibid.*, p 41

risticas de los espacios productivos ya que normalmente supone la reducción de la parcela demandada por el industrial, pero no así del conjunto de las necesidades de espacio industrial que se incrementan. La reducción del tamaño de los establecimientos es una tendencia que parece que se mantiene en la actualidad, como se desprende del análisis del tamaño de los mismos en el período comprendido entre 1986 y 1988⁴¹⁶

Diversos analistas de política de empresa reconocen que las grandes empresas modifican a la baja sus plantillas de trabajadores pero argumentan que las pequeñas compañías toman el testigo contratando a los empleados afectados. David Birch, investigador asociado al MIT, ha sido uno de los primeros en sugerir que el nuevo crecimiento económico en la era de las tecnologías punta es conducido por las pequeñas empresas —es decir, aquellas con menos de 100 empleados. En un momento dado, la opinión de Birch era que más del 88 % de los puestos de nueva creación se producían en pequeñas empresas, muchas de las cuales se hallaban al borde de sufrir los efectos de la nueva revolución tecnológica. Sus datos fueron citados por los economistas conservadores de la era Reagan-Bush como prueba concluyente de que las innovaciones tecnológicas crean tantos puestos de trabajo como los que se pierden por los despidos derivados de la tecnología. Sin embargo, estudios más recientes han desacreditado el mito de que las pequeñas empresas son potentes motores del crecimiento del empleo en la era de las altas tecnologías. El economista político Bennett Harrison, de la H J Heinz III School of Public Policy and Management de la Universidad de Carnegie-Mellon, empleando datos estadísticos recopilados a partir de una amplia variedad de fuentes, incluyendo el International Labor Organization (ILO) de Naciones Unidas y el US Bureau of the Census, dice que en los Estados Unidos «la proporción de americanos que trabajan directamente en pequeñas empresas y en establecimientos particulares... no ha cambiado apenas desde principios de la década de los años 60». El mismo planteamiento, siempre según Harrison, es aplicable para Japón y para Alemania, las otras dos superpotencias económicas⁴¹⁷

Y, es que, el cambio ha sido nefasto para muchos. El no entender la *nueva cultura empresarial* por parte de muchos directivos les ha llevado a realizar cambios drásticos que, posteriormente, no tienen marcha atrás. Así, transformaciones totales del centro o la aplicación de determinadas culturas por el hecho de ser novedosas puede ser un error. Así, Mintzberg escribe sobre ello:

Hipótesis 16: La moda impone la estructura del momento (y de la cultura) a pesar de que ésta sea, en ciertas ocasiones, inadecuada. La investigación realizada por Stinchcombe, comentada en la hipótesis 2, apunta a que existe lo que podríamos denominar una «estructura del momento» por la cual se inclinan las industrias fundadas en una época determinada. Pero su investigación indica también que las estructuras trascienden las épocas (es decir, que ciertas organizaciones conservan estructuras que habían predominado en épocas anteriores). Con ello se implica que cuando surge una estructura nueva, resulta adecuada para algunas organizaciones, pero no para todas...

Parte del problema radica en las publicaciones empresariales y los despachos de consulting, ansiosos de fomentar las últimas innovaciones. París ofrece salones de *haute couture*, y Nueva York, por su parte, ofrece despachos de *haute structure*, centros de consulting que aportan a los clientes las últimas novedades de la moda de la alta estructura: planificación a largo plazo (PLP), sistemas de información directiva (SID), dirección por objetivos (DPO) o desarrollo de la organización (DO). Respecto a este último, ha escrito Strauss (1974):

Desafortunadamente, gran número de programas de DO han sido concebidos para que la organización

⁴¹⁶ LEAL MALDONADO Jesús y CORTÉS ALCALÁ Luis, *La dimensión de la ciudad* (Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid, 1995), p. 153 y 165

⁴¹⁷ RIFKIN Jeremy, *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era* (Paidós, Barcelona, 1997), pp. 30-31

resulte menos burocrática, incluso en situaciones en las que una falta de organización represente el auténtico problema, y no una excesiva burocracia... Algunos especialistas de DO son conscientes de esta problemática, pero los hay también que prescriben una única solución para los problemas de todas las organizaciones, grandes o pequeñas...

El hallazgo de Franko sugiere también que la moda estructural está en cierto sentido vinculada a la cultura que la rodea. El último grnto entre las 500 de Fortune (las mayores empresas de los EE UU.) puede parecerle cunoso a las 200 de Fortune (las mayores empresas extranjeras). Es posible que las preferencias estructurales de los de West Virginia sean distintas a las de los empresarios de Westfalia. Lo que estamos afirmando es que la cultura, expresada a través de la moda, constituye otro factor influyente en el diseño estructural.⁴¹⁸

2.4.a.) Normas internacionales de control de la calidad de los productos externos. Las Normas AENOR y la producción normalizada.

Otro de los elementos claves por los que se aplica este "escurpuloso" proceso de recogida, análisis y almacenaje de la información es por la exigencia del modelo global de rebajar los precios a través de la rebaja de costes. Y, es que, como vimos, la función a la hora de establecer el precio de un producto es:

$$\text{precio de mercado} = \text{coste} + \text{beneficio}$$

donde la constante es el beneficio de la empresa mientras que el coste se convierte en la variable. Y, es que, en esta relación tenemos que contemplar dos aspectos mutuamente excluyentes: el *coste* tiene un sentido *objetivo* mientras que el *beneficio* es *subjetivo*. ¿Por qué el beneficio es subjetivo? Porque depende exclusivamente de la política de la empresa. Así, si el mercado presiona a la baja los precios y los gestores presionan al alza a los beneficios, en un modelo donde el *mecanismo de los precios* tiene tantísima importancia como forma de hacer crecer a la empresa (aunque sólo sea un crecimiento temporal), *la presión se traslada a dicho mercado, forzando a los proveedores a reducir los costes*. Dado que el coste adquiere en este contexto un carácter objetivo, una circunstancia procedente del mercado, se hace necesario *normalizar* dicha relación reductora de costes y generadora de beneficios. Así, la forma de desarrollar el modelo de reducción de costes será a través del seguimiento del *valor añadido* de los diferentes componentes necesarios para determinar el "*ciclo de vida del producto*" en todas sus dimensiones. Así, el proceso de seguimiento de dicho valor comenzará, en su planifica-

⁴¹⁸ MINTZBERG Henry, *La estructuración de las organizaciones*, (Anel Economía, Barcelona, 1991), pp 334 a 337

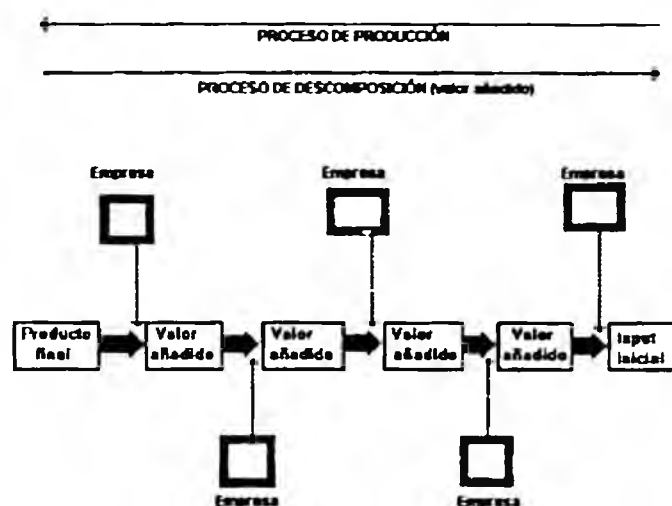


Figura 65: Proceso *pull* en la descomposición de los costes

ción, desde el final del "ciclo de vida" del producto, continuándolo a través del modelo *pull*. En dicho proceso deberá eliminarse todo aquello a lo que se denomina *perfeccionismo*. ¿A qué se denomina de tal forma? A toda sobredimensión que se realice en el producto, saliéndose así de la función básica para la que había sido diseñado. Sin embargo, el perfeccionismo no afecta únicamente al producto; también podrá ser considerado así toda sobredimensión de, por ejemplo, la zona de recepción de productos externos, la desorganización de los almacenes,...

Perfeccionismo en la calidad de diseño. Esto se llama a menudo, «sobredimensionado»

... Es mejor prevenir el sobredimensionado durante la revisión del diseño, mientras éste sea todavía fluido. Aquellos que comprenden las economías de fabricación, comercialización, uso y mantenimiento pueden entonces proponer alternativas a cualesquiera características de diseño que no contribuyen a la aptitud para el uso y que por tanto añadirán costes sin añadir ingresos. Algunos sistemas de revisión de diseño prevén una clasificación de las características, p. e., esencial, conveniente, no esencial. Las no esenciales son, entonces, candidatas a la eliminación apoyándonos en el rechazo del perfeccionismo ⁴¹⁹

La eliminación del *perfeccionismo* significa la supresión de todos aquellos elementos considerados innecesarios dentro del concepto básico del producto. En éste caso, la referencia es hacia el diseño del producto, las necesidades finales de éste y otras circunstancias externas a éste que puedan encarecerlo (exceso de infraestructuras,...). Se trata de elaborar *productos "básicos", funcionales, sin elementos externos que diluyan en lo efímero aquello para lo que*

⁴¹⁹ JURAN, GRYNAL y BINGHAM, *Manual de Control de la Calidad JURAN*. (Editorial Reverté, Barcelona, 1990), pp 64-5.

fueron diseñados. Todo lo que no tenga una utilidad clara dentro del mismo se considera como coste.

Una vez realizado el planeamiento inicial, existe la necesidad de incorporar al proceso de *producción de flujo continuo* los *componentes* diferenciadores provenientes de las *pequeñas empresas* que van a participar dentro del modelo. Estas se insertarán perfectamente en dicho flujo a través de determinadas herramientas creadas para ello. Es lo que podemos denominar como un *proceso de normalización de flujos procedentes del mercado*. Sin embargo, aquí se iniciará otro debate: lo que para la empresa que ha desarrollado el análisis es *objetivo* (los costes), para la empresa que desarrolla *complementos* es *objetivo y subjetivo* (los costes y su beneficio esperado). Por ello, la *competencia entre empresas que pueden realizar dichos complementos se establece con base en el mercado y en los diferentes análisis de costes y beneficios de las mismas la que determine ambas variables*. De tal forma, este proceso refuerza el modelo de las *economías de escala*, o lo que es lo mismo, la especialización de la empresa en pocos productos y muy relacionados entre ellos (*producción análoga*).

Este vínculo entre las fábricas matriz y los subcontratistas presenta múltiples ramificaciones. Es práctica habitual el que una empresa de ingeniería encargue la producción de piezas, incluso de las mismas piezas, a varios fabricantes para así incrementar la calidad de las mismas y rebajar el coste mediante la competencia entre los subcontratistas⁴²⁰

Sin embargo, esto no garantiza el cumplimiento de los plazos y de las características estipuladas en el contrato en la medida en que lo exige el proceso de *producción de flujo continuo* o JIT. Por eso será necesario el desarrollo de un sistema de normas avaladas por un organismo oficial que garantice al *proceso global* el cumplimiento, por parte del *proceso parcial* (o empresa subcontratada), de lo pactado. De la misma forma, la consecución de dicha garantía supondrá para dicho *proceso parcial* (normalmente, la *pequeña empresa*) la obtención de un reconocimiento supra-empresarial de *capacidad demostrada* para el cumplimiento de dicha solicitud. Así, surgen varios modelos de *normas de la calidad*, aunque las que más nos interesan

⁴²⁰ CASTELLS Manuel y HALL Peter, *Las Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*, (Alianza Editorial, Madrid, 1994), p. 243.

son las *normas internacionales AENOR*⁴²¹ ya que se pueden aplicar en cualquier tipo de proceso productivo y/o económico.

La normalización internacional se realiza en base a un amplio criterio, no sólo se refiere a la legislación comunitaria en materia de productos o servicios, pretende ser un método para asegurar la economía, ahorrar gastos, evitar el desempleo y garantizar el funcionamiento rentable de las empresas. Muchas de las normas se refieren a sistemas de gestión para que las empresas sean estables, rentables, competitivas y seguras como forma de mantener el equilibrio económico y social.

Está en juego mucho más que fabricar unos productos o dar servicio de una forma armonizada, coherente y normalizada, se trata de la coordinación de esfuerzos para que un grupo de países evolucionen juntos, de forma tal que se cree un sistema económico y social fuerte, solvente, firme, capaz de asegurar un futuro estable para todos.⁴²²

Satisfaciendo las condiciones que imponen las Normas de la Calidad, se supone que se obtendrán unas relaciones normalizadas con las que eliminar la autarquía empresarial y favorecer las relaciones intraindustriales.

El *Manual de la Calidad. JURAN*, indica tres modelos de subcontratación:

- Proceso por parte de un departamento autónomo,
- Esquema de proceso en forma de "árbol" de montaje.
- Esquema de proceso en forma de "procesión".

Pese a que los tres son empleados habitualmente por las empresas, el mismo manual indica que es el tercer tipo el más utilizado por las empresas de proceso. Éste se convierte en el más adecuado cuando hay numerosos departamentos propios y los proveedores participan en el mismo ocasional pero constantemente. De hecho, es el modelo que más profundamente recoge el sistema *Just-In-Time*.

La propuesta de las Normas AENOR es establecer un mecanismo de control de productos en el umbral de la empresa antes de que se incorporen en el proceso de los diferentes departamentos de producción y/o montaje del producto final. De esta manera, puede ser constatada la idoneidad del producto desde su diseño hasta el servicio posventa. Como podemos

⁴²¹ También conocidas como las normas ISO a nivel internacional, ISO-EN a nivel europeo, ISO-EN-UNE en España

⁴²² SENLLE Andrés y STOLL Guillermo A., *Calidad Total y Normalización ISO 9000 Las Normas para la calidad en la práctica*, (Ediciones Gestión 2000, Barcelona 1995), pp 21-2

deducir, se trata de un *sistema de control* de todo el ciclo de producción de un producto.

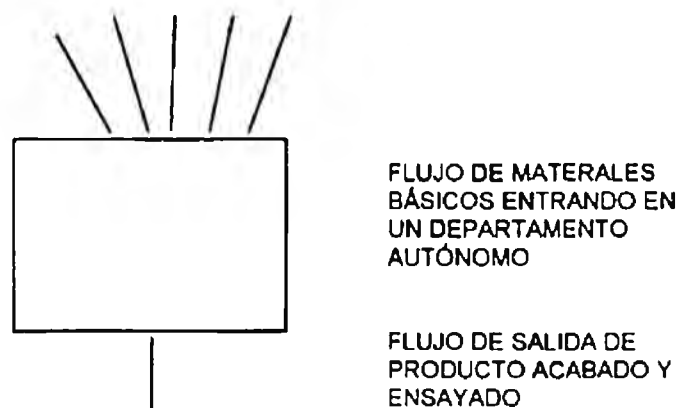


Figura 66 Esquema del proceso en un pequeño departamento autónomo

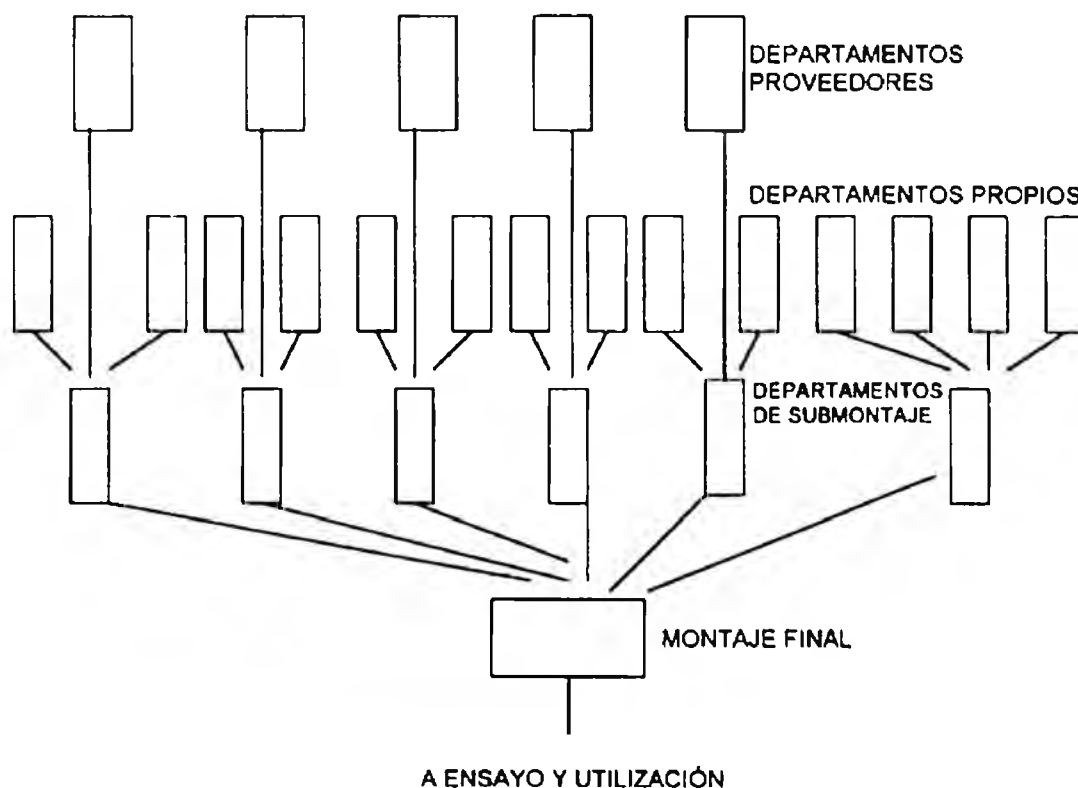


Figura 67 Esquema de proceso en forma de "árbol" de montaje

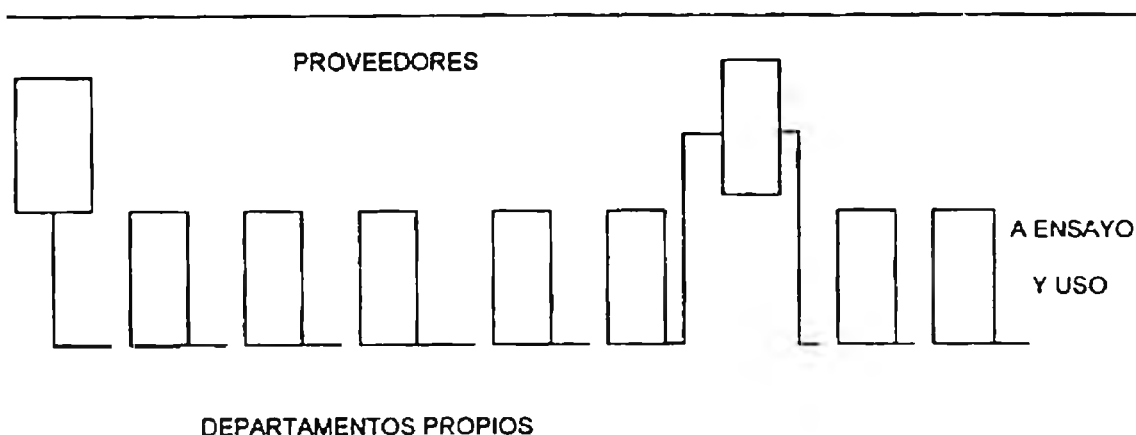


Figura 68: Esquema de proceso en forma de "procesión"

(Juran, Gryna y Bingham, *Manual de Control de la Calidad JURAN*, 1990 198-9)

Para ello AENOR elabora tres normas distintas para tres tipos de certificaciones diferentes (dependiendo de cual sea la actividad y lo que acapare del producto final):

- la Norma ISO 9001, indicada para: **"MODELO PARA EL ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD EN EL DISEÑO, EL DESARROLLO, LA PRODUCCIÓN, LA INSTALACIÓN Y EL SERVICIO POSVENTA"**, de 1994;
- la Norma ISO 9002, indicada para: **"MODELO PARA EL ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD EN LA PRODUCCIÓN, LA INSTALACIÓN Y EL SERVICIO POSVENTA"**, de 1994;
- la Norma ISO 9003, indicada para: **"MODELO PARA EL ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD EN LA INSPECCION Y LOS ENSAYOS FINALES"** de 1994.

El rasgo distintivo de estas Normas es que rigen a lo largo de la vida del producto, por lo que se convierten en *sistemas de la calidad* estándares. La obtención de una de las tres Normas por parte de una empresa indica el *reconocimiento de la capacitación* de ésta para producir de manera normalizada atendiendo a las especificaciones que se le exijan. Por ello, el tamaño del lote subcontratado será obviado, lo que hace suponer que la producción será normalizada para cualquier tamaño de producción solicitada.

De esta forma se elimina *incertidumbre* respecto a las empresas proveedoras y sus

"complementos". Pese a que la subcontratación no es nueva, los métodos de normalizar la producción sí lo son. En un modelo fundamentado en lo básico (*economías de escala*), la unión de diferentes partes independientes en una sola se convierte en un problema si no existe un principio de acuerdo que abarque a todo el mercado (*marco donde se establece el principio de competitividad*). De esta forma, dichas normas permiten configurar este entramado de especialización máxima de una manera lógica y, por encima de todo, *documentada* (lo que, a su vez, permite desarrollar mejoras continuas y, por otro lado, depurar responsabilidades -si se diese el caso).

La profunda reorganización de la gran empresa, simplificándose la misma, "podría describirse como una suerte de *pequeñización interna*". Rasgos:

- 1- Mayor autonomía de las unidades funcionales.
- 2- La cultura empresarial "debe permitir tomar decisiones en contextos de incertidumbre y, simultáneamente, actuar dentro de una orientación global"
- 3- Esta cultura empresarial se transmite a los subcontratistas, introduciendo más confianza en el mercado⁴²³

Tradicionalmente, la teoría ha puesto énfasis en la mejora de la ratio costes fijos/costes variables... Se logra así capacidad para responder a las puntas de demanda, minimizando simultáneamente los costes fijos, tanto de inmovilizados como de factores productivos rígidos -el coste de la mano de obra, por ejemplo-, y por tanto, las barreras de salida, aun a riesgo de que a corto plazo se incrementen los costes totales; riesgo que, sin embargo, puede ser paliado, en gran parte, "mediante contratos a largo plazo y relaciones continuadas con los proveedores (que permiten) lograr prácticamente las mismas ventajas en costes que con la integración hacia las fuentes" (Hayes y Abernathy, 1981). Es factible, además, por esta vía alcanzar un control muy elevado sobre el proveedor, si no en cuanto a participación en su capital, sí a través del elevado poder de negociación del cliente.

La necesidad que plantea la inmovilización tecnológica de sustituir viejas instalaciones por otras nuevas más automatizadas, comportando el incremento de algunos costes fijos internos (acentuando así el carácter de "intensiva en capital" de la función de producción) ha motivado también -como solución alternativa- el acudir, en mayor medida, a las fuentes externas, ya no exclusivamente para adaptarse mejor a las fluctuaciones de la demanda, sino para sustituir, en realidad, los costes fijos relativos a las viejas instalaciones (ligadas a operaciones de bajo rendimiento económico, generalmente) por costes variables.

Esta "desverticalización" del ciclo productivo y la consiguiente descentralización externa transformaron, al menos parcialmente, el problema de producción en un problema de compras, con todo lo que esto significa en términos de orientación al exterior de la empresa y en cuanto a la importancia que adquieren las actividades de aprovisionamiento⁴²⁴.

Así, para conseguir el certificado AENOR (el ISO 9001, 9002 ó 9003), han de satisfacerse una serie de requisitos citados en el MANUAL DE LA CALIDAD (UNE 68904-5 de Mayo de 1996). Estos son los siguientes:

1- Responsabilidad de la dirección.

⁴²³ CASTILLO Juan José, "Tecnología, cooperación entre empresas y diálogo social", en *Tólos*, nº 22, 1990), p. 114.

⁴²⁴ GARCÍA VÁZQUEZ José Manuel, "La subcontratación: hacia adelante, ¿con marcha atrás?", (*Ata Dirección*, nº 182, 1995), pp. 293-4.

- 2- Plan de la calidad y sistema de la calidad.
- 3- Revisión del contrato.
- 4- Control del diseño.
- 5- Control de la documentación y de los datos.
- 6- Compras.
- 7- Control de los productos suministrados por los clientes.
- 8- Identificación y trazabilidad de los productos.
- 9- Control de procesos.
- 10- Inspección y ensayo.
- 11- Control de los equipos de inspección, medición y ensayo.
- 12- Estado de inspección y ensayo.
- 13- Control de productos no conformes.
- 14- Acciones correctoras y preventivas.
- 15- Manipulación, almacenamiento, embalaje, conservación y entrega.
- 16- Control de los registros de la calidad.
- 17- Auditorías de la calidad.
- 18- Formación.
- 19- Servicio posventa.
- 20- Técnicas estadísticas.

Explicar todo el procedimiento completo daría lugar a otro estudio; sin embargo, no podemos obviarlo dentro del proceso de búsqueda de seguridad en las relaciones entre las empresas en un modelo que busca la eliminación de stocks y la producción *JIT* a través del mecanismo de los precios que ofrece el mercado. Básicamente, todas las actividades productivas y económicas son susceptibles, de una u otra manera, de poder aplicar estos principios con base en la flexibilidad que sea capaz de ofrecer el mercado.

2.5. ELIMINACIÓN DE LOS PUNTOS DÉBILES DE LA EMPRESA

En cualquier empresa de cualquier época es importante eliminar los puntos débiles que puedan generarse alrededor de su actividad. El control de la información interna dará lugar a la posibilidad de actuar sobre ellos y transformarlos en puntos fuertes, regenerándose este proceso una y otra vez. Para conseguir una organización *LEAN* la empresa debe apoyarse en

sus puntos fuertes pero, además, debe desarrollar constantes conocimientos de su producto con el fin de obtener nuevas oportunidades monopolísticas temporales. La *gran empresa* lo desarrollará, según Dunning y Muñoz Ciudad, a través del *comercio intraempresarial (modelo ecléctico)* y del nuevo paradigma que rodea al capital humano (*modelo neoclásico revisado*). Así, la empresa matriz elabora los conocimientos (I+D) que serán transmitidos internamente al resto de las empresas del grupo. El resto de los posibles puntos débiles serán controlados a través del modelo de *economías de escala*, con un centro de producción altamente especializado y mecanizado, apoyado en el *comercio Intraindustrial*. Sin embargo, el cambio en la *pequeña empresa* se logrará a través del conocimiento que posea del sector y su flexibilidad para adaptarse a las exigencias del momento. Para ella, el modelo *kaizen* será el más adecuado.

Con el fin de encontrar y eliminar sus puntos débiles, la empresa aplicará el *principio de Pareto* que afirma que, por ejemplo, "el 80 por ciento de las ventas de una empresa las realiza en el 20 por ciento de su mercado". De forma que, una vez localizado el lugar donde más vende dicha empresa, este principio aconseja que se dedique enteramente a él. También se puede usar el mismo planteamiento para determinar qué producir: "el 80 por ciento de los errores en tal producto lo realiza el 20 por cien de tal proceso". Ello le permitirá corregir el proceso en busca de la *excelencia*. No se trata de diversificar con el fin de abarcar el proceso global de un producto -como antaño-, sino de poseer un proceso que dé alto valor añadido a diferentes productos.

Este fenómeno no está limitado al campo de la gestión industrial. En los asuntos humanos, generalmente, un pequeño porcentaje de personas poseen la mayor parte de la riqueza y unos pocos países tienen la mayor parte de la población del mundo. El principio se extiende a los fenómenos biológicos y de otra naturaleza, p.e., un pequeño porcentaje de las especies biológicas cuentan por el grueso de la población animal; un planeta contiene el grueso de la masa del sistema solar.

Lo que se hace evidente a través de estos fenómenos es el principio de «los pocos vitales y muchos triviales». Unos pocos miembros de la distribución cuentan con la mayor parte del efectivo. El grueso de los miembros en cantidad (los muchos triviales) cuentan con una parte muy pequeña del efectivo total⁴²⁵.

Como nos dice el autor, es la búsqueda de los "pocos vitales" y la eliminación de "los

⁴²⁵ JURAN, GRUNA y BINGHAM, *Manual de Control de la Calidad JURAN*, (Editorial Reverté, Barcelona, 1990), p. 18

muchos triviales". A ello, las Nuevas Tecnologías de Tratamiento de la Información ayudarán profundamente en la elaboración de una base de datos amplia para, posteriormente, proceder a un "análisis de tendencias" que dirima cuáles son los mayores defectos del proceso, dónde se sitúan,... La representación gráfica de este principio en una fábrica de tapices, p.e., será:

Una representación gráfica de los datos de la tabla... se da en la figura 69. El gráfico muestra dos curvas: (1) un histograma de frecuencias de las imperfecciones por tejedor y (2) un histograma de frecuencias acumuladas del tipo diseñado por Lorenz

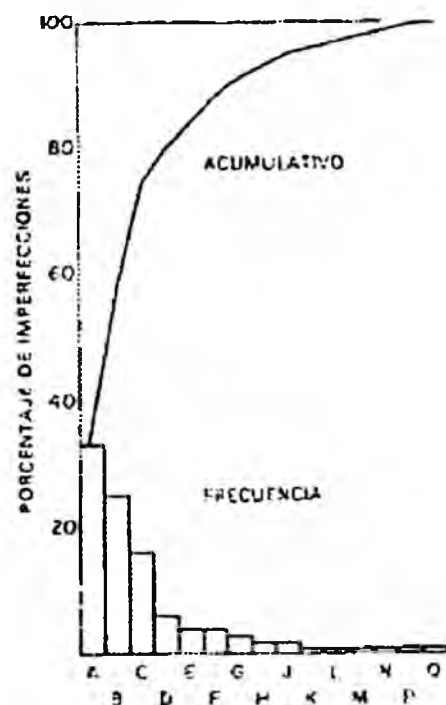


Figura 69: Análisis de Pareto de imperfecciones de tejidos
(Juran, Gryna y Bingham, *Manual de Control de la Calidad* JURAN, 1990 19-20)

Para desarrollarlo correctamente, la *pequeña empresa* se apoyará en el modelo tecnológico que denominamos *sistema de manufacturación flexible (SMF)*. Con él pretenderá adaptarse mejor a la corriente de cambio que rodea a un producto en la búsqueda de la diferenciación y de su monopolio. Ello le permitirá realizar *economías de escala internas* apoyándose en productos y procesos similares dada su necesidad de completar su *hoja de producción* con el fin de mostrarse rentable. Y, es que, su posición en el mercado le obliga a trabajar en muchos lotes pequeños sirviendo a varios procesos diferentes en su firma, que no en su forma.

Por su parte, la *gran empresa* trabajará con un modelo productivo basado en la elaboración de *grandes lotes (producción estándar)*, aunando sus esfuerzos a los de la pequeña. La simplificación de ésta se refiere a la parte del producto que realiza, no en el contexto del ensamblaje y venta. Por ello, su modelo tecnológico se basará, principalmente, en el *sistema de manufacturación numérica (SMN)*, un modelo exigente en sus inversiones ya que su propia concepción le obliga a mostrarse como un modelo *continuo*. Ello le confiere un carácter de producción permanente, desarrollado para "no parar". Las funciones de los trabajadores en dicho modelo serán, principalmente, las de controlar que el proceso funciona perfectamente. Así, la capacitación profesional de su *núcleo de operaciones básico* no es un punto fuerte de dicho proceso. Como comentaba Mintzberg, cuando analizamos la estructura interna de la empresa en el modelo de la *adhocracia*, ¿qué importa quien apriete el botón?

De forma que, si la función de la producción a corto plazo era:

$$\text{Producción Total cp} = f(L, \bar{K})$$

K= capital fijo
L= mano de obra

donde la mano de obra ejercía de variable mientras que el capital era considerado como la constante, en el nuevo modelo productivo, seguirá desarrollándose este modelo de función a corto plazo (en la *pequeña empresa*), pero se desarrollará una nueva función que será:

$$\text{Producción Total cp} = f(PT_{sub}, PTLP)$$

donde PT_{sub} la capacidad de otra empresa y $PTLP$ es la *producción total a largo plazo* de la empresa ajustándose a su proceso planificado, o lo que es lo mismo, la determinación del crecimiento de la empresa a partir de la adquisición de *capacidad en el mercado* a través del mecanismo de los precios. Ello le permitirá desarrollar *economías de escala* y adquirir nuevas facultades de otras empresas que, a su vez, desarrollen procesos semejantes. Como nos mostró Muñoz Cid, el gran afectado es el coste ya que éste va a estar muy unido al volumen de producción que pueda desarrollarse.

Teniendo en cuenta esto, vemos como la subcontratación dentro de la función a "corto plazo" gana en dimensión. *Más demanda* no tiene porque significar *más producción de diferentes elementos por una misma empresa*. Más producción significa mayor volumen, con la consiguiente mejora de rendimiento de dicha producción. Pero, a su vez, significa un reforzamiento del *comercio intraindustrial*, o lo que es lo mismo, un reforzamiento del modelo subcontractual. Esto confirmaría lo que dijo Milton Friedman⁴²⁶ respecto a evitar la condición "precio igual a coste marginal e igual a coste medio", centrándose exclusivamente en "precio igual a coste marginal", con lo que se persigue es maximizar la rentabilidad.



Figura 70. Relación entre el "producto base integrador" y su entorno productivo

Pero, ¿cuál es el peligro de este modelo? El mayor peligro es que, al ponerse de moda, se intente equiparar todas las situaciones de la sociedad moderna a este sistema de medias y varianzas. Y, es que, a nivel industrial, la *búsqueda de la excelencia productiva* permite la incorporación de un alto volumen de inversiones racionales ya que lo que se va a producir y lo que no está delimitado por sus propias capacidades y el modelo subcontractual. Pero, ¿cómo aplicar esto en una peluquería? ¿Debe estar la sala de espera constantemente llena para contratar a alguien a tiempo completo o se le pagará según los cortes de pelo que realice? ¿Y con los bomberos? ¿Se les paga cuando hay fuego? Y cuando no, ¿qué pasaría? Hay miles de ejemplos en la *sociedad capitalista moderna*. Y, es que, el modelo se transmite a todo el marco productivo y económico de la sociedad capitalista moderna, pero no todas las situaciones son equiparables ni comparables.

⁴²⁶ Ver pág. 124, cita 179 y 180

Sin embargo, este no es el único peligro. Otro de los peligros proviene de la propia empresa que utiliza dicho sistema. Cuando lo que se pretende es el máximo rendimiento a través del aumento productivo de lo que se fabrica, ¿vale todo? ¿Puede la sociedad "protegerse" de la persecución de dicho objetivo cuando algo no funcione adecuadamente? Por ejemplo, en el caso de los alimentos transgénicos, si la consecución de los máximos beneficios se consigue a través de la biotecnología, ¿cómo puede la sociedad controlar los efectos -si los hay- de dichos alimentos? Y si los hay, ¿cómo puede detectarlos y eliminarlos? ¿Deberíamos considerar una acción sobre los mismos como una *incursión ilegal* de la sociedad en dicho sector o más bien sería al revés? El modelo propone una filosofía de funcionamiento: el máximo beneficio. Sin embargo, no propone el cumplimiento de una determinada moral ante la sociedad, los consumidores finales de sus productos. La consecución del máximo beneficio, según el modelo de los clásicos -además del de Friedman- la eximiría de responsabilidades ya que a los únicos que hay que rendir cuentas es a los dueños de la misma -en la mayoría de los casos, los accionistas. Sin embargo, esto no es del todo cierto. El máximo beneficio no la exime de responsabilidad social. No está exenta de la sociedad sino que permanece en medio de ella, la necesita. Coincidiendo con las palabras de Mintzberg,

Los supuestos políticos tienen una naturaleza más ideológica, si bien ésta suele estar implícita. Según dichos supuestos, la empresa es esencialmente amorala. Es el instrumento de la sociedad para producir bienes y servicios, y, en un sentido más amplio, afirman que la sociedad es «libre» y «democrática» siempre y cuando sus dirigentes políticos sean elegidos por sufragio universal y no interfieran con las actividades lícitas de la empresa. Sin embargo, hay una gran cantidad de personas -la gran mayoría del público, si creemos en las urnas- que parece estar de acuerdo con otros supuestos que contradicen las teorías de la «libertad de empresa».

Uno de estos supuestos sostiene que, además de instrumentos económicos, las grandes empresas son instituciones políticas. Las actividades económicas, como hemos apuntado anteriormente, generan todo tipo de consecuencias sociales. Crean puestos de trabajo y contaminan ríos, dan lugar a la creación de ciudades y en ellas se producen accidentes laborales. Dichos efectos sociales no pueden situarse fuera de las decisiones estratégicas empresariales ni atribuirse al Estado.

...La moralidad económica, como señalamos anteriormente, podría resumirse en inmoralidad social.

...La nuestra no es la sociedad de pequeños propietarios y comerciantes de Adam Smith. Su carnicero, cervecero y panadero se han convertido en Iowa Beef Packers, Anheuser-Busch e ITT Continental Baking. Lo que entonces fue una democracia individual ahora se ha convertido en una oligarquía.⁴²⁷

Y, es que, como afirma Muñoz Celdad, el tamaño y capacidad de operar de algunas em

⁴²⁷ MINTZBERG Henry, "¿Quién debe controlar la empresa?", en H. Mintzberg, J. Br. Quinn y S. Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), pp. 332-3.

presas les da un poder oligopólico en determinados mercados. Éstas, aprovechándose de las fallas de éste pretenderán la monopolización temporal del mismo⁴²⁸. En palabras de este autor, es la forma que tiene el mercado de mostrarse como un marco imperfecto.

2.6. SIMPLIFICACIÓN DE LA ESTRUCTURA VERTICAL EN LAS ORGANIZACIONES PRODUCTIVAS Y ECONÓMICAS

Como consecuencia de la desintegración vertical del conjunto global de las diferentes fases productivas dentro de la *gran empresa*, así como de la amplia inversión realizada en la base del *núcleo de operaciones* (en búsqueda de las *economías de escala*), el planteamiento de la simplificación de la estructura vertical en el interior de la misma se podía predecir.

Se ha aducido que uno de los males de las *burocracias mecánicas* (*burocracia-taylorista*) y, por ende, de las grandes organizaciones de hace unas décadas, era la existencia de multitud de niveles o "pisos verticales", lo que originaba trastornos en el proceso de comunicación de la cabeza al *núcleo de operaciones* -y viceversa-, impidiendo así el óptimo rendimiento de la empresa en su conjunto. Además, el "desinterés" de ciertos niveles en el centro de la verticalidad debido a su exclusivo interés en ascender (por ejemplo, en la *Agence Comptable* parisiense de Crozier), daba lugar a desintonizaciones en el proceso de producción, sobre todo en lo que respecta al flujo de información. Sin embargo, este era el modelo preferido de los ingenieros hasta hace unos años a la hora de plantear el *modelo de organización perfecto*. Es más, como veremos han sido pocos los cambios que se han producido dentro del *núcleo de operaciones* en el proceso de fabricación:

Davis et al (1955) entrevistaron a ingenieros industriales de siete empresas de fabricación respecto a los factores que solían tomar en cuenta al asignarles tareas a los trabajadores y al combinarlas para formar puestos concretos. Los ingenieros de todas las empresas estudiadas consideraban importante lo enumerado a continuación

- 1 Descomponer el puesto en los componentes más pequeños que sea posible a fin de reducir los requisitos de habilidades
- 2 Hacer que el contenido del puesto sea lo más repetitivo posible
- 3 Minimizar el tiempo de transporte y manejo interno
- 4 Proporcionar condiciones de trabajo adecuadas
- 5 Obtener una mayor especialización

⁴²⁸ MUÑOZ CIDAD C., *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), pp 218-9

6. Estabilizar la producción y reducir al mínimo los turnos.
 7. Lograr que los departamentos de ingeniería asuman siempre que les sea posible un papel activo en la asignación de tareas y de cargos...
- Pero esta estrecha especialización condujo a problemas «cruciales» de coordinación y de control, que a su vez dieron lugar a «la gestión, tal como la entendemos hoy»...⁴²⁹

No es de extrañar que fuese este el modelo preferido ya que, como vimos al principio de este estudio, un mercado estable conducía al crecimiento dado el propio afán del *capitalismo moderno* en dicho propósito. Así, la configuración vertical de la organización partía del propio *núcleo de operaciones* a través de la necesidad de enlazar actividades en un modelo basado en la *especialización horizontal* como forma de producir un alto volumen (desarrollo de pequeñas habilidades repetidas muchas veces):

...Son los sistemas de planificación y control, que normalizan los *outputs*, y los dispositivos de enlace que facilitan la *adaptación mutua*...⁴³⁰

Así se desarrollaba lo que podíamos denominar el *flujo de información vertical interno*, partiendo ésta del *núcleo de operaciones* y llegando órdenes del *ápice estratégico*. Sin embargo, con la difusión del modelo de *producción de flujo continuo*, dicho propósito coordinador no necesita ser conformado de la misma forma ya que es el propio flujo normalizado el que marca la pauta coordinadora entre las diferentes actividades. Así, la reducción del propio centro productivo reafirmando la existencia de un único proceso de *producción de flujo continuo* solicita un nuevo cometido a los trabajadores, un papel caracterizado por el conocimiento que estos poseen del propio proceso, marcado por la función de control del mismo (a través de los "grupos de trabajo", "equipos de calidad total",...).

La agrupación según la función -conocimientos, habilidades, proceso o función de trabajo- refleja una gran preocupación por las interdependencias de los procesos y de escala (y quizás, en un segundo plano, por las interdependencias sociales), generalmente a expensas de las del flujo de trabajo. Al hacer agrupaciones a base de la función, la organización puede mancomunar los recursos humanos y materiales de distintos flujos de trabajo, estimulando también la especialización, y estableciendo, por ejemplo, vías de desarrollo profesional para los especialistas dentro de su propio campo, permitiéndoles la supervisión a cargo de uno de sus semejantes y reuniéndolos para estimular la interacción social...⁴³¹

Ello supone una *barrera de entrada* a los trabajadores que puedan proceder del exte-

⁴²⁹ MINTZBERG H., *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), p. 104.

⁴³⁰ Ibid, p. 152.

⁴³¹ Ibid, p. 157.

rior del proceso. Los conocimientos que se desarrollan en la base del nuevo modelo de sistema productivo supone un *conocimiento diferenciado* del que procede del exterior. Ello hará que se cree una "bolsa de aire" entre el mercado de trabajo y los diferentes *núcleos de operaciones*. Así, al ajustar al *núcleo de operaciones* a las necesidades básicas, la mano de obra que pueda proceder del exterior se dedicará a situaciones marginales dentro del propio proceso, situaciones, por otro lado, temporales.

Es igualmente aventurado afirmar que el tiempo de trabajo y la inversión en el trabajo han disminuido sustancialmente desde la "crisis". Es verdad que los nuevos empleos corresponden con frecuencia a ocupaciones frágiles, a tiempo parcial, mientras que muchos empleos a tiempo completo se destruyen. Pero las situaciones de sobre-empleo parecen multiplicarse también. El paro no ha suprimido las horas extraordinarias, sobre todo, dirán los inspectores de trabajo, si tenemos en cuenta las que ni siquiera se declaran⁴³²

... Si los parados buscan trabajo a cambio de un salario inferior a su producto marginal, pero no encuentran ninguno, entonces, ..., estos trabajadores deben tener un conjunto más limitado de opciones que los que tienen empleo actualmente y poseen las mismas características. Por otra parte, ..., dado el conjunto más limitado de opciones que tienen los trabajadores parados, su salario de reserva puede muy bien ser más alto que su producto marginal, por ejemplo, como consecuencia de la discriminación de que pueden ser objeto los parados⁴³³.

Tan es así que pasamos de una organización productiva como la que sigue

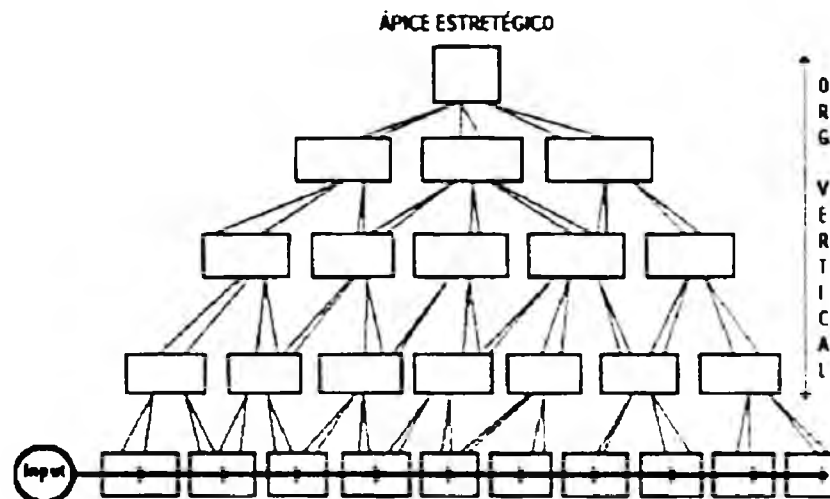


Figura 71. Modelo organizativo burocrático clásico

a otra similar a la otra, apoyada en el anterior, pero con una menor verticalidad:

⁴³² CASTEL Robert, "El fin del trabajo, un mito desmovilizador", (*Le Monde Diplomatique*, n°35, 1998), p. 19

⁴³³ LINDBECK Assar, *Paro y macroeconomía*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 45

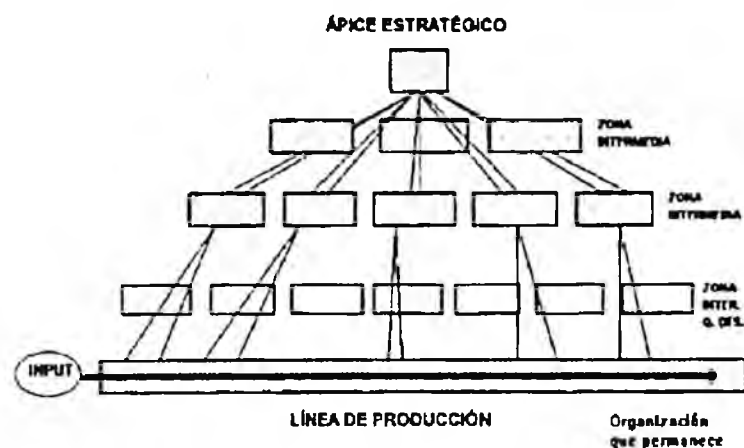


Figura 72: Desarticulación vertical ascendente del modelo burocrático clásico. La coordinación del núcleo de operaciones a través del proceso de producción de flujo continuo

El resultado de dicho proceso es la configuración de dos marcos diferentes unidos por una pequeña zona intermedia que determinará las relaciones entre la parte superior y el núcleo de operaciones. Si recordamos, se trata de la *configuración adhocrática*⁴³⁴, por lo que podríamos deducir que, como aquella, la parte superior puede desarrollarse físicamente en un lugar del mundo totalmente diferente al *núcleo de operaciones*.

2.6.a.) El "autocontrol" de la base de producción como ventaja competitiva

A lo largo del anterior apartado hemos hablado de la *cuasi-independencia total* por parte del *núcleo de operaciones* en el nuevo proceso de producción. Así surge el *modelo basado en el autocontrol* de los operarios como ventaja competitiva de la empresa y como respuesta a dicha desarticulación vertical del organigrama. Hace ya unas líneas comentamos la importancia de que, según el *Manual de la Calidad. JURAN*:

- el operario tuviese los conocimientos necesarios,
- el operario tuviese las herramientas necesarias y
- el operario tuviese las especificaciones correctas de lo que debe hacer.

Podemos pensar que estos aspectos son fundamentales en cualquier centro de produc

⁴³⁴ Ver pág. 211 y ss.

ción a lo largo de la historia, pero en la realidad, no ocurre siempre así. Imprecisiones, desconocimiento,... rodean al proceso de *producción de flujo continuo* como elementos que dan debilidad al mismo y que, muchas veces, no se captan o no se sabe hacerlo. Por ello, la planificación de todo el proceso es tan importante. Una planificación correcta de las herramientas y su metrología, de los flujos -y sus tiempos- de entrada y salida en cada uno de los procesos, de lo que se va a realizar... es obligatoria para poder producir correctamente bajo el nuevo contexto. Normalmente, el proceso de producción en la base era algo semejante al dibujo: un controlador y unos operarios.

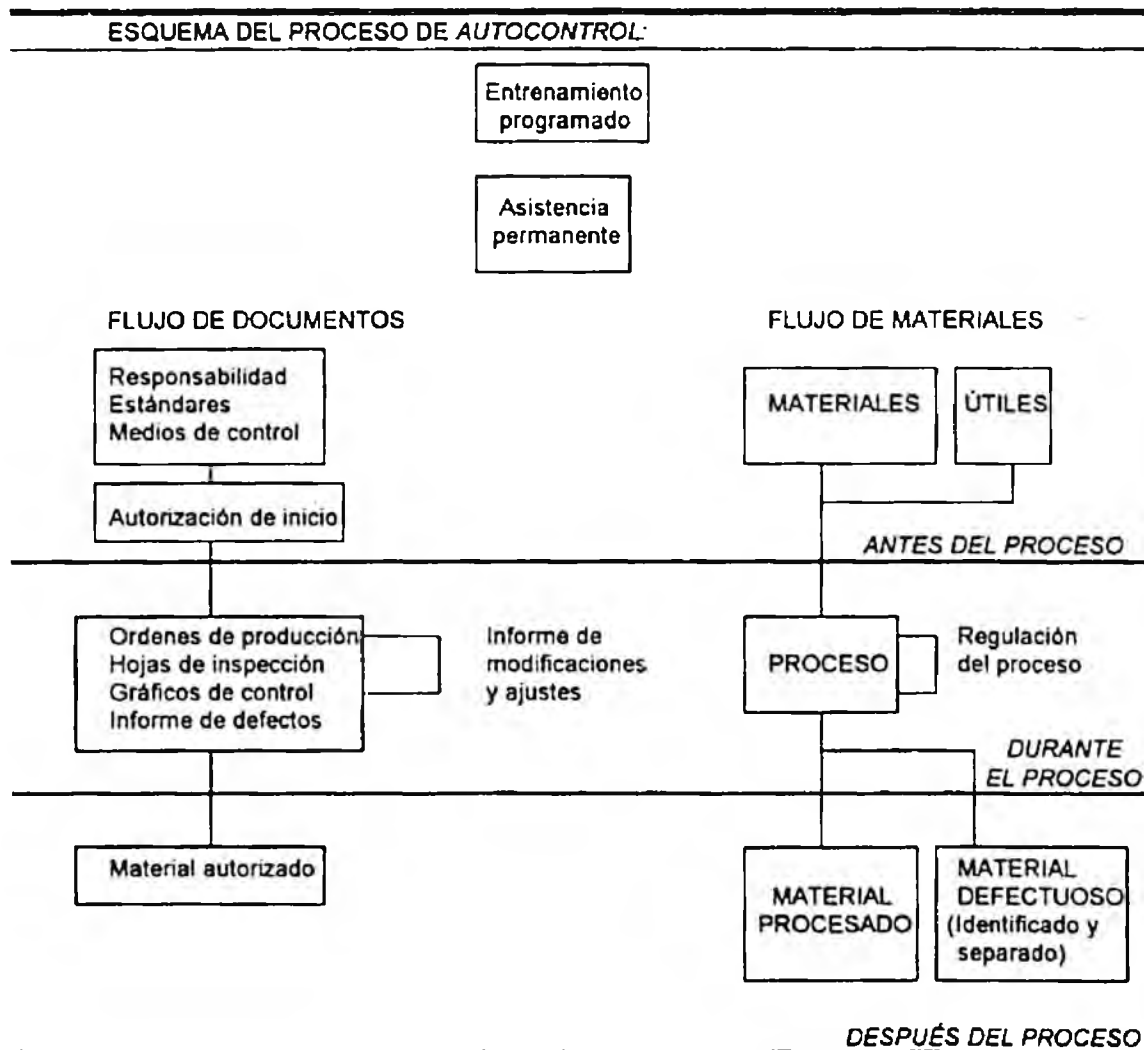


Figura 73 El controlador y los operarios. La organización vertical

Así, la pretensión del *autocontrol* es eliminar al controlador. Por ello, las tres condiciones que rodean al proceso de producción en el *núcleo de operaciones* son fundamentales. Y, es que, en el proceso de producción que estamos describiendo, el operario se convierte en *controlador* pero con unos conocimientos nada desdeñables en el proceso. Es a través de esa capacidad donde puede desarrollarse el proceso de *mejora continua*, el proceso de mejora infinitesimal, el modelo *Kaizen*. Este proceso permitirá mejorar la capacidad del sistema, tanto a la hora de producir como respecto a la mejora y desarrollo de nuevos productos.

Como podemos ver en el siguiente esquema, en el proceso de aplicación del *autocontrol* en el *núcleo de operaciones*, el entrenamiento adecuado para los nuevos procesos y técnicas de trabajo es fundamental. También lo es la asistencia permanente de un *planificador del proceso* con el fin de dar respuestas y soluciones a las posibles dudas o problemas que pue-

dan surgir en el mismo. Esto posibilitará una *continuidad* en el flujo productivo. Pero lo fundamental de este modelo de producción es la *confianza en el operario*. Para que esto se produzca, existen una serie de herramientas al alcance de éste como las "hojas de inspección", "hojas



de defectos",...que permitirán la supervisión en todo momento del proceso de producción por el *planificador*. Dichas hojas son donde se produce la *recogida, almacenaje y análisis* de la información que se genera en el proceso, permitiendo dar respuestas a problemas anteriores en un intento de mejorar el rendimiento de éste. De modo que la *confianza* y, por ende, el *respeto* al operario se convierte en un aspecto fundamental en el proceso de producción de *mejora continua* y de la aplicación de *cero defectos*. Como vemos, la búsqueda de información se trasladará ahí donde está: el operario.

2.8.b.) ¿Qué significa para el centro de producción el autocontrol?

Con el desarrollo del *capitalismo moderno*, las organizaciones económicas y políticas que surgían con él, se basaron en un modelo organizativo que garantizaba la estabilidad de su entorno: la *burocracia*. Este modelo de organización, propiciado por las bondades de un mercado "sin completar", parecía el único posible en el marco de un capitalismo que, con su constante progreso, iba absorbiendo todo aquello que se le ponía por delante.

El crecimiento de las empresas a gran escala está acompañado por la expansión en los sectores privado y público de una forma burocrática y racionalizada de dirección. Se incrementa el control central sobre una serie de fenómenos, sujetos hasta ese momento a la regulación directa del mercado: innovación, *output*, precios e inversión. El capitalismo industrial orientado hacia el mercado es, consecuentemente, suplantado poco a poco por el progreso económico organizado o planificado. El gobierno burocrático contribuye... de forma positiva a este desarrollo; es esencial, tanto para la creciente escala de la industrialización moderna como para cualquier organización socialista futura. En palabras de Schumpeter:

Ya que no se puede imaginar, en las condiciones de la sociedad moderna, una organización socialista a no ser en la forma de un aparato burocrático enorme, que lo abarque todo. Cualquier otra posibilidad que pueda concebir significarían el fracaso y su interrupción... esto no debería horrorizar a nadie que se haga cargo de lo lejos que ha ido ya la burocratización de la vida económica -o incluso de la vida en general...⁴³⁵

Las distintas fases del desarrollo capitalista tenían algo en común: la organización *burocrática*. Pero, ¿qué significaba el término *burocracia* en las organizaciones de hasta hace dos décadas?

«Burocracia» es casi un insulto... sugiere reglas rígidas... impersonalidad, resistencia al cambio. No obstante, toda organización de envergadura está burocratizada hasta cierto punto, o, dicho de otro modo, presenta pautas de comportamiento más o menos estables, basadas en una estructura de roles y de tareas especializadas (Perrow)...⁴³⁶

...Organización privada y organización pública, entre la gran burocracia privada y su gran contrapartida pública. En la cultura de la satisfacción, la primera se considera eficiente y dinámica, mientras que la última se considera mentalmente moribunda, gravemente incompetente y, con frecuencia, ofensivamente arrogante.

En cualquier gran organización ha de haber, en primer lugar, una conciencia bien desarrollada del objetivo común. Esto en la gran empresa moderna se denomina informalmente, y a veces formalmente, política empresarial. En la organización pública, es llamada política oficial o departamental...⁴³⁷

En tercer lugar, Weber pensaba que la racionalización iba inevitablemente acompañada de la extensión de la burocracia. Cuando Marx y Engels escribían sobre la «burocracia», tenían en mente la administración pública, el aparato burocrático del estado. Pero Weber aplicaba el concepto de forma mucho más extensa, caracterizando todas las formas de or-

⁴³⁵ SCHUMPETER Joseph, David Held, *Modelos de democracia*, (Alianza Universidad, Madrid 1993), pp 205-6

⁴³⁶ PERROW, Henry Mintzberg, *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), p. 115.

⁴³⁷ GALBRAITH John Kenneth, *La cultura de la satisfacción*, (Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1997), pp. 86-7.

ganización a gran escala: el estado, por supuesto, pero también las empresas industriales, los sindicatos, los partidos políticos, las universidades y los hospitales. Estaba de acuerdo con Marx en que la burocracia no es esencialmente democrática, porque los burócratas no son responsables ante la masa de la población afectada por sus decisiones. Sin embargo, insistía en que a) el problema de la dominación burocrática es mucho más omnipresente de lo que Marx imaginaba, y b) no existe ninguna forma de trascender la dominación burocrática, salvo limitando la extensión de la burocracia misma. En concreto, no puede existir la posibilidad de «trascender el estado».⁴³⁸

Así, para muchos pensadores de la organización, la reducción del centro productivo era una buena noticia, sobre todo para aquellos que habían conocido los gigantescos centros de producción donde el *núcleo de operaciones* era demasiado rígido en sus dos dimensiones: vertical y horizontalmente. En el fondo, de lo que se estaba hablando era de la iniciativa y del desarrollo personal de unos trabajadores que debían permanecer en el mundo del trabajo el resto de sus vidas. Así, democratización, realización en el trabajo,... son términos inherentes a la consecución de un menor grado de burocratización dentro de cualquier organización.

La organización tradicional del trabajo de arriba abajo ha sido objeto de crecientes críticas y se han defendido algunas innovaciones como la participación de los trabajadores, los círculos de calidad, la remuneración según conocimientos, la polivalencia y el trabajo en equipo. Estas técnicas han pasado de la industria manufacturera al sector servicios... Se ha dicho del nuevo centro de trabajo de "elevado rendimiento" tanto que aumenta la productividad (y, por lo tanto, la competitividad) como que mejora la calidad de la vida diaria de los trabajadores en el trabajo. A menudo se afirma que es una manera de mejorar la situación económica del país y, al mismo tiempo, una forma de democratizar el centro de trabajo, ya que los distintos sistemas de participación y mejora de las cualificaciones que comprende incluyen a los trabajadores en procesos y actividades que antes eran monopolio de los directivos...⁴³⁹

Básicamente, es la otra cara de la moneda organizativa de Douglas Murray McGregor, la "Teoría Y", de las dos que planteó: *La Teoría X* y *la Teoría Y*⁴⁴⁰. Las premisas básicas de esta teoría se pueden recoger en cuatro puntos:

1. La dirección es responsable de la organización de los elementos de la empresa productiva: dinero, materiales, equipos, personas, en interés de los fines económicos.
2. Las personas no son por naturaleza pasivas o resistentes a los cambios empresariales. Han llegado a serlo como resultado de su experiencia en las empresas.
3. La motivación, el potencial de desarrollo, la capacidad de asumir responsabilidades, la disposición para dirigir la conducta hacia los fines organizativos, están todos presentes en las personas. La dirección no los pone allí. La responsabilidad de la dirección es facilitar que las personas reconozcan y desarrollen estas características humanas para ellos mismos.
4. La tarea esencial de la empresa es disponer las condiciones y métodos organizativos de la operación de tal forma que las personas puedan conseguir sus propios objetivos más

⁴³⁸ HELD David, *Modelos de democracia*, (Alianza Universidad, Madrid 1993), p. 180.

⁴³⁹ MILLMAN Ruth, en "El nuevo trabajo americano: ¿buen camino o mal camino?", (*Sociología del Trabajo*, nº 31, 1997), p. 37.

⁴⁴⁰ Páginas 46-7.

que dirigir sus propios esfuerzos hacia los objetivos empresariales⁴⁴¹.

Mientras la *teoría X* se basaba en la búsqueda por parte del individuo de una serie de aspectos personales y sociales a través de la organización y el trabajo, provocando un comportamiento directivo y conformando un modelo de trabajador enmarcado en una serie de necesidades comunes, la *teoría Y* hace referencia al autocontrol y al autogobierno como referentes fundamentales del individuo dentro de la organización, ya que las necesidades sociales, de autorrealización,... las desarrollará fuera de su trabajo. Esto dará lugar, a priori, a un modelo de comportamiento directivo diferente al establecido por el modelo *burocrático*, además de un reconocimiento de necesidades en la organización y en el trabajo distintas.

La supresión del arbitrio personal en las autoridades y la concomitante supresión de presiones personales por parte de los subordinados, hasta como posibilidad, a causa del establecimiento de un sistema de reglas impersonales y la centralización de las decisiones tiene una importantísima consecuencia que a su vez constituye un rasgo fundamental de un sistema de organización burocrático como los que hemos examinado: cada categoría jerárquica, cada estrato, se hallará completamente aislado de los demás, tanto superiores como subordinados. Una organización burocrática de este tipo estará compuesta pues de una serie de estratos superpuestos con escasa comunicación entre sí. Y las barreras entre los estratos serán tales que darán poquísimas ocasiones de que se formen grupos o bandos en los que participen miembros de varios estratos...

De donde surge que el ritmo esencial que caracteriza a una organización burocrática es la alteración de largos periodos de estabilidad y cortos periodos de crisis y cambios. La mayoría de los estudios sobre el fenómeno burocrático se ocupan solo de los periodos de rutina, que es por otra parte la imagen que surge de nuestra descripción de los círculos viciosos. Imagen sumamente incompleta. Las crisis, en efecto, son el elemento distintivo e inevitable de todo sistema burocrático de organización. Son el único medio de llegar a reajustes imposterables y desempeñan por tal causa un rol esencial en el propio desenvolvimiento del sistema que ellas solas hacen posible, e indirectamente hasta en el propio crecimiento de la impersonalidad y la centralización...

Por el momento, bástenos sacar la conclusión de que el burocrático no es solamente un sistema que no se corrige en función de sus errores, sino también *demasiado rígido como para adaptarse a las transformaciones que la acelerada evolución de las sociedades industriales hace cada vez más impenosamente necesarias sin sufrir crisis*...

Las recientes investigaciones demuestran en efecto que los miembros de una organización no siempre se entusiasman cuando se los invita a participar en su funcionamiento. Otros investigadores, como Chris Argyris, han demostrado muy bien que en el marco del «contrato psicológico» generalmente implícito que se establece entre el individuo y la organización, cualquier cambio que implique una participación mayor es mal visto. Arnold Tannenbaum, en una serie de estudios sobre los problemas de control en el seno de organizaciones voluntarias y organizaciones comerciales, redescubre que puede haber más constricción en un sistema democrático con fuerte participación que en un sistema autoritario con poca participación, y pone así en claro el interés que el subordinado puede tener en refugiarse en la apatía...

...El porvenir nos ofrece más promesas de liberación que amenazas de «robotización» para el hombre...

⁴⁴¹ RAMÍO Carlos y BALLART Xabier, *La evolución histórica del pensamiento organizativo. Los principales paradigmas teóricos I*, (Ministerio para las Administraciones Públicas, Madrid, 1993), p. 240.

Sin embargo no hay que dejarse llevar por el optimismo, pues también debemos tener en cuenta el progreso de la racionalización, que tiende a reducir la parte de incertidumbre inseparable de las actividades humanas y propende a considerar a las organizaciones exentas parcialmente de las sanciones del mundo circundante⁴⁴².

¿Realmente, se está democratizando el centro de trabajo? ¿La práctica del *autocontrol* propone la satisfacción de esta demanda de los politólogos y de muchos pensadores de la organización del trabajo? ¿Se trata de romper con las tiranteces del modelo anterior -el burocrático- y sus necesarias "crisis" para desarrollar un modelo estable? Para explicar lo que está sucediendo, vamos a utilizar el modelo teórico sobre la "organización industrial" de Mintzberg.

Este autor afirma que a lo largo y ancho de la configuración de dicha organización se dan dos tipos de especializaciones que cubren el *espectro de mayor a menor según sea la dimensión del trabajo* que abarquen. Estas dos especializaciones son:

- la *amplitud o ámbito de la tarea* (relacionado con la *especialización horizontal* del puesto de trabajo);
- el *control sobre la tarea* (relacionado con la *especialización vertical* del mismo).

Así, tenemos que, yendo de mayor a menor, cuanto mayor tamaño abarque la *especialización horizontal* del puesto de trabajo (más amplio sea), más funciones realizará (será un "comodín" de múltiples tareas); cuantas menos funciones realice (más especializado en un puesto), más repetitivo será su trabajo. En esta última, el operario centrará sus esfuerzos en una única tarea que realizará todos los días, incluso minuto a minuto.

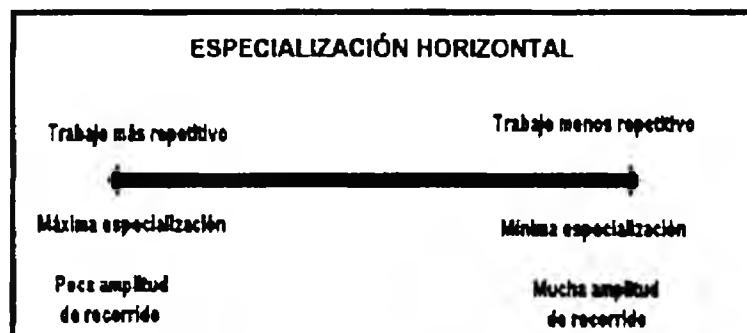


Figura 74: La *especialización horizontal* del puesto de trabajo

⁴⁴² CROZIER M., *El fenómeno burocrático II*, (Ammortu, Buenos Aires, 1969), pp. 75, 84, 96, 214-215.

Mintzberg asevera que *la especialización del puesto en la dimensión horizontal (la forma predominante de la división del trabajo) constituye una parte intrínseca de toda organización, incluso de toda actividad humana...*⁴⁴³

¿Por qué se produce la *especialización horizontal* en un único puesto? El motivo fundamental nos lo dio Adam Smith en su *Riqueza de las naciones*:

Un hombre saca el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto afila la punta, un quinto muele el extremo superior para que pueda aplicársela la cabeza, cuya fabricación requiere por su parte dos o tres operaciones diferenciadas; acoplarla al alfiler es un trabajo muy peculiar; decolorar el alfiler es otro, y constituye toda una tradición particular la de envolverlos con el papel. La importante labor de la fabricación de alfileres se divide así en unas dieciocho operaciones distintas, realizadas en algunas fábricas por personas diferentes, mientras que en otras un mismo hombre realiza dos o tres de ellas

Así dividen las organizaciones su trabajo -especializando los puestos- para aumentar la productividad. Adam Smith observó que, en la fábrica de alfileres, diez hombres de trabajo especializado eran capaces de producir unas 12 libras de alfileres diarios, unos 4 800 alfileres cada uno. «Sin embargo, de haberse fabricado separada e independientemente, sin que ninguno de los trabajadores estuviera preparado para realizar este particular trabajo, sin duda cada hombre no habría podido hacer veinte, quizá ni tan siquiera un alfiler al día...» (A. Smith)

¿Cuáles son los motivos de semejantes aumentos de productividad? Smith observa tres...: la mayor destreza del individuo especializado en una tarea concreta, el ahorro de tiempo perdido en cambiar de tarea, y el desarrollo de nuevos métodos y máquinas a raíz de la especialización. Los tres motivos apuntan al factor central que vincula a la especialización con la productividad: la repetición...⁴⁴⁴

Esa será la base de la *organización científica del trabajo (Taylorismo)*: descomponer las tareas al mínimo, eliminar la amplitud del área afectada por un mismo trabajador para mejorar la productividad. De forma que la mayor *especialización horizontal* en un puesto hará que el individuo esté menos especializado en otros, con lo que su participación en el organigrama será la de su actividad fundamental. Cuantas más tareas realice en la dimensión horizontal, menos especializado en un puesto estará y acapará una mayor parte del anterior.

La dimensión vertical -*especialización vertical*- hace referencia al control sobre la tarea realizada por el trabajador. Una mayor *especialización vertical* del puesto de trabajo hará que éste realice una labor sin pensar por qué ni cómo; conforme se amplie verticalmente el puesto (menor especialización vertical), más aspectos de su actividad deberá controlar, co-

⁴⁴³ MINTZBERG H., *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), p. 100

⁴⁴⁴ *Ibid.*, p. 100.

nocer y desarrollar.

La *especialización vertical* del puesto separa la realización del trabajo y la administración del mismo... En el puesto de *especialización vertical*, el trabajador se limita a realizar la actividad; a medida que se amplía el puesto en su dimensión vertical, dicho individuo va ganando control sobre la actividad, sobre las decisiones implicadas y, a continuación, sobre los objetivos y criterios por los que se rigen estas decisiones...⁴⁴⁵



Figura 75: La *especialización vertical* del puesto de trabajo

Un exceso de especialización, bien horizontal, bien vertical, o ambas dos, genera problemas de comunicación y coordinación en el proceso productivo. Ello hará que muchos centros, en el proceso de cambio o reforma interna, intenten ampliar el ámbito de los puestos como una forma de evitar dicha descoordinación e incomunicación. Henry Mintzberg encuentra, históricamente, dos motivos para ampliar la tarea y su control:

- la descoordinación entre puestos y
- los posibles efectos negativos que tales especializaciones puedan tener sobre los individuos:

Una elevada especialización de las tareas en la dimensión horizontal crea también problemas de equilibrio en la organización. Si un barbero le encarga a su ayudante que sólo les corte el pelo a los niños, puede presentarse la situación en que tengan que esperar varios mayores mientras el ayudante no tiene nada que hacer... Es un factor de importancia en este caso el tamaño: un elevado volumen de trabajo facilita una alta *especialización horizontal*...

Otro grave problema, especialmente en el núcleo de operaciones, es lo que puede suponerle al trabajador una elevada especialización en ambas dimensiones, o cómo puede afectar a su postura emocional hacia el trabajo así como a su motivación para hacerlo bien...⁴⁴⁶

De forma que la ampliación horizontal y vertical de los puestos de trabajo, tendrá dos

⁴⁴⁵ Ibid, p. 101.

⁴⁴⁶ Ibid, pp. 103-4.

consecuencias: sobre él mismo y sobre la propia producción. Así, en la ampliación horizontal del puesto, el trabajador emprende una amplia gama de tareas relacionadas con la producción de servicios y de productos. Puede realizar más tareas en secuencia, pero siendo intercambiadas con los compañeros, lo que le permitirá ver su trabajo como más variado. En la ampliación vertical del puesto -en su «enriquecimiento»- el trabajador no sólo desempeña más tareas, sino que también obtiene más control sobre las mismas...

Sin embargo, las *posibilidades de ampliación de ambas dimensiones* dependerá más de las *posibilidades que ofrezca el entorno* que de la propia "humanización" que se quiera conferir al puesto de trabajo. Así, en un *entorno altamente estable*, donde el volumen de producción es elevado -por las "favorables" condiciones de éste -, la especialización será alta tanto vertical como horizontalmente. El resultado es la *normalización* del proceso productivo (organización que denominamos *burocrática-taylorista*). Sin embargo, en un *entorno orgánico*, propio de la producción diversificada, la ampliación de la tarea tanto vertical como horizontalmente puede convertirse en un fenómeno fundamental.

Como vemos, la posibilidad de establecer un flujo de producción, bien en masa, bien en series cortas, va a marcar la ampliación o no del puesto de trabajo en la dimensión horizontal. Sin embargo, la ampliación vertical del puesto de trabajo va a depender más del grado de profesionalidad que se confiera al puesto que se desee desarrolle el operario. Así, *podremos tener un proceso de producción horizontalmente especializado pero que no lo está verticalmente*, donde el elemento clave para ello es la *profesionalidad* del individuo (relacionado con el conocimiento de su tarea). Esto es propio del uso de técnicas complejas donde se exige trabajadores con unos conocimientos muy elaborados para procesos muy concretos. El trabajador considerado *profesional* aportará al proceso de producción un conocimiento adquirido de forma externa al mismo (universidad, formación profesional, otros centros productivos,...). Ese será el elemento fundamental que diferenciará, a priori, a los profesionales de los que no lo son. Y, es que, un trabajador profesional adquiere sus conocimientos básicos

fuera del puesto de trabajo; sin embargo, un trabajador especializado adquirirá sus conocimientos en el propio puesto de trabajo. La diferencia entre ambos modelos es dónde se adquiere la "destreza" para desarrollar su trabajo y las "posibilidades" que le concede dicho conocimiento para realizarlo.

Los puestos complejos, de *especialización horizontal* pero no vertical, suelen considerarse profesionales...⁴⁴⁷

De todos modos, la pretensión de cualquier centro productivo es normalizar las relaciones entre los diferentes procesos, normalizar el flujo productivo para poder saber, al fin y a la postre, "con qué recursos cuenta" y "cuál es la producción que se puede realizar". Por ello, *se formalizan procesos, reglas internas o el puesto de trabajo a cubrir*. Y, es que, determinar de antemano el comportamiento de los trabajadores ante situaciones diferentes es un elemento clave en el proceso de producción.

Sea cual sea el medio de formalización (el puesto, el flujo de trabajo o las reglas), son idénticas las repercusiones sobre el individuo que realiza el trabajo: se ejerce un control de su comportamiento... Björk (1975) muestra claramente este vínculo al comentar las tres principales «aflicciones de la producción en serie»:

Los principios son la simplificación, la repetición y el estricto control del puesto. Se presenta al trabajador como una pieza intercambiable, programada para realizar una pequeña tarea que está detenidamente especificada a partir de estudios de métodos y tiempos. Se supone que es un elemento pasivo en el proceso de la producción... A fin de dotar de energía y coordinación a docenas o cientos de «piezas» humanas atomizadas en una fábrica, se recurre a un sistema de control altamente detallado y riguroso...⁴⁴⁸

La incorporación de nuevas máquinas en un proceso productivo, máquinas que, por otro lado, traen asumidas las normas de forma mecánica, hace que pueda eliminarse *especialización vertical* del proceso de producción. Esto nos debe llevar a pensar dos cosas:

- que estamos ante un entomo orgánico (coincidiendo con el modelo *adhocrático* que desarrollamos anteriormente) y
- que desaparece un alto grado de formalización en el proceso.

Si a esto unimos la búsqueda del *Core Business* actual tenemos un proceso normalizado en la base tecnológica y "relativamente orgánico" en la mano de obra. Decimos "relati-

⁴⁴⁷ Ibid, p. 109

⁴⁴⁸ Ibid, p. 114.

vamente orgánico* porque la normalización del proceso determina dicha situación en la mano de obra. Sin embargo, también vimos como uno de los aspectos fundamentales del modelo es el desarrollo de la búsqueda de la *mejora continua*, el desarrollo del *Kaizen* (pequeños cambios infinitesimales), lo que conferirá un cierto aire orgánico a la actividad de ésta. En dicho contexto, *el reducido tamaño de la unidad se convierte en el medio fundamental* para la coordinación. En dicho contexto la *supervisión directa* la realizarán los propios trabajadores y las unidades comportadas por ellos (círculos de calidad...); buscarán el uso de recursos comunes y favorecerán la normalización del proceso de producción a través de la *adaptación mutua*. Así, la ampliación vertical del puesto de trabajo dará lugar a una menor sujeción del operario a las normas, favoreciendo su creatividad, pero fomentará el uso de la *adaptación mutua* (en el proceso) y la *supervisión directa* entre ellos como forma de normalizar la producción.

Así pues, la agrupación puede estimular en grado sustancial dos importantes mecanismos de coordinación (la supervisión directa y la *adaptación mutua*) sentando a la vez las bases para un tercer mecanismo (la normalización de los *outputs*) y proporcionando medidas comunes del rendimiento. En consecuencia, la agrupación de unidades constituye uno de los parámetros de diseño de mayor relieve...

Por los mismos motivos que la agrupación estimula una fuerte coordinación *dentro* de una unidad, crea problemas de coordinación *entre* unidades. Tal como hemos observado, la comunicación se centra en el interior de la unidad, aislando así a los miembros de distintas unidades...⁴⁴⁰

¿Cuál es la forma fundamental de eliminar la descoordinación en el modelo sugerido *core business*? A través del desarrollo del *flujo continuo en la base del proceso* y la normalización en el umbral de la empresa. Así, ¿cuáles serán las bases de agrupación lógicas que se desarrollarán en dicho modelo productivo? Mintzberg nos da la respuesta:

Agrupación según los conocimientos y las habilidades Los puestos pueden agruparse de acuerdo con los conocimientos y las habilidades especializadas que aporten al puesto los trabajadores...

Agrupación según el proceso de trabajo y la función Las unidades pueden basarse en el proceso o la actividad desempeñada por el trabajador. Por ejemplo, una empresa de fabricación puede distinguir entre los talleres de fundición, soldadura y acabado...

Agrupación según el tiempo Los grupos pueden formarse también según el *momento* en que se realice el trabajo. Las distintas unidades llevan a cabo el mismo trabajo del mismo modo, pero en momentos distintos, como podría ser en los diferentes turnos de una fábrica...

Agrupación según el output En este caso las unidades se forman de acuerdo con los productos que fabrican o los servicios que realizan. Una gran empresa de fabricación pue-

⁴⁴⁰ Ibid, p. 139.

de tener una división distinta para cada línea de productos; por ejemplo, una para vajillas y otra para motoniveladoras...

Agrupación por clientes. Los grupos pueden formarse también para el trato con clientes de distinto tipo. Una compañía de seguros puede tener distintos departamentos de venta para las pólizas individuales y de grupo...

Agrupación por zona geográfica. A veces se forman grupos de acuerdo con las regiones geográficas en las que funciona la organización...

...En realidad, nos encontramos ante la distinción fundamental entre la agrupación de actividades según sus fines, según las características de los mercados a los que acaba sirviendo la organización (los productos y servicios que comercializa, los clientes a los que atiende y los lugares donde atiende a dichos clientes) o bien según el medio o las funciones (incluidos los procesos de trabajo, las habilidades y los conocimientos) que utiliza para generar sus productos y servicios...⁴⁵⁰

Así, el propósito de las *economías de escala* es proporcionar un marco lo suficientemente estable como para normalizar dicha agrupación. El proceso de coordinarlas externamente queda en manos del *ápice estratégico* y del mercado (el mecanismo de los precios). El proceso de hacerlo en el interior queda en el *autocontrol* y la *adaptación mutua* (dentro del proceso de flujo continuo). Sin embargo, la eliminación de gran parte de los cuadros intermedios, ¿es positiva en el contexto de la organización?

No obstante, resulta irónico que los altos directivos no hayan percibido que los mandos intermedios ocupan huecos estratégicos esenciales. Cuando llegó el momento de «eliminar la grasa», muchas organizaciones hicieron soportar a los mandos intermedios más recortes de los que les correspondían. Esto parece indicar que tales sujetos eran «generalmente inútiles».

Seguramente, muchas organizaciones tenían demasiados estratos, y debían reducir los niveles de mandos intermedios. Históricamente, muchos gerentes intermedios han pasado la mayor parte de su tiempo dando o negando permiso, y masajeando los datos antes de enviarlos línea arriba. Pero los excesos en estas actividades no deberían hacer que los altos directivos pasen por alto el papel esencial que deben desempeñar los mandos intermedios.

¿De qué papel esencial se trata? El mando intermedio debería soportar gran parte de la carga de la creación de capacidades operativas... Los diversos elementos del sistema de trabajo no están programados para encajar entre sí de forma que se garantice que el departamento de servicio sea sensible a los clientes, que el trabajo avance «sin costuras», y que los proyectos de desarrollo estén bien coordinados. Prácticamente, la regla, más que la excepción, es que el departamento A, por una buena razón, creará una forma de hacer las cosas que haga que el trabajo del departamento B sea más difícil -o, en el caso de un proyecto de desarrollo, incluso imposible.

Los mandos intermedios se convierten a menudo en los participantes que pueden facilitar las transacciones entre las diversas partes de cualquier sistema de trabajo. Si bien los grupos y equipos de proyecto y los supervisores de primera línea pueden ayudar, a menudo se precisa de la intervención de la gerencia para resolver muchas de las contradicciones e incoherencias que existen en un sistema de gran tamaño. Son los mandos intermedios los que deben «masajear» las partes y «sacudir» y volver a configurar las interconexiones. Sin sus iniciativas, dadas las condiciones en las que funcionan los métodos modernos, nunca se llevaría a cabo eficazmente el trabajo real de la organización.⁴⁵¹

⁴⁵⁰ Ibid, pp. 140-143 y 148-149.

⁴⁵¹ SAYLES Leonard R., "Los mandos intermedios: 'Hacer las cosas bien', en H. Mintzberg, J.Br. Quinn y S. Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), pp. 495-6.

Como vemos en la cita, la consideración de los puestos intermedios como "la grasa" del anterior modelo, unido al desarrollo del nuevo marco productivo es lo que hace que la "eliminación" de estos sea posible. Sin embargo, su papel es más importante que el destacado por el autocontrol. Permite la coordinación y la visión global del proceso. Observa mejoras y actúa de mediador entre la cabeza y la base. Ese papel es el que realizan los cuadros intermedios. Seguramente volverá a recuperar su papel fundamental pues la organización necesita de esa perspectiva global que sólo la da el *cuadro intermedio*. Y, es que, aplicar el modelo sugerido por el *core business* en una pequeña empresa puede ser posible pero, en una grande, ¿es suficiente el modelo de coordinación con base únicamente en el flujo?

2.7. PRODUCCIÓN EN LÍNEA. POST-FORDISMO. POST-TAYLORISMO.

Todos estos cambios dentro las organizaciones, grandes y pequeñas, productivas y económicas,... son posibles a través del desarrollo de un elemento común, a saber, el *cambio de visión del flujo de producción de discreto a continuo*.

Las competencias del obrero llegan a ser en gran parte indiferentes al objeto que hay que transformar y están dirigidas solamente al control de la relación tecnológica-transformación del producto... De DISCRETO, el trabajo tiende a convertirse en CONTINUO, no consiste ya en una tarea delimitada, sino en un subsistema, un proceso de trabajo completo.

...Vemos extenderse un nuevo tipo de obrero, el OBRERO DE PROCESO, que podría convertirse en la figura clave de la nueva fábrica. Esto no es, en realidad, una figura nueva, sino que lo nuevo es que su presencia se extiende a todos los tipos de producción⁴⁵²

La esencia de dicho modelo lo podemos encontrar en las palabras de Henry Ford cuando hizo referencia a las necesidades de personal de su proceso productivo⁴⁵³. Así, ¿cuál sería la diferencia entre el *taylorismo* y el *post-taylorismo*? La principal diferencia es la propia concepción del lugar de donde parten las normas. Así, mientras en el *taylorismo* éstas permanecían inscritas en todo el sistema, partiendo las órdenes desde arriba y llegando los flujos informativos desde abajo, en el *post-taylorismo* las normas, órdenes e información permanecen

⁴⁵² II Manifiesto: INOX, André Gorz, *Metamorfosis del trabajo*, (Editorial Sistema, Madrid, 1995), pp 105-6.

⁴⁵³ Ver pág. 22, cita 34

cen y se desarrollan en el propio *núcleo de operaciones*, más concretamente en la *línea de máquinas*, no en los trabajadores. Esto posibilita la recogida, análisis y almacenaje de la información por personas totalmente ajenas al propio proceso (además de quienes ya están allí). De tal forma que este proceso permite, no sólo mejorar la organización desde la perspectiva científica (desarrollando nuevos procesos,...), sino analizar sus resultados desde *una perspectiva exclusivamente positiva* de sus rendimientos. En palabras de Patricia Pitcher, estamos ante el *triunfo del tecnócrata*.

Cómo detectar a un tecnócrata

A los tecnócratas nunca les faltan las palabras, los organigramas o las gráficas. Siempre tienen un plan de acción en tres partes. Raramente se ríen en voz alta, excepto, quizá, en los partidos de béisbol; pero nunca en el trabajo. Cuando explican por qué Jaime o Pedro han tenido que irse, utilizan expresiones como «no era lo suficientemente duro, profesional, moderno, riguroso, serio o trabajador». Si continúan diciendo «demasiado emocional», hay que tener cuidado; estamos ante un tecnócrata. Sus compañeros y colegas lo describirán como controlado, conservador, serio, analítico, sin falta de sentido, intenso, determinado, cerebral, metódico y meticuloso. Tomadas individualmente, cualquiera de estas palabras podría ser un cumplido; todas juntas representan un síndrome. He aquí un ejemplo de cómo piensa un tecnócrata:

Reflejando una tendencia mundial (...) Iniciamos en 1989 y continuamos durante 1990 un amplio programa en virtud del cual reagrupamos las operaciones, vendimos activos y racionalizamos las actividades. Hemos nombrado nuevos jefes ejecutivos, y nuestra estrategia es la rentabilidad.

En este párrafo extraído de una memoria anual observamos tres cosas. En primer lugar, al tecnócrata le encanta el conocimiento convencional, y, por tanto, la primera frase, «reflejar una tendencia mundial»; si todos lo hacen, debe de estar bien. En segundo lugar, vemos la palabra «racionalizamos»; se trata de la consigna. En tercer lugar, nos dice que han echado a los niños malos y que los han sustituido por un personaje serio. Cuando las cosas no van bien, siempre es culpa de otro⁴⁵⁴.

Como describe Anthony Giddens, estamos ante la máxima expresión de la *modernidad* en lo que se conoce como *conocimiento experto*:

... La naturaleza de las instituciones modernas está profundamente ligada con los mecanismos de fiabilidad en los sistemas abstractos, especialmente en lo que respecta a la fiabilidad en los sistemas experto...⁴⁵⁵

¿Cuál es el modelo ideal del *núcleo de operaciones* de un pensador como el que nos ha descrito Patricia Pitcher? Como podemos observar en la figura, las *normas, órdenes e información* se sitúan en la base del propio entramado productivo: las Nuevas Tecnologías. El re-

⁴⁵⁴ PITCHER Patricia, "Artistas, artesanos y tecnócratas", en H. Mintzberg, J.Br. Quinn y S. Ghosla, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), p. 490.

⁴⁵⁵ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), pp. 36 y 84

sultado final es un proceso de trabajo totalmente normalizado, con unos resultados totalmente fiables. En dicho contexto, el trabajador deberá estar pendiente únicamente del proceso produc

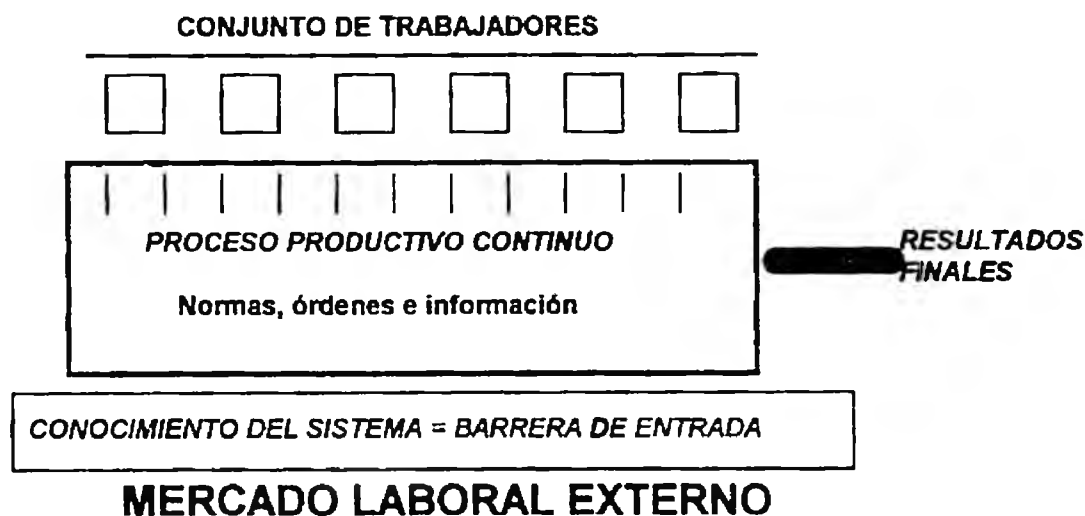


Figura 76: Proceso de producción de Flujo Continuo: Post-fordismo
Su relación con el Mercado Laboral Externo

tivo continuo, de su correcto funcionamiento. Sus resultados podrán ser recogidos, analizados y presentados en gráficos y diagramas ya que la *fiabilidad* del sistema creado es altísima. Es más, esta exigencia de fiabilidad no será únicamente interna (respecto al proceso), sino que en las actuales relaciones con base en el *comercio intraindustrial*, la fiabilidad que garantice la otra empresa será la que permita realizar negocios con ella. Así, la fiabilidad en el proceso interno y externo se reconocerá a través dos métodos estadísticos fundamentales: la media y la varianza.

Fórmula normalizada. La fórmula más ampliamente adoptada para la capacidad de proceso es:

$$\text{Capacidad del proceso} = 6\sigma$$

donde 6σ desviación tipo del proceso bajo control estadístico, es decir, sin cambios ni desviaciones repentinas...

Sin embargo, es muy valiosa la normalización de una fórmula que permita valorar la capacidad de un proceso en estado de control estadístico. En este estado, las variaciones del producto son la resultante de numerosas pequeñas variables (más que el efecto de una sola gran variable) y de aquí que tengan el carácter de variación aleatoria. En la práctica no se puede reducir esta reproductibilidad «natural» o instantánea que por lo tanto es «inevitable» mientras se aplique el proceso; es decir, la variabilidad del proceso puede ser reducida a la dimensión de capacidad del proceso, pero no más. Es muy útil para los planifi-

adores tener estos límites en forma cuantificada...⁴⁵⁶

PORCENTAJES DE DISTRIBUCION NORMAL

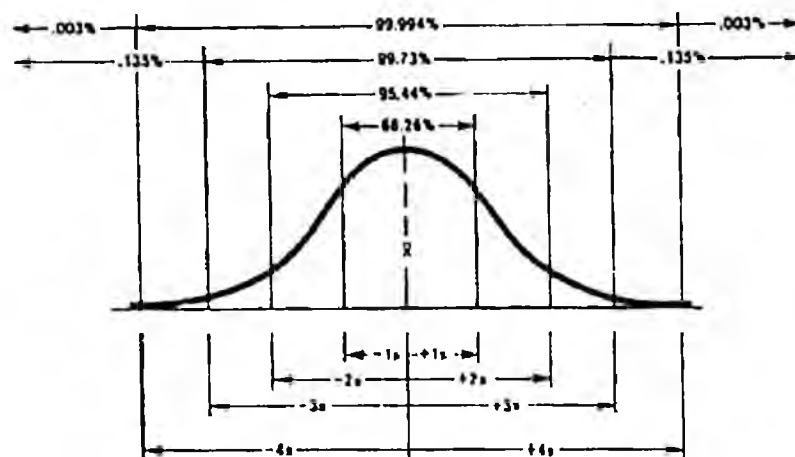


Figura 77: La varianza en la normal

El "6 σ " es el tipo de desviación tipo con el que se considera aceptable la entrega de un lote de una empresa a su cliente (otra empresa). Así, si observamos en la figura qué es "6 σ ", observamos que se trata de un *nivel de ajustamiento* a las especificaciones solicitadas altísimo. Pese a todo, hoy en día hay empresas que solicitan "6 σ " en sus compras. De tal forma, en todo este entramado que estamos analizando, podemos deducir la característica fundamental del post-taylorismo: *su actuación se traslada de la empresa al exterior de la misma, concretamente a lo que hemos denominado el "umbral de la empresa"*.

Los tecnócratas saben cómo hacer que nos sintamos seguros. Con sus prontas respuestas, sus gráficas y sus cuadros, nos transmiten la sensación de que todo irá bien si seguimos las reglas, las reglas de la lógica, las reglas de las buenas prácticas comerciales, la gerencia matricial, la gerencia participativa, la gestión de calidad total y las nuevas reglas de la mundialización y de las alianzas estratégicas. Hacen que todo parezca tan sencillo, tan racional, tan alentador, tan tranquilizador -una especie de Betty Crocker (Personaje ficticio de recetas culinarias)⁴⁵⁷.

Ese es el propósito en el modelo *post-taylorista*. Sin embargo, esto tiene graves repercusiones en el *núcleo de operaciones* en lo que respecta a los trabajadores. La primera, es or-

⁴⁵⁶ JURAN, GRZYNA y BINGHAM, *Manual de Control de la Calidad*. JURAN, (Editorial Reverté, Barcelona, 1990), p. 209.

⁴⁵⁷ PITCHER Patricia, "Artistas, artesanos y tecnócratas", en H. Mintzberg, J.Br. Quinn y S. Ghostal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), p. 493.

ganizativa. Las nuevas tecnologías, en su búsqueda de la lógica (el proceso continuo), redistribuye las necesidades de mano de obra buscando la máxima eficiencia. Este proceso hará que muchos trabajos carezcan de cualquier capacidad decisoria ya que, si recordamos lo dicho por Mintzberg, "poco importará quién apriete el botón".

La segunda consecuencia es *salarial*.

Victor Fuchs destaca también la mayor calidad del trabajo en la industria y lo atribuye, por un lado, a razones tecnológicas, puesto que el mayor nivel tecnológico de la industria, junto con la complementariedad del capital físico y humano, ha producido una mayor cualificación media en la industria. Por otro lado, apunta que el nivel de sindicación (mayor en la industria) ha generado mayores precios para el trabajo no cualificado en la industria, potenciando con ello la sustitución de capital por trabajo no cualificado y de trabajo cualificado por no cualificado. La relocalización espacial de algunas industrias (hacia localizaciones de trabajo más barato) podría actuar en sentido contrario ⁴⁵⁸.

Y, es que, salarialmente hablando, los nuevos procesos empujan a los trabajadores no cualificados y sus salarios a puestos ocupados anteriormente por trabajadores cualificados (y sus correspondientes salarios). A su vez, estos últimos son desplazados al exterior del proceso productivo en forma de despido o de jubilación anticipada ya que los *puestos intermedios*, los puestos que en la lógica del anterior modelo organizativo les corresponderían, son considerados como "la grasa sobrante" del sistema. En sí mismo, se trata de un abaratamiento del coste laboral a través del *efecto empuje* que realizan las nuevas tecnologías desde la base del sistema.

En este proceso, las mismas nuevas tecnologías, o lo que es lo mismo, el *nuevo modelo organizativo de proceso de flujo* desarrolla el papel de *barrera de entrada* respecto al exterior. Primero por la reducción de los costes laborales. Segundo por el conocimiento abstracto que supone desarrollar. Así, las nuevas tecnologías se convierten en un arma de defensa de los propios participantes del *núcleo de operaciones* respecto al exterior, lo que generará inmovilismo dentro del modelo laboral.

La involuntariedad del paro en la teoría de los trabajadores internos y externos tiene un carácter parecido. Los trabajadores externos, sin que se les pueda echar nada, son objeto de una discriminación social en comparación con los que ya tienen trabajo y, por lo tanto, tienen un conjunto menor de opciones que los trabajadores ocupados, además del que puede atribuirse a las diferencias intrínsecas de productividad. En este sentido, podemos hablar de involuntariedad independientemente de que los costes de rotación del tra-

⁴⁵⁸ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 152

bajo se deban a los costes legislados de despedir a los trabajadores o de que estén relacionados con las amenazas de los trabajadores internos de no cooperar y hostigar.

Este concepto de involuntariedad del paro en la teoría de los trabajadores internos y externos probablemente recoja lo que es para los profanos su rasgo más distintivo: la injusticia social de estar en paro causada por un racionamiento discriminatorio del empleo que va unido a una desigualdad de oportunidades provocada por factores sociales y no por la existencia de diferencias intrínsecas entre los individuos⁴⁵⁰.

Para llevar todo esto a buen puerto, el *tecnócrata* de Patricia Pitcher es el hombre ideal. Así, las gráficas y las estadísticas se convierten en mentores neutrales en el proceso de devoción de la empresa a sus dueños: los accionistas. Sin embargo, el centro de producción, en su actividad constructora de los "sueños cotidianos de los consumidores", es algo más que simples gráficas; y también es mucho más a los ojos de quienes desarrollan gran parte de su existencia dentro de uno de ellos.

Ahora ya podemos interpretar con más profundidad la cantidad de estudios observacionales sobre comportamientos reales de gestión que muestran gerentes ambulantes enzarzados en interminables negociaciones laterales. Estos gerentes tratan de que las cosas funcionen correctamente. En nuestras investigaciones, observamos mandos intermedios que crearon competencias esenciales y excelencia en la actividad. En efecto, eran ambulantes: enzarzados en interminables negociaciones para mediar las contradicciones legítimas que se producían entre los subordinados de nivel de supervisión, para animar a sus compañeros y al personal a cambiar sus exigencias o sus interconexiones, y para convencer a la alta gerencia para cambiar las políticas o los procedimientos que obstaculizaban los flujos de trabajo. Por encima de todo, velan y apreciaban las exigencias del sistema más amplio, y, a la vez que exigían a otros, eran también capaces de sacrificarse en sus propias unidades para mejorar la eficacia de los sistemas⁴⁶⁰.

		
EL ARTISTA	EL ARTESANO	EL TECNÓCRATA
Intrépido Atrevido Entusiasta Voluble Intuitivo Con espíritu empresarial Inspirador Imaginativo Imprevisible Divertido	Responsable Sábio Humano Claro Abierto de mente Realista Digno de confianza Razonable Honesto Able	Conservador Metódico Con sentido Controlado Cerebral Analítico Decidido Metódico Intenso Serio

Figura 78: Estereotipos de gestión
PITCHER Patricia, "Artistas, artesanos y tecnócratas", en H. Mintzberg, J.Br. Quinn y S. Ghostal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), p. 492.

⁴⁵⁰ LINDBECK Assar, *Paro y macroeconomía*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 49.

⁴⁶⁰ SAYLES Leonard R., "Los mandos intermedios: 'Hacer las cosas bien'", en H. Mintzberg, J.Br. Quinn y S. Ghostal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), p. 500.

Para Patricia Pitcher, hace falta recuperar la imagen del *artista* y del *artesano* en el interior de la empresa. Sólo la dosis correcta de tecnócratas, artistas y artesanos llevará a la misma más allá de donde en estos momentos está situada: resolviendo, a través de procesos normalizados y gráficos estadísticos, las "supuestas" necesidades *utilitaristas* de la sociedad. Y, es que, más que democratizarse el *núcleo de operaciones*, lo que se ha producido es una ruptura por la mitad de la organización quedando en la zona superior lo que hoy se considera *capital humano* y, debajo, un modelo semejante al de la anterior época, en su dimensión de *organización científica (post-taylorismo)*, pero con una salvedad: hoy día, gran parte del trabajo donde se inscribe la mano de obra lo realiza un proceso continuo de nuevas tecnologías.



Figura 79: La transformación tecnocrática
PITCHER Patricia, "Artistas, artesanos y tecnócratas", *ibid.*, p. 492

En general, esto suele funcionar eficazmente, si bien, a duras penas exento de problemas, al menos en tiempos de estabilidad. Pero en los momentos de cambio, la eficiencia se vuelve ineficaz, y la organización fallará, a menos que pueda hallar una forma diferente de organizarse para adaptarse.

Todo esto no es sino otra forma de decir que la organización mecanicista es una configuración, una especie, como las otras, adaptada a su propio contexto, pero no apta para los demás. Sin embargo, a diferencia de otras, es la configuración dominante en nuestra sociedad especializada. En tanto en cuanto demandemos bienes y servicios baratos y, por tanto, necesariamente estandarizados, y, en tanto en cuanto la gente siga siendo más eficiente que las máquinas reales para facilitarlos, y que sigan deseando hacerlo, la organización mecanicista permanecerá entre nosotros -al igual que sus problemas⁴⁶¹.

⁴⁶¹ MINTZBERG Henry, "La organización mecanicista", en H. Mintzberg, J. Br. Quinn y S. Ghostal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), p. 530

3. INCERTIDUMBRE, a evitar, en el nuevo modelo.

El planteamiento que hemos hecho respecto al modelo productivo genera muchas incertidumbres. Muchas de ellas las hemos visto resolverse conforme avanzábamos en el estudio. Sin embargo aún existen algunas dudas que veremos cómo son solucionadas por el marco en el que nos encontramos. Y, es que, la *incertidumbre* marca la pauta del comportamiento del sistema, generando nuevos conocimientos de nosotros mismos, conocimientos que, si el propósito final es el desarrollo social común, el desarrollo del modelo democrático a nivel global, deberemos aprovechar para reconducir situaciones que en estos momentos consideramos "no correctas" hacia cauces donde la participación cívica tenga capacidad y posibilidad de desarrollarse íntegramente. El desarrollo del hombre como ciudadano exige elementos capaces de permitirle dicho desarrollo en sus dos perspectivas: la social y la privada. Ahora bien, si el desarrollo social pretendido es ver al hombre únicamente como un consumidor, los elementos a desarrollar serán totalmente diferentes. En estos momentos, consideramos que estamos capacitados para elegir el camino de la sociedad. De hecho, probablemente, esa será siempre una oportunidad a la que estemos adscritos pues el desarrollo del modelo consumidor también exige elementos sociales e individuales. La diferencia entre ambos, el cívico o el consumista, es que mientras en el primero la acción corresponde al conjunto de la sociedad (tanto desde órganos políticos como económicos -además de los sociales), en el segundo, éste estará sesgado hacia los órganos económicos. Habiendo visto hasta ahora las distintas situaciones que se estén produciendo, la pregunta es: ¿hasta dónde se puede "forzar" el modelo en sus tres aspectos? ¿Cómo podemos ganar todos? Sin duda alguna, a través de un reequilibrio de los tres marcos.

It is for this reason that Marxists analyse technology as but one factor within the capitalist labour process. The latter represents the conjunction, not only of the technical means of production, but also of the social relationships of capitalist production which rest fundamentally on the exercise of power by the owners of capital over the workforce. Technology is not 'neutral' but is an instrument whereby that power is exercised. Technology is not limited simply by scientific possibilities. It is also constrained by working practices, even by whole cultures. During the Industrial Revolution, for example, the transition from dispersed, workshop production to concentrated, mechanised factory systems did not arise spontaneously from the possibilities raised by the radical scientific advances of the period. On the contrary, new norms of working life had to be actively constructed by the factory owners

and often met with active resistance from the workforce. In all periods of capitalist development technology has been shaped by the need to construct and reconstruct fresh forms of organisation, supervision and discipline in the labour process...⁴⁶²

3.1. LA INCERTIDUMBRE CREADA POR LOS NUEVOS COMPETIDORES. LA MUNDIALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA.

La percepción de la relación internacional de la economía en los años '70 fue el primer aviso de cambio en el modelo desarrollado hasta entonces por el *capitalismo moderno*. Como vimos, la quiebra del sistema monetario internacional fue acompañada por políticas monetarias restrictivas en el interior de los países. La crisis del petróleo y los diferentes movimientos sociales generaron dudas respecto a la eficiencia de un modelo productivo creado para la estabilidad. Además, el haber alcanzado la cima en la redistribución de la fuerza laboral en el mercado de trabajo a través del traslado intersectorial de mano de obra, con la consiguiente asignación eficiente de la misma, y la finalización del estímulo a la productividad proveniente de ésta (paso del sector agrario al industrial y a los servicios) dio un cierto carácter inflexible al sistema. Si a ello le unimos el "descubrimiento" de la fuerte competitividad internacional en los ochenta, podemos observar como la incertidumbre creada alrededor del sistema se convierte en un elemento fundamental a considerar en el ámbito de la empresa. Así, en palabras de Muñoz Ciudad,

e) La desaceleración de la tasa de crecimiento de la productividad en Estados Unidos, así como la mayor aproximación de Japón y la CE a la frontera tecnológica, reducen las posibilidades de crecimiento de los seguidores por ser menor el desnivel con el país líder, con ello, se reducen las posibilidades de crecimiento rápido mediante la adopción de la tecnología del país más dinámico. Es decir, el efecto *catch-up* pierde fuerza impulsora del crecimiento.

f) Las distorsiones y reacciones que produjo la nueva división internacional de trabajo, de difícil asimilación inmediata para la industria de algunos países desarrollados. La reestructuración de la industria llevada a cabo en muchos países debido a las variaciones de los precios y de las expectativas, así como por la aparición de nuevos competidores en los mercados internacionales, crea un clima de expectativas diferente, particularmente para algunas actividades industriales, desde los textiles y la producción siderúrgica hasta la industria del automóvil.⁴⁶³

En este marco se desarrolla un concepto al que se le denominó *ventaja comparativa* y

⁴⁶² MARSHALL Michael, *Long Waves of regional development*, (MacMillan Education LTD, 1987, Hong Kong), p. 11.

⁴⁶³ MUÑOZ CIUDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 26

al que se le encuadró en la *teoría de la ventaja comparativa*. Ésta ponía de manifiesto el temor de los países que iban por delante en el desarrollo internacional hacia los efectos del *catch-up* de tecnología y a la ventaja comparativa que tenían los países menos desarrollados en relación al proceso de reasignación de la mano de obra por sectores que, aparentemente, debían seguir dichos países. Así, con una mano de obra barata proveniente de dicha reasignación eficiente, los países industrializados no tendrían capacidad de respuesta ante la competitividad. Por supuesto, el modelo teórico de la *eliminación de la autarquía*⁴⁶⁴ de Ricardo en el que se aboga por la asignación eficiente de la producción a nivel internacional, lo que daría ventaja comparativa a todos y cada uno de los diferentes países del mundo, además de proporcionarles un marco de seguridad a través de la especialización, era el que debía marcar la pauta. Aparentemente, era la lógica que seguía o debía seguir el "nuevo" mercado mundial. Sin embargo, también era un modelo que podía ser seguido por la empresa. De tal forma, si esto se trasladaba a ésta, el *comercio intraindustrial* que se estableciese entre ellas debía permitir ganar en efectividad al marco en el que se encuadrase ella y la especialización productiva.

Todo este proceso también afectó a las diferentes empresas en su conceptualización del mercado mundial y la asignación eficiente de recursos. Ello llevó a una reconsideración estratégica de sus posiciones y sus capacidades bajo un nuevo modelo eficiente. Lo importante era buscar ventaja comparativa respecto al resto de sus competidores, y esto lo realizará a través de la reconsideración estratégica de la empresa definida por medio del *proceso estratégico*. Pero, ¿cómo se desarrolla éste? ¿Qué subyace en él? Gran parte de la respuesta nos la da Mintzberg y su modelo de *las cinco "P"*. Estas serían:

1- *La estrategia como PLAN*. Según esta perspectiva, la estrategia es planificada con anterioridad y es intencional. Su pretensión es conseguir una posición óptima respecto a algo o alguien en concreto, por ejemplo, la competencia.

2 - *La estrategia como PLOY (Estrategema)*. Se plantea la estrategia como una acción

⁴⁶⁴ Ver pág. 127 y ss.

desarrollada para burlar al adversario o competidor. Así, se puede simular la intención de ampliar una fábrica con el fin de desanimar a la competencia en una zona determinada. La estrategia real como *plan* es la amenaza; la *estratagema* es lo que se desarrolla alrededor de ésta, aunque realmente no sea ampliar la fábrica.

3- *La estrategia como PAUTA*. Una pauta es una corriente de acciones. Por ello, la estrategia se define aquí como una consistencia de comportamiento, tanto si es intencional como si no lo es. Es importante esta definición ya que los *planes* pueden no realizarse; sin embargo, las *pautas* pueden aparecer sin haber sido desarrolladas anteriormente. Por tanto, tendríamos:

- *estrategias deliberadas*, donde se lleva a cabo lo planteado previamente, y
- *estrategias emergentes*, donde se crean pautas sin haber intención en ellas.

Para que una estrategia sea verdaderamente deliberada –es decir, para que una pauta se haya proyectado *de forma exacta* a como se percibe– parece que debe haber un orden increíble. La dirección de la organización debe declarar previamente cuáles son las intenciones exactas; todos los demás deben aceptarlos tal cual, y llevarse posteriormente a la realidad sin la interferencia de las fuerzas del mercado, tecnológicas o políticas, y así sucesivamente. Del mismo modo, una estrategia verdaderamente emergente supone un orden increíble que necesita de una consistencia en la acción sin que exista asomo de intencionalidad. (La no consistencia significa que no existe estrategia, o que al menos no se ha hecho realidad.) Sin embargo, algunas estrategias se acercan más a una u otra de las formas, mientras que otras –la mayoría, probablemente– se encuentran en el continuo que existe entre ambas, reflejando tanto aspectos deliberados como emergentes⁴⁶⁵

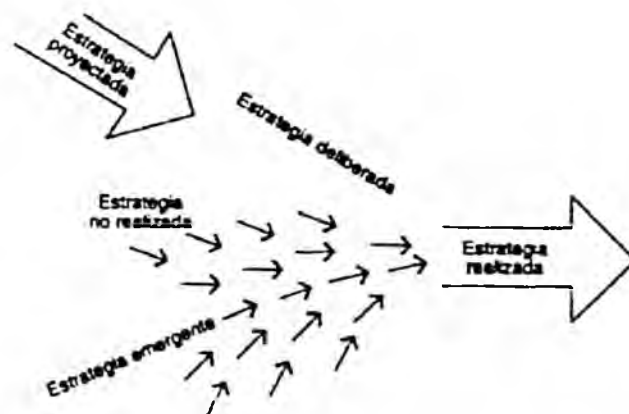


Figura 80: Estrategias deliberadas y emergentes
(MINTZBERG Henry, "Cinco 'P' para la estrategia", Henry Mintzberg, James Brian Quinn y Sumantra Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall Iberia, Madrid, 1999), p 13)

4- *La estrategia como POSICIÓN*. La estrategia está relacionada con el entorno donde se sitúa. Según esto, ésta se convierte en una fuerza mediadora entre el aspecto externo y el

⁴⁶⁵ MINTZBERG Henry, "Cinco 'P' para la estrategia", Henry Mintzberg, James Brian Quinn y Sumantra Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall Iberia, Madrid, 1999), p 13

aspecto interno de la empresa. De tal forma, la estrategia se plantea frente a un competidor o frente a varios competidores. Sin embargo, si la empresa está posicionada en relación con el entorno externo, es que la empresa (el interno), posee un *nicho* de mercado. Mintzberg se pregunta: "¿Qué significa la palabra 'nicho' sino una posición ocupada para evitar la competencia?"⁴⁶⁶. Por ello, la estrategia entre varios competidores dará lugar a fusiones, acuerdos, debates formales o informales, operaciones conjuntas con el fin de defender su propio nicho, es decir, su participación.

5- *La estrategia como PERSPECTIVA*. Aquí, la estrategia no mirará al entorno próximo como una forma de concretar su posición (como en el anterior punto). La empresa no solo elegirá su posición, sino que determinará una forma de percibir el mundo. Estaríamos hablando de la *personalidad* de la empresa. Para McDonald's, su *personalidad* es "la calidad, el servicio, la limpieza y el valor"; para Hawlett-Packard, la "forma H-P" (desarrollo tecnológico). Así pues, la estrategia es un *concepto*, una abstracción que debe existir en la mente de todos los integrantes de la empresa. Sin embargo, pese a estar en la mente de todos, se comparte como algo *físico* (aunque realmente no existe como tal), como parte de la *mente colectiva*. Es más, es lo que la hace *colectiva*.

¿Cómo se relacionan entre sí las cinco definiciones? Según el autor, en muchos casos puede que compitan entre sí. Sin embargo, lo que parece cierto es que *son complementarias*.

No todos los planes se convierten en pautas, así como tampoco todas las pautas atienden a un plan; algunas estrategias son algo menos que posiciones, mientras que otras estrategias son algo más que posiciones, pero algo menos que perspectivas. Cada definición añade elementos importantes a nuestra comprensión de la estrategia y, en efecto, nos anima a abordar cuestiones fundamentales acerca de las organizaciones en general.

Como plan, la estrategia se ocupa de la forma en que los directivos tratan de establecer una dirección para la organización, de embarcarlas en cursos de acción previamente determinados. La estrategia como plan también plantea la cuestión fundamental de la cognición -en primer lugar, de qué forma el cerebro humano concibe las intenciones, efectivamente, qué significa realmente las intenciones-. El camino del infierno en este campo puede estar empedrado con aquellas personas que toman todas las intenciones declaradas como valor nominal. Al estudiar la estrategia como plan, debemos meternos de alguna forma en la mente del estratega para descubrir cuál es la intención real.

Como estrategia, la estrategia nos lleva al reino de la competencia directa, donde las amenazas y los amagos, así como otras maniobras diversas, se emplean para obtener ventaja. Esto sitúa el proceso de formulación de la estrategia en su marco más dinámico, donde los movimientos provocan movimientos opuestos, y así sucesivamente. Con todo, irónicamente, la estrategia en sí es un concepto que se enraíza en la estabilidad, no en el cambio -en planes trazados y en pautas establecidas-. ¿Cómo reconciliar entonces la noción dinámica de estrategia como estrategia con nociones más estáticas como estrate-

⁴⁶⁶ Ibid, p. 15.

gia como pauta y otras formas de plan?

Como pauta, la estrategia se centra en la acción, recordándonos que es un concepto vacío si no tiene en cuenta el comportamiento. Asimismo, la estrategia como pauta introduce la noción de convergencia, el logro de consistencia en el comportamiento de la organización. ¿Cómo se crea esta consistencia; de dónde proviene? La estrategia que se percibe, cuando se considera junto con la estrategia proyectada, nos anima a investigar la noción de que las estrategias pueden surgir, tanto como estar impuestas deliberadamente

Como posición, la estrategia nos anima a estudiar las organizaciones en sus entornos competitivos -cómo encuentran sus posiciones y las protegen a fin de buscar la competencia, evitarla o derrocarla-. Esto nos permite pensar en términos ecológicos acerca de las organizaciones, como organismos en nichos que luchan por sobrevivir en un mundo hostil e incierto, así como en simbiosis.

Por último, como perspectiva, la estrategia plantea cuestiones intrigantes sobre la intención y el comportamiento en un contexto colectivo. Si definimos la organización como una acción colectiva dirigida a cumplir una misión común (una forma caprichosa de decir que un grupo de personas bajo una etiqueta común -ya sea General Motors o Body Shop- encuentra de alguna forma el medio de cooperar para producir bienes y servicios concretos), entonces la estrategia como perspectiva plantea la cuestión de cómo se difunden las intenciones a través de un grupo de personas para llegar a compartirse como normas y valores, y de qué forma las pautas de comportamiento arraigan profundamente en el grupo...

Así pues, la estrategia, pese a ser nombrada constantemente por la literatura organizativa como un componente clave de acción dentro de un mercado hostil, Mintzberg nos muestra que este punto de vista es falso. La estrategia, pese a su "caracterización" *militar*, no se elabora como una acción de conquista o ataque sino, más bien, como una acción *defensiva*. He ahí el error de muchos escritores, error que ha llevado y lleva a la confusión de muchos de los integrantes en el mercado laboral activo, pertenecientes a distintos tipos de organizaciones. Y, es que, en dicha actitud defensiva, lo que realmente subyace es el "miedo" de la organización a perder. No se trataría, pues, tanto de ganar como de no perder.

Este modelo de Mintzberg estaría íntimamente relacionado con el modelo de Porter de análisis del sector en el que se compete. Según el mismo, existen cinco fuerzas fundamentales que lo componen:

- 1- el poder de negociación de los proveedores existentes,
- 2- el poder de negociación de los compradores existentes,
- 3- la amenaza de los productos sustitutivos,
- 4- la amenaza de desarrollo de nuevos productos y
- 5- la intensidad competitiva de la competencia.

⁴⁰⁷ *ibid*, p. 17.

Así, la puesta en guardia de las empresas ante *estas fuerzas fundamentales* es lo que determina el nuevo posicionamiento de la empresa local, nacional y, por último, internacionalmente. Ello permite el desarrollo, a través del marco ideológico desarrollado por los *expansionistas* (con Friedman como máximo exponente), de un modelo económico, político y social muy diferente al vivido hasta hace unos años: el marco de la *competitividad internacional*. En él, el "devolver el dinero a los contribuyentes" de Reagan se transforma en "devolver la empresa a sus legítimos dueños: los accionistas". Todo ello, sin duda, hace que se "retoque" la posición de la gente de la empresa en el organigrama, sobre todo a través del *tecnócrata* de Pitcher como empleado que da seguridad al accionista.

De tal forma, el modelo más ampliamente difundido de todo este proceso competitivo ante las fuerzas externas ha sido el rápido desarrollo del modelo productivo de *economías de escala*, modelo que hemos desarrollado y explicado ya ampliamente. Esto, sin duda alguna, ha desarbolado el modelo anterior. La nueva concepción del *capital humano*⁴⁶⁸ y de la mano de obra, las nuevas concepciones productivas relativas al *comercio intraindustrial e intraempresarial*, el modelo filosófico que se desarrolla para salvaguardar dicho marco productivo (*el utilitarismo*),... *buscan, ante todo, seguridad*. Aparentemente, la verdadera competitividad entre las naciones se desarrolla en el marco de la Bolsa de Valores. No debe extrañarnos la reflexión que hacía en su momento José Manuel Narájo en su artículo "¿Adónde va a parar la crisis?"⁴⁶⁹ cuando hablaba de la crisis de liquidez de un país como el Japón, el país más ahorrador del mundo. En dicho modelo, grandes empresas han salido perjudicadas de dicho proceso. El efecto de dicha debilidad, ha sido la compra y desmantelamiento a nivel internacional de gran parte de tales empresas como empresas japonesas. No se crea para competir; se compra o se buscan alianzas con el fin de que dicha competencia no encarezca, a través de una lucha encamizada el producto y la inversión. Es la búsqueda de la "*competencia imperfecta*" del *oligopolio*. Y, como ya hemos explicado, es a través del *paradigma ecléctico de la inversión internacional de Dunning* como se desarrolla este proceso.

⁴⁶⁸ Ver pág. 118 y ss.

⁴⁶⁹ Ver pág. 224, cita 355.

...Algunas empresas son privilegiadas por la propiedad de ciertos activos específicos susceptibles de generar rentas diferenciales... Este fenómeno crea situaciones de monopolio u oligopolio (competencia imperfecta) y, finalmente, ... la *internalización* da esta ventaja en el ámbito de la propia empresa es una de las razones de la *internacionalización* ⁴⁷⁰

Sin embargo, a la par que ese mecanismo automático (el sistema de precios), existen «islotos de poder consciente en ese océano de cooperación inconsciente como grumos de nata solidificado en un cacharro de leche... Dentro de la empresa estas transacciones de mercado desaparecen, los intercambios son eliminados y, en lugar de la complicada estructura del mercado, surge la figura del empresario coordinador que dirige la producción. Es evidente que la empresa y el mercado constituyen métodos alternativos de coordinar la producción... Como es evidente, el grado de integración vertical que lleva consigo el prescindir del mecanismo de los precios varía considerablemente de industria a industria y de empresa a empresa. Creo que el lector aceptará como rasgo distintivo de la empresa su función de sustituir al mecanismo de los precios» ⁴⁷¹.

Y, es que, es muy difícil competir en un mercado mundial tan segmentado y con tantos riesgos. Por ello, las empresas buscarán satisfacer su tendencia expansiva respecto a su tamaño y a su oferta a través de alianzas o compras de empresas ya desarrolladas allí donde consideren sea su próximo objetivo geográfico. Ello será una consecuencia más del *comercio intraindustrial*, y del posterior deseo de internalizar las ventajas competitivas del otro en el propio espectro (*desarrollo de sinergias comunes*), desarrollando un más «aislante» comercio interno, o lo que es lo mismo, *comercio intrafirma*.

Para la mayoría de las empresas de ámbito mundial, los tiempos de competencia feroz y predatoria han llegado a su fin. El impulso tradicional de oponer una empresa contra el resto de un sector, de enfrentar a un proveedor contra otro proveedor, o a un distribuidor contra otro distribuidor de forma constante en todos los aspectos de un negocio, ya no garantiza a los vencedores de este juego darwinista el menor coste, los mejores productos o servicios, o los mayores beneficios... Muchas empresas multinacionales están aprendiendo que, en lugar de preñar, deben colaborar para competir. Las multinacionales pueden crear el máximo valor para los clientes y grupos de interés si comparten y negocian con los competidores y los proveedores de forma selectiva el control, los costes, el capital, el acceso a los mercados, la información y la tecnología...

En lugar de competir a ciegas, las empresas deberían competir progresivamente sólo en aquellas áreas concretas en las que cuentan con una ventaja duradera, o en las que resulte necesaria la participación para conservar el poder del sector o capturar valor... Los gerentes están empezando a ver que muchos de los elementos necesarios en los negocios de ámbito mundial son tan costosos (como la I+D en el caso de los semiconductores), tan genéricos (como el montaje), o tan impenetrables (como algunos mercados asiáticos) que no tiene sentido mantener la postura competitiva tradicional. La mejor forma de abordar la cuestión es encontrar los socios que ya tengan el dinero, la escala de producción, las habilidades o el acceso que se buscan.

Cuando una empresa se extiende más allá de sus fronteras, el mejor predictor del éxito es su capacidad y disposición para colaborar. Cuanto más equitativa sea la sociedad, más brillante será su futuro. Esto significa que los dos socios deben ser económicamente fuertes, así como también en el producto o función que aporten a la empresa común.

Cada vez está más clara la necesidad de conocer mejor las alianzas y adquisiciones allende las fronteras. Los vínculos internacionales están en expansión, impulsados por la globalización... y el aumento de la necesidad de vender en el extranjero para cubrir los

⁴⁷⁰ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 217

⁴⁷¹ COASE Robert, *ibid*, p. 213

enormes gastos fijos que supone participar en los sectores relacionados con la alta tecnología...

Al llevar a cabo una secuencia de adquisiciones, en especial en el mismo, ámbito geográfico, es posible conseguir ahorros a través de la integración de operaciones y la eliminación de funciones que se solapan⁴⁷²

Y, es que, los *aranceles* prácticamente desaparecen, pero se desarrollan nuevas formas de control internacional por zonas como la CE, Estados Unidos,... Ello mengua el desarrollo teórico del liberalismo comercial tal y como fue desarrollado en su día por Ricardo, y entendido hoy por los *expansionistas*. No sólo mengua, sino que coarta el comercio intensivo en mano de obra barata proveniente de países del Segundo y Tercer Mundo en relación con los dictámenes de estos para con los primeros. Así formas *proteccionistas* actuales son (ya hemos indicado varias a lo largo del estudio):

- los aranceles (hoy menos en boga que antaño),
- las cuotas o contingentes de importación,
- la restricción voluntaria de las exportaciones,
- los requisitos de contenido local,
- el acuerdo multifibras (MFA),
- la provisión nacional de bienes y servicios,
- los subsidios a la exportación⁴⁷³

Pero lo más grave es la proliferación de *barreras no arancelarias*, esto es, distintos tipos de mecanismos más o menos subrepticios y disfrazados que representan una protección mayor que el arancel. Al ser de difícil identificación algunas barreras, se hace difícil cuantificar su incidencia. La OCDE ha estimado que las barreras no arancelarias afectaban en la década de los años 80 al 27 por 100 de las importaciones de los países desarrollados..

D. Greenaway señala que la proliferación de medidas proteccionistas nuevas debe entenderse mediante el estudio del mercado político de la protección, ya que este tipo de medidas son más difíciles de controlar por las siguientes razones:

- a) El coste no se registra, como el de las subvenciones, en los presupuestos públicos.
- b) No rompen la disciplina internacional, en parte por su carácter bilateral de algún modo pactado, y, en parte, por su carácter poco explícito.
- c) Los exportadores pueden ganar renta si incrementan los precios de los productos sometidos a la cuota, lo que también beneficia a los productores locales.
- d) Las empresas exportadoras ya establecidas suelen tener acceso a mayor parte de la cuota, por lo que eliminan competencia.
- e) El consumidor suele tener información deficiente sobre estas medidas y, por otro lado, la incidencia de cada producto en la cesta de la compra es irrelevante⁴⁷⁴.

En este contexto, las alianzas, compras,... satisfacen tres propósitos:

⁴⁷² BLEEKE Joel y ERNST David, "Colaborar para competir", Henry Mintzberg, James Brian Quinn y Sumantra Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall Iberia, Madrid, 1999), pp. 292 y 294.

⁴⁷³ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), pp. 199 a 201.

⁴⁷⁴ *Ibid*, p. 203.

- 1- apertura a nuevos mercados, nichos, segmentos,... con un bajo coste,
- 2- captación de nuevas oportunidades para realizar *economías de escala* a través de I+D Inferido (*comercio intraempresarial*), y
- 3- aprovecharse de las ventajas locales que ofrecen estos mercados "supuestamente" abiertos.

3.2. EL "SECTOR SERVICIOS": LA RESPUESTA DEL MERCADO LABORAL A LA INCERTIDUMBRE

La respuesta del mercado laboral a la incertidumbre creada por la apertura mundial de los mercados ha sido la de "buscar" la reasignación eficiente de la mano de obra en el mercado de trabajo a través del *sector servicios*. Se ha dicho, preveyendo la lógica de la asignación eficiente en el *capitalismo moderno*, que tras la *sociedad industrial* podía vislumbrarse la *sociedad de servicios*. Sin embargo, lo que parece más cierto es que, como afirman Stephen S. Cohen y John Zysman, los *servicios sean el complemento de la industria* ya que, si se pierde el control de la industria, los altos salarios ligados a los servicios se perderían. En definitiva, para estos autores, no estamos en el paso de un modelo económico a otro sino que estamos pasando de un modelo de industria a otro⁴⁷⁵.

Lo que sí parece cierto es que el nuevo modelo industrial desarrollado en nuestros días -amparado en todo lo comentado hasta el momento-, exige una reasignación de la mano de obra que ha quedado al margen en dicho proceso. Las *economías de escala* han permitido el cambio en el interior de la empresa; el sector servicios se encargará de cambiar el modelo de la sociedad laboral. Esta reasignación se correspondería, supuestamente, a la *Ley de Engel* respecto a la orientación de la demanda hacia bienes distintos de los primarios una vez satisfechas las necesidades más elementales, con el consiguiente estímulo de la producción industrial. Sin embargo, la absorción por parte del *comercio intraindustrial* de gran parte del comercio que hasta ahora era entendido como tal, provoca la orientación de su demanda hacia bienes distintos a la mano de obra en su reasignación eficiente de factores productivos. Así, a esta última, el único marco que le queda es el sector servicios. También vimos como dicha rea-

⁴⁷⁵ Ibid, p. 145.

signación eficiente y el desarrollo del modelo de economías de escala se producía, no sólo en el núcleo de operaciones a través del *empresario universal* u otro tipo de procesos de subcontratación de servicios (*pequeña empresa*), sino también alrededor del de la conjunción del *ápice estratégico*, *tecnoestructura*, *"staff"* y *parte de la línea media* (lo que Mintzberg denominó *adhocracia*, bien funcional, bien administrativa), en lo que definimos como *conocimiento experto*. En dicho proceso vemos como el sector servicios se desarrolla de forma diferente alrededor de la empresa; por un lado, un sector que podríamos calificar de *alta calidad (conocimiento experto: asesorías, bufettes,...)* normalmente enmarcadas también en el *servicio a escala* de dicho conocimiento), y por el otro, *un sector que podríamos calificar de baja calidad (empresario universal y otro tipo de mano de obra no cualificada: personal de limpieza,...)*.

En el centro metropolitano crecen rápidamente los servicios administrativos y terciarios cuya principal razón de ser es la centralidad. Es decir, estos servicios manifiestan una tendencia aglomerativa ligada a economías de tipo inmaterial. Una serie de actividades de producción y de almacenaje (ligadas a economías de escala y de transporte) son impulsadas en cambio hacia áreas periféricas metropolitanas. El proceso es ulteriormente «atornillado» por el crecimiento del valor de las áreas céntricas. Así capas sociales de renta media y puestos de trabajo estables salen del centro; permanecen en él -junto a los servicios más valorados de tipo «postindustrial»- comercio, distribución, servicios del sector competitivo (es decir, puestos de trabajo mal pagados e inseguros)...

Hoy podemos agrupar los trabajos periféricos metropolitanos en algunas categorías: manuales-no manuales, industria-servicios, dependientes-independientes... La variedad de los empleos es tal que desanima a hacer una lista: se va desde el aprendiz y obrero común en la industria, en la artesanía y en los servicios a los mil trabajos del terciario «inferior». Sin embargo, si tuviéramos que definir una figura tipo predominante, se trataría de la siguiente: trabajador manual dependiente empleado en los servicios con competencias genéricas. Es el «*obrero de los servicios*», figura profesional emergente en todas las grandes ciudades...⁴⁷⁶

Sin embargo, este modelo no se desarrolla única y exclusivamente alrededor de la empresa sino que también lo hará alrededor de otro tipo de actividades no empresariales como los servicios personales, actividades culturales,... La *reasignación eficiente* permite disfrutar de nuevas posibilidades al conjunto de la sociedad a través de la creación de nuevos servicios. Sin embargo, también es cierto que esa propia reasignación eficiente dentro del sector servicios desarrollará un *modelo de precarización laboral* superior al modelo anterior. Y, es que, el sector servicios es más elástico que los otros dos sectores ya que no tiene necesidad de fuertes inversiones en capital inmovilizado. Sin embargo, su productividad también es mucho más

⁴⁷⁶ PERULLI Paolo, *Atlas metropolitano. El cambio social en las grandes ciudades*, (Alianza Universidad, Madrid, 1995), pp. 24-5 y 59.

baja que en el resto de los sectores. Ello se debe a que las características de los servicios son bastante diferentes a las de los otros dos sectores debido a:

- su *carácter intangible o no material* (p. ej. asistencia médica);
- la *producción y el consumo es simultáneo* lo que no permite mantener existencias en stocks si existe una producción excesiva (p. ej. transporte de viajeros y autobús semi-vacío);
- *se suelen realizar a clientes específicos y únicos* (p. ej. el barbero sólo corta el pelo de uno en uno); y
- generalmente, los servicios son *intensivos en trabajo y no utilizan servicios intermedios* (p. ej. actor y obra de teatro, bombero y fuego...).

Así, las propias características de los servicios -sobre todo en lo referente a su *intensidad en mano de obra*-, hace que su productividad sea muy baja respecto a los dos sectores que le preceden, lo que le obliga a desarrollarse alrededor de los mismos con el objetivo de que sus salarios se incrementen a partir de la estimulación salarial de los anteriores. Y, es que, no cuesta lo mismo un corte de pelo en la India que en medio de Pamplona, aunque el tiempo empleado y el producto final (el propio corte) sea el mismo. Sin embargo, el desarrollo económico de la sociedad (aumento de las rentas) permite que la elasticidad de la demanda de servicios es mayor. De tal forma que el aumento de las rentas de las personas permite desarrollar servicios personalizados intensivos en mano de obra como, por ejemplo, los masajes,... De tal forma, los servicios están determinados por dos aspectos fundamentales:

- su intensidad en mano de obra (baja productividad) y
- su elasticidad respecto a las rentas.

Dos de las clasificaciones de los servicios -de todas las que se han hecho hasta ahora- que consideramos como más esclarecedoras son:

a) la *clasificación de Gershuny y Miles*:

- 1 Servicios de mercado
 - 1.1. Servicios a las empresas
 - a) Financieros
 - b) Profesionales
 - c) Otros (seguridad, limpieza ...)
 - 1.2. Servicios de distribución
 - a) Transportes
 - b) Comunicaciones
 - c) Comercio
 - 1.3. Servicios personales
 - a) Servicio doméstico, peluquerías, lavanderías

- b) Hostelería y restauración
 - c) Reparaciones
 - d) Ocio y recreo
2. Servicios no destinados a la venta
- a) Salud, medicina y hospitales
 - b) Educación
 - c) Servicios sociales
 - d) Administraciones Públicas⁴⁷⁷

b) Clasificación por la productividad de Baumol:

a) Servicios personales con tendencia al estancamiento de la productividad. Son actividades (peluquerías, enseñanza, espectáculos en vivo y otros) intensivas en tiempo y con poco margen para el crecimiento de la productividad (no se puede incrementar la productividad cuando un cuarteto interpreta música en directo). Por ello, dice Baumol, en ellos se registra el *cost disease of personal services*: el peso de los costes de personal da lugar a su sustitución por bienes que producen en el hogar esos mismos servicios (discos pregrabados o lavadoras).

b) Servicios impersonales progresivos. Existen servicios con posibilidades de incremento de la productividad, como es el caso de comunicaciones (la utilización de satélites artificiales o fibras ópticas permite incrementar el número de llamadas entre dos lugares). Nótese que en estos servicios la comunicación productor-consumidor no es tan directa como en otros servicios y, por ello, pueden experimentarse incrementos de productividad.

c) Servicios impersonales con tendencia asintótica al estancamiento. Son servicios en los que, inicialmente, se producen incrementos de productividad, pero que se autoextinguen con el paso del tiempo. Un buen ejemplo son los servicios de computación que inicialmente reducen los costes, en la etapa del hardware, pero, progresivamente, el software incrementa su participación y, por ser intensivo en trabajo, también padece la enfermedad de costes de los servicios⁴⁷⁸.

Viendo como se ha establecido y desarrollado un entorno de nuevos servicios alrededor de la empresa, y como se han desarrollado servicios clásicos y otros nuevos en el entorno de la sociedad, no nos cabe la menor duda de que dicho sector se ha incrementado en un número antes no conocido. En torno a la empresa por las razones ya comentadas respecto al *conocimiento experto asociado que ofrece servicios a escala* a las mismas. En torno a la sociedad como respuesta a la salida de mano de obra del interior de la empresa.

CUADRO 1.-Distribución por actividades del empleo civil en algunos países (en porcentaje)

Países	1980			1993		
	A	I	S	A	I	S
Estados Unidos	8,5	35,3	56,2	2,7	24,1	73,2
Japón	30,2	28,5	41,3	5,9	34,3	59,8
Alemania (R F)	14,0	47,0	39,1	3,5	39,8	56,7
Francia	22,5	37,6	39,9	5,1	27,7	67,2
Italia	32,6	33,9	33,5	7,5	33,0	59,8
España	38,7	30,3	31,0	10,1	30,7	59,2

Fuente: OCDE.

⁴⁷⁷ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Clivitas, 1996, Madrid), p. 149.

⁴⁷⁸ Ibid, p. 150.

Como vemos, en la práctica totalidad de los países analizados (*países desarrollados*), la evolución de los tres sectores ha sido semejante:

- disminución del sector agrario por debajo del 10% de la mano de obra activa,
- establecimiento de un sector industrial alrededor del 30% y
- crecimiento del sector servicios situándose alrededor del 60%.

La diferencia en estos 33 años es el crecimiento de productividad de los dos primeros sectores y la *reasignación de la mano de obra dentro del sector servicios*. Viendo este marco de desarrollo del mercado laboral de ciertos países del mundo respecto a los tres sectores clásicos, parece cumplirse, como hemos visto, la *Ley de Engel*. Así, la baja productividad del sector terciario sería reemplazada por el crecimiento productivo cuantitativo de los otros dos, generándose un *proceso de redistribución efectiva en la sociedad*, lo que nos llevaría a pensar que los salarios de dicho sector aumentarían conforme crecen los otros dos. Sin embargo, recientes estudios parecen confirmar lo contrario.

Se ha considerado tradicionalmente que el crecimiento de la renta implica una demanda creciente de servicios (esto es, que los servicios son elásticos con respecto a la renta) al asociarlos con la satisfacción de necesidades que están más allá de las elementales (ley de Engel). De este modo podría explicarse la terciarización actual de las economías desarrolladas. Sin embargo, estudios recientes señalan que la elasticidad con respecto a la renta de los servicios es mucho menos pronunciada que lo que se esperaba y no es mucho mayor que la de los bienes. Otras asociaciones más probadas son las que existen entre crecimiento económico y crecimiento del empleo en servicios, así como entre crecimiento económico y aumento de los precios de los servicios.

En efecto, la previsión, ligada al esquema de la ley de Engel, según la cual las sociedades más ricas demandarían más servicios, no se ve confirmada por los estudios empíricos recientes. Así, Kravis, Heston y Summers (1983) y Kravis (1985), por un lado, y Gershuny, por otro, han llegado a la conclusión de que la demanda de servicios no tiene una elasticidad significativa con respecto a la renta. Es decir, las rentas de las sociedades más ricas no se dedican a los servicios con la intensidad y en la forma que se presumía hace sólo dos décadas⁴⁷⁹.

¿Qué significarían estos resultados? Significa que conforme aumentan los precios de dicho sector las rentas demandan menos servicios, por lo que no existe un incremento real de servicios. Existe un incremento de *demandas de servicios, pero cambia la forma de satisfacerlos*:

...Los consumidores demandan menos servicios por ser más caros. ¿Se reduce, por ello, la demanda de servicios en las sociedades desarrolladas? En cierto modo puede decirse que no, pero cambia el modo de provisión de los servicios en las sociedades desarrolladas, como se explica en el punto siguiente...

⁴⁷⁹ Ibid, p. 152.

A lo largo del proceso de desarrollo económico varía la tecnología... y cambia el modo de satisfacer viejas necesidades. Por ejemplo, la forma de escuchar un concierto en el siglo XIX era acudir a una sala sinfónica (servicios), mientras que en el siglo actual la forma más frecuente es la compra de un disco (bien) y escuchar el concierto en casa (economía informal). ¿Qué significado tiene este cambio en términos económicos?

Gershuny y Miles denominan a este fenómeno *modal split* o cambio en el modo de provisión de servicios. Así, puede considerarse que al aumentar la renta aumenta la demanda de ocio o recreo, pero lo que ya no es obvio es que dicha demanda se satisfaga con servicios. Según un dato aportado por los mismos autores, el 70 por 100 de los gastos de ocio en Estados Unidos, se satisface con bienes y sólo el resto con servicios...⁴⁸⁰

¿Qué conclusiones podemos sacar de esto último que estamos comentando?

1ª) Pese a haber un incremento de mano de obra inscrita dentro del sector servicios, la riqueza distribuida alrededor de dicho crecimiento no se corresponde con el mismo, lo que indicaría que no habría una redistribución eficiente de renta de la industria a dicho sector servicios.

2ª) No aumenta la demanda de servicios debido principalmente a que el consumo personal de los mismos sí es susceptible al incremento de los precios de éste.

3ª) Pese a aumentar el tiempo de ocio, no son los servicios quienes satisfacen dicho espacio de tiempo sino que más bien se desarrolla un ocio apoyado en la larga duración y en el desarrollo tecnológico.

Cabe prever..., una sociedad futura con fuertes desequilibrios y mientras éstos existan no será posible hablar de ocio, a menos que por ocio se entienda esa especie de "limbo", basado en la nueva supervivencia con el que nuestra sociedad mantiene hoy a muchos desempleados y subempleados⁴⁸¹.

Siendo así, el ocio al que se dirigirá la mirada de gran parte de la población será un tiempo de descanso que podríamos definir como:

- intensivo en capital doméstico (música, televisión, vídeo,...),
- intensivo en ocio, que no en precio (lectura, conversación,...)

De lo que hablamos es del desarrollo de un ocio no intensivo en servicios del sector terciario, lo que desarrollará aún más si cabe, el modelo expresado por Gershuny y Miles y el resto de los autores. Además, el primer modelo de ocio formará parte del mercado al que abastece el sector secundario con sus mejoras de productividad desarrolladas en el modelo de *economías de escala*, lo que hará que, siendo la demanda del sector servicios susceptible al

⁴⁸⁰ ibid, p. 154.

⁴⁸¹ CASTILLA Adolfo y DÍAZ José Antonio, "Ocio y tiempo libre en la actualidad", Edit. Adolfo Castilla y José Antonio Díaz, *Ocio, trabajo y Nuevas Tecnologías*, (Fundesco, Madrid, 1988), p. 34.

precio, se invierta preferentemente previendo el consumo futuro de ocio como algo propio y capaz de ser repetido, y contemplando la *reasignación eficiente de los recursos propios* en algo tan importante en el estilo de vida actual como es el ocio y tiempo libre.

Así pues, ¿qué tipo de sector terciario se está desarrollando bajo la estela del actual modelo macroeconómico mundial?

1º) Un sector servicios sito alrededor del *conocimiento experto*, sector que desarrolla *economías de escala* a través de la conjugación de diferentes actividades diferentes (*asesorías a empresas,...*) o a través de actividades con un gran valor añadido en mercados relacionados (*gabinetes de abogados, arquitectos,...*).

2º) Un sector servicios enmarcado alrededor de lo que *Gershuny y Miles* consideraron como *servicios personales no destinados a la venta*, como la medicina, la educación los servicios sociales y las Administraciones públicas.

3º) Un sector servicios establecido alrededor de tareas que ahora son recogidas en el *núcleo de operaciones* o sacadas de la empresa por su alto contenido en trabajo y poco valor añadido (*trabajos administrativos básicos...*). Además, también se desarrollará la figura del *empresario universal (autónomos...)* como principales participantes externos (además del *comercio intraindustrial*) de dicho núcleo. También aparece la posibilidad de elaborar *economías de escala* con la mano de obra a través de las Empresas de Trabajo Temporal.... Ellas, aunque se engloben dentro del sector servicios, otorgarán una capacitación aparentemente administrativa. Por otro lado, sus integrantes también darán un servicio diferente a lo que se consideraría históricamente como parte del sector servicios ya que podrán participar en múltiples labores temporales y de bajo valor añadido en diversos tipos de actividad, industrial o no-industrial.

4º) Aparece el *obrero terciario* dentro del marco de los servicios intensivos en mano de obra pero con un valor añadido muy bajo. Este tipo de trabajo será desarrollado, principalmente, por jóvenes (*empresas de comida rápida...*) y mujeres de una determinada edad (*empleadas del hogar, limpieza...*). Dicho tipo de trabajo no tiene por qué ser intensivo en jornada la-

boral (permite la fragmentación de la misma), lo que, en el segundo caso, podrá ser considerado como un complemento al salario base familiar.

5º) El obrero *terciario* situado alrededor del *conocimiento experto* pero con un mercado altamente competitivo, por lo que sus rendimientos serán semejantes al anterior segmento. Nos referimos a lo que hoy se conoce como *vendedores (seguros...)*. En torno a él se produce una tremenda dicotomía: su bajo rendimiento es consecuencia de la gran competencia existente (al situarse, básicamente, en un marco urbano); sin embargo, ese mismo marco será el que le dé una mayor oportunidad de mejorar su volumen de ventas a través de la concentración de los posibles clientes.

6º) Por último, un sector servicios con un *componente cultural elevado*, sin una asignación espacial específica. Dichos individuos aprovecharían eventos desarrollados en torno a lo que podríamos definir como ocio institucionalizado (fiestas populares...) u período ocioso-relacional históricamente desarrollado (fin de semana, vacaciones...).

De este modo, observamos como el *sector servicios* es el estrato donde se traslada gran parte de los trabajadores desplazados de los otros sectores en el modelo actual. En él se ponen las esperanzas respecto a la solución de dichos desplazados dadas dos características antes mencionadas:

- su intensidad en mano de obra (baja productividad) y
- su elasticidad respecto a las rentas (no del todo cierta según diversos estudios).

Además de estas dos razones, y como consecuencia de ambas, dicho sector posee otras características que no podemos pasar por alto:

- La *mayor estabilidad que se crea en el empleo de dicho sector*, ya que dichas actividades son intensas respecto a la mano de obra, lo que provocará una visión diferente de dicho trabajo (coste de oportunidad,...).

- Ofrece la *posibilidad de un mayor autoempleo* como consecuencia de la no necesaria inversión en capital tan elevada de los otros sectores. Sólo el *conocimiento experto enmarcado en el mercado y el no destinado a la venta* serán susceptibles de un alto costo ya que su apti-

tud se adquiere, generalmente, tras largos años de internalización de las características de dicho trabajo (p. ej. los médicos).

- Ofrece posibilidades de desarrollar trabajos a tiempo parcial como complemento al salario base (*trabajos en base del mercado a través del mecanismo de los precios*).

3.3. INTEGRACIÓN DEL PRODUCTO, SEGMENTACIÓN DEL MERCADO. SEGMENTACIÓN DEL PRODUCTO, INTEGRACIÓN DEL MERCADO.

El aspecto esencial de la segmentación es la consideración del mercado, analizado desde el lado de la demanda, no como un todo unitario y uniforme sino como integrado por un conjunto heterogéneo de compradores, con distintas características, necesidades o deseos y, en consecuencia, conductas de compra diferenciadas. Si se quiere satisfacer a los clientes e incrementar las ventas hay que proponer una oferta diferenciada a cada grupo de consumidores. En definitiva:

La segmentación de mercados consiste en la agregación de consumidores en grupos homogéneos, cada uno de los cuales puede ser seleccionado como un segmento-objetivo al cual aplicar un Marketing-mix diferenciado. Segmentar no es únicamente dividir un mercado amplio en otros más pequeños, sino hacerlo de modo que esta división dé lugar a submercados con un comportamiento comercial diferente para el producto en cuestión y, por tanto, con la posibilidad de aplicar una diferente oferta comercial. Las características de los segmentos deben ser tales que resulte posible el establecimiento de una oferta comercial diferenciada; es decir, orientada de un modo específico hacia las necesidades, intereses y preferencias de los consumidores que componen cada segmento.⁴⁸²

Hasta el momento habíamos reconocido una situación nueva respecto al modelo anterior, el desarrollo de *economías de escala* con el objetivo de, simplificando el producto en un proceso de descomposición mínima (*proceso de especialización*), desarrollar en el centro productivo únicamente aquella a la que se pudiese aplicar el *proceso de producción de flujo continuo*, es decir un modelo basado en el desarrollo técnico del núcleo de operaciones al máximo extremo. Es en éste donde se reconoce la máxima de la *producción en masa*: *producir en masa permite aumentar los beneficios a través del aumento del volumen de dicha producción*. Así, no sólo no se evita dicha filosofía, sino que se busca con desaliento. En este marco, la subcontratación de aquellos elementos que no satisfagan la corriente productiva es fundamental, con lo que aquí tendríamos la respuesta al creciente *comercio intraindustrial*.

Sin embargo, tras lo acaecido a finales de los '60 y la década de los '70, se "descubrió" como la sociedad, una vez satisfechas sus necesidades básicas, se podía fragmentar en seg-

⁴⁸² BELLO Laurentino, VÁZQUEZ Rodolfo y TRESPALACIOS Juan A., *Investigación de Mercados y Estrategia de Marketing*, (Editorial Civitas, Madrid, 1996), p. 233

mentos totalmente diferenciados unos de otros. Lo que en un principio fue un elemento que descompuso el *modelo de masas*⁴⁸³, posteriormente, se volvió a favor suya. Así, en dicho conocimiento de *grupos diferenciados según una serie de variables* se vio la posibilidad de desarrollar productos diferentes para personas semejantes. El objetivo era satisfacer a aquellos individuos que tenían una serie de características semejantes a través del vislumbramiento de sus diferencias en otros segmentos. Este proceso de segmentación social eliminaba la incertidumbre de unos a la vez que satisfacía la demanda de diferenciación de los otros.

Para que la segmentación de mercados sea eficaz debe reunir una serie de requisitos:

1. Cada segmento debe diferir en su respuesta al esfuerzo de Marketing-mix
2. La obtención de segmentos no implica categorías mutuamente excluyentes. Un mismo individuo puede pertenecer a varios segmentos de mercado.
3. Los criterios de segmentación seleccionados deben ser fácilmente identificables y medibles.
4. Los segmentos han de poder ser efectivamente alcanzados y servidos por la empresa
5. Los segmentos identificados como objetivo deben representar un potencial suficiente, por su tamaño o por los beneficios -que pueden generar, para justificar el desarrollo de una estrategia de Marketing específica.
6. La empresa debe disponer de recursos suficientes (técnicos, financieros, humanos, comerciales) para atender a los segmentos
7. La segmentación debe apoyarse en un detallado análisis coste-beneficio que justifique las acciones comerciales adoptadas y los recursos implicados. La motivación surge del valor añadido obtenido.
8. Debe existir una correlación de fuerzas dentro de la organización que permita implantar la estrategia de segmentación sin que se produzcan conflictos entre los distintos departamentos y niveles de decisión que impidan alcanzar los objetivos comerciales prefijados
9. Preferencia por segmentos compatibles con otros a los que ya se dirige la empresa procurando no incurrir en una *canibalización* de los propios mercados. Necesidad de analizar las interrelaciones y sinergias derivadas de atender a varios segmentos
10. Los segmentos han de ser razonablemente estables a lo largo del tiempo a fin de crear y rentabilizar ventajas competitivas sostenibles
11. Los segmentos seleccionados como meta deben tener la posibilidad de defensa respecto a la intrusión de la competencia como forma de garantizar la supervivencia y el desarrollo futuro de la entidad⁴⁸⁴

Como podemos ver, si el desarrollo de marcos óptimos para producto final en el mercado es importante, tanto o más es la observancia que se tenga del interior de la empresa y de las capacidades o peligros que se ofrecen en el exterior para con el proceso de ésta. Es importante conocer y reconocer dicha fragmentación cara al mercado final. Por ello, descubrir nichos de oportunidad en el mercado final es tan importante como localizar los existentes en el interior de la empresa. La búsqueda del *Core Business* lleva a la *especialización productiva*.

⁴⁸³ Ver pág. 44 y ss.

⁴⁸⁴ BELLO Laurentino, VÁZQUEZ Rodolfo y TRESPALACIOS Juan A., *Investigación de Mercados y Estrategia de Marketing*, (Editorial Civitas, Madrid, 1996), pp. 233-4.

pero también lleva a desarrollar un mercado alrededor de este modelo de producir (*mercado intraindustrial, intraempresarial e intrasectorial*). Esta capacitación del mercado en el *umbral de la empresa* es la que permitirá desarrollar un modelo productivo que busca reducir los costes productivos y optimizar el sistema a través del descubrimiento y eliminación (o atenuación) de costes ocultos. Así, una de las características a satisfacer en dicho mercado es la adecuación al modelo a través del *reconocimiento de la calidad* de AENOR, lo que garantiza un proceso normalizado para un abanico de productos, con el consiguiente descargo de costes además del desarrollo de capacidades diferenciales para el producto final. Una vez más, debemos mostrar la importancia que tienen en la actualidad la creación de acuerdos, absorciones,... ya que es una de las formas de realizar adecuadamente dicho proceso sin que exista una transmisión externa de conocimientos. Así, los criterios comerciales en el mercado industrial serán establecidos en un modelo jerarquizado semejante al que sigue:

JERARQUÍA DE CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN UTILIZADOS EN LOS MERCADOS INDUSTRIALES

1. FACTORES DEMOGRÁFICOS

- Industria a la que pertenece el comprador (sector).
- Naturaleza de la industria (sector público o privado).
- Tamaño del comprador (capital, volumen ventas, número trabajadores)
- Localización del comprador.

2. VARIABLES OPERATIVAS

- Tecnología de los procesos de fabricación.
- Tecnología del producto.
- Ventajas competitivas de los clientes (su éxito está ¿en una ajustada política de inventarios y, por tanto, necesitan proveedores con distribución muy fiable?, ¿en inputs de gran calidad para evitar servicios postventa?).
- Productos complementarios a los del comprador.
- Productos sustitutivos (plástico o metal para fabricación).

3. ENFOQUES DE COMPRA

- Organización formal de la función de compra: centralización de las compras.
- Estructura de poder entre las áreas funcionales implicadas en la compra (poder en manos de ingenieros, proveedor con habilidades técnicas; poder en manos del personal financiero, potenciar alternativas relacionadas con la variable precio)
- Naturaleza de las relaciones existentes (¿reaccionan de forma diferente clientes leales y no leales?).
- Políticas y prácticas generales de compra (frecuencia de realización de pedidos, estandarización del tamaño del pedido; exigencia de contratos de servicio).
- Criterios de compra (servicios; reputación del proveedor; proximidad geográfica; amistad con la fuerza de ventas; crédito; calidad; precio).

4. FACTORES DE SITUACIÓN

- Urgencia de la necesidad (rapidez en el cumplimiento del pedido).
- Tamaño del pedido.
- Aplicaciones del producto (concretas o genéricas).
- Beneficios de pedidos concretos (fiabilidad, estabilidad del fabricante).

5. CARACTERÍSTICAS PERSONALES DEL DECISOR

- Similitud de actitudes y características entre comprador y vendedor
- Motivaciones del decisor
- Percepciones de la compañía del vendedor
- Actitud hacia el riesgo⁴⁸⁵

Como vemos, prevenir cuál va a ser la actitud del cliente en el *comercio intraindustrial* es tan importante (o más) cómo predecir la actitud del consumidor final (segmento de consumidores finales) ante un determinado producto.

La forma más habitual de la *gran empresa* de eliminar el riesgo que se sitúa a su alrededor es a través de la diversificación de su estructura. Este apartado ya lo observamos anteriormente; sin embargo, aquí, vamos a hacer hincapié en el modelo actual de diversificar, que poco o nada tiene que ver con el anterior. Antes, la *gran empresa* diversificaba a través de las fuerzas que surgían en su interior hacia la expansión; actualmente se diversifica intentando controlar el mercado próximo (o el que está de moda), atrayendo hacia sí nuevos recursos de capital o nuevas competencias. El primer modelo estaría relacionado con la *diversificación de cartera*, mientras que el segundo la haría con la *transferencia de habilidades* (*paradigma ecléctico de Dunning*⁴⁸⁶). Ambos modelos se relacionarían -aunque de forma diferente-, con el *comercio intraempresarial*.

a) El modelo de *diversificación de cartera* está relacionado con el modelo de *diversificación de riesgos* de las inversiones bursátiles de un inversor particular. En éste, se transfieren cantidades de capital de unas unidades a otras con el fin de equilibrar el conjunto total, asumiendo los sectores que generan una alta rentabilidad las dificultades de los que generan menos. Este ha sido el proceso habitual de diversificación, un modelo basado más en la cuota de mercado (o sea, un proceso a largo plazo) que en la rentabilidad a corto plazo. El proceso puede también ser el inverso: transferir las rentas de las que no generan una alta rentabilidad a aquellas otras que sí la generan. A este segundo proceso se le ha relacionado con lo que se ha dado por llamar *tiburoneo empresarial*. Este modelo se basaba principalmente en la compra de

⁴⁸⁵ BONOMA Y SHAPIRO, *ibid.*, pp. 242-3

⁴⁸⁶ Pág. 164, cita 238

grandes entidades a través de *bonos basura*, segmentarla y vender las partes más productivas deshaciéndose de las que lo eran menos. La rentabilidad de dicho modelo inversor era muy alta ya que lo que habitualmente se compraba eran empresas con dificultades financieras o dificultades en alguno de sus procesos productivos (*sociedades enfermas*). Dicho proceso se sucedió habitualmente en la década de los ochenta y principios de los noventa, periodo en el que la empresa tuvo que desarrollar su transición de modelos productivos basados en la *producción en masa* a los procesos actuales de *economías de escala*.

La necesidad de replantearse la estrategia empresarial no podría ser más urgente. Al absorber empresas y dismantelarlas, los tiburones se aprovechan de estrategias empresariales fracasadas. Alimentados de la financiación a través de bonos basura y de una creciente aceptación, los tiburones pueden exponer a cualquier empresa a su absorción, con independencia de lo grande o de primera fila que sea.

Los datos que manejo dan lugar a un panorama no tan optimista de la proporción de éxitos en estas iniciativas. () He hallado que, de media, las sociedades desinvertieron en más de la mitad de las adquisiciones hechas en nuevos sectores, y en más del 60 por ciento de sus adquisiciones en campos completamente nuevos. Catorce de las empresas abandonaron más del 70 por ciento de todas las adquisiciones que hicieron en campos nuevos. El historial en lo que respecta a adquisiciones no relacionadas es peor todavía -la tasa media de desinversión es de un sorprendente 74 por ciento-. Incluso una empresa tan respetada como General Electric enajenó un porcentaje elevado de sus adquisiciones, en especial las relacionadas con campos nuevos (). Algunas [empresas] son testigo del éxito de estrategias corporativas bien elaboradas. Otras, sin embargo, disfrutaban de un menor éxito sencillamente porque no han hecho frente a los problemas de sus unidades y las han enajenado ()⁴⁸⁷

Sin embargo, este proceso también lo realizan las grandes corporaciones en los nuevos mercados con el fin de dejar "espacio" a los productos de la empresa adquiriente. Así, en este segundo caso, la adquisición se trataría de un proceso de "limpieza del camino" más que de una forma de adquirir nuevos marcos productivos. Según este modelo, el rendimiento de un producto en el mercado estaría más relacionado con el marco productivo estable que exista de dicho producto que con su capacidad de competir. Es una forma de aumentar las *barreras de entrada* para otras empresas respecto a dicho producto.

En su concepción clásica de apoyo de las empresas fuertes del grupo a las débiles, en la *diversificación de cartera*, también se adquieren empresas sanas y saludables con el objetivo de desarrollar actividades económicamente saludables, a la vez que transmitir competencia

⁴⁸⁷ PORTER E. Michael, "De la ventaja competitiva a la estrategia corporativa", Henry Mintzberg, James Brian Quinn y Sumantra Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall Iberia, Madrid, 1999), pp 554-5

y capital de las unidades nuevas y más potentes a las ya existentes y a aquellas que tengan más dificultades. Es el modelo de *diversificación empresarial basado en la transferencia de capital* que comentamos anteriormente bajo el supuesto de Mintzberg. El problema se desarrolla a partir del momento que una empresa mantiene la actividad de otra a través de transferencias de capital sin percibirse la segunda que su actividad necesita una reestructuración debido a la ineficacia del modelo que se mantiene. Así, un gran crecimiento de la cartera podría conllevar la pérdida de control de la misma y de la eficiencia de sus resultados. Es lo que podríamos llamar *descoordinación provocada por la pérdida de capacidad de control del gran tamaño*. El resultado final de este proceso es el desprendimiento de aquellas actividades menos eficientes y volver a replantear el crecimiento "saludable".

Pero es la pura complejidad de la tarea de gestión lo que ha derrotado finalmente incluso a los mejores gerentes de cartera. A medida que crece el tamaño de la empresa, los gerentes de cartera necesitan buscar más y más negocios simplemente para mantener el crecimiento. La gerencia comienza a cometer errores al tener que supervisar docenas, e incluso cientos, de unidades dispersas, así como bajo la presión de las demandas para añadir más. Al mismo tiempo, los inevitables costes que supone formar parte de una empresa diversificada tienen sus efectos, y el rendimiento de la unidad decae, mientras que el rendimiento de la inversión de la empresa cambia a la baja. Al final, se introduce un nuevo equipo de gestión, que inicia una enajenación en masa y reduce la empresa a sus negocios esenciales (.)

En primer lugar, en la medida en que una empresa crece, puede haber una caída en el rendimiento del empresario, es decir, los costes por organizar transacciones adicionales dentro de la empresa pueden crecer. Obviamente, se alcanza un punto en el que los costes por organizar una transacción suplementaria dentro de la empresa son iguales a los costes necesarios para realizarla en el mercado libre, o a los costes de organización de otro empresario. En segundo lugar, puede ocurrir que a medida que aumenten las transacciones que deben organizarse, el empresario fracase a la hora de situar los factores de producción en los usos para los que su valor sea mayor, es decir, no sea capaz de hacer el mejor uso de los factores de producción. También aquí se llegaría a un punto en el que las pérdidas ocasionadas por la deficiente utilización de recursos sería igual a los costes por utilizar el mercado o a las pérdidas que se producirían si la transacción fuera organizada por otro empresario. Por último, el precio de entrega de uno o más de los factores de producción puede crecer, debido a que las «otras desventajas» de una empresa pequeña son mayores que en una gran empresa. Naturalmente, el punto real en el cual cesa la expansión de una empresa podría estar determinado por una combinación de los factores antes mencionados. Las dos primeras razones dadas se corresponden probablemente con la frase de los economistas «rendimientos decrecientes de la gerencia».

b) También surgen otros modelos corporativos como consecuencia del nuevo marco productivo y de la necesidad de desarrollar el producto a través de la adquisición de nuevos elementos diferenciadores intensivos en tecnología. Este proceso se relaciona más con la *gran*

⁴⁰⁸ Ibid, p. 558.

⁴⁰⁹ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), pp. 41-2.

empresa, el comercio intraempresarial (desarrollo del *paradigma ecléctico de la inversión internacional de Dunning*) y la internalización de nuevas capacidades provenientes del exterior y, sobre todo, con el reconocimiento del desarrollo de un marco más amplio como es el mundo. Dicho proceder permite aumentar el volumen de negocio a través de la actividad de esta empresa y de las economías relacionadas que puedan surgir desde entonces entre los diferentes miembros de la corporación. A su vez, podrá realizar transferencias de I+D entre las empresas reconociendo *modelo neoclásico revisado*⁴⁹⁰ de capital humano, lo que dará lugar a nuevas capacidades y diferenciaciones conjuntas. Así, no podría extrañarnos que una empresa de automóviles adquiriese una empresa de electrónica dado el alto uso que empieza a hacerse de dicha tecnología en un sector tan maduro como el del automóvil. El objetivo sería *transferir habilidades* de una empresa a otra añadiendo capacidades en la *cadena de valor* del producto final y permitiendo un nivel alto de competitividad en un mercado complejo. Sin embargo, en opinión de Michael Porter, muchas veces se alude a dicha transferencia de sinergias cuando lo que realmente se hace es "un rendirse" al atractivo de una actividad en moda. Para dicho autor, la transferencia efectiva de actividades debería realizarse en marcos relacionados, donde la empresa adquirente conoce el sector. Esa sería la manera correcta de relacionar y transferir conocimientos. En dicho proceso estaría realmente el verdadero valor añadido del producto final ya que, si no, la conformación única será difícil de llevarse a cabo eficazmente.

La transferencia de habilidades lleva a la ventaja competitiva solamente si el parecido entre negocios cumple tres condiciones

1. Las actividades que entrañan los negocios son lo suficientemente parecidas como para que tenga sentido compartir conocimientos y experiencia. Las semejanzas generales (como, por ejemplo, un marketing intensivo, o una tecnología de proceso esencial común, como la de plegado de metal) no son base suficiente para la diversificación. La capacidad resultante de la transferencia de habilidades es muy probable que tenga pocas repercusiones en cuanto a ventaja competitiva.

2. La transferencia de habilidades involucra actividades que son importantes para la ventaja competitiva. La transferencia de habilidades en actividades periféricas, como las relaciones institucionales o los asuntos inmobiliarios en unidades de bienes de consumo, puede ser beneficiosa, pero no puede servir de fundamento para la diversificación.

3. Las habilidades transferidas representan una fuente importante de ventaja competitiva para la unidad que las recibe. Los conocimientos o habilidades que se vayan a transferir deberán ser lo suficientemente avanzadas y propias como para estar más allá de las capacidades de los competidores. ()⁴⁹¹

⁴⁹⁰ Ver pág. 120 y ss

⁴⁹¹ PORTER E. Michael, "De la ventaja competitiva a la estrategia corporativa", Henry Mintzberg, James Brian Quinn y Sumantra Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall Iberia, Madrid, 1999), p. 560

Por ello concluye que, para evitar la desarticulación de actividades que puedan ser rentables pero que en un momento dado se encuentren en dificultades, la mejor forma de llevar a cabo una estrategia corporativa será a través del segundo modelo de corporación, es decir, a través de la *transferencia de habilidades de actividades relacionadas*.

3.4. PUBLICIDAD Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN

La extensión de la publicidad a través de los medios de comunicación generalistas se debe a la necesidad real de la empresa de eliminar la incertidumbre del entorno donde se desarrolla la actividad económica, además del modelo global consecuencia de ésta. El fin último es hacer llegar a todos los segmentos y estratos de la población un producto dado, intentando eliminar el "desconocimiento" de sus capacidades, y atrayendo al posible consumidor a través del constante bombardeo de sus beneficios.

Este esfuerzo tiene además el efecto de sostener el prestigio del sistema planificador. Mercancías son las cosas suministradas por el sistema industrial. Una publicidad que dé importancia a las mercancías da importancia al sistema planificador. De este modo ayuda a sostener la importancia social y el prestigio de la tecnoestructura⁴⁹²

La publicidad trata de dar una imagen favorable de la empresa y del sistema que defiende, buscando así legitimar su situación en el mercado. Pero, no debemos olvidar que, según el modelo, la secuencia de entrada del producto en el mercado ha cambiado, pasando de la solicitud de los consumidores -solicitud hecha en los años setenta y principios de los ochenta y, supuestamente, una de los motivos de la crisis del anterior modelo-, a una secuencia donde la empresa ofrece sus productos y es el consumidor el que elige.

Philips debe ser una organización impulsada por la calidad y orientada hacia el cliente (...). Hay un porcentaje cada vez mayor de personas de nuestra organización que nunca ha visto u "olido" a un cliente en el mercado (...). Debe cultivarse a todos los niveles un gran compromiso con los clientes.

Philips debe ser más rápida, y más innovadora si cabe. El 50 por ciento de los productos que se comercializarán durante los próximos cinco años hoy en día no existen. Asimismo, los cambios en el mercado se suceden a intervalos más cortos que nunca. Debemos trabajar más rápido.

La organización Philips también tiene en sí misma que adaptarse. Esto significa que tenemos que organizar nuestras actividades internas en función de lo que a mí me gusta denominar relaciones contractuales. Las divisiones de producto tienen la máxima responsa-

⁴⁹² GALBRAITH John Kenneth, *El Nuevo Estado Industrial*, (Anel Económica, Barcelona, 1984), p. 302

bilidad en cuanto a productos y beneficios (Discurso a la organización de Philips por Van der Klurg el año de su toma de posesión del cargo de Presidente, abril del año 1986) ⁴⁹³

Por ello, la imagen que la empresa pueda transmitir en un modelo basado en la *expansión de la oferta* y, por supuesto, en el desarrollo del *utilitarismo* es muy importante. Si recordamos, el *utilitarismo*, basa su modelo de felicidad o utilidad a partir de la afirmación de que cualquier objeto que produzca beneficio, ventajas o placer personal provocará felicidad, evitando el daño, el mal o la infelicidad de sus poseedores. Sin duda, en un mercado en expansión, que el cliente se sienta como el principal partícipe de la acción de compra, es fundamental.

En este contexto, la *gran empresa* parte de la consideración de la expansión de mercado como base de su negocio. Se pasa de la consideración de su mercado como un mundo (discreto) a que el mundo es su mercado (continuo). Esta nueva forma de ver al mercado es consecuencia de dos cosas:

- de la capacidad para producir a gran escala que da el modelo (a través de todo el sistema de interrelaciones ya explicado) y
- del proceso de mundialización de la economía y del comercio, con lo que la forma de progresar en el debe ser diferente al anterior modelo, pasando del crecimiento basado exclusivamente en la expansión física del mercado, al crecimiento a través de la reducción del coste.

En dicho contexto, la consideración del mercado como un cúmulo de segmentos diferentes en interrelación constante hace necesario el uso de unos medios estandarizados que hagan llegar su mensaje a todos los rincones del mundo. De esta forma, el mercado es considerado como "amplitud", y la forma de abarcarlo es por *medios de comunicación genéricos*. Con ellos, la capacidad de transmitir mensajes publicitarios a un volumen importante de la población, la capacidad de entrada del producto en un mercado dado es muy alta. Además, a todo este proceso contribuirá favorablemente el desarrollo de un proceso de *metropolización*:

- como ámbitos de proximidad geográfica a detallistas (elimina costes de traslado,...),
- como lugares de gran capacidad de absorción de productos, y

⁴⁹³ "El grupo Philips", en H. Mintzberg, J Br. Quinn y S. Ghostal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), p. 337.

- como segmentos donde la diferenciación respecto a otras metrópolis puede ser determinada y contemplada en el producto.

De tal forma, la *metropolización de los procesos productivos* se articula como un "*primer mercado*" que busca en la especialización la reducción constante de costes a través del mecanismo de los precios (interrelación de múltiples especializaciones), llegando al "*segundo mercado*", el mercado adquiridor de todo lo que el primero produzca a través de dichos medios de comunicación -entendidos como medios fundamentales de transmisión de mensajes publicitarios que engloban a un conjunto importante de la población en un espacio reducido (en múltiples pequeños espacios, múltiples metrópolis de consumidores). De esta forma, también los costes de transmisión de dichos mensajes publicitarios disminuyen en relación a un conjunto de población dispersa debido, sobre todo, a que el mensaje tiene la posibilidad de llegar a un mayor volumen de población mayor, lugar donde se encuentra el "*cliente marginal*" de dichos productos. Así, el desarrollo de *complementos* favorece el acercamiento del producto, tanto a la visión óptima del cliente único como a la capacitación del *producto base integrador* a diferentes modelos de consumidores.

El desarrollo de mercados nacionales y, sobre todo, *transnacionales*, refuerza la capacidad de entrada del producto en los diferentes mercados. Así, la existencia de un modelo metropolitano identificado, unido al desarrollo de lo transnacional, no como un proceso de globalización sino, más bien, como un modelo aglutinador de muchas metrópolis, favorece la transmisión de genéricos reduciendo el coste global de dicha transmisión. Sin embargo, esto mismo creará problemas dentro del contexto global. Este desarrollo de lo genérico a través de lo particular de la metrópoli *no permanece exclusivamente en el centro donde se emite*. La búsqueda que se realiza es la metrópoli en un ente superior. Esa misma búsqueda no discrimina dentro del conjunto social de una sociedad desarrollada. Pero tampoco lo hace a nivel mundial con las metrópolis de las sociedades no desarrolladas. De esta forma nos encontraremos con un conjunto de la población global del planeta inmersos en un modelo económico que no ofrece capacidad de retorno pero que, a su vez, no tienen capacidad, ni oportunidad de

participar en el mismo. Serán los *consumidores de escaparate*.

La globalización no es verdaderamente global. Las actividades empresariales transnacionales se concentran en el mundo industrializado y en los enclaves diseminados por el mundo subdesarrollado. La mayoría de la gente está fuera del sistema y de las clasificaciones de los compradores de escaparate y el número de parados crece más deprisa que el ejército global de empleados. Los procesos de globalización están alternando el carácter de las naciones en todas partes y la calidad de vida dentro de sus fronteras⁴⁰⁴.

En dicho contexto, lo político -fundamentalmente-, aprovechará el modelo extendido por el ámbito económico desarrollando su acción propagadora a través de los procesos de *comunicación de masas*. Sin embargo, las implicaciones de dicho "ajuste" a las posibilidades de los medios no son iguales a las desarrolladas por la *gran empresa* y su producto. Las implicaciones políticas son menos sutiles, casi arrogantes. Y, es que, el *poder de los medios de comunicación* no estará exclusivamente en mostrar al mundo un producto, sino en la capacidad de *distorsionar* una necesidad latente a través de constantes repeticiones, para convertirla en manifiesta.

Una de las que consideramos más idónea es la realizada por Brochand y Lendrevie (1989). Estos autores establecen tres categorías de objetivos publicitarios

1 *Dar a conocer*: la existencia de un producto, caracterización del producto, modo de utilizarse. El contenido de esta publicidad es eminentemente informativo

2 *Hacerse amar*: un producto, una marca, una empresa. Es la publicidad de imagen dirigida a lo afectivo y que trata de modificar actitudes y opiniones creando o reforzando sentimientos positivos.

3 *Modificar la actuación*: probar un producto, visitar una tienda. En definitiva, se pretende modificar el comportamiento de los consumidores

Estos macroobjetivos corresponden a los tres niveles de respuesta del mercado propuestos por Lambin (1995): la *respuesta cognitiva*, la *respuesta afectiva* y la *respuesta comportamental*. Y podrían definirse como: *promover la demanda primaria, crear o mantener la notoriedad de la marca, crear y mantener una actitud favorable frente a la marca, estimular la intención de compra y facilitar la compra de la marca*⁴⁰⁵.

Eso, en el marco de la política, supone decidir sobre el ciudadano particular sin dejar opciones a las verdaderas necesidades del mismo. Como decía Schumpeter, el embaucar al ciudadano significa poder decidir sobre él, pero sin él.

El mundo del consumo ofrece, al menos, una forma rutinaria de contrastar las promesas con la realidad (¿cumple el producto las expectativas?) En política, por desgracia, no es

⁴⁰⁴ BARNET y CAVANAGH, *Sueños Globales. Multinacionales y el Nuevo Orden Mundial*, (Flor del Viento Ediciones, Barcelona 1995), p. 423.

⁴⁰⁵ BELLO Laurentino, VÁZQUEZ Rodolfo y TRESPALACIOS Juan A., *Investigación de Mercados y Estrategia de Marketing*, (Editorial Civitas, Madrid, 1996), p. 518.

éste el caso. La remota distancia entre las cuestiones nacionales e internacionales y las vidas de la mayoría de las personas les sitúa en una posición muy débil para hacer juicios fundamentados sobre las ideologías y políticas alternativas. Más aún, la susceptibilidad general de los individuos, y su vulnerabilidad a las presiones de los grupos de interés, recorta cualquier base independiente para el pensamiento político. Además, el siempre creciente uso de las técnicas de publicidad por parte de los políticos erosiona más aún cualquier fe en que la idea liberal o radical de la «soberanía popular» sea, o pueda ser, la fuente y el control de los «poderes soberanos del estado». Según Schumpeter, en política uno se enfrenta en gran medida a una voluntad popular «manufacturada», no «genuina». La *volunté générale* de la «democracia clásica» es hoy en día de hecho, «el producto y no el poder motor del proceso político».

Este estado de cosas tiene muchas consecuencias preocupantes: las cuestiones, opciones y «remedios» políticos pueden ser creados mediante presiones selectivas, trucos de venta y trucos publicitarios; las modas y las novedades pueden dirigir la opinión pública; y la inestabilidad política puede convertirse rápidamente en norma. Los peligros de ser víctima del «vendedor» egoísta, minimizados hasta cierto punto en el reino del comercio por el proceso diario de consumo real, son muy grandes en la vida pública. Si bien Schumpeter no pretende rechazar por completo el aforismo de Lincoln sobre la imposibilidad de «burlar a todo el mundo a la vez», insistía en que:

la historia... consiste en una sucesión de situaciones cortas que pueden alterar para siempre el curso de los acontecimientos. Si a corto plazo todas las personas pueden ser embaucadas poco a poco en algo que realmente no quieren, y si esto no es un caso excepcional que podamos permitirnos despreciar, entonces ningún sentido común retrospectivo alterará al hecho de que, en realidad, ni plantean ni deciden cuestiones, sino que otros plantean y deciden normalmente para ellos las cuestiones que determinan su destino.⁴⁹⁵

En el siglo XX la propaganda política acontece principalmente a través de los medios de comunicación de masas y asume la forma de adoctrinamiento.) La propaganda política está dirigida sobre todo a impedir que los descontentos de su propia vida cotidiana consideren la vida *transformable* o, peor aún, a *transformar*. Quiere hacer que la gente permanezca cerrada en su marco cotidiano y no piense en lo más mínimo en superarlo. Es decir, la propaganda política de las fuerzas dominantes está dirigida a la *conservación*, al «engrosamiento» de la *particularidad*. Las promesas electorales *apelan principalmente a las necesidades particulares* de los miembros de los diversos estratos sociales (más pan, menos impuestos, etcétera). Es cierto que la apelación a las necesidades particulares no constituye una novedad en la historia de la demagogia política, puesto que ya existía en la antigua Atenas, sin embargo, sólo ahora está dirigida a la población en su *totalidad*.⁴⁹⁷

Todo esto, unido al modelo de propagación del modelo metropolitano como marco de actuación de la *gran empresa* (además del mercado *trans-nacional*), permite desarrollos dispares dentro de lo que era antes el marco de actuación del poder político: el Estado-Nación. Por ende, tal compromiso de la *gran empresa* con lo *metropolitano* y lo *trans-nacional* desarrolla un proceso des-unificador dentro de lo que es ese antiguo modelo político internacional.

No obstante, la globalización también «presiona» hacia abajo -crea nuevas demandas y también nuevas posibilidades de regenerar identidades locales-⁴⁹⁸

De esta forma, la generalidad de los medios de comunicación hacen que el individuo,

⁴⁹⁵ HELD David, *Modelos de democracia*, (Alianza Universidad, Madrid, 1993), pp 210-211

⁴⁹⁷ HELLER Agnes, *Sociología de la vida cotidiana*, (Ediciones Península, Barcelona, 1987), p 180

⁴⁹⁸ GIDDENS Anthony, *La tercera vía La renovación de la socialdemocracia*, (Taurus, Madrid, 1999), p 44

en el desarrollo de su *particularidad*, reivindique la diferenciación utilitarista, la posibilidad de convertirse en un único individuo. Esa misma situación, trasladada al entorno político que utiliza estos mismos medios generalistas hace que, en dicho contexto, el individuo vuelva a reivindicar el matiz utilitarista como ciudadano, es decir, la consideración impositiva como propia,... Y, es que, si el papel de los medios de comunicación audiovisuales era la de comunicar, la intencionalidad de los mensajes genéricos transmitidos por los mismos enfatizan la posición utilitarista del individuo, no como un hecho provocado por el mensaje, sino por el propio matiz especializado en el marco relacional que ofrecen dichos medios de comunicación. Y, es que, dichos medios configuran la especialización del entorno en el que se encuentran alrededor, exclusivamente, de la propuesta que realizan, a saber: la programación que tienen planificada. Así, la utilización de dichos medios hace imposible la interrelación de otras posibilidades dado su carácter especializador del entorno y de la actividad, lo que determinan las posibles acciones en dicho marco como actos *para-sí*. Y, es que, para seguir una película, el que alguien se encuentre realizando otra actividad en rededor a dicho espacio hace que dicha actividad se convierta en un hecho difícil. Y, es que, la especialización de la actividad o del espacio hace que el individuo reivindique una mayor intimidad en su actividad o en su espacio como forma de posibilitar dicha actividad. Así, en el contexto que estamos comentando, la especialización en el uso del tiempo y del espacio al que "obligan" los medios de comunicación de masas enarboian esa mayor reivindicación del para-sí utilitarista.

Esto sugiere que la especialización y la división del trabajo podrían reducir realmente la intimidad de los miembros del hogar, ya que se examinarla cuidadosamente la conducta al objeto de detectar todo tipo de irregularidades.

Si a la vista de esta relación entre especialización y conducta incorrecta, una mayor especialización provoca una reducción neta de la intimidad de los miembros de la familia, y si la utilidad marginal de la intimidad fuera positiva (la intimidad como un bien ...), el incremento de la producción doméstica atribuible a una mayor especialización podría contrarrestar la reducción de intimidad experimentada, estableciéndose un grado óptimo de especialización y de intimidad. El crecimiento de los hogares unipersonales independientes, especialmente los formados por viudos de edad avanzada, en los Estados Unidos, sirve para ilustrar esta disyuntiva. A lo largo de los últimos treinta años los familiares viudos se han mostrado cada vez menos valiosos, por ejemplo como niñeras y cocineros, ya que la fecundidad ha descendido rápidamente durante esos años y las guarderías ya son algo habitual. Además, las pensiones de jubilación de la seguridad social han reducido las transferencias monetarias que efectuaban los hijos a sus padres ancianos. Como resultado de estos avances sociales se han reducido las ventajas de vivir con los hijos, de manera que la disyuntiva entre intimidad y especialización ha terminado desplazándose en este caso hacia la intimidad ..⁴⁰⁰

⁴⁰⁰ BECKER Gary, *Tratado sobre la familia*, (Alianza Universidad, Madrid, 1987), p. 54

Sin duda alguna, dicha especialización dentro del hogar en la búsqueda de la articulación de medios donde desarrollar formas genéricas de anunciación de productos determinará cambios en el contexto social como, por ejemplo, la educación de los niños,...

4. EL ENTORNO que rodea al proceso productivo. LA METRÓPOLIS

Ciertamente la paradoja más fascinante radica en el hecho de que en una economía mundial cuya infraestructura productiva está compuesta de flujos de información, las ciudades y las regiones se están convirtiendo de forma creciente en agentes decisivos del desarrollo económico: en palabras de Goodman (1979), en los últimos empresarios. Precisamente debido a que la economía es global, los gobiernos nacionales no tienen suficiente poder para actuar sobre los procesos funcionales que conforman sus economías y sus sociedades. Pero las ciudades y las regiones son más flexibles a la hora de adaptarse a las condiciones cambiantes de los mercados, de la tecnología y de la cultura. En realidad, tienen menos poder que los gobiernos nacionales, pero poseen una mayor capacidad de respuesta para generar proyectos de desarrollo con objetivos concretos, para negociar con compañías multinacionales, para fomentar el crecimiento de empresas endógenas pequeñas y medias y para crear las condiciones que atraerán a las nuevas fuentes de riqueza de poder y de prestigio.

Posiblemente sea este proceso metropolizador el hecho más destacado provocado por la mundialización de la economía. Para Castells y Hall, la flexibilidad que poseen las ciudades a nivel negociador con grandes empresas manufactureras sería lo que provocase dicha situación. Pero desde la perspectiva del estudio que hemos realizado, no se trata sólo de la flexibilidad para negociar con estas grandes productoras, sino que tal efecto vendría provocado por la propia necesidad del modelo, por las propias características de éste. ¿A qué nos referimos cuando afirmamos que son las características del modelo las que están llevando a la división de lo que conocemos como Estado-nación en pequeñas zonas metropolitanas, zonas que, por otro lado, traspasan las estáticas fronteras de estos? Nos referimos a que el modelo de superación de la *aufarqua* propuesto por David Ricardo, y enfatizado por los *expansionistas*, está más en boga que nunca. La flexibilidad que proponen las Nuevas Tecnologías de Tratamiento de la Información hacen referencia, principalmente, a la flexibilidad para producir más volumen o más tamaño, pero de productos interrelacionados, de actividades continuas. Es en éstas donde el rendimiento de la nueva tecnología es óptimo. La diferencia respecto a la propuesta de Ricardo es que dicho proceso de eliminación se ajusta también, como demostró Friedman, a la empresa. Y es en ella donde se desarrolla toda la evolución que hoy estamos observando. De ahí la importancia que ha tomado el comercio *intra-industrial* en nuestros días.

¹⁰⁰ CASTELLS Manuel y HALL Peter, *Los Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI* (Alianza Editorial, Madrid, 1994), p. 27.

(alrededor de un 70% del total exportado).

Los países desarrollados son los grandes exportadores e importadores mundiales, además, el gran volumen de comercio se realiza entre ellos. El 71 por 100 de las exportaciones e importaciones de los países de la OCDE se realiza dentro de ellos mismos (países más desarrollados, además de México y Turquía).⁵⁰¹

Sin duda alguna se aproxima a la imagen que podían ofrecernos las ciudades-estado griegas y, mucho más, a las ciudades-estado italianas del Renacimiento. Su imagen respecto al carácter innovador que ofrecieron éstas (sobre todo referente al arte) es el mismo que se pretende para la metrópolis de finales del siglo XX, con la matización que dicho proceso innovador se desarrolla alrededor del producto y del mercado. Así, la especialización de una metrópolis significa la capacitación de ésta para desarrollar políticas comerciales con otras extendidas, no a lo largo del Mediterráneo, sino a lo largo del mundo. Sin duda alguna, dicha situación tendrá efectos sobre el ente superior hasta la iniciación de dicho proceso, el Estado-nación desarrollado para el modernismo. Sin embargo, la articulación y desarrollo de las economías de escala y el comercio intraindustrial o proceso de comercialización en el umbral de la empresa, además de la potenciación de las vías de comunicación entre las diferentes metrópolis, potencian dicho proceso. No se trata sólo de vías de comunicación físicas sino que, como muestra el documento europeo *Crecimiento, competitividad y empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI* (Libro Blanco de Delors), tanto o más importantes son las vías de comunicación virtuales o de información⁵⁰². Y, es que, como afirmaba Coase, la capacidad de crecer de la empresa está íntimamente ligado a dichas vías de comunicación⁵⁰³.

Todo este proceso es lo que se les reconoce a los países asiáticos denominados "dragones asiáticos" o a *Silicon Valley* (USA) como clave de su éxito cuando Occidente vivía sus peores momentos productivos desde la crisis de 1929 (si obviamos las dos Guerras Mundiales). Sin embargo, dicho modelo tampoco es nuevo. Se desarrolló de forma semejante durante

⁵⁰¹ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*. (Editorial Civitas, 1996, Madrid), pp. 164 y 181.

⁵⁰² Comisión de las Comunidades Europeas, *Crecimiento, competitividad y empleo*. (Oficina de Publicaciones Oficiales de las CE, Luxemburgo, 1993), p. 24 y ss.

⁵⁰³ COASE R. H., *La empresa, el mercado y la ley*. (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 42-43.

gran parte del siglo XX entre los Estados-nación y las colonias o excolonias, reconocido por los diferentes teóricos como el modelo *centro-periferia*, el del *crecimiento empobrecedor*, el *modelo dual*, la *teoría del vent for surplus*,... Sin embargo, antes más, se le veía como un modelo que, a través de fuerzas proteccionistas, permitía el aprendizaje de determinados productos y la sustitución interna de los mismos, lo que favorecía el desarrollo de dicho país. Se trataba de estimular la producción propia a través del aprendizaje y de la protección de lo externo.

Este tipo de industrialización solía sustentarse en dos instrumentos:

A) *Proteccionismo industrial*. Se trataba de incorporar tecnologías inexistentes en el país, así como métodos de gestión y de producción no extendidos, por lo que se multiplicaban las ayudas (subvenciones, créditos y otras) para el estímulo de la industria

B) *Proteccionismo arancelario*. La industria local, como industria naciente que era, necesitaba protección frente a la más eficiente industria del exterior. Por ello, el proteccionismo es un acompañante casi permanente en los procesos de industrialización sustitutivo de importaciones.⁵⁰⁴

Fue un modelo desarrollado en muchas economías que iniciaron una transición desde sus economías primarias al modelo más industrial. Con el *proteccionismo* se trataba de crear mercado y de interiorizar las enseñanzas provenientes del exterior. Se trataba de un *modelo orientado hacia adentro*. Sin embargo, dicho proteccionismo también afectaba al interior de la economía que lo desarrollaba desde la perspectiva de la *pérdida del horizonte productivo competitivo tanto interna como externamente* lo que hacía que se relegasen zonas en las que dicho país tenía mejores capacidades para competir,...

Sin embargo, el modelo de metropolización diseñado actualmente es diferente al reseñado. Se trata de un *modelo orientado hacia el exterior*, hacia el *comercio internacional*. En él tiene mucho que ver el proceso de mundialización elaborado por diferentes empresas en busca de nuevos mercados, el desarrollo a nivel mundial del modelo productivo de *economías de escala*, así como la nueva conceptualización del capital humano alrededor del *modelo neoclásico revisado*. A través de la metrópoli se busca un proceso, bien de *catch-up* (sustitución de procesos y productos desarrollados por otros), bien de desarrollo tecnológico interno (a través del capital humano altamente capacitado) pero con la perspectiva de producir a través de pro-

⁵⁰⁴ Ibid, p. 174.

cesos de especialización y ofrecerlos externamente. Este proceder generará diferentes capacidades -según el modelo seguido- al proceso productivo de dicha metrópoli. Pero, ¿por qué la metrópoli y no el Estado-nación como órgano reconocido internacionalmente?

La sustitución de importaciones es ahora, como lo fue en la época de Grady y como ha sido siempre (y por buenas razones de tipo práctico) un proceso *urbano*. En primer lugar, la sustitución de antiguas importaciones es imposible de llevar a cabo económicamente, con habilidad y flexibilidad -y con ello queremos decir de manera satisfactoria en el tiempo y el lugar-, exceptuando en un asentamiento que ya sea suficientemente versátil en cuanto a producción como para poseer las bases necesarias para realizar una producción nueva y añadida. Las ciudades pueden construir esa clase de versatilidad, a menudo de manera muy rápida, en parte como resultado de sus industrias para la exportación ya existentes (si están razonablemente diversificadas), y, en parte, como resultado de sus más sencillas realizaciones previas en el campo de la sustitución de importaciones, y, en parte, a través de las complejas relaciones simbióticas entre los diferentes productores. En segundo lugar, los mercados urbanos -tanto de los consumidores como de los productores- son a un tiempo diversos y concentrados. Ambas cualidades de los mercados locales convierten la producción de numerosas clases de productos y de servicios en económicamente viables, y que no serían posibles en lugares rurales, en grupos de pueblos o en pequeñas ciudades-mercado, y más especialmente en el momento en que está comenzando la producción de artículos que en otro tiempo se importaban y que están dando los primeros pasos en los mercados.

La vida económica se desarrolla gracias a las innovaciones, y se expande gracias a la sustitución de exportaciones. Estos dos procesos económicos fundamentales se hallan estrechamente relacionados, siendo ambos funciones de las economías urbanas. Más aún, el éxito en la sustitución de importaciones ocasiona adaptaciones en el diseño, en los materiales o en los métodos de producción, y todo eso requiere innovar e improvisar, especialmente en el campo de las materias primas y los servicios.⁵⁰⁵

Como vemos en la cita de Jacobs (o vimos a través de Castells), el proceso industrial es, principalmente, un *proceso urbano*. Las relaciones que se establecen entre las diferentes empresas, el aglutinamiento de la mano de obra, los servicios ofertados y el gran mercado diseñado en unos cuantos kilómetros cuadrados permite una fabricación intensiva, especializada, tal y como hemos visto que se ha desarrollado a lo largo del siglo XX, cuando la *producción en masa* era el sistema indicado para expandir el sistema como una balsa de aceite pero para un marco "encerrado" en el Estado-nación. También es esta la propuesta actual, pero para un marco global: el mundo.

Además, hay otro hecho confirmado, aunque se haya pretendido transformar idílicamente. La empresa es física, la producción es física y, por lo tanto, tiene límites físicos. ¿Cuáles son estos? Aquellos hasta donde puede controlar el proceso y la incertidumbre que crea la

⁵⁰⁵ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Anel, Barcelona, 1986), p. 45

distancia. Y, es que, conforme aumenta la distancia entre su centro decisor y el lugar donde se realizan las actividades sobre las que se han decidido, la fuerza de éstas se diluye en el camino. El proceso es sencillo: fabricar en casa y vender al mundo apoyado en complementos diferenciadores locales. Así lo entendió Philips cuando replegó toda su estructura hacia Eindhoven.

Los japoneses nos enseñaron el valor de buscar una estrategia mundial con productos normales. Disponen de una tremenda ventaja en los costes al ser capaces de abastecer el mercado mundial desde sus fábricas de Japón. Nosotros estamos tratando de competir basándonos en la fabricación país por país, con todos los costes asociados que supone una explotación fragmentada (Dekker, Presidente de Philips hasta 1986)

Estados Unidos es el campo de batalla más grande y sofisticado para varios productos electrónicos importantes. Para poder competir, Philips necesita tener una presencia clara y directa allí. La disolución del consorcio concuerda con nuestra estrategia mundial, que de cara al futuro precisa de una organización internacional más integrada, capaz de afrontar la prueba de la competencia mundial (Van de Klugt, Presidente de Philips desde 1986)⁵⁰⁶

Eso es un hecho que en otro nivel, pero con caracteres similares, demostró Crozier a través de su estudio del *fenómeno burocrático*. Y, es que, el proceso decisor en la empresa actual se asemeja mucho a la organización estratificada de la burocracia pero, como hemos comentado, en el *umbral de la empresa*. La decisión la toma quien solicita el producto y la transmite a su abastecedor, éste al suyo,.... Es lo que se denomina el *sistema pull*. A cambio de ello, se establece un precio por la actividad. Sin embargo, ésta debe ser realizada en unos tiempos marcados por la necesidad del cliente. En ese momento, la *distancia* se toma en un elemento clave dentro del modelo. De ahí que la empresa solicitadora de servicios dependa, de alguna manera, de la distancia "relativamente" corta, o que asuma los costes del traslado y almacenaje.

Como ya hemos visto, en el interior del territorio al que afectan, todas las fuerzas de una ciudad actúan juntas y equilibradas de una manera bastante razonable. No es así cuando aquellas mismas fuerzas alcanzan regiones distantes, como siempre terminan por hacer. Se trata de algo así como si la red de lazos económicos completos con los que una ciudad ata a su propio territorio dependiente se desanudasen cuando alcanza los límites de otra región urbana. Los diferentes hilos mercados, puestos de trabajo, tecnología, traslados de empresas y capital- se separan del tejido y comienzan a actuar por sí mismos, siguiendo cada uno de ellos su propia manera idiosincrásica. Es ésta la forma en que las ciudades modelan economías raquíticas y extravagantes situadas en regiones alejadas⁵⁰⁷

⁵⁰⁶ "El grupo Philips", en H. Mintzberg, J. Br. Quinn y S. Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), pp. 341 y 343

⁵⁰⁷ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), p. 67

Sin embargo, no es la ciudad física donde se desarrolla el verdadero marco necesario. Es en el concepto *metrópolis* donde tiene cabida dicho proceso. Éste abarcará a varias ciudades como base para su existencia. Así, la configuración de una red relacional entre ellas, donde se desarrolle dicho marco de intercambio interno de bienes y productos, es el elemento clave. Será en este ámbito donde, a través del desarrollo de nuevas capacidades y de las *economías de escala* se genere la *capacidad competitiva excelente* necesaria respecto a otras metrópolis sitas en torno suya. Sin embargo, el proceso deberá estar basado, constantemente, en la *orientación hacia el exterior*, ya que el propio modelo no puede absorber todo lo que produce o, lo que es peor, se volverían a producir los errores del modelo orientado hacia el interior.

A) Superioridad de la exportación por razones técnico-económicas

- La exportación permite una mejor utilización de la capacidad industrial y un dimensionamiento adecuado de las empresas, dada la limitación del mercado interno para muchas actividades en muchos países
- Aumenta la productividad al emplear los recursos en el uso más productivo mientras que en el modelo proteccionista se pueden potenciar actividades ineficientes
- Posibilita la especialización horizontal, ofreciendo gamas estrechas de productos con posibilidades de comercializar en términos de comercio intraindustrial
- El énfasis de estas economías en el aprendizaje tecnológico posibilita notables crecimientos de productividad
- La competencia obliga a revisar continuamente las calidades y precios ofrecidos

B) Costes de la industrialización sustitutivo de importaciones: entre otros

- Restringe las cantidades ofrecidas, al limitar las importaciones
- Incrementa los precios
- El tipo de cambio puede estar sobrevalorado, perjudicando a algunas actividades, particularmente las exportadoras
- Actúa contra los sectores no protegidos, como la agricultura
- Puede cohibir la aparición de industrias nuevas por la protección de las establecidas

C) La política sesgada a la exportación parece menos distorsionadora

- La exportación impone restricciones a las arbitranedades políticas, porque a corto plazo se perciben los costes de las políticas inadecuadas
- El tipo de cambio es más realista
- El mercado de referencia es más extenso y competitivo y transmite con rapidez las señales de ineficiencia⁵⁰⁸

Una de las características claves de este arquetipo desde su perspectiva interiorizada era la capacidad de desarrollar un proceso de *importación-sustitución-exportación* respecto a otros productos. En este modelo más especializado, también tiene su importancia aunque estarán implicadas otras formas sustitutivas, como el *comercio intraempresarial* del modelo *eclectico del comercio internacional*. Así, siendo la tónica principal del sistema que hemos

⁵⁰⁸ KRUEGER, A. O., Cándido Muñoz Cid, *Estructura económica internacional* (Editorial Civitas 1996, Madrid), pp. 179-80

explicado es la eliminación de la *autarquía empresarial*, aplicándose a partir de ella un modelo de producción basado en las *economías de escala* y en el *comercio intraindustrial e intrasectorial*, ¿cómo se llevará a buen fin ese proceso de *importación-sustitución-exportación*?

A través de tres elementos:

1- A través del *proceso elaborador de nuevos productos* de la casa matriz o la empresa principal que desarrolle el sistema (investigación I+D).

2- A partir de *pequeños cambios provenientes de sinergias* que se desarrollen en las relaciones comerciales de las empresas participantes.

3- A través del *tiempo*. Como vimos, a partir de pequeños cambios infinitesimales, el producto futuro es totalmente diferente al actual.

Pero, en un mercado donde el ciclo de vida del producto se ha reducido de forma notoria, ¿es posible esperar mucho? Los pequeños cambios dan, como vimos, capacidad de *monopolio temporal* a la empresa que lo desarrolla. Es la capacidad de desarrollar ese pequeño monopolio lo que permite mantener productos relacionados a lo largo del tiempo. En este proceso será determinante el *comercio intraindustrial con pequeñas empresas* que elaboren *complementos diferenciadores*, ya que permitirá al producto alcanzar diferentes segmentos de mercado con muy pocos cambios reales en sus prestaciones y diseño.

Una cuchara de plata labrada a mano, de un valor comercial que oscila entre diez y veinte dólares, no es de ordinario más útil -en el primer sentido de la palabra- que una cuchara del mismo material hecha a máquina. Puede incluso no ser más útil que una cuchara fabricada a máquina de algún metal "bajo", tal como el aluminio, el valor de la cual no pueda ser mayor de diez a veinte centavos de dólar. Por lo general, el primero de esos utensilios es, en realidad, menos eficaz para su finalidad ostensible que el segundo. Inmediatamente se aduce la objeción de que, considerando la cuestión desde este punto de vista, no se toma en cuenta uno de los usos principales, si no el principal, de la cuchara más costosa, la cuchara labrada a mano agrada a nuestro gusto, a nuestro sentido de lo bello, en tanto que la hecha a máquina y de un metal bajo no tiene ninguna función útil aparte de su eficacia bruta.⁵⁰⁹

La función la *gran empresa* en el marco metropolitano será realizar la cuchara; la función de la *pequeña empresa* darle la plata y labrarla. Esa será la forma de que un único producto abarque la mayor cantidad de tamaño de mercado, a través de pequeños cambios provenientes de la conjugación de "esfuerzos" entre la *gran* y la *pequeña empresa*. De todos

⁵⁰⁹ VEBLEN Thorstein, *Teoría de la clase ociosa*, (Fondo de Cultura Económica, México D F, 1995), p 132-3

modos, el proceso es más complejo que este pequeño ejemplo que hemos puesto. Y, es que, a través de las *economías de escala*, tendremos empresas que, como 3M, se dediquen al campo de los sustratos, revestimientos y adhesivos pero que, aparentemente, realicen una cantidad impresionante de productos (desde diskettes para los ordenadores pasando por los proyectores,...). Lo mismo sucederá, por ejemplo, en el sector del automóvil. Una empresa puede, únicamente, realizar una parte del motor (el elemento con un I+D intensivo invertido por la empresa), y la carrocería; el resto podrá obtenerlo a través del *comercio intraindustrial* y las *economías de escala*. Por supuesto, también realizará la labor de montaje final.

Sin embargo, en este modelo de entorno propuesto tras el reconocimiento de la *mundialización del mercado*, los poderes públicos locales también deben contribuir en la elaboración de marcos idóneos para la competitividad. No se trata de generar competencia interna sino, en este aspecto, favorecer el "entendimiento" de las diferentes empresas de la metrópoli. Cuando se habla de competitividad se refiere, principalmente, a la competitividad externa. Eso es lo que nos explicó Mintzberg cuando comentaba sobre las "P's" de la competitividad. La estrategia se elabora, habitualmente, como un planeamiento defensivo en su localización y, desde ahí, realizar incursiones en el entorno, es decir, en el resto de los mercados. Esa es también la propuesta de a MITI japonesa cuando define las características que debe poseer la *tecnópolis* en el mercado del futuro. En sí misma, se trata de establecer un marco idóneo de desarrollo de I+D, por lo que no dependerá exclusivamente de la actividad local principal o, lo que es más peligroso, de una actividad local pero que tenga su centro neurálgico en otra metrópoli. El fin último es encontrar y desarrollar nuevos productos diversificando riesgos futuros a la vez que se contribuye con valor añadido al sostenimiento en el mercado de los que ya se están realizando.

La respuesta no tardó en llegar: las leyes para acelerar una *tecnópolis* basada en las industrias de alta tecnología (Leyes para las *Tecnópolis*) fueron aprobadas por la Asamblea Nacional en 1983, y el proyecto comenzó bajo la dirección del Comité para las *Tecnópolis* con un rígido programa: elección de los emplazamientos en 1984, finalización de las obras de infraestructuras físicas en 1990 y finalización del desarrollo de cada una de las *tecnópolis* para el año 2000, con el objetivo de generar un «*tecno-archipiélago*» en el siglo XXI. Los emplazamientos elegidos tendrían que cumplir criterios rigurosos

1. Una superficie total (en uno o más lugares) de 1 300 km² o menos
2. Empresas ya existentes con potencial para el desarrollo de la alta tecnología

3. Fácil disponibilidad de zonas industriales, con suministro de agua y existencia de áreas residenciales.
4. Ya debería existir una ciudad (ciudad madre) con 150.000 habitantes o más.
5. Ya debería existir una universidad dedicada a la formación o a la investigación en alta tecnología.
6. Acceso a medios de transporte de alta velocidad que permitan hacer el viaje de ida y vuelta desde Tokio, Nagoya y Osaka en un día.

Era importante que las tecnópolis no fueran meros centros de producción de alta tecnología, sino que desarrollaran también la capacidad innovadora del I+D local para así estimular el desarrollo a este nivel de este tipo de industria...

Se suponía que, de este modo, el programa no sólo beneficiaría a las grandes empresas, más proclives a reubicar o a instalar nuevas plantas filiales, sino también a las pequeñas y medianas empresas, ayudando así «al verdadero fundamento de la revolución tecnológica» en las áreas de tecnópolis...⁵¹⁰

Como observamos, según el modelo metropolitano de la MITI japonesa, la ciudad y su entorno, de forma conjunta, juegan un papel fundamental en dicho proceso. Esta propuesta confiere un papel altamente destacado al poder público dentro de la actividad económica de la metrópoli debido a:

- 1- la disposición de capital para el desarrollo de centros de investigación a través de la Universidad (lo que se denomina *capital riesgo*), y
- 2- la ostentación de las competencias respecto a las infraestructuras que deben desarrollarse alrededor del nuevo marco.

Así, todo el proceso forma un único procedimiento. Inversión pública para favorecer la maduración de un producto (apoyado, generalmente, en una *gran empresa*) que sea capaz de desarrollar un marco de *comercio intraindustrial* capaz de generar y sostener en dicho proceso a las pequeñas empresas y al sector terciario. Aparentemente, es la única manera de desarrollar un enclave de empleo en un mercado cada vez más complejo tecnológicamente, y más dependiente de lo que ocurre en el mundo.

UN PAPEL ESPECÍFICO PARA EL BILBAO METROPOLITANO

Por el contrario, sí que aparece un papel específico del área metropolitana en lo que se refiere a los servicios avanzados; especialmente, si no se trata de definir este área como un espacio posindustrial sino como uno metaindustrial (es decir, donde se producen sinergias entre la industria y los servicios avanzados que permiten un desarrollo conjunto y acumulativo de ambas actividades), y si se concibe su diseño no como resultado de unas ventajas comparativas previas inexistentes, sino como fruto de una acción que sea capaz de coordinar las voluntades capaces de desarrollar las ventajas competitivas potenciales que encierra un área con una importante concentración demográfica y económica, con una elevada densidad de empresas relativamente grandes, y situada en un macroespacio donde no existe ninguna otra concentración de estas características.

⁵¹⁰ CASTELLS Manuel y HALL Peter, *Las Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*, (Alianza Editorial, Madrid, 1994), pp. 171-2.

Desde este punto de vista, el Plan se puede concebir como formado por tres círculos diferentes de planteamiento y de actuación.

El primer círculo es esencialmente interno y se refiere a las sinergias que se pueden encontrar en el interior mismo del área metropolitana como resultado de su concentración humana e industrial...

El segundo círculo es de dimensión regional y se refiere a la influencia positiva que, como suministradora de servicios avanzados, puede ejercer el área metropolitana en el País Vasco. Esta es una apuesta central no solamente para Bilbao -en cuanto que le ofrece la posibilidad de aprovecharse de economías de escala más significativas-, sino para el conjunto de la economía vasca -en cuanto que es la única posibilidad que tiene de interiorizar el desarrollo de este tipo de actividades- ya que no existe en la CAPV ningún otro núcleo urbano capaz de desempeñar un papel alternativo al respecto.

El tercer círculo viene representado por el posible papel que el área metropolitana puede desempeñar en el Noroeste de España. En este espacio, aunque con una intensidad lógicamente menor, se reproduce la misma situación que la que el área tiene respecto a la CAPV; es decir, un interés mutuo en el desarrollo de un centro suministrador de servicios integrado en la cultura y en la problemática de la zona, en la cual encuentra la dimensión suficiente para avanzar en la escala de sofisticación de su oferta de servicios.

El cuarto círculo es en realidad también el *primer deseo*, ya que mientras las tres cuestiones anteriores se plantean en un entorno definido socioeconómicamente (área metropolitana), políticamente (la CAPV) o espacialmente (Noroeste de España), esta cuarta cuestión se plantea en un entorno que está aún por hacer y que por el momento responde más a una realidad negativa (oponerse a la tendencia a la penfenzación conjunta respecto a los ejes de crecimiento europeos) que positiva (bases objetivas o subjetivas para desarrollar una acción común). En este caso se trata del papel que el área metropolitana podría desempeñar si el Eje Atlántico se consolida o llega a tener alguna dinámica propia, ya que, en este posible espacio de proyección, el área metropolitana aparece claramente como la concentración urbana con mayor capacidad para desempeñar un papel central como suministrador de actividades de alto nivel, debido a la existencia previa de una importante concentración industrial y humana. Aunque, evidentemente, sería necesario definir el papel del área metropolitana teniendo en cuenta la existencia de otros centros significativos tales como Burdeos... parece claro que la consolidación del Eje Atlántico supondría una atractiva posibilidad para el desarrollo de los servicios y otras actividades de vanguardia en el Bilbao metropolitano.⁵¹¹

No se trata únicamente de la MITI japonesa; se trata de un proceso que marca y marcará al conjunto de la economía mundial y, por ende, a los diferentes Estados-nación desarrollados hasta el momento. Se buscan productos o conceptos maduros para zonas determinadas, zonas únicas que se relacionan con otras zonas, no a través de las relaciones internacionales clásicas sino a través de las nuevas relaciones comerciales. Así, se desarrollarán, como hemos dicho, *productos físicos* como las tecnologías medioambientales,... o *productos metropolitanos como concepto* (por ejemplo, el turismo). Sin duda, el concepto "turismo" posiblemente marque el devenir de la zona mediterránea de España como un punto fuerte dentro de su marco metropolitano. Así, en torno a éste se desarrollarán *economías de escala* en las ofertas de las agencias (Tour-operadores), en los viajes, en las ofertas de alojamiento...

⁵¹¹ DEL CASTILLO Jaime, ARTETA Rosa y BERROETA Belén, "Desarrollo tecnológico en la industria, desarrollo de los servicios avanzados y parque tecnológico: lo urbano y lo no urbano en el País Vasco", en J. Rodríguez, M. Castells, Cr. Narbona y J.L. Curbelo (Edts), *Las grandes ciudades: debates y propuestas*, (Economistas Libros, Madrid, 1991), pp. 261 a 264.

Esta es la realidad del entorno que rodea hoy a los procesos económicos, políticos y sociales del "nuevo mundo". Pero, ¿qué papel juega el Estado en este nuevo marco productivo? El Estado *reconocerá el nuevo papel metropolitano*, y en particular, esta especial *simbiosis inter-metropolitana e intraindustrial*. Y, es que, el capital puede moverse libremente, pero será el desarrollo metropolitano alrededor de productos maduros quien genere riqueza. El precio a pagar por éste será la pérdida de su dimensión soberana en muchos de los aspectos de un marco político-geográfico clásico. A ello se contrapondrá basándose en el reconocimiento internacional de su dimensión, además de ostentar la *legitimidad en los medios de violencia* pero, sobre todo, de las *capacidades de vigilancia* (a través de la administración):

El sistema administrativo del estado capitalista, y de los estados modernos en general, debe interpretarse en términos del control coordinado que ejerce sobre delimitadas áreas territoriales. Como dije antes, ningún estado pre-moderno pudo aproximarse al nivel de coordinación administrativa desarrollada por el estado nacional.

Tal concentración administrativa depende a su vez del desarrollo de capacidades de *vigilancia* que sobrepasan con creces aquellas propias de las civilizaciones tradicionales, y los aparatos de *vigilancia*; constituyen una tercera dimensión, asociada como el capitalismo y el industrialismo, al nacimiento de la modernidad. La *vigilancia* se refiere a la supervisión de las actividades de la población en la esfera política, aunque su importancia como base del poder administrativo no esté bajo ningún concepto limitada a esa esfera...

Hay que resaltar una cuarta dimensión institucional: el *control de los medios de violencia*...⁵¹²

Por ello, no parecen quedar muchas más alternativas. Esa es, por tanto, la ambigüedad del Estado moderno. Reconoce su pérdida de poder, pero mantiene cara al exterior (cuando menos), el reconocimiento de *única unidad*. Mantiene el sistema administrativo y el consiguiente grado de *vigilancia* de su condición modernizante. A su vez, sigue ostentando el control de los medios de violencia. Sin embargo, deberá compartirlos con las metrópolis a través de procesos descentralizadores garantizando la flexibilidad y el control diferencial que necesitan todas ellas para su desarrollo. Todo este proceso será una forma de uniformizar la propia estructura interna de dichos Estados. Así pues, el nuevo papel del Estado-nación se convierte en la de *canalizador de oportunidades* entre las diferentes metrópolis. De esa forma podrá transmitir recursos de las zonas más prósperas a las que lo son menos. Es una forma de reconocer

⁵¹² GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 62.

la reivindicación sobre el Estado-nación de Galbraith en su libro *La tercera vía*. También es otra forma de potenciar el papel de la sociedad civil de todas estas zonas metropolitanas, reconociéndolas como tales, pero observando también a cada uno de los ciudadanos (conjuntamente y sin exclusiones), como ciudadanos de pleno derecho con intereses particulares, sociales, y globales. Es el *reconocimiento de la sociedad total y de la sociedad particular*.

¿Está el Estado-nación convirtiéndose en una "ficción", como sugiere Ohmae, y el gobierno en algo obsoleto? No, pero su forma está cambiando. La globalización "se aleja" del Estado-nación en el sentido de que algunos de los poderes que las naciones poseían incluidos los subyacentes a la gestión económica keynesiana, se han debilitado. No obstante, la globalización también "presiona" hacia abajo -crea nuevas demandas y también nuevas posibilidades de regenerar identidades locales-. El repunte reciente del nacionalismo escocés en el Reino Unido no debería verse como un ejemplo aislado. Es una respuesta a los mismos procesos estructurales que se dan en otros lugares, como Quebec o Cataluña. Los nacionalismos locales no están desintegrándose ineludiblemente. Puede que Quebec opte por separarse de Canadá, como Escocia del Reino Unido. Alternativamente, puede que ambos sigan el camino catalán, constituyendo partes cuasiautónomas de un ente nacional mayor...⁵¹³

Sin duda, la nueva dimensión del Estado no será tan amplia como antaño; sin embargo, debe ser el garante de que las oportunidades se transmiten no sólo a las empresas, no sólo al sistema económico, sino que también lo hace al conjunto de la sociedad. Ese es el nuevo reto del Estado aunque, a la vez, debe reconocer que puede haber marcos que quieran desligarse de su lado por cuestiones culturales, sociales... Esa es una forma más de activismo cívico, siempre y cuando se cumpla la igualdad de oportunidades, en todos sus aspectos, para el conjunto de la ciudadanía de esa zona en concreto.

Por último, alrededor del nuevo Estado-nación, surge un ente superior, un espectro que aglutinará a un conjunto importante de metrópolis y de Estados-nación formando un único marco cuyo papel fundamental es el de generar condiciones idóneas para el desarrollo conjunto de todas las metrópolis. Es un modelo *pluri-estatal* que dará una nueva dimensión a la metrópoli, desarrollando infraestructuras que favorezcan el comercio entre ellas y así, a través de la estabilidad, se garantice el sistema a largo plazo. También destinarán subvenciones como forma de redistribuir eficazmente la producción permitiendo la *exclusividad de la especializa-*

⁵¹³ GIDDENS Anthony, *La tercera vía. La renovación de la socialdemocracia*. (Taurus, Madrid, 1999), p. 44.

ción (garantía en el tiempo), a la vez que favorece la integración y el desarrollo de todas las zonas del nuevo contexto.

Regiones que carecen de ciudades propias para sustituir importaciones, se han beneficiado después de todo, en uno u otro grado, de la abundancia sin precedentes de préstamos, concesiones y subvenciones. Se supone que esos beneficios han actuado aquí y allá para traer a la vida a ciudades capaces de sustituir importaciones allí donde más falta hacían. En ese caso, incluso aunque muchas ciudades más antiguas pueden haber sucumbido a la senilidad económica, en conjunto el estado de cosas puede ser que no sea tan malo. Si se han creado abundantes ciudades nuevas, éstas generarán nuevos mercados urbanos solventes, traslados de industrias y traslados potenciales, abundantes puestos de trabajo urbanos nuevos y rentas, por no decir nada del capital para su propio desarrollo continuado. Regiones abastecedoras que en un tiempo han sido económicamente inertes, economías trasladadas, regiones que han sido desalojadas o abandonadas, se convertirán pronto en regiones urbanas bien desarrolladas y prósperas...

Me reafirmo en que los préstamos, las concesiones y las subvenciones concedidas a regiones que carecen de vigorosas ciudades pueden modelar regiones inertes, desequilibradas o permanentemente dependientes, pero no son útiles para crear economías que se autogeneren, lo que es lo mismo que decir para crear ciudades que sustituyan importaciones. El fracaso reside en el hecho de que son préstamos, concesiones y subvenciones; esos huevos de oro, al ser sólo de oro, no incuban polluelos.³¹⁴

De tal forma, el papel de dichos marcos metropolitanos es incubar polluelos. Y se producirá a través de las subvenciones y de la elaboración de un producto maduro en el que especializarse e iniciar todo el proceso. Para ello, el Estado-nación como *canalizador de oportunidades* y el ámbito *pluri-estatal* como protector y garante de las mismas se convierten en los dos nuevos ejes, los dos nuevos actores junto a la metrópoli, el verdadero líder del proceso. Son ellas tres las que deben garantizar, en última instancia la *inclusión en este proceso excluyente*. Son las tres garantes del ciudadano como tal, en todas sus dimensiones y con todas sus necesidades. Ese es el último papel que debe satisfacer.

³¹⁴ JACOBS Jane, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, (Editorial Ariel, Barcelona, 1986), pp. 119-20.

III. ALGUNAS CONSECUENCIAS SOCIALES

A lo largo de esta investigación hemos observado como la configuración de la empresa cambiaba de un modelo donde la *expansión del mercado era en el eje dominante* de todo el proceso por otro donde la *configuración y el control de lo que acontecía en el interior* se convertía en el propósito fundamental de éste. Es el paso de un modelo productivo con una *dimensión horizontal y vertical* a uno nuevo donde la principal dimensión que se desarrolla es la *horizontal*. ¿Qué significa esto según lo observado hasta el momento? Significa el relevo de un modelo productivo basado en la configuración cerrada de la producción por otro donde la producción es abordada desde el firme propósito de la *eliminación de la autarquía empresarial a través del mecanismo de los precios*. Como afirmaba Coase, desde dicha perspectiva, una empresa podrá crecer o disminuir según sea su demanda sin comprometer en dicho proceso recursos fijos propios⁵¹⁵. Ese es el propósito del *Core business*. Así, la especialización en aquellos marcos donde los recursos de la empresa están comprometidos plenamente se convierte en el "parapeto" de la misma respecto a un mercado donde la expansión física ha dejado de ser el paradigma del crecimiento para pasar a observarlo a través del volumen de producción y la reducción de los costes. Es en el intento de satisfacer este propósito donde se desarrolla lo que se denomina como *economías de escala*. Por ello, la interrelación de la actividad productiva y/o económica en torno a lo que hemos denominado como el *umbral de la empresa* es la que determina el nuevo marco de relaciones entre ellas. Es lo que se conoce como *comercio intraindustrial*.

Sin embargo, no es el único cambio que se produce con el desarrollo de los *modelos macroeconómicos basados en la expansión (monetarismo y expansión de la oferta)*. Acompañando a dicho marco debe elaborarse una nueva filosofía en el consumo. *El cambio debe englobar a la sociedad*. Este es uno de los más importantes pasos desde la perspectiva de la relación sociedad-mercado: el paso del consumo de masas al consumo *utilitarista*. Aunque parezcan semejantes, son diferentes. El segundo, cuando lo desarrolló Jeremías Bentham (finales del siglo XVIII-principios del XIX), posiblemente no tuviera la oportunidad de concretar-

⁵¹⁵ Ver pág. 147, cita 205

se por dos motivos:

- porque, entonces, dicho modelo abarcaba a un pequeño volumen de mercado, y
- porque, posiblemente, era más rentable desarrollar procesos expansivos a través de pocos productos (*especialización productiva*) y llegar a un alto volumen de mercado que establecer el *"vínculo" de la felicidad* con el consumidor como individuo.

Sin embargo, cuando en la década de los setenta se observó que la posibilidad real de abarcar un mayor tamaño de mercado a través del gran volumen de únicos productos había disminuido, admitiendo que *la sociedad demandaba nuevos productos* pero que, sobre todo, después de lo acontecido entre General Motors y Toyota⁵¹⁶ *la competencia mundial era un hecho*, se comprendió que el nuevo modelo productivo debía ser otro, a saber: el *proceso de producción de flujo continuo*. La *reducción de los costes* era la nueva realidad de la competencia en el mercado mundial, por lo que se articuló:

- un *nuevo modelo de producción interno* (dicho modelo de producción), y
- un *nuevo modelo relacional intraindustrial externo* (el mecanismo de los precios apoyado en el proceso de metropolización).

Esta configuración era una "sugerencia" a la empresa -como organización- de su incapacidad de englobar el mercado mundial con pocos productos pero, también, era el reconocimiento del surgimiento de otros competidores por el mismo espacio, lo que enarbóla la *filosofía de la mundialización* como un marco desafiante, no por el que había que luchar, sino en el que sobrevivir.

Un sistema de calidad es un camino sin fin, no se trata de alcanzar la calidad, el objetivo es el cambio de cultura de la organización que permita mejorar constantemente como forma de asegurar el futuro.

En suma, el objetivo último de la supervivencia rentable en los mercados actuales ⁵¹⁷

⁵¹⁶ Aquí hemos situado el punto de partida donde la empresa comprendía que el mercado mundial era un hecho y que, lo más peligroso, podía "desfigurar" su relación con su propio entorno, en el caso de General Motors, el mercado norteamericano. Ver pág. 67 y ss.

⁵¹⁷ SENLLE Andrés y STOLL Guillermo A., *Calidad Total y Normalización ISO 9000 Las Normas para la calidad en la práctica*, (Ediciones Gestión 2000, Barcelona 1995), pp. 108 y 31.

Estados Unidos es el campo de batalla más grande y sofisticado para varios productos electrónicos importantes. Para poder competir, Philips necesita tener una presencia clara y directa allí. La disolución del consorcio concuerda con nuestra estrategia mundial, que de cara al futuro precisa de una organización internacional más integrada, capaz de afrontar la prueba de la competencia mundial (Van de Klugt, Presidente de Philips desde 1986) ⁵¹⁸

Todo este nuevo contexto se apoya, como hemos dicho, en el flujo continuo. Y éste se apoya en el desarrollo de *nuevas tecnologías*. Así, al configurarse sobre esta base, la estructura global de la organización pasa de situarse en la dimensión horizontal como productor y el la vertical como controlador ha hacerlo, básicamente, en una sola: la *dimensión horizontal*⁵¹⁹. Según dicho proceso, no se necesita mantener toda la estructura de la organización si lo que se pretende es la especialización productiva. De hecho, toda la configuración normativa se desarrolla en la propia máquina, en el propio flujo. Si recordamos, en dicho contexto, el establecimiento *puntos de recogida, análisis y almacenaje de la información*⁵²⁰ se convierte en un elemento clave dentro del sistema, pero es más importante que esos mismos puntos desarrollen circuitos de *retroinformación*, circuitos donde el *feed-back informativo* realmente constantemente al proceso corrigiendo los posibles errores o confirmando la *idoneidad* del mismo⁵²¹. Así, el circuito que en el anterior modelo tendía hacia la verticalidad ascendente se desarrolla ahora en el mismo proceso, en la misma máquina. A partir de dicho proceso, configuraciones organizativas como el *autocontrol*, los *círculos de calidad*,... confirman -junto a la consideración de Leonard Sayles de los cuadros intermedios como la *grasa de la organización*⁵²²-, dicha tendencia hacia la horizontalización del proceso en detrimento de la doble dimensión.

Como hemos dicho, el proceso no se refuerza en la organización interna sino en el umbral de la empresa y el flujo continuo horizontal. Ello determina, de alguna manera, la configuración del mercado. Y, es que, el *mercado de masas* es diferente del *mercado utilitarista*. Sus métodos son semejantes; ahora bien, mientras el mercado de masas se basaba en la extensión de la capacidad de consumir para luego poder consumir, el mercado utilitarista se

⁵¹⁸ "El grupo Philips", en H. Mintzberg, J. Br. Quinn y S. Ghostal, *El proceso estratégico*. (Prentice Hall, Madrid, 1998), pp. 341 y 343

⁵¹⁹ Ver pág. 304 y ss

⁵²⁰ Ver pág. 265 y ss

⁵²¹ Ver pág. 265 y ss

⁵²² Ver pág. 303, cita 451

basa en la reducción de costes para que el mercado pueda acceder a dicho consumo. Mientras el primero veía que debía, en primer lugar, "alimentar" el mercado para luego alimentarse de éste, el segundo afirma que a través de la reducción de costes el mercado consumirá. La máxima expresión del modelo de desarrollo de un *mercado de masas* la tenemos en la determinación de Ford de subir los salarios a sus trabajadores muy por encima del mercado laboral de entonces para que sus propios trabajadores pudiesen adquirir el coche que fabricaban. El *mercado utilitarista* se basa en el reconocimiento de un porcentaje de la población mundial de la mayor parte de la riqueza (según la fórmula de Pareto, el 20 por cien de la población posee el 80 por cien de los recursos monetarios), por lo que la empresa deberá intentar satisfacer las necesidades de dicho mercado, la consecución de su máximo grado de felicidad y bienestar. Es lo que Galbraith denominó como *La cultura de la satisfacción*.

Este fenómeno no está limitado al campo de la gestión industrial. En los asuntos humanos, generalmente, un pequeño porcentaje de personas poseen la mayor parte de la riqueza y unos pocos países tienen la mayor parte de la población del mundo. El principio se extiende a los fenómenos biológicos y de otra naturaleza, p. e., un pequeño porcentaje de las especies biológicas cuentan por el grueso de la población animal, un planeta contiene el grueso de la masa del sistema solar.

Lo que se hace evidente a través de estos fenómenos es el principio de «los pocos vitales y muchos triviales». Unos pocos miembros de la distribución cuentan con la mayor parte del efectivo. El grueso de los miembros en cantidad (los muchos triviales) cuentan con una parte muy pequeña del efectivo total⁵²³.

En dicho contexto, el *reconocimiento de los recursos humanos como elementos endógenos de conocimiento* se convierte en un elemento fundamental. Los recursos humanos que otorgan valor añadido al producto no se situarán a lo largo de la organización (según el modelo *adhocrático*⁵²⁴), sino en la cúpula del mismo. Así, la capacidad que posea ésta de desarrollar nuevos productos o una configuración del núcleo de operaciones más eficiente determinará en gran parte la carrera de la competitividad de la que nos hablaban Andrés Senlle y Guillermo Stoll. Si recordamos, dichos recursos humanos se consideran como I+D, o lo que es lo mismo, como recursos humanos con un *conocimiento experto* muy elevado. Así, primero el *modelo de crecimiento endógeno*⁵²⁵ y, actualmente, el *modelo neoclásico revisado*⁵²⁶ constituyen los

⁵²³ JURAN, GRZYNA y BINGHAM. *Manual de Control de la Calidad JURAN*, (Editorial Reverté, Barcelona, 1990), p. 18.

⁵²⁴ Ver pág. 279 y ss.

⁵²⁵ Ver pp. 119 y s.

valedores de la empresa como forma de regenerar el proceso productivo y el mercado contantemente a través del desarrollo de nuevos productos.

Por otro lado, aquello que no constituya parte de la cúpula del modelo adhocrático desarrollará su actividad de forma similar a la que nos mostraba Mintzberg en el modelo de *producción de masas*, a saber: la *configuración mecanicista*. Aquí se enarbolará todo lo comentado respecto a la *producción de flujo continuo*, *economías de escala*,...

Todo esto no es sino otra forma de decir que la organización mecanicista es una configuración, una especie, como las otras, adaptada a su propio contexto, pero no apta para los demás. Sin embargo, a diferencia de otras, es la configuración dominante en nuestra sociedad especializada. En tanto en cuanto demandemos bienes y servicios baratos y, por tanto, necesariamente estandarizados, y, en tanto en cuanto la gente siga siendo más eficiente que las máquinas reales para facilitarlos, y que sigan deseando hacerlo, la organización mecanicista permanecerá entre nosotros -al igual que sus problemas⁵²⁷

Como podemos observar, se establecen dos criterios diferentes dentro del modelo de producción: *el conocimiento y el operativo*. Esta configuración forma parte del propio proceso utilitarista donde el consumidor se busca en un mercado determinado (mundial, continental, nacional o local), pero con visos de pertenecer a un segmento de población diferente al resto, por lo que sus necesidades para "ser feliz" también son diferentes. Ese fue uno de los grandes descubrimientos de los analistas de mercados tras lo acontecido en los años setenta: la sociedad puede dividirse en diferentes segmentos con diferentes necesidades.

El aspecto esencial de la segmentación es la consideración del mercado, analizado desde el lado de la demanda, no como un todo unitario y uniforme sino como integrado por un conjunto heterogéneo de compradores, con distintas características, necesidades o deseos y, en consecuencia, conductas de compra diferenciadas. Si se quiere satisfacer a los clientes e incrementar las ventas hay que proponer una oferta diferenciada a cada grupo de consumidores⁵²⁸

Por ello, el plazo del ciclo de vida del producto en el mercado se reduce por lo que éste permanece en constante innovación. De este propósito orgánico surge otra de las características del nuevo mercado: el *desarrollo de la analogía* como un elemento que permite rege-

⁵²⁶ Ver pág. 120 y s

⁵²⁷ MINTZBERG Henry, "La organización mecanicista", en H. Mintzberg, J. B. Quinn y S. Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), p. 530

⁵²⁸ BELLO Laurentino, VÁZQUEZ Rodolfo y TRESPALACIOS Juan A., *Investigación de Mercados y Estrategia de Marketing*, (Editorial Civitas, Madrid, 1996), p. 233

nerar e innovar en un espacio de tiempo corto con productos que no provocan grandes "traumas tecnológicos" en el proceso de producción de flujo continuo. Así, la amortización de la tecnología puede abarcar un espacio mayor que si tuviese que adaptarse al ritmo del mercado.

De tal forma, el cambio en la forma de producir y de considerar el mercado (y, por ende, el consumo) afectan, desde nuestra perspectiva, al conjunto de la sociedad (su marco económico, político y social). El paso de un modelo de producción expansivo a otro donde el control y la disminución del coste constituye el eje fundamental, determinará la forma de concebir el conjunto de la sociedad. ¿Cuál es la nueva concepción? La rentabilidad.

1. MODERNISMO O POST-MODERNISMO

Las consecuencias de la modernidad otorgan, aparentemente, una única dirección al marco productivo y económico. Pero, ¿cuál es ésta? ¿Nos encontramos en las puertas del post-Modernismo o, incluso, en su interior? Páginas atrás⁵²⁹ vimos de manera somera este mismo tema. Ahora, vamos a profundizar un poco más.

Galbraith escribió un libro con el mismo título que el primer párrafo de este apartado: *Las consecuencias de la modernidad*⁵³⁰. Desde su punto de vista, las principales derivaciones actualmente en la evolución de éste serían tres:

- la separación espacio-temporal,
- los métodos de desanclaje y
- la reflexibilidad del conocimiento experto.

La primera de las tres hace referencia al desarrollo de la *conexión de la presencia y la ausencia*. El espacio se configura como lugar, como enclave físico. Éste era un elemento fundamental de las sociedades premodernas, no sólo desde su perspectiva física, sino desde la

⁵²⁹ Ver pág. 203 y ss

⁵³⁰ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997)

del entorno familiar en la que un individuo nacía. Ambos determinaban el devenir del individuo en la sociedad en la que se encontraban enclavados. La comunidad en la que nacía le confería un espacio para toda su vida.

La familia -o más apropiadamente, el grupo de parentesco- es importante en las sociedades tradicionales debido en gran medida a que protege a sus miembros contra la incertidumbre. En muchas sociedades primitivas son frecuentes los regalos o donaciones entre parientes, de forma que las personas que han caído en la miseria pueden contar con la ayuda de sus parientes (Herskovits, 1965; Posner, 1980). Un grupo de parentesco es una «compañía de seguros» razonablemente eficaz en tanto que como grupo numeroso de personas sea lo suficientemente reducido como para permitir que sus miembros puedan controlarse entre sí -para prevenirse de los que se conviertan en perezosos o descuidados y para sacar ventaja de la protección que ofrecen otros parientes. Además, se conocen las características personales de sus miembros y su comportamiento puede observarse fácilmente, dado que viven juntos o muy próximos unos de otros.

Los miembros más jóvenes tienden a continuar con las mismas ocupaciones y cultivar la misma tierra que sus padres y demás familiares porque adquieren los conocimientos específicos necesarios de sus familiares más ancianos. De hecho, las familias pueden considerarse pequeñas escuelas especializadas en la preparación de graduados para ocupaciones específicas, para cultivar la tierra, dirigir la empresa familiar, y que además asumen la responsabilidad de certificar las cualificaciones de sus graduados cuando éstas no pueden determinarse fácilmente. La importancia de las «escuelas» familiares en las sociedades tradicionales explica por qué las explotaciones agrarias campesinas son propiedad de una misma familia durante muchas generaciones, y por qué las familias se especializan en la producción de soldados (samurais), clérigos (brahmanes), mercaderes (propietarios de un bazar), granjeros (campesinos), sirvientes y otros trabajadores.⁵³¹

Sin embargo, el paso a la modernidad elabora un nuevo entramado para el individuo, a saber: la sociedad. En él, el individuo puede moverse, ascender o descender socialmente sin estar determinado por su lugar de nacimiento en ninguno de los dos aspectos comentados. Además, la movilidad física se convierte en un configurador de nuevas posibilidades, nuevas oportunidades. Así, el individuo podrá viajar, desplazarse de un sitio a otro y luego tomar al lugar de origen a través de las líneas de comunicación estables entre las diferentes regiones del mundo y, segundo, a través del establecimiento de un mecanismo posibilitador, a saber: el precio. Esta *ruptura entre el espacio y el tiempo* se articula a través de los *mecanismos de desanclaje*.

La *creación de mecanismos de desanclaje* permite determinar el pasado y el presente pero, sobre todo, facilita la configuración racionalizada del futuro. La *aparición del reloj y el control de los usos horarios* favoreció el desarrollo de mecanismos de reordenación del tiempo

⁵³¹ BECKER Gary, *Tratado sobre la familia*, (Alianza Universidad, Madrid, 1987), pp 310-1

y del espacio. En este contexto, no es tan importante el conocimiento horario como la capacidad de determinar con anterioridad espacios físicos y temporales. Por ejemplo, el lugar y la hora de llegada de un tren. El otro mecanismo de desanclaje importante es el desarrollo del *dinero fiduciario*. Así, el desplazamiento físico y temporal permitía trasladar, a su vez, las "riquezas" de los diferentes hombres modernos.

Todo este entramado de *mecanismos de desanclaje* descansan sobre la noción de *fiabilidad*⁵³². La fiabilidad establece vínculos de confianza entre el individuo y los elementos que dan forma al Modernismo. Por ello, ésta descansa en el *conocimiento experto*, tercera característica de las citadas. En esta relación, el individuo como particular se configura como *conocimiento per-se*. Heller, sobre el mismo proceso, dijo que el conocimiento del individuo se desarrollaba bajo la *experiencia de su vida cotidiana* mientras que el conocimiento científico (conocimiento experto) se configuraba a través de la configuración de ley inmutable en el tiempo⁵³³. A la fiabilidad del *conocimiento experto* le acompaña el *riesgo*, porque lo conoce. Sin embargo, el individuo como particular ofrece *confianza* porque, si no, no podría vivir en el mundo moderno⁵³⁴.

Estas son las *características fundamentales de la modernidad* según Giddens. Así, en la actualidad, el desarrollo y potenciación de dichas características es lo que determina la acción del individuo en sociedad. Por otro lado, Heller afirma que el *Modernismo*, pese a basar su fuerza de empuje en la *dialéctica* de todo aquello que produce, pese a construirse a través de la negación de lo admitido, nunca, ninguna de ambas posturas -la consecución positiva y su dialéctica-, puede afirmar con certeza la validez de sus propósitos. Ahí estará la propia *correa de transmisión* que permite ver la perspectiva del futuro como un *no-creado* que debe construirse. Por ello, la negación de la *certeza absoluta* permite reconocer la existencia de la *probabilidad* (el *riesgo* de Giddens). Sin embargo, este reconocimiento podría llevar al hombre a no

⁵³² Ver pág. 222 y s., cita 351

⁵³³ HELLER Ágnes, *Sociología de la vida cotidiana*. (Ediciones Península, Barcelona, 1987), p. 194

⁵³⁴ Ver pág. 205, cita 320

avanzar o a hacerlo sin ningún criterio. Por ello afirma que el reconocimiento de la probabilidad implica también el reconocer la *pluralidad* de las posibles soluciones. De dicho reconocimiento plural surge la necesidad de articular una *ética de lo absoluto*, un hecho que permitirá desarrollar una Historia consecuente, un compromiso único con lo probable⁵³⁵.

Desde una perspectiva más sociológica, el principio *ético de lo absoluto* que ofrece el *Modernismo* se encuentra en el concepto de *libertad*. ¿De dónde surge dicho principio? Para situarnos, debemos partir de un proceso indicado por Max Weber en su *Historia de la economía* y que no es otro que la "*liberación*" de los campesinos de sus tierras como un hecho cierto⁵³⁶. Este proceso determina a la *libertad* como un hecho absoluto. A partir de entonces, ésta se convertirá en el eje social de la sociedad moderna, en su principio rector. Pero, ¿qué entendemos por libertad? Este principio confiere al individuo en sociedad una circunstancia que no se desarrollaba en el modelo premoderno, a saber: la *reciprocidad simétrica*. Como hemos dicho anteriormente, la configuración social en la colectividad premoderna surgía de la existencia de dos vínculos que englobaban al individuo, el *genético* y el *social*. En dicho contexto, el nacimiento del niño podía observarse, socialmente, como un accidente. La posición en el estrato social de su familia, sus posesiones o no-posesiones, su condición sexual,... determinaban el lugar de dicho individuo en sociedad. De esta forma, la condición familiar "indicaba" las posibilidades reales del papel que debía jugar el individuo en sociedad durante el resto de su vida. Este modelo de organización social se denomina de *reciprocidad asimétrica*.

Sin embargo, con la "desposesión" de los campesinos se inicia el cambio. Esta nueva situación viene referida como la elevación del concepto de libertad a principio *ético*. ¿Por qué? Porque el hombre nace libre, no como un principio ontológico -inicialmente-, sino como un término determinante de su *historia*⁵³⁷ como ser humano. El hombre es desposeído y por eso es

⁵³⁵ HELLER Ágnes y FEHÉR Ferenc, *El péndulo de la modernidad. Una lectura de la era moderna después de la caída del comunismo*, (Ediciones Península, Barcelona, 1994), pp. 182 y ss

⁵³⁶ Ver pág. 6, cita 13

⁵³⁷ El término *Historia* hace referencia a la historia del conjunto social desde una perspectiva global, tanto del tiempo como del ámbito social. Por otro lado, la *historia* (con minúsculas) se refiere a la historia del ser humano como individuo, a la historia construida desde la perspectiva cotidiana, desde su

libre.

Este credo del orden moderno, «todos los hombres y todas las mujeres nacen libres», es también una afirmación de la contingencia humana. El que todos nazcamos libres significa que todos nacemos (socialmente) contingentes. Nacemos como un haz de posibilidades abiertas, no recibimos un destino en el momento de nuestro nacimiento, ya que no tenemos ningún destino preestablecido. El mundo moderno no está construido teleológicamente como lo estuvo el mundo premoderno. Por ello, la necesidad aparece aquí primero en forma de *causa efficiens* y no en forma de *causa finalis*. Podríamos incluso ir más lejos y afirmar que el credo «todos nacemos libres» en realidad significa que todos somos contingentes. Si nacer libre significa nacer (socialmente) contingente, se trata de una forma vacía de libertad, la libertad como nada. En realidad, ser lanzado a la libertad y ser lanzado a la nada significa exactamente lo mismo.⁵³⁶

¿Cómo se desarrolla en este contexto la *relación simétrica*? Desde el reconocimiento de que el hombre, al nacer libre, al ser una *realidad socialmente contingente*, tiene *derecho a la vida, derecho a la libertad y derecho a la búsqueda de su felicidad*. Así, al nacer, abarca los tres momentos modernos: el pasado, el presente y el futuro. Sin embargo, la *historia* del hombre se compone de una necesidad también contingente, una *necesidad radical*⁵³⁷, a saber: la necesidad de trabajar como forma de conseguir medios para poder escribir su propia historia. La "desposesión" significó, por encima de todo, la creación de esta necesidad con base en el mercado de trabajo. Ello marcará el devenir del hombre desde ese momento.

En este mismo hecho se desarrolla el propio modelo capitalista, inherente al proceso modernizador. ¿Por qué? Porque todo el entramado citado hasta el momento surge de la necesidad capitalista de mostrar su racionalidad eficiente. Si recordamos lo dicho por Weber la eficiencia se escribe con números, con beneficios. Ese es el paso radical en el desarrollo del Modernismo. De ahí surge la necesidad de determinar la libertad como una *tabula rasa* donde el futuro pueda ser escrito por cada uno de los individuos. Sin embargo, dicha realidad se muestra íntimamente relacionada con el desarrollo del mercado como enclave para el intercambio, no sólo de trabajo o no-trabajo, sino como lugar "dado" al capitalismo para contemplar su capacidad y eficiencia. A través de él, el modelo capitalista escribe con números negros sus

día a día

⁵³⁶ HELLER Ágnes y FEHÉR Ferenc, *El péndulo de la modernidad. Una lectura de la era moderna después de la caída del comunismo*, (Ediciones Península, Barcelona, 1994), p. 146

⁵³⁷ KOFLER, Ágnes Heller, *La revolución de la vida cotidiana*, (Ediciones Península, Barcelona, 1982), pp. 72-3

propios beneficios, pero también sus necesidades de progreso. El mercado deja de ser el lugar donde únicamente se establecen relaciones sociales que buscan el *máximo bienestar común*⁵⁴⁰ para convertirse en un enclave que también da respuestas a la empresa sobre su eficiencia. En el primer contexto, la *necesidad radical* del hombre se convertía, no solo en una forma de satisfacer sus necesidades particulares, sino en un lugar donde *maximizaba su bienestar*. Era el propósito que determinó Aristóteles en su libro *La política*. Lo que cambia con la *modernidad* son los actores que establecen dicha interrelación. Ya no serán dos individuos que, buscando la satisfacción mutua de necesidades humanas, desarrollen un intercambio como forma de concretar las mismas; a partir de la llegada de ésta será la *organización racional* la que ocupe el papel del vendedor, aunque el comprador siga siendo el individuo único. En el segundo, su satisfacción estará inscrita en una necesidad humana; en la primera será la consecución eficiente de su producción.

Es a través de la consideración de la *libertad del nacimiento* como algo contingente y del trabajo como una *necesidad radical* de la *historia* del individuo -también contingente- de donde surge la trinidad moderna por excelencia: libertad, igualdad y fraternidad. Así, a través de la consideración de estas tres perspectivas el hombre moderno mirará al futuro. La libertad "de la nada", la igualdad "en la nada" y la posibilidad de, a través de la fraternidad de ambas, alcanzar *la felicidad*. Sólo a través de la fraternidad el hombre puede trascender a la *Historia* (como pasado) y escribir su propia *historia* (como futuro).

1. 1. El modelo de T.H. Marshall

El Modernismo, desde la perspectiva de la *libertad contingente*, establece un vínculo con el hombre en forma de derechos y deberes. La determinación de defender la *libertad de la nada* conlleva la concesión de unos derechos, concretamente:

- el derecho civil,
- el derecho político y

⁵⁴⁰ ARISTÓTELES, *La política*. (Colección Austral, Madrid, 1989), pp 203-4

- el derecho social.

Estos tres "derechos" coinciden con el modelo político desarrollado por Aristóteles como el ideal: la *democracia en la clase media*⁵⁴¹.

Es evidente que la asociación política es sobre todo la mejor cuando la forman ciudadanos de regular fortuna. Los Estados bien administrados son aquellos en que la clase media es más numerosa y más poderosa que las otras dos reunidas o, por lo menos, que cada una de ellas separadamente. Incliniéndose de uno a otro lado, restablece el equilibrio e impide que se forme ninguna preponderancia excesiva. Es, por tanto, una gran ventaja que los ciudadanos tengan una fortuna modesta, pero suficiente para atender a todas sus necesidades...⁵⁴²

Según dicho autor, el Estado es una asociación que busca el *bien* de sus componentes pues, toda asociación se forma, inicialmente, para tal fin. Así, el Estado existe desde el momento que el individuo tiene necesidad de asociarse con otros individuos para satisfacer sus necesidades a través de los demás y, simétricamente, los demás a través de él⁵⁴³. Así, a partir del establecimiento de la *libertad* y de la *igualdad en dicha simetría*, el ciudadano puede desarrollar su *virtud (capacidades naturales)* y buscar la *felicidad (la vida plena)*.

Lo que sucede es que cuando una asociación es tal que cada uno sólo ve el Estado en su propia casa, y la unión es sólo una simple ligadura contra la violencia, no hay ciudad, si se mira de cerca; las relaciones de la unión no son en este caso más que las que hay entre individuos aislados. Luego, evidentemente, la ciudad no consiste en la comunidad del domicilio, ni en la garantía de los derechos individuales, ni en las relaciones mercantiles y de cambio, estas condiciones preliminares son muy indispensables para que la ciudad exista, pero aun suponiéndolas reunidas, la ciudad no existe todavía. La ciudad es la asociación del bienestar y de la virtud, para bien de las familias y de las diversas clases de habitantes, para alcanzar una existencia completa que se basta a sí misma⁵⁴⁴.

Por ello, el Estado (para Aristóteles), debería resolver en favor de la buena *salud* de sus miembros como forma de dar capacidad física a todos en la búsqueda de la *virtud*, en la *educación en común*, donde "lo común" debiera ser aprendido por todos, y, por último, *garantizar la subsistencia* de cada uno de los miembros del mismo. La *garantía de la democracia donde todos son libres es la igualdad (igualdad mínima)* como capacidad de subsistir. Siendo

⁵⁴¹ El modelo de Aristóteles nos interesa desde su perspectiva ideal. Siendo así, la consideración que haga de la esclavitud, la mujer o el extranjero no debe influir en nuestra reflexión. Y, es que, entendemos que la idea principal de dicho pensador trasciende de dicha consideración.

⁵⁴² ARISTÓTELES, *La política*. (Colección Austral, Madrid, 1989), p. 177.

⁵⁴³ Si observamos, se trata del principio rector del Modernismo. El nacimiento libre permite establecer vínculos con el mundo a través de un mercado con el fin de buscar la felicidad.

⁵⁴⁴ ARISTÓTELES, *La política*, (Colección Austral, Madrid, 1989), pp. 90-1.

así, todos podrán participar en lo público a partir de las diferentes *capacitaciones virtuosas*. Para Aristóteles, el desarrollo de la virtud es el paso previo a la felicidad del individuo. Así, si lo que se pretende es *desarrollar el Estado perfecto*, el paso previo es conseguir la felicidad de sus miembros.

La igualdad (según dicho autor) debe partir de la percepción de la necesidad como un elemento que mengua la capacidad del ciudadano para participar en el conjunto de la sociedad, de su participación social. Así, siendo el objetivo por el que se forma la comunidad humana la *maximización del bienestar común*, la limitación de la subsistencia del individuo elimina la razón de ser de dicha comunidad para él. *En un Estado bien constituido, los ciudadanos no deben ocuparse de las primeras necesidades de la vida* ⁵⁴⁵.

Coincidiendo con dicha perspectiva, T.H. Marshall entendía que la configuración social del Estado moderno debía considerar como inherentes al individuo una serie de derechos y deberes. Los *derechos* eran los siguientes:

El elemento civil se compone de los derechos necesarios para la libertad individual: libertad de la persona, de expresión, de pensamiento y religión, derecho a la propiedad y a establecer contratos válidos y derecho a la justicia... Por elemento político entiendo el derecho a participar en el ejercicio del poder político como miembro de un cuerpo investido de autoridad política, o como elector de sus miembros. Las instituciones correspondientes son el parlamento y las juntas del gobierno local. El elemento social abarca todo el espectro, desde el derecho a la seguridad y a un mínimo bienestar económico al de compartir plenamente la herencia social y vivir la vida de un ser civilizado conforme a los estándares predominantes en la sociedad. Las instituciones directamente relacionadas son, en este caso, el sistema educativo y los servicios sociales... ⁵⁴⁶

Los *deberes* de los ciudadanos, según dicho autor, serían:

A medida que avanzaba el siglo XX, crecía la conciencia de que la política democrática necesitaba un electorado educado, y la manufactura científica precisaba trabajadores y técnicos formados. La obligación de mejorarse y civilizarse es, pues, un deber social, no sólo personal, porque la salud de una sociedad depende del grado de civilización de sus miembros, y una comunidad que subraya esa obligación ha empezado a comprender que su cultura es una unidad orgánica y su civilización una herencia nacional. De lo que se deduce que el aumento de la educación elemental durante el siglo XIX fue el primer paso decisivo en el camino que iba a conducir al reconocimiento de los derechos sociales de la ciudadanía en el siglo XX.

⁵⁴⁵ Ibid, p. 63

⁵⁴⁶ MARSHALL T.H., "Ciudadanía y clase social", T.H. Marshall y Tom Bottomore, *Ciudadanía y clase social*, (Alianza Editorial, Madrid, 1998), p. 23

La obligación más obvia e inmediatamente necesaria para que se realice el derecho es pagar los impuestos y las contribuciones a los seguros. Pero como ambas cosas son obligatorias, no dependen de un acto voluntario o de un sentimiento profundo de lealtad. También son obligatorios la educación y el servicio militar. El resto de las obligaciones son menos precisas y se encuentran incluidas en el deber general de vivir la vida de un buen ciudadano que presta los servicios que puede por aumentar el bienestar de la comunidad. Pero el gran tamaño de la comunidad convierte esta obligación en una idea remota e irreal. La obligación de trabajar es de enorme importancia, pero el efecto del trabajo de una persona en el bienestar de toda la sociedad es tan pequeño que difícilmente creará que está haciendo algo malo si se niega a trabajar o lo hace con indolencia. ⁵⁴⁷

Como vemos, el derecho a la propiedad privada, el derecho a la participación política y el derecho a la participación social son los tres derechos básicos otorgados por el Modernismo. En contraposición a ellos se encuentra la *obligación a contribuir al mantenimiento del Estado*, la *obligación a velar por su propia educación* y la *obligación de trabajar*. Los derechos parecen claros, pero las obligaciones no tanto. ¿Por qué estas obligaciones?

1-) La primera, la *contribución al mantenimiento del Estado* es fundamental para el sostenimiento del Estado como configuración física. En el *Modernismo*, la articulación de un mercado permanente es un hecho clave para el desarrollo del mismo, tanto desde su perspectiva de mercado laboral como desde la comercial (productos acabados). Así, el *mercado nacional* (del Estado-nación) se configura como un lugar unitario donde el capitalismo, desde su perspectiva eficiente, puede expandirse racionalmente. La *protección de dicho mercado* corresponde a un ente con identidad propia, un ente con capacidad de recaudar recursos para el mantenimiento del mismo (tanto desde la perspectiva defensiva -*mecanismos de violencia*-, como administrativa). Dicho papel le corresponde, básicamente, al Estado. Los recursos para su mantenimiento serán extraídos por éste de ambos mercados: el laboral (impuestos directos) y el comercial (impuestos indirectos). Así, ambos impuestos se conforman también como obligaciones de los individuos.

Tal concentración administrativa depende a su vez del desarrollo de capacidades de *vigilancia* que sobrepasan con creces aquellas propias de las civilizaciones tradicionales, y los aparatos de vigilancia construyen una tercera dimensión, asociada como el capitalismo y el industrialismo, al nacimiento de la modernidad. La *vigilancia* se refiere a la supervisión de las actividades de la población en la esfera política, aunque su importancia como base del poder administrativo no esté bajo ningún concepto limitada a esa esfera. La *vigilancia* puede ser directa (como en muchos de los ejemplos discutidos por Foucault como prisio-

⁵⁴⁷ Ibid, p. 35 y 76-7

nes, escuelas y centros de trabajo), pero más característicamente es indirecta y basada en el control de la información.

Hay que resaltar una cuarta dimensión institucional: el control de los medios de violencia. El poder militar fue siempre un rasgo central a las civilizaciones premodernas...⁵⁴⁸

2-) La segunda de las obligaciones, la de *velar por la propia educación*, aunque surge de un derecho, su consecución es *obligatoria*. ¿Por qué? Porque el *Modernismo* pretende, a través de la aplicación eficiente y racional de los medios de producción, controlar los efectos de la naturaleza sobre las necesidades humanas. Su constante mirada hacia el futuro le obliga a planificar los resultados desde la perspectiva de las dos historias (principalmente la suya propia). Esa planificación eficiente le obliga a reconsiderar constantemente su producto desde el punto de vista innovador ya que esa es la forma de mejorar los resultados del pasado. Por ello, el *conocimiento experto* se conforma como aquél que debe eliminarle la incertidumbre del futuro a través del descubrimiento de las leyes "inmutables" de aquello que intenta dominar, a saber: las necesidades de los hombres.

3-) Por último, la *obligación de trabajar*, en el *Modernismo*, se ve desde una triple perspectiva.

- La primera desde la *división del trabajo*. Ésta proporciona *eficiencia al proceso* a través de la especialización por lo que, cuanto más tiempo permanezca un individuo en una actividad concreta, mayor grado de eficiencia al proceso productivo le dará.

- La segunda perspectiva se contempla desde la *capacidad de consumir*. Así, según el triángulo de McGregor o de Maslow⁵⁴⁹, la satisfacción de las necesidades fisiológicas, las necesidades de seguridad o las sociales se inscribirían dentro de la acción del mercado. Las otras necesidades (del *yo* y de *autorrealización*), en principio, no lo son ya que pertenecen al ámbito personal del individuo. Sin embargo, con la progresión del *Modernismo*, éstas también han de formar parte del amplio espectro de capacidades ofrecidas en el mercado (actualmente, a través del *sector terciario y los sustitutivos de éste en el secundario*). De tal forma, será a través de dicho consumo como la empresa proceda a planificar racional y eficientemente su

⁵⁴⁸ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 62

⁵⁴⁹ Ver pág. 46 y ss.

producción (el mercado es el *termómetro eficiente* en el capitalismo).

- La tercera se observa desde el papel de *garantizador de recursos para el Estado*. Esta perspectiva tendrá dos acepciones antagónicas: la primera corresponde a la posibilidad de generar recursos para el Estado (directa o indirectamente⁵⁵⁰), y la segunda desde el no costo para éste a través de la autosatisfacción de las necesidades básicas por parte de el ciudadano (además, según el modelo de Becker⁵⁵¹, las suyas y las de sus familiares que no estén inscritos en el mercado de trabajo).

Una vez vistas las obligaciones desde la perspectiva del Modernismo, los *derechos otorgados al ciudadano*, como citamos anteriormente, son tres.

1-) Los *derechos civiles* se inscriben dentro del contexto de la propiedad privada. Así, el individuo tendrá obligación de contribuir al *bien común*, pero también tiene derecho a ahorrar y facilitarse un patrimonio propio con el que atenuar el efecto de la incertidumbre que procede del futuro. Por otro lado, en la consideración de derechos individuales se inscribirán otros tales como el derecho al libre pensamiento, al libre culto religioso,... Y, es que, el individuo *nace libre*, pero también *nace uno*. Así, la posibilidad de *preservar ese uno* a lo largo de su vida es convertido por el Modernismo en un *derecho de nacimiento*.

2-) Los *derechos políticos* se observan desde la posibilidad que tiene el individuo de participar en las decisiones que atañen tanto a la comunidad como a él mismo. De esta forma se convierten en *atenuadores fraternales* de los propósitos subjetivos del ciudadano y de los propósitos objetivos de la comunidad. En dicho marco, la *educación* volverá a jugar un papel fundamental en la buena articulación de dicho derecho. La necesidad de desarrollar la capacidad para entender y hacerse entender es fundamental para la participación en las decisiones de la comunidad local o del Estado. De hecho, en el pensamiento aristotélico, la oratoria formaba parte de la educación común que debían aprender los ciudadanos con el fin de hacerlos capaces de enarbolar un discurso en el ámbito decisorio de la ciudad.

⁵⁵⁰ Ver pág 88 y ss

⁵⁵¹ Ver pág 104 y ss

3-) Por último, los *derechos sociales* abarcarían tres campos atestiguadores de la capacidad de insuflar incertidumbre a la vida del hombre desde la constante mirada que tiene el *Modernismo* hacia el futuro. Estos son: el de *la educación*, el de *la salud* y el de *la satisfacción de mínimos para la existencia humana*.

- El primero, *la educación* lo hemos visto como una característica fundamental del *Modernismo*. Sin embargo, como derecho social ofrece una perspectiva más amplia a la sociedad a la que pertenece, a saber: la *posibilidad de establecer estratos dentro del conjunto social*. Así, no siendo las características de los individuos exactamente iguales, sin ser las necesidades de la división del trabajo completamente idénticas, la educación conforma al individuo dentro de los diferentes escalafones sociales a través del desarrollo de su *virtud*. Concretamente, *permite movilidad dentro del marco social a partir de características meramente naturales, innatas*. Así, siendo las capacidades y necesidades "virtuosas" de los individuos diferentes, la consecución de su *felicidad* también lo será, por lo que la educación se hace obligatoriamente necesaria como posibilitadora de cumplir la *promesa* que establece el modernismo a cambio de la libertad de nacimiento. En sí mismo, en dicha felicidad se vislumbra el futuro del propio individuo.

- El segundo, hace referencia a la *salud corporal* del individuo. Este aspecto engloba dos dimensiones diferentes pero íntimamente unidas: la primera, la *de beneficiarse de los avances tecnológicos en lo referente a la sanidad*; la segunda, la de que no "exista" ningún *impedimento físico capaz de afectar al desarrollo de la virtud y a la búsqueda de la felicidad* del ser humano. Así, en la primera, el constante avance del conocimiento respecto a las leyes inmutables de la naturaleza -donde se inscribe el propio ser humano-, hace de éste un conocimiento plural, tanto en su forma, como en su ámbito de aplicación. De hecho, el reconocimiento de la segunda dimensión (*la no existencia de impedimentos físicos capaces de afectar al desarrollo de la virtud y a la búsqueda de la felicidad*), da a su dimensión un carácter global, plural. Por ello, el reconocimiento de la posibilidad de alcanzar la felicidad futura a partir de los elementos naturales innatos del ser humano (su única posesión real en *lo vacío* del nacimiento) implica el constante intento de atenuar los males de la naturaleza humana a través del des-

gajamiento científico de ella.

- Por último, el tercero de los ámbitos se refiere a *la satisfacción de mínimos para la existencia humana*. Este es, sin duda, uno de los elementos más complicados ofertados por la *modernidad*. Sin embargo, *el mañana*, constituye el elemento modernista por naturaleza. No hay felicidad sin el mañana ya que las posibilidades de desarrollar la virtud humana se verían destinadas al fracaso o sólo a unos pocos. Decir que la inteligencia pertenece a unos pocos sería denigrar el principio modernista de la *contingencia humana en el nacimiento*, sería conferir a las relaciones parentales premodernas el derecho de determinar el destino del individuo. Esta circunstancia no podríamos considerarla nunca como premodema pues, *así como el hombre nace libre en la nada*, la ruptura con lo trascendente (con lo divino) por el dominio de la naturaleza no permite la existencia de un nuevo futuro (como en el caso de la religión), por lo que la muerte se convierte en el otro punto de encuentro con la libertad real de la vida moderna: la *vuelta a la nada*. Por ello, el *Modernismo* configura al *futuro* como el mayor de los derechos, porque en éste se encuentra el progreso, pero también el reencuentro del hombre con la verdadera libertad. Este último marco de libertad implica un cierto grado de conflicto con el mismo progreso. Por eso, para atenuar dicho conflicto se crea la *Historia*. La única verdad trascendente determinada en el *Modernismo* es, que después de la muerte, viene *el recuerdo*. Así, la memoria *Histórica* del paso del hombre por la vida es la conexión entre el vacío final y el continuo progreso. La *consideración*, la *fama*, ..., *el recuerdo* es el futuro tras la *nada final*.

Siendo así, la posibilidad de trascender a la propia vida a través del recuerdo necesita del desarrollo de la virtud en la búsqueda de la felicidad. Por ello, la *articulación de unos mínimos* con el fin de "participar" en todo el proceso se convierte en un elemento fundamental. En el niño, el *modelo de la familia de Becker*⁵⁵² nos indicaba el camino. En el hombre, el *trabajo* es quien lo hace. Así, el trabajo, además de ser una *necesidad radical* cuyo objetivo es procurar satisfacer las necesidades fisiológicas, de seguridad... a través del mercado, se convierte en el

⁵⁵² Ver pág. 104 y ss

garante de la vida en sociedad y en el "cómplice" de todo el pensamiento modernista. Pero, ¿cuáles son los mínimos vitales? ¿Cómo podemos determinarlos? Ese es el mayor problema que ofrece el Modernismo. Sin embargo, según lo observado hasta el momento, todo lo establecido en el *triángulo de necesidades* de Maslow o McGregor podríamos considerarlo como *necesidades vitales a satisfacer*. Por ello, garantizar la consecución de dichos mínimos es garantizar la consideración de la *historia* individual.

Pero no me preocupa de modo especial la naturaleza de las huelgas, sino más bien el concepto actual de lo que constituye un salario justo. Me parece evidente que el concepto incluye la idea de estatus, que encontramos en todas las discusiones sobre los niveles salariales y los salarios profesionales. ¿Cuánto debe ganar un dentista u otro especialista de la medicina?, nos preguntamos. ¿Es suficiente el doble del salario de un profesor de universidad? Por supuesto, se trata de un sistema estratificado, no uniforme, de estatus, porque lo que se reivindica no es sólo un salario básico sometido a las variaciones por encima de ese nivel que pueden tomarse para cada grado de las condiciones del mercado en ese momento. Las reivindicaciones de estatus se plantean ante una estructura salarial jerárquica, en la que cada nivel representa un derecho social y no sólo un valor de mercado. La negociación colectiva debe implicar, aun en sus formas más elementales, la clasificación de los trabajadores en grupos o grados dentro de los cuales se ignoran las pequeñas diferencias ocupacionales. Cuando se amplía el área de negociación, la asimilación de los grupos sigue necesariamente a la asimilación de los individuos, hasta que la estratificación de toda la población trabajadora se estandariza en la medida de lo posible. Sólo entonces se pueden formular principios generales de justicia social; debe haber uniformidad dentro de cada grado, y diferencia entre los grados distintos. Tales principios dominan el pensamiento de los encargados de discutir las demandas salariales, aunque la racionalización genera otros argumentos como que los beneficios son excesivos y que la industria se puede permitir pagar salarios más altos, o que se necesitan éstos para mantener la oferta de trabajo o impedir su caída.

Los derechos no son materia de negociación. Negociar un salario mínimo en una sociedad que acepta este último como derecho es tan absurdo como regatear el voto en una sociedad que lo reconoce como derecho político, sin embargo, a principios de nuestro siglo se quiso dar sentido a este absurdo. Se aprobó la negociación colectiva como una operación normal y pacífica del mercado, y se reconoció en principio el derecho del ciudadano a un nivel mínimo de vida civilizada, que era precisamente lo que creían los sindicatos, con buenas razones, que trataban de obtener para sus miembros con el arma de la negociación.⁵⁵³

Como vemos, el desarrollo de mecanismos de anclaje que nos mostró Giddens tienen un significado real dentro de ésta perspectiva moderna: el *control del tiempo* nos permite conectar el presente con el pasado, pero lo más importante, nos permite reconocer el futuro como una *consecución natural* de la existencia humana. Por otro lado, el dinero, permite satisfacer el cúmulo de necesidades humanas desde el enclave del *mercado racional* como un hecho modernista; pero, además, permite reconocer el futuro desde la perspectiva del *desarrollo*

⁵⁵³ MARSHALL T. H., "Ciudadanía y clase social", T. H. Marshall y Tom Bottomore, *Ciudadanía y clase social*, (Alianza Editorial, Madrid, 1998), pp. 71-2 y 69.

de la virtud y la consecución final de la felicidad. Por ello, este último es el elemento clave de la *relación simétrica* de la sociedad. El saber que las necesidades más elementales están satisfechas (*eliminación de la incertidumbre vital*) permite la relación natural del hombre con su propia historia.

1.2. El papel del mercado en el Modernismo

¿Cuál es el *marco de Bienestar* en el que se mueve actualmente la sociedad? Esta es la pregunta fundamental que nos hacemos después de lo comentado hasta el momento. Para responder más adecuadamente a esta pregunta primeros deberemos hacerlo respecto a esta otra pregunta: ¿cuál es el papel del *mercado* en el Modernismo?

El *mercado modernista* cumple una clara función que ya dedujimos anteriormente: es el ámbito donde la *organización productiva* puede establecer, a través de la *observación eficiente* que hace en él, criterios de racionalidad en su actuación. Ello le permite predecir el futuro y planificar en el presente. Por otro lado, *desde la perspectiva del consumidor*, el mercado permite satisfacer racionalmente las necesidades del individuo (establecidas en la escala de Maslow o McGregor). Este último, una vez satisfechas sus necesidades básicas, cambiará su actitud respecto al mercado ya que su ámbito preferente se traslada a otro escalafón superior. Por ejemplo, si un individuo dedica el 90 por ciento de su renta a las necesidades básicas, su "*racionalidad en el mercado*" le llevará a satisfacerlas en una proporción superior que lo que podría establecer con el otro 10 por ciento ya que la primera cifra forma parte de su ámbito cotidiano. Sin embargo, si el individuo dedica un 10 por ciento de sus rentas a satisfacer las necesidades básicas, su actitud respecto al mercado será diferente ya que su ámbito racional le permite ver sus *necesidades fisiológicas* como normalmente satisfechas por lo que, según Maslow o McGregor, su nuevo ámbito será, progresivamente, el de las *necesidades de seguridad, las necesidades sociales...* Este mismo criterio establece la *teoría económica del intercambio*. Sin embargo, la satisfacción progresiva de las necesidades (observadas desde la perspectiva del progreso modernista) implica nuevas preocupaciones individuales y colectivas.

por lo que determinar la pirámide de las necesidades individuales a través, exclusivamente, del mecanismo de los precios que establece dicha teoría sería eliminar *la constante* del "progreso" de la dimensión humana. El componente racional modernista se perdería desde la perspectiva de uno de los dos protagonistas que participa en el mercado: *el consumidor*. ¿Por qué decimos esto? Porque observar, por ejemplo, las necesidades fisiológicas como algo que debe ser satisfecho continuamente sería lo mismo que considerar al hombre como un gato, una vaca o cualquier otro animal que se nos ocurra (si suponemos que ellos también maximizan sus utilidades). Por otro lado, sería observar el mercado como un lugar con capacidades únicas, temporales, por lo que no habría diferencia en el establecimiento de las necesidades y de su gasto entre diferentes personas. Sin embargo, los individuos ahorran, consumen, diversifican su gasto, alternan socialmente, invierten en los estudios de sus hijos,... Se trata de la idea misma de *progreso*, de la promesa misma del Modernismo.

Los economistas estudian cómo la elección de los consumidores, al decidir qué bienes y servicios adquirir, está determinada por sus ingresos y por los precios a los que esos bienes y servicios pueden comprarse. También estudian cómo los productores deciden qué factores de producción se han de utilizar y qué bienes y servicios se han de producir y vender y en qué cantidades. Todo ello dado el precio de los factores, la demanda del producto final y la relación entre producción y el volumen de factores empleados. El análisis queda unificado por el supuesto de que los consumidores maximizan las utilidades (una entidad inexistente, que, sospecho, juega un papel similar al del éter en la física antigua) y de otro supuesto, que es que los productores intentan maximizar las ganancias o los ingresos netos (de lo cual hay bastante más evidencia). Las decisiones de consumidores y productores son reconciliadas por la teoría del intercambio...

...Lo que se ha desarrollado es un enfoque divorciado (o que puede estar divorciado) del objeto de estudio. Realmente, en la medida en que el hombre no es el único animal que elige, es de esperar que el mismo enfoque pueda aplicarse a la rata, al gato y al pulpo, todos los cuales sin duda buscan maximizar las utilidades en forma bastante parecida a como lo hace el hombre. No es por lo tanto un accidente que se haya sugerido que la teoría de los precios se aplique al comportamiento animal...

Un resultado de este divorcio entre la teoría y la materia de estudio ha sido que las entidades cuyas decisiones se dedican a analizar los economistas no se han convertido en sujetos de estudio, y por consiguiente carecen de sustancia. El consumidor no es un ser humano, sino un conjunto consistente de preferencias. Para un economista, la empresa, tal como dijo Stater, «es definida en efecto como una curva de coste y una curva de demanda, y la teoría es simplemente la lógica de aplicar precios y combinación de insumos óptimos». El intercambio tiene lugar sin que se especifique el marco institucional. Tenemos así consumidores sin humanidad, empresas sin organización y hasta intercambio sin mercados...⁵⁶⁴

Como vemos en la cita, tampoco pensamos que sea ése el ser humano. Pensar que el individuo considera, exclusivamente, la *maximización constante de utilidades* como único fin

⁵⁶⁴ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), pp. 10-1.

en sí mismo es hacer la misma consideración que hizo Becker sobre los hijos en la sociedad moderna. Pensar que el padre y la madre moderna están más tristes por su hijo muerto que sus predecesores premodernos sólo porque han invertido en éste más tiempo, esfuerzo y dinero⁵⁵⁵ me parece una consideración demasiado vil de la naturaleza humana. Puede que desde la perspectiva de *capital humano y no humano* invertido en él, o desde la *perspectiva altruista* podamos considerarlo afortunado⁵⁵⁶, pero concluir que los padres modernos sentirán más dolor por el hijo muerto que los padres premodernos nos parece absurdo (aunque matemáticamente pueda ser brillante). Desde la perspectiva modernista debemos considerar que la pérdida de un niño para un padre significa la ruptura del presente con el futuro, la *no-satisfacción* de las expectativas comunes desde el nacimiento (cariño, afecto...), la subordinación a la nada de lo *intrascendente*, una revolución en su *historia personal*... En definitiva, le supone una *traición de la promesa moderna*.

Sin embargo, la perspectiva de Becker no nos parece desacertada cuando se refiere a las necesidades de los niños ante un incremento de renta y las consecuencias que ello pueda tener desde la perspectiva económica:

El desarrollo económico afecta a la fecundidad y la calidad de hijos, no solamente porque aumentan las rentas de las familias, sino también porque aumentan las tasas de rendimiento de las inversiones en educación y otras formas de capital humano. Dado que incluso un incremento *puro* de la renta puede reducir la fecundidad a través de la interacción con la calidad de hijos, un aumento de la renta combinado con elevadas tasas de rendimiento de la calidad de hijos podría reducir considerablemente la fecundidad. Por lo tanto, el desarrollo económico puede tener efectos negativos importantes sobre la fecundidad aunque la elasticidad renta *verdadera* de la demanda de fecundidad sea positiva y muy alta. Un análisis similar, que incorpore las diferencias sistemáticas de las tasas de rendimiento para familias diferentes en los países desarrollados, implica que las familias más ricas pueden tener menos hijos que las familias más pobres, aun cuando en los países menos desarrollados las familias más ricas tengan más hijos que las familias más pobres⁵⁵⁷.

Pero, ¿y cuando disminuye? Esa es nuestra pregunta fundamental. Cuando lo hace, el haber conocido y satisfecho una serie de necesidades (las de la pirámide de Maslow o McGregor) lleva, según Galbraith, a la misma situación que la propuesta por Becker.

⁵⁵⁵ BECKER Gary, *Tratado sobre la familia*, (Alianza Universidad, Madrid, 1987), pp. 316-7

⁵⁵⁶ Desarrollado posteriormente, pág. 397 y ss

⁵⁵⁷ BECKER Gary, *Tratado sobre la familia*, (Alianza Universidad, Madrid, 1987), p. 152

De lo dicho se deduce uno de los hechos básicos de la sociedad económica moderna: son necesarios los pobres en nuestra economía para hacer los trabajos que los más afortunados no hacen, y que les resultarían manifiestamente desagradables e incluso dolorosos. Y es siempre necesario que haya un suministro y una reposición constante de esos trabajadores. Ello se debe a que las generaciones siguientes no quieren reemplazar a sus padres en ocupaciones físicamente agobiantes, socialmente inaceptables, o en algún sentido desagradables; huyen o procuran huir de las tareas pesadas hacia una vida más cómoda y provechosa. Es algo que entendemos perfectamente y que aprobamos con firmeza; es lo que se pretende lograr en general con la educación. Pero crea la necesidad de un reabastecimiento o de algo menos agradable: mantener a una parte de la subclase en continuo y respetuoso sometimiento...

De esta cita podemos deducir que la satisfacción de una serie de necesidades reales a lo largo de la niñez y juventud de una persona se convierten en una *parte satisfecha de la promesa modernista* por lo que, una vez seguido el proceso natural vital del hombre (la ruptura con una *historia* ajena y la creación de una *historia* personal emancipada), intentará satisfacer dicha necesidad pues la incertidumbre que le provocaría no hacerlo supondría -en la mayoría de los casos- una carga demasiado grande. El propio proceso modernista de progreso constante no permite una vuelta atrás, no deja alternativas consideradas anteriormente como viables. Hoy a nadie se le ocurriría "ir al bosque a sobrevivir cazando". Además, posiblemente, "ese bosque" pertenecería a alguien, por lo que se encontraría inscrito dentro de la espiral racionalista del Modernismo haciendo imposible esa vuelta. La tendencia modernista marca un único camino donde el hombre debe llevar a cabo su propio compromiso con éste. Posiblemente, no satisfará la promesa del mismo; sin embargo, el futuro sigue constituyendo para él una esperanza.

1.3. ¿Estado de Bienestar o Modelo de Bienestar?

No reconocer el papel de actor principal en el Modernismo al *capitalismo* sería negar la propia evidencia. Sin embargo, el *Estado de Bienestar* fraguó en el individuo el elemento lógico de intercambio respecto a la organización racional. El deseo de *expansión constante* de ésta reconoció el papel histórico del hombre modernista. El mercado lo componían individuos satisfechos por empresas racionales. Así, la forma de acceder a dicho proceso era a través de un mercado lo más amplio posible, un mercado con capacidad para absorber lo producido como

⁵⁶⁶ GALBRAITH J. K., *La cultura de la satisfacción*, (Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1997), p. 48.

fuerza regeneradora constante. Por ello, las propuestas exageradas de Keynes de "enterrar todo el dinero del Banco Nacional en una mina y olvidarla para, posteriormente, volver a buscarlo", o "poner una persona a hacer agujeros y otra a taparlos" tenían sentido como forma de hacer que el mercado tuviese *capacidad adquisitiva* para, de esa forma, crear expectativas empresariales y buscar el "progreso" como fin último. De esa forma, el *Estado de Bienestar* creó una *gran clase media* que daba estabilidad al mercado y capacidad productiva al modelo de masas. En sí misma, como afirmaba Aristóteles, la existencia de una gran clase media era la mejor estructura político-económica de un Estado ya que le permitía una mejor aproximación al *interés general* a la vez que conseguía un mejor control de la clase alta y de la clase baja en un posible intento de cambiar el modelo del mismo. En dicho contexto, la *época dorada del capitalismo*, el *Estado de Bienestar* era un modelo a seguir y la *teoría del ciudadano* un gran acercamiento a la promesa del Modernismo con el hombre. Era el modelo más próximo a la *estructura simétrica social* que ha existido, como situación que debía englobar a la vida desde los dos extremos de la *libertad*.

Sin embargo, tras los "*terribles*" años '70, a partir de la *mundialización*, el modelo macroeconómico del Estado ha pasado del "modelo de demanda" a "modelos de oferta", de la *demand agregada* keynesiana a la *expansión de la oferta* (pasando por el *monetarismo* de Friedman). Así, mientras el *mercado de masas* del primer modelo tenía un claro componente nacional o regional (a nivel mundial), el modelo actual *el mercado de las masas* tiene un componente mundial que busca la *segmentación*. Esa será la principal diferencia entre ambos. Pero, vamos a tratar de explicarlos más detalladamente, lo que sin duda facilitará la comprensión del tema que estamos tratando.

1.3.a) *El mercado de masas*

Cuando hablamos del *mercado de masas* nos referimos a un *modelo macroeconómico*, un *modelo productivo* y un *modelo de comprensión del mercado* claramente diferenciados, pero con una interrelación total.

a) Así, sabiendo que el *mercado de masas* tenía su marco de actuación en el *contexto nacional o regional* (del mundo), el modelo macroeconómico tenía también muchas posibilidades de desarrollarse en el ámbito nacional. En dicho contexto, el modelo de *demand agregada* era el modelo macroeconómico óptimo⁵⁵⁹.

b) El modelo productivo se basaba en el *Just-in-Case*⁵⁶⁰ donde el *producto medio* (la *producción media*)⁵⁶¹ era quien determinaba el volumen ofertado y, por ende, el volumen de trabajadores a incorporar en el proceso productivo. Así, bajo el auspicio de la demanda del Estado en un marco comercial rodeado por fronteras, bien arancelarias, bien empresariales (nos referimos a la propia capacidad de la empresa de producir, al desarrollo de esa época de los medios de comunicación transnacionales y transcontinentales,...), la empresa buscaba satisfacer individualmente a una sociedad única (el mercado nacional) a través de productos interrelacionados. Siendo así, se comprendía que el mercado que rodeaba a la empresa era el que debía absorber el volumen producido de ésta, por lo que debía articularse un *mercado de masas* al que tuviese acceso el mayor volumen de población posible. Es más, la estabilidad adquisitiva que pudiese demostrar dicha sociedad era la que determinaría el comportamiento productivo de la empresa en su "búsqueda de beneficios", elemento fundamental del comportamiento de ésta en el mercado capitalista. Así mismo, el tamaño de la empresa estaría determinado por sus fronteras y por la capacidad adquisitiva de la sociedad donde estaba inscrita.

c) En este contexto, no es de extrañar que el consumo se desarrollase a través de productos de *larga duración*. La posibilidad de incorporar valor añadido a los mismos debía elaborarse dentro de la propia empresa, por lo que su modelo organizativo era un modelo *vertical y horizontal*. Ese mismo modelo ofrecía a la empresa *capacidad de diversificación*, capacidad de otorgar nuevo valor añadido a un producto dado. De ahí surgió el modelo organizativo que

⁵⁵⁹ Ver pág. 18 y ss

⁵⁶⁰ Ver pág. 177 y ss

⁵⁶¹ Ver pág. 111 y ss

Mintzberg denominó *divisional o de diversificación*⁵⁶². De tal forma, la empresa que tenía que crecer (en su búsqueda constante del rendimiento económico), trasladaba ese mismo modelo o una parte del mismo a otro enclave regional con el que comenzar de nuevo, pero inscribiendo sus resultados en el global del complejo industrial.

Poder de las divisiones y de la sede central. Los flujos de comunicación y de decisión de la forma divisional reflejan un hecho importantísimo: existe una clara división del trabajo entre la sede central y las divisiones. La comunicación entre ambas está restringida y suele ser de naturaleza formal, limitada principalmente a la transmisión de normas de rendimiento hacia las divisiones y de los resultados correspondientes hacia la sede central. Ésta se complementa mediante los intercambios personales entre directivos de ambos niveles, pero éstos también están cuidadosamente limitados. De haber demasiados conocimientos detallados en la sede central, puede fomentarse la intromisión en las decisiones de las divisiones, lo cual resulta contraproducente para la función misma de la descentralización, es decir, para la autonomía de las divisiones...

En la forma divisional, las divisiones disponen del poder preciso para gestionar sus propias unidades, controlando las operaciones y determinando las estrategias para los mercados de los cuales se ocupan... De ahí que sus jefes se conviertan en directivos, con todas las de la ley, que desempeñan todos los roles directivos normales (con una especial importancia los de portavoz y de negociador, al representar a sus divisiones de cara a la sede central y conseguir de ésta tanto capital como les sea posible).⁵⁶³

Se buscaba la expansión del holding, la nueva búsqueda de negocios y de beneficios. Así, una vez se integrasen dentro del entorno concreto, se convertían en complejos *casi totalmente independientes* que debían configurarse según las posibilidades del ámbito en el que se encontraban. Como afirmaba Manuel Castells, el "desorden urbano" no es tal desorden⁵⁶⁴. Las diferentes zonas urbanas, desarrolladas alrededor de diferentes capacidades óptimas para el proceso que acogían, configuraban un marco único en la figura del Estado-nación. Éste se constituía como un marco lógico, con soberanía propia y con un volumen de población que *debía absorber* (casi en su totalidad, no podemos obviar que existiese un comercio internacional), lo producido en su interior. Por ello la política de demanda agregada era óptima. Ello permitió desarrollar un modelo de *consumo de masas*.

Así, una vez visto todo esto, podemos afirmar que el *mercado de masas* era un con-

⁵⁶² Ver pág. 141 y ss.

⁵⁶³ MINTZBERG Henry, *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), pp. 434-5.

⁵⁶⁴ Ver pág. 32, cita 56.

texto geográficamente determinado, articulado bajo el auspicio de la necesidad de absorber a través del mercado todo aquello que se produjese en sus propios límites. Dicho contexto tenía la necesidad, bajo estos condicionantes, de crear un consumidor individual capaz de asimilar todo lo que en su interior se produjese. Sin embargo, siendo imposible que un individuo comprase constantemente un único producto, éste debía englobar todo el "valor añadido" posible para la empresa, debía maximizarse el beneficio en cada compra concreta. De tal forma, los bienes se configuraban en torno a la larga duración conferida a través del alto precio generado por dicho valor añadido. Ante tal contexto, el mercado debía mostrarse como un elemento en constante expansión, por lo que la masa veía inscrita en sí misma una actitud permanentemente incluyente, un compromiso constante con nuevos individuos. Siendo así, la definición final del mercado de masas que podemos hacer sería: un contexto geográficamente determinado, articulado bajo el auspicio de la necesidad de absorber a través del mercado todo aquello que se produjese en sus propios límites, por lo que la necesidad de nuevos consumidores en dicho entorno se hacía constante. Dada dicha necesidad, la actitud respecto al consumidor individual era incluyente, como forma de maximizar el propio rendimiento de la empresa. En este contexto, la subida salarial de Ford era una forma de comprometer al trabajador con el mercado que estamos comentando. La otra forma era la de la demanda agregada del Estado-nación, por lo que el modelo del Estado de Bienestar se configuraba como una utopía que podía ser desarrollada a través de la propia actitud de la empresa individual de constante maximización.

1.3.b) El mercado de las masas (el mercado utilitarista)

Cuando hayamos de referirnos al mercado en el utilitarismo, lo haremos desde el término *mercado de las masas*, en vez del utilizado en el mercado expansionista, *mercado de masas*. Son acepciones semejantes, que utilizan elementos similares en su difusión, pero con un elemento importante que los diferencia. Mientras el *mercado de masas* se basa en la *homogeneización social*, el *mercado de las masas* trata de identificar diferentes segmentos desarrollados en el marco total. Por ello trata de definir segmentos lo suficientemente amplios en los que poder insertar el producto concreto. Así, asemejando el análisis al anterior modelo, vamos

a explicar este nuevo contexto desde *la perspectiva del modelo macroeconómico, del modelo productivo resultante y de la forma de entender el mercado* desde dicha perspectiva.

a) Refiniéndonos al modelo macroeconómico, el *modelo de las masas* se desarrolla, primero, desde la perspectiva *monetarista* y, después, desde la perspectiva de la *expansión de la oferta*⁵⁶⁵. Desde la *perspectiva microeconómica*, se basa en la creencia de que el *rendimiento marginal* de la empresa mejora conforme su modelo se acerca al *core business*, es decir, cuando se aproxima al modelo de *especialización productiva* y a la eliminación de la *autarquía empresarial*⁵⁶⁶.

b) Bajo este contexto, el propósito final del *modelo productivo* es horizontalizar lo máximo posible la existencia de capital ocioso en las hojas contables de la empresa, según el criterio marcado por George Stigler⁵⁶⁷. De ahí la importancia de la *especialización productiva*. Este modelo hará que el rendimiento marginal del capital inscrito dentro del proceso productivo mejore conforme sea eliminado todo aquél capital que se utiliza de forma temporal o, según hemos anotado a lo largo de las páginas de esta tesis, todo aquello que forme parte de lo *trivial* en el modelo productivo. Bajo este proceso aparece todo el entramado inscrito en el *paquete JIT*⁵⁶⁸. En sí mismo, se trata de una adecuación productiva a aquello que en los años setenta se percató todo el conjunto productivo y económico: la interdependencia existente entre los diferentes países del mundo, es decir, el desarrollo del proceso de *mundialización*. Así, a través de lo acontecido a partir de la *eliminación del patrón oro y de las crisis del petróleo de los años 73 y 79*⁵⁶⁹, la empresa y los diferentes países del mundo vieron que sus economías no se correspondían con la creencia de que eran cotos cerrados en unas fronteras muy marcadas. Esa idea se reforzó en Estados Unidos con lo acontecido entre General Motors y Toyota. Ante tal situación, se plantearon dos soluciones diferentes:

⁵⁶⁵ Ver pág. 61 y ss.

⁵⁶⁶ Ver pág. 127 y ss.

⁵⁶⁷ Ver pág. 123 y ss.

⁵⁶⁸ Ver pág. 258 y ss.

⁵⁶⁹ Ver pág. 47 y ss.

- replegarse sobre sus elementos fundamentales (*core business*) y
- expandirse a través del *comercio intrafirma*⁵⁷⁰.

El resultado de dicha actuación se no se correspondería con el modelo *divisional* de Mintzberg, sino con el desarrollo de un nuevo modelo al que podríamos denominar: *adhocracia-mecanicista*. De la *adhocrática* mantendría el carácter investigador e innovador. Este se sostendría bajo la *consideración endógena* del capital humano⁵⁷¹. Dicho capital permanecería inscrito en la empresa madre, en el país natural de la misma. De aquí, se transferiría su conocimiento, total o parcialmente (a través de patentes), al resto de unidades del holding por medio del *comercio intrafirma*. Estos centros, bajo el modelo de producción *mecanicista*, o lo que es lo mismo, bajo el modelo de *producción de flujo continuo apoyado en las herramientas JIT*, elaborarían *economías de escala*⁵⁷² apoyándose en otras empresas establecidas en su entorno a través del *comercio intraindustrial, intraempresarial o intrasectorial*. En ellos, el *mecanismo de los precios* se convierte en una herramienta clave junto a otro que Coase nos descubrió como un elemento fundamental para la expansión de la empresa: las *nuevas tecnologías de la comunicación*.

Los inventos que intentan acercar los factores de producción mediante la reducción de la distribución espacial, tienden a aumentar el tamaño de las empresas.⁵⁷³

De tal forma, la empresa se expande o se contrae abstrayéndose del mercado casi totalmente. Una oportunidad la aceptará a través de capacidades externas, capacidades desarrolladas por otras empresas próximas a ella. Para ello, el *proceso de metropolización* se convierte en el marco idóneo en el que articular todo este complejo productivo basado en la especialización de la empresa fundamental en el *producto base integrador* y de las empresas sitas a su alrededor en los *complementos diferenciadores*. En este contexto también se desarrolla otro proceso: el *paradigma ecléctico de Dunning*⁵⁷⁴. Según éste, la empresa matriz principal se

⁵⁷⁰ Ver pág. 238 y ss

⁵⁷¹ Ver pág. 119 y ss

⁵⁷² Ver pág. 131 y ss

⁵⁷³ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 42-43.

⁵⁷⁴ Ver pág. 164 y ss

expande en el mercado internacional a través de la adquisición de empresas locales. Su pretensión es doble:

- capacidad para poder desarrollar *economías de escala* con procesos ya establecidos,
- la adquisición de nuevos conocimientos (según Michael Porter, *conocimientos análogos* como forma de optimizar los que ya se poseen).

De tal forma, podrá inscribirse en diferentes metrópolis *naturalmente*, desarrollando nuevas actividades, estableciendo *joint ventures*, transfiriendo habilidades o, simplemente, rindiéndose al atractivo de una moda⁵⁷⁵.

c) Respecto al *mercado en el que se desarrolla*, observamos que también está muy relacionado con el modelo productivo. Como hemos visto, casi podríamos decir que se articulan *dos mercados* totalmente diferentes:

1- el desarrollado a través de las *economías de escala entre diferentes empresas* (mercado en el umbral de la empresa),

2- el *mercado clásico entre la empresa y el individuo como cliente*.

Se trata de dos mercados diferentes, aunque muy interrelacionados en su proceder: el *elemento común es la reducción de costes*. ¿Cómo se consigue esto? En el primero, a través de la búsqueda del *aumento de la utilidad marginal* o la especialización. En dicho marco, el mercado se segmenta buscando nuevas oportunidades de negocio, bien a través del desarrollo de nuevos productos, bien a través del crecimiento de la empresa a través del mecanismo de los precios. Se considera que el mercado es un *modelo de competencia perfecta*⁵⁷⁶ donde la demanda se iguala con la oferta automáticamente. Desde la perspectiva del *comercio intrafirma* esto se desarrollará internamente, ya que lo que se hace es una transacción, bien de conocimientos, bien de productos, bien de capital. Como afirmaba Coase o Porter, es un mercado donde el directivo ordena y organiza eficientemente los recursos de la empresa.

⁵⁷⁵ Ver pág. 334 y ss.

⁵⁷⁶ Ver pág. 9 y ss.

Generalmente, tratará de conjugar eficiencia y recursos. Sin embargo, el nivel alcanzado no es únicamente nacional, sino *internacional*.

En este *primer modelo de mercado*, desde la perspectiva *intraindustrial, intraempresarial o intrasectorial*, el cometido es facilitar la consecución de la utilidad marginal de la empresa con la "ayuda" externa. Así, a través del mecanismo de los precios, la empresa contratará servicios o productos que no sean desarrollados por sí misma, lo que facilita la especialización y, consecuentemente, la reducción de costes. Esto se articula a través de *modelos de proximidad* entre las empresas, tales como el *metropolitano*, cuya función es facilitar la creación de suficientes *economías de escala* para poder articular correctamente la última fase de dicho proceso: su aproximación al cliente final.

El *segundo mercado* es, posiblemente, el que más nos interesa en esta última parte de la tesis. Sin embargo, a partir de la comprensión del modelo, observaremos más claramente su comportamiento. Así, el último mercado es el normalmente entendido, el que establece la relación entre *el sector productivo y económico y el individuo* como cliente. Como hemos dicho, la aceptación del mundo como un único contexto determina la forma de entender este mercado por la empresa. No se trata ya de "*pequeños*" *mercados únicos* sino de un mercado global donde, para mejorar la actuación, se procederá a su segmentación. A este mercado, la empresa accederá habitualmente a través de detallistas. Ellos le transferirán la configuración de la demanda, lo que accionará el proceso *pull* de la misma (o *cadena de valor añadido*)⁵⁷⁷. Así, nos encontramos con el establecimiento de un *mercado de las masas*. Este modelo de mercado no hubiese podido realizarse óptimamente si no hubiese existido el anterior: el *mercado de masas*. Por ello, como dijimos anteriormente, la época de Bentham no fue, posiblemente, la mejor para desarrollar el modelo *utilitarista*.

Como hemos dicho, el acceso se hace, generalmente, a través de los detallistas; sin

⁵⁷⁷ Ver pág. 275 y ss.

embargo, el producto se realiza en un contexto determinado: el contexto metropolitano. Eso fue lo que enseñaron, en palabras de Dekker, los japoneses a Philips: *la fabricación local y la venta mundial*⁵⁷⁸. Los segmentos podrán ser mundiales, continentales, estatales o locales, por lo que la forma de proceder ante ellos será diferente. En este proceso entrarán en juego las empresas elaboradoras de *complementos diferenciadores*, complementos que añadirán valor al producto (dando una mayor accesibilidad al mercado al que se quiera llegar), o a través de lo que se conoce como *personalización del producto*⁵⁷⁹.

Así, la definición que podríamos hacer del *mercado de las masas* será: *un mercado mundial (no determinado geográficamente) que se apoya en procesos segmentados, primero, buscando la especialización y reducción de costes (comercio intraindustrial,...) y, segundo, pretendiendo una mejor accesibilidad a los clientes concretos. Este proceso vendrá determinado, bien a través de políticas de empresa, bien a través de la información generada por los detallistas. Si, desde una perspectiva estática del mercado, el ciclo de vida de un producto concluyese, la empresa se contraería sobre sí misma a través del mecanismo de los precios (de igual forma que lo utilizó para expandirse), es decir, no establecería vínculos comerciales intraindustriales. Los consumidores finales, al pertenecer a un mercado mundial, no suponen una necesidad real para los Estados o para la empresa como tales. Así, la actitud ante ellos no se muestra incluyente, como en el anterior modelo, sino indiferente. El cliente real se sitúa en el centro detallista, en el mercado, no en la posibilidad de acceder al mismo. Esto es lo que hemos denominado un "modelo de Bienestar".*

1.4. El individuo y el utilitarismo. El efecto en la sociedad según la promesa modernista

Si la *utilidad marginal para la empresa* mejora conforme ésta se aproxima a su *Core Business*, conforme se especializa, la *utilidad marginal para el individuo* respecto al consumo

⁵⁷⁸ Ver pág 346, cita 506.

⁵⁷⁹ Ver pág. 151 y s.

aumenta conforme *más posibilidades tiene de desarrollar un consumo individual*. Dicha consideración potenciaría la consecución de los *derechos civiles* por encima del resto de los derechos plasmados por el *Modernismo*, a saber: los *políticos* y los *sociales*. No sólo afectaría a estos desde dicha relación, también lo haría respecto a la consideración de los *deberes* de los individuos como un "atentado" su perspectiva civil (derechos individuales).

Para iniciar el análisis, observamos como la perspectiva utilitarista utiliza un modelo similar al ofrecido por la *teoría de los juegos* respecto a las *asignaciones óptimas*. Veamos un pequeño ejemplo del proceso. Supongamos que un individuo debe elegir entre la relación de dos elementos diferentes. Para desarrollar el proceso de *asignación óptima*, éste creará una imagen mental semejante a una matriz 2x2 (un ejemplo sencillo). Supongamos que la relación en dicha matriz queda como sigue:

	F ₁	F ₂
M ₁	8	4
M ₂	9	7

En este caso, el *emparejamiento óptimo* se produce en (M₂ y F₁). Los dos siguientes mejores emparejamientos serán: (M₁ y F₁) y (M₂ y F₂). El peor de todos ellos será (M₁ y F₂) con 4. Supongamos que esta persona entra en interacción con otra cuya matriz fuese:

	F ₁	F ₂
M ₁	8	5
M ₂	10	7

Si observamos, el emparejamiento óptimo del primero era (M₂ y F₁), lo mismo que en el segundo. Sin embargo, la relación no se llevaría a cabo pues $10 > 9$, por lo que el individuo de la segunda matriz saldría perdiendo respecto al de la primera. Respecto al segundo emparejamiento del primer individuo, la siguiente relación óptima hemos dicho que era (M₁ y F₁) con 8 donde, en la relación con el de la segunda matriz, el resultado será $8 = 8$. Así, dicha

relación sí podría considerarse posible. Respecto a la tercera, la relación volvería a ser igual de favorable para ambos individuos, con una asignación de $7 = 7$. Observando que es en la relación (M_1 y F_1) donde el valor asignado por ambos individuos coincide en 8, siendo este el mayor valor de los dos que coinciden, podemos decir que ambos individuos optimizan conjuntamente en (M_1 y F_1) con 8, aunque, desde una perspectiva individual, su asignación óptima se hiciese en (M_2 y F_1). ¿Qué sucedería si no hubiese un *emparejamiento óptimo equilibrado*? Sucedería que, o bien no se establece relación alguna, o bien uno de los dos mejoraría mientras el otro empeoraría. Así el *emparejamiento óptimo es aquél que establece una relación de igualdad entre ambos exponentes, cada cual desde la valoración individual que se establezca previamente a dicha relación (transacción) ya que, si no fuese así, uno mejoraría y el otro empeoraría*. De todas formas, puede darse el caso que la optimización se dé en un valor muy bajo para uno y muy alto para el otro lo que, sin duda, generaría una *situación de dependencia*.

1.4.a) Individuo - grupo - comunidad en la modernidad

Ayudándonos del modelo de *asignaciones óptimas* de la *teoría de los juegos*, ¿cuál será la relación que establezcan los individuos desde la perspectiva social, es decir desde la consideración de los *grupos* y de la *comunidad*? Vamos a determinar primero que entendemos por *grupo* y por *comunidad*.

a) Lo primero que vamos a responder a *la relación con los grupos*. ¿Qué es un *grupo* en la sociedad moderna? Un grupo es un conjunto de personas que se interrelacionan dentro de un contexto determinado donde poseen un interés común, bien a largo plazo, bien momentáneo. Un ejemplo del primer modelo de grupo será la familia y uno del segundo será un conjunto de personas que esperan un tren. Como los vínculos que se establecen entre ellos son diferentes, la Sociología los ha diferenciado en *grupos primarios* y *grupos secundarios*.

Los *grupos primarios* se caracterizan por ser pequeños conjuntos de personas que establecen relaciones *face-to-face*, por lo que su grado de interacción es elevado. Este grupo se

basa en el establecimiento de vínculos emocionales con un plazo de duración más o menos largo, por lo que aquí podrán encuadrarse otro tipo de personas además de la familia, como los amigos... El individuo, cuando nace, se encuentra con *grupos acabados*, grupos que van a hacer de mediadores con él respecto a un *conjunto de normas y valores*. Se trata de una *relación totalmente accidental* para él. Sin embargo, a través de ellos, el individuo toma *conciencia del yo*, de su existencia como tal y su *relación con el mundo* (con lo que le rodea). Así, a través de la *relación simétrica* entre *el yo y el mundo*, surge la *conciencia del nosotros* como un conjunto de personas que se interrelacionan entre sí a través de una serie de normas y valores comunes, lo que hace que les diferencie al resto. Este tipo de personalidad es lo que denominó Ágnes Heller como *particularidad*.

Sin embargo, el hombre moderno no pertenece sólo a un tipo de grupo; el hombre moderno se caracteriza por la interrelación constante con otras personas en situaciones diversas, lo que determinará situaciones momentáneas marcadas por necesidades únicas. Una vez satisfechas éstas, su interacción se dará por satisfecha. Esto es lo que se denomina *grupo secundario*. Los grupos secundarios establecen, como hemos dicho, vínculos temporales y concretos. Así, la existencia cotidiana del hombre estará marcada por la heterogeneidad de las situaciones y de los grupos con los que se relaciona. Siendo que los grupos determinan un sistema de estratificación sito alrededor de la actividad por la que se congrega, en los *grupos primarios*, el rol será de larga duración mientras que en los *secundarios* éste será temporal, muchas veces coincidiendo con el establecido en el anterior. Por ello, mientras que en la familia (*grupo primario*), el rol de hijo dura toda la vida del padre y de la madre, en un colegio (*grupo secundario*), el rol de alumno dura lo que el individuo pertenece en dicho colegio. Sin embargo, el padre de dicho alumno será convocado a las reuniones que se realicen respecto a los alumnos a través de su "rol de padre".

Siendo así, un mayor dinamismo social confiere al individuo una mayor heterogeneidad, tanto en sus actividades como en los roles que debe asumir. Estos se establecerán alre-

dedor de *actividades concretas* o a través de *actividades genéricas* (análogas). En el primer caso, por ejemplo, cuando trabaja, el individuo posee un rol concreto (directivo, operario,...), actuando respecto al conjunto de normas y valores inscritas en dicha relación. Sin embargo, cuando va a comprar a un sitio, se establece un rol análogo al que podría desarrollar en otro centro comercial cualquiera: el *rol de consumidor*.

b) La *comunidad* surge cuando la accidentalidad entre el hombre y el grupo cesa, cuando la personalidad del individuo es capaz de aceptar e interiorizar las normas y valores de un grupo concreto y establecer vínculos con el resto de los grupos de la sociedad a través de la mediatización de dichas relaciones casuales a las normas y valores interiorizadas. Así, dentro de la *comunidad cristiana* se desarrollan diferentes grupos pero todos con un nexo normativo y valorativo común: la fe en lo trascendente. Podríamos catalogar de la misma manera a la *comunidad obrera* donde la conciencia de clase era la que determinaba las relaciones entre los individuos, inscribiendo en su interior (en el establecimiento de unas normas y valores) las relaciones entre los individuos y los grupos, los grupos y la comunidad,... Sin embargo, la *comunidad* también puede ser más pequeña, como la que se desarrolló en los años 60 y 70 con el movimiento "hippie".

Por mencionar el hecho más simple la condición previa de una comunidad es que sus miembros se conozcan entre sí y que estén vinculados unos con otros por algo más que una única relación (sea ésta económica, política, artística, religiosa, etc.) Cuanto mayor sea el nivel de integración (sea un partido, pero también el Estado), tanto menos puede y debe esa instancia ser comunidad. Por el contrario, los órganos de autoadministración (colectivos de producción, colectivos locales) pueden configurarse como comunidades, al igual que todas las instituciones de la vida cotidiana. En el seno de estas comunidades se forman los hombres dotados de aptitud para el discurso en el plano social.⁵⁸⁰

El hombre necesita vivir en diferentes grupos como otorgadores de roles y de papeles sociales; sin embargo, no tiene por qué haber vivido en alguna comunidad a lo largo de su vida. Además, el mundo moderno actual complica más si cabe el desarrollo de comunidades que determinen una posición unitaria del individuo con su entorno social; siendo así, distribuye las posiciones de éste a través de los grupos y de los roles.

⁵⁸⁰ HELLER Ágnes, *La revolución de la vida cotidiana*, (Ediciones Península, Barcelona, 1982), p. 136

Con el nacimiento de la sociedad burguesa -en la que la disolución de las comunidades naturales va acompañada por el aumento de los diversos tipos de división del trabajo- solamente los grupos representaron las formaciones sociales a las cuales todos están obligados a pertenecer; efectivamente, nadie estaba en condiciones de vivir fuera del grupo (incluso Robinson formó uno con Viernes en su isla). Simultáneamente el mismo hombre iba perteneciendo a un número creciente de grupos, los cuales por añadidura no eran portadores de una relación unitaria con la comunidad, sino que, por el contrario, independientemente el uno del otro, tenían ocupada, afinaban o acrecentaban cualquiera de las habilidades del particular. Éste, ya que para poder vivir tuvo que adaptarse a grupos que cumplían funciones diversas, resultó «escindido», o por así decir, resultó «disuelto» en diversos roles. A falta de un elemento de mediación que se refiriese al hombre en su totalidad, la totalidad unitaria del hombre se disolvió y dio paso libre a la esquizofrenia social... La vida pública, que ha dejado de ser comunitaria, tiene ocupada una sola facultad -abstracta- del hombre, si ésta funciona, el hombre está a la altura de su «rol» de ciudadano del Estado, es decir, de su rol público...⁵⁸¹

c) ¿Cuál es el efecto que tiene el modelo de la *teoría de los juegos* en la comunidad y el grupo? Siguiendo la pauta de *asignaciones óptimas*, la posibilidad de determinar alguna que satisfaga igualmente a diferentes individuos disminuirá conforme aumente el tamaño del grupo. Individualmente, se dará el caso de que la asignación cruzada óptima del individuo disminuya en exceso, por lo que a éste, o bien no le interese permanecer en dicho grupo, o bien establezca una *situación de dominación* hacia el resto. Por ello, el tamaño del grupo se verá afectado por la consideración de la eficiencia. Por otro lado, la concreción de asignaciones eficientes alto entre un conjunto de individuos determinará un grado de unión elevado entre ellos, pero estableciendo respecto al resto una frontera a través del *para-nosotros* o lo que es lo mismo, la búsqueda de diferenciación entre estos y quienes les rodean. Siendo así, se establece un comportamiento basado en *módulos*, en *clichés sociales*, desarrollado a través de asignaciones eficientes, por lo que su contenido moral es prácticamente inexistente. *El vínculo real en este caso es dicha asignación*. Por ello, las consecuencias de los actos se considerarán como una forma de optimizar respecto a su alrededor, creándose el mundo irresponsable del *así lo hacen todos*, es la forma habitual...

Quien tiene un comportamiento basado en módulos, casi nunca o sólo superficialmente se enfrenta al contenido moral de sus propias acciones, casi nunca o sólo superficialmente siente la responsabilidad personal y admite las consecuencias de sus actos. Surge así el mundo del *así lo hacen todos* y de esta argumentación emerge un comportamiento en el que los «roles» de las personas son entendidos como «reglas del juego», mientras que la firmeza o el hundimiento de los hombres aparecen identificados cada vez en mayor grado con la observancia y, respectivamente, las violaciones de tales reglas. Se instaura así un comportamiento humano que si es legítimo en el juego -donde objetivamente no existen consecuencias-, cuando se difunde en la esfera de la vida «verdadera», es de una extrema

⁵⁸¹ HELLER Ágnes, *Sociología de la vida cotidiana*, (Ediciones Península, Barcelona, 1987), p. 72.

absurdistad⁵⁶².

Es la actitud que Patricia Pitcher denostaba mientras afirmaba la necesidad de *artistas y artesanos* en el interior de las organizaciones empresariales⁵⁶³. No sólo en el interior de la empresa sino también en el entorno social de la misma. Es lo que reclama Anthony Giddens cuando manifiesta la necesidad de articular de nuevo la sociedad civil como un gran conjunto de comunidades capaces de enunciar la acción social como norma (*deber*) y como acción solidaria. Esa es la propuesta que realiza a Tony Blair en su *Tercera vía* para la sociedad británica. Ello se debe a que la comunidad y el grupo en la *sociedad del juego* se establecen alrededor de asignaciones óptimas, por lo tanto, *asignaciones excluyentes*. Su reclamo de la sociedad civil es el reclamo de la comunidad en los barrios, en los pueblos,... Es la forma de relacionar a la sociedad civil, no como cliché, sino como rol. Y, es que, no sólo son *relaciones fiables* las que establece el individuo en la vida urbana,

La variedad de encuentros que conforman la vida cotidiana dentro de los anónimos escenarios de la actividad social moderna, está sustentando, en primer lugar, por lo que Goffman llama la «*desatención cortés*». El fenómeno exige un complejo manejo y habilidad por parte de quienes lo exhiben, incluso aun cuando parezca que sólo implica pequeños guiños y señales. Dos personas se aproximan y pasan una al lado de la otra en la acera de una ciudad. ¿Qué podría ser más trivial y menos interesante? Una cosa así puede ocurrir millones de veces al día en una determinada área urbana. Sin embargo *algo* está sucediendo mientras esto ocurre, algo que enlaza aspectos aparentemente insignificantes de comportamiento corporal con algunos de los más destacados rasgos de la modernidad, puesto que la desatención mostrada no es indiferencia, muy al contrario, es una demostración cuidadosamente dirigida de lo que podríamos denominar distanciamiento cortés. Mientras las dos personas avanzan a su encuentro, cada una de ellas escruta el rostro de la otra, volviendo la cara hacia el otro lado en el momento en que se cruzan, eso que Goffman llama una mutua «*bajada de luces*». La mirada concede el reconocimiento del otro como agente y como potencial conocimiento. Manteniendo brevemente la mirada en el otro y mirando luego hacia adelante cuando cada uno pasa al lado del otro, iguala esa actitud a la de la tranquilidad que implica la ausencia de intenciones hostiles⁵⁶⁴.

sino *relaciones útiles* desde la perspectiva de la *asignación eficiente*. Ese es el nuevo entramado que se establece socialmente. El peligro es evidente. Un individuo podrá hacer -aparentemente- todo lo que considere maximizador desde la perspectiva de la *teoría de los juegos*. El vínculo que establece éste con el resto de la sociedad es un vínculo exclusivamente desde la asignación óptima de sus apetencias. Así, el circular a la velocidad que le parezca más oportu-

⁵⁶² Ibid, p. 376.

⁵⁶³ Ver pág. 309 y s.

⁵⁶⁴ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 82.

tuna por la vía urbana, situaciones de violencia callejera (movimientos racistas,...), situaciones de violencia doméstica,... establecidas desde la perspectiva optimizadora hará que éste no vea resultados que pueden ser dramáticos sino, exclusivamente, como limitaciones a su acción como individuo. Se establecen situaciones enrarecidas a través de dicho mecanismo que, como dijo Mintzberg, puede dar lugar a marcos demasiado amorales⁵⁸⁵, socialmente hablando.

Por ello, el *reforzamiento de la norma jurídica* como limitación a la perspectiva optimizadora rodeará la vida del ciudadano, por lo que el *uso legítimo de la violencia* por parte del poder público se convierte en un elemento de reconducción hacia lo social de algo que ya no satisface el grupo ni, por supuesto, la comunidad: la *norma moral como deber*. En dicho contexto, el sistema jurídico-estatal (lo legal) se convierte en el regulador más importante de la vida cotidiana del ser humano. Realiza un papel similar al que lo hace la moral de la comunidad salvo con una diferencia: mientras que la moral se establecía como *deber*, el sistema jurídico-estatal lo hace bajo el criterio de *obligación*. La diferencia entre ambas radica en el grado de asunción desde el individuo. Mientras la norma es naturalmente interiorizada por la acción del individuo en grupo o en la comunidad, la legalidad permanece como una acción coercitiva externa al propio individuo capaz de englobar al conjunto de los individuos.

1.4.b) *La articulación del modelo modernista desde dicha perspectiva*

Anteriormente establecimos la articulación de la sociedad moderna desde una doble perspectiva: *los derechos y los deberes*. Los primeros se desarrollan desde la consideración de la existencia de tres tipos de derechos: *los civiles, los políticos y los sociales*. Esta es la base de la consecución del *Estado perfecto* de la perspectiva aristotélica, al que hemos catalogado como el modelo del estado modernista. Siendo así, desde la perspectiva de Heller, nos encontramos ante un ideal que debe desarrollarse constantemente. Según ella, apoyándose en la imagen del *péndulo de Foucault*, el modernismo sería similar a éste, denominándolo el

⁵⁸⁵ Ver pág. 137, cita 189.

péndulo de la modernidad. La metáfora se establece como una *metáfora dinámica*, cuya esperanza es que no se detenga jamás. Su detención equivaldría al suicidio del mito, al *fin de la modernidad*.

Este requisito normativo está basado en la especificidad estructural de nuestro mundo mencionada anteriormente, que, en contraste con toda las premodernas, se alimenta con negatividad. La constante negación y autointerrogación de todos los logros modernos (en términos tanto de justicia dinámica como de innovaciones tecnológicas) ha sido incorporada por los modernos a su «proyecto». Además, la metáfora del péndulo también contiene la crítica y la rectificación de la imaginación dinámica de nuestra era. El típico autoengaño de los modernos durante dos siglos ha sido la *idée fixe* del movimiento unilineal hacia adelante (o hacia arriba) del progreso (que, a su vez, fue contrarrestado por una percepción cinética negativamente valorada de movimiento hacia atrás (o hacia abajo) de «regresión»).

De tal forma, el reconocimiento del mismo afecta a la *idea unidireccional del modernismo*, pero también lo hace respecto a su idea de *marcha constante*. Ello se debe a que la idea de *marcha constante hacia adelante* implica la existencia de algún tipo de mecanismo social -como dice Heller, una *locomotora social*-, cuya energía sea más fuerte que el propio esfuerzo humano. De esta forma, el mito surge del propio misterio de dicha energía.

Una de las funciones de «la metáfora del péndulo» es la de negar la validez del símil de la mecánica social, junto con sus potenciales ilimitados, y subrayar que, en cuanto la modernidad ha alcanzado su forma adecuada al menos en el arte de gobernar, las energías humanas no albergan necesariamente la intención de presionar constantemente «hacia adelante» ni de negociar una trascendencia absoluta (ni son suficientes para ello).

Así pues, ¿cuál sería la forma adecuada en el *arte de gobernar*? Sería lo que la autora denomina como *política de contexto*. Dicho modelo político se deshace de la oposición binaria derecha-izquierda porque la oposición entre socialismo y capitalismo es menos fuerte que antaño (dado el poco carácter descriptivo que sugieren ambas desde lo acontecido en la Unión Soviética). Siendo así, desde la desaparición del mito modernista comunista soviético, los herederos de dichas opciones políticas pueden negociar en unas condiciones que hace unos años parecía imposible poder hacerse. En dicho contexto, las políticas de alianzas y combinaciones se hacen posibles.

⁵⁶⁶ HELLER Agnes y FEHÉR Ferenc, *El péndulo de la modernidad. Una lectura de la era moderna después de la caída del comunismo*, (Ediciones Península, Barcelona, 1994), p. 155

⁵⁶⁷ Ibid, p. 157.

⁵⁶⁸ Ibid, p. 167.

¿Cuál era el mito modernista comunista soviético?

La «institución imaginaria» de la lógica de la tecnología tiende a colonizar las otras dos, afirmando que todas las actividades sociales no son en el fondo nada más que aplicaciones y modificaciones de una tecnología general. El resultado es, entre otros, el peor tipo de política, la política como *techne* o *Realpolitik*, y una ciencia social manipuladora y tecnológicamente ideada. Ya hemos mencionado el espantoso ejemplo del dominio tecnológico en los regímenes de tipo soviético, en el que las personas eran reducidas en *masse* a una simple función; y los experimentos se llevaban a cabo sobre todo el cuerpo social y político. (O, alternativamente, estas sociedades pueden ser vistas como dominadas por una forma especial de política, que tenía una inclinación tecnológica.) Los conflictos entre las lógicas de la modernidad son signos de la apertura de la sociedad. Mientras haya roces y colisiones entre las lógicas, podrán inventarse nuevas estrategias y situaciones para poder reorganizar las relaciones entre ellas y los lugares asignados a los individuos, en y a través de las mismas. Por contraste, su homogeneización bajo la hegemonía de cualquiera de ellas transforma el mundo en una cárcel. El principal problema con la teoría social de Marx, el aspecto en el que de hecho anticipó las peores pesadillas de los regímenes «marxistas», fue su determinación teórica de homogeneizar la modernidad cuyo carácter heterogéneo consideraba como la raíz última de su irracionalidad, que sólo podía ser eliminada mediante el establecimiento de una «sociedad de productores asociados»...⁵⁶⁰

¿Cuáles son, según la autora, las tres lógicas modernistas a las que sometió la "constante tecnológica comunista"?

- La primera y fundamental, la *división social del trabajo*;
- la segunda, el *arte de gobernar*;
- la tercera, la *tecnología*.

¿Por qué estas tres? Porque la *lógica* posee un componente dinámico, no estructural. Así, la primera determinaría la distribución social de la población a lo largo y ancho de la estructura social. Estaríamos hablando de la *división social del trabajo* como determinante del lugar social de cada uno de los individuos en un contexto único. Según el Modernismo, la lógica dinámica en éste se realiza a través de la educación.

-La segunda lógica, el *arte de gobernar*, determina la forma de gobierno a través de la constante búsqueda de nuevos modelos para desarrollarse. Partiendo del modelo aristotélico, la búsqueda de nuevos modelos configuraría el avance progresista de dicha lógica.

- La tercera, la *tecnología*, procura el dominio de las necesidades naturales por el hombre. Su componente es orgánico (dinámico) porque orgánicas son las necesidades naturales del hombre.

⁵⁶⁰ Ibid, p. 151-2

Fue la *lógica tecnológica* la que dominó a las otras dos esferas en el comunismo soviético. Su propósito era satisfacer su constante lucha contra el otro modelo modernista: el capitalista. Por ello fracasó el *comunismo*, porque se olvidó del verdadero marco para el que actuaba en la sociedad moderna: la *sociedad civil*. Obviarla, configurarla como un sin sentido, o mejor dicho, como una masa que debía dar sentido a la única verdad del mito soviético (el *progreso tecnológico sin sociedad*), fue lo que lo condujo al más terrible de los fracasos de un modelo político, económico y social a lo largo del Modernismo. Y, es que, el péndulo modernista se mueve en las alternativas ofrecidas por la Revolución Francesa, a saber: la *libertad* y la *igualdad* bajo la atenta mirada de la *fraternidad*. Éstas se desarrollan única y exclusivamente en la sociedad civil, en la sociedad de la *Tercera vía* de Giddens.

Bajo este entramado, podemos observar al modelo modernista como un péndulo en constante movimiento. Pero, ¿dónde se sitúa ese péndulo actualmente bajo el *utilitarismo*, o lo que es lo mismo, bajo el modelo de *asignaciones óptimas* de la *teoría de los juegos*? Sin duda alguna, en el *contexto de la libertad* o lo que es lo mismo, en el *contexto de los derechos civiles*. Como vimos, estos se sitúan en torno a la consideración de los derechos privados como marco único. Si recordamos, el individuo tiene derecho a ahorrar (a la propiedad) y eliminar así su incertidumbre futura. Sin embargo, para Becker, el proceso es más profundo. Según este autor, el hombre potencia dicho contexto con el fin de transmitir a sus vástagos los beneficios recogidos de su propio trabajo a lo largo de su vida. Para él, sería una forma de optimizar el rendimiento, tanto de su *capacidad altruista*, como de su propio dinero. Ello se debe a que el hombre es *egoísta en el mercado*, pero es *altruista en su familia* (o contexto próximo).

Adam Smith argumentaba en un famoso pasaje que la gente es egoísta en sus transacciones en el mercado: «No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas»... En un estudio anterior Smith escribía irónicamente: «No estamos dispuestos a imaginarnos a ninguna persona defendiendo el egoísmo»... La práctica totalidad de los estudios económicos posteriores a Smith supondrían una conducta egoísta en las transacciones en el mercado. Las objeciones se limitaban a simples alusiones vagas a la «naturaleza humana» y a la afirmación de que el egoísmo se impone frente al altruismo en la lucha por sobrevivir en el mercado.

No obstante, generalmente se reconocía la importancia del altruismo en la familia. Adam Smith decía: «Cada hombre siente sus propios placeres y sus propios dolores de una forma más aguda que los de otras personas... Después de uno mismo, los miembros de su propia familia, aquellos que habitualmente conviven con él en la misma casa, sus

padres, sus hijos, sus hermanos y hermanas, son natural y generalmente las personas sobre cuya felicidad o miseria debe tener su conducta la mayor de las influencias»...⁵⁰⁰

Como observamos en la cita, el *altruismo natural* se desarrolla en el contexto próximo donde se articula el sentimiento de placer, dolor,... del individuo. En el mercado, el hombre sólo desea maximizar su beneficio. Ello se debe a que el *altruismo* es menos eficiente en el mercado, mientras que crece en la familia. El *altruismo* busca renta psíquica, renta moral. Por eso, *el mercado natural altruista es el grupo primario del individuo* (o la comunidad sentida como interiorización de normas y valores). Además, el altruismo, si se estableciese en el mercado, generaría una situación de ineficiencia en la inversión ya que no se satisfacerían las condiciones mínimas de cualquier inversión racional: no perder dinero. En este contexto, el *altruismo de mercado* significaría vender por debajo del precio de los competidores, lo que llevaría a una situación racional de doble consideración: por un lado el precio de mercado más bajo y por el otro lo que se deja de ingresar. Ello supondría, respecto a los costes constantes, perder dinero. Por ello, si hubiere *altruismo en el mercado*, éste sería más eficiente a partir de la obtención de beneficios, es decir, a partir de la satisfacción racional de los costes de los factores. Es así por lo que el altruismo se configura como una acción de mercado *a posteriori*.

La conclusión es que las empresas realizan transferencias monetarias en base a su altruismo para obtener mayor utilidad que otras empresas *con las mismas preferencias y oportunidades de mercado* que subvencionan a sus clientes, trabajadores o proveedores. Consecuentemente, las empresas que realizan transferencias monetarias son más eficientes que las empresas que utilizan las transacciones de mercado para expresar su altruismo. Aunque los participantes eficientes en las transacciones de mercado pueden ser muy altruistas, se comportan como si fuesen egoístas y maximizan sus rentas monetarias. Expresan su altruismo mediante transferencias monetarias que no están ligadas a las transacciones de mercado, como ilustraron dramáticamente las enormes contribuciones caritativas de los, aparentemente egoístas, magnates de la industria en los Estados Unidos a finales del siglo diecinueve y comienzos del veinte.⁵⁰¹

Por último, el *altruismo* es más frecuente en el hogar que en la empresa porque éste es más eficiente en las organización pequeña que en las grande. Así, la potenciación de los *derechos civiles* como "derechos de la persona" vienen determinados por la *acción eficiente del mercado*, marco en el que el utilitarismo se convierte en fundamental.

⁵⁰⁰ BECKER Gary, *Tratado sobre la familia*, (Alianza Universidad, Madrid, 1987), pp. 226-7.

⁵⁰¹ Ibid, pp. 254-5.

Por otro lado, los derechos civiles también hacían referencia a otros inscritos en éste, tales como: el derecho al libre pensamiento, el derecho a la libre expresión, el derecho al libre culto,... Dichos derechos son propios del hombre modernista como ser único, como algo que se circunscribe dentro del propio carácter del individuo a través de la *libertad de nacimiento*. Así, en el modelo modernista, la libertad de acción en dichas áreas es ofrecida porque el individuo es creado como uno sólo, como alguien que debe crear su propio camino para acceder a la felicidad a través de su virtud. Sin embargo, realmente, el individuo nace en un mundo completo, en un mundo de grupos y comunidades, lo que permite otra de las características fundamentales de la familia utilitarista: *la transmisión de rentas intergeneracionales*. Así, el pasado respecto al individuo, desde la *perspectiva altruista*, deja una serie de rentas intergeneracionales que configuran su posición de partida dentro del mercado. Estas rentas son las denominadas *capital humano* y *capital no humano*.

¿Qué es el *capital humano*? El capital humano sería aquél que se insertaría al individuo a través, principalmente, de la *calidad de la educación*. ¿Qué es el *capital no humano*? Aquél que se transmitiría al individuo a través, principalmente, de rentas monetarias y herencias físicas. En esta segunda perspectiva, el progenitor puede invertir en su consumo privado parte de las rentas que iba a transmitir a sus hijos desarrollando otro tipo de dotaciones, a saber: las *dotaciones de reputación* y las *relaciones sociales privilegiadas* de la familia. Ello, sin duda alguna, determinará la posición del individuo en el mercado.

La renta de los hijos también depende de factores aleatorios que miden su suerte en la «lotería» de las dotaciones y en la renta percibido en el mercado. La distribución de suerte es el fundamento de muchos modelos de distribución de la renta que ignoran la maximización de la utilidad. En nuestro análisis la suerte y la maximización de la utilidad se influyen recíprocamente, ya que la inversión óptima en los hijos depende tanto de su suerte en el mercado como de su dotación inicial de suerte.

Los padres maximizan su utilidad sujeta a su propia renta, a las dotaciones heredadas por los hijos y a la dotación de suerte y la suerte en el mercado de los hijos en términos anticipados. La inversión óptima en los hijos depende de la propensión a invertir en los hijos, un parámetro importante del análisis. Esta propensión está relacionada positivamente con la fracción de renta familiar gastada en los hijos, con las tasas de rendimiento de las inversiones en los hijos y con el grado de asociación de características entre los cónyuges, por otro lado, está relacionada negativamente con la tasa de crecimiento de la renta⁵⁰².

⁵⁰² Ibid, p. 216.

Desde esta perspectiva, no debiera extrañarnos lo comentado páginas atrás respecto al mercado y a las necesidades del individuo (según el triángulo de Maslow o McGregor)⁵⁹³. Si tenemos en cuenta que la educación básica es un derecho global desarrollado por el Modernismo, los padres transmitirán rentas monetarias a sus hijos, generalmente, en forma de *capital humano*⁵⁹⁴. Según el modelo social modernista, ello debería reconducir su posición social natural a un estrato superior. Así, al extenderse dicha creencia, los padres transfieren rentas en *calidad educativa* (*inversión en calidad* -no en cantidad- de los hijos, lo que explicaría porqué en la sociedad actual las familias nucleares son más pequeñas) a sus vástagos, siendo muy pocos los que lo harían en rentas de *capital no humano*. Al extenderse dicho comportamiento, los rendimientos de los estratos sociales se tomarían decrecientes, por lo que la inversión en *capital no humano* pasaría a ocupar el lugar que determinara la posición de los hijos dentro del mercado de trabajo. Mostrándose el mercado sobresaturado de individuos con amplios conocimientos, éste pierde valor como *asignador óptimo* en la estratificación social, lo que generará en el individuo una sensación de inmovilidad social. Esto lo observó T.H. Marshall hace ya media década:

La conclusión más importante para mi argumento es que, a través de las relaciones de la educación con la estructura ocupacional, la ciudadanía actúa como un instrumento de estratificación social. No hay razón para deplorarlo, pero debemos contar con sus consecuencias. El estatus que se adquiere con la educación encuentra en el mundo un marchamo de legitimidad, porque se ha concedido por una institución creada para dotar al ciudadano de los derechos que le asisten. Podemos medir lo que ofrece el mercado en comparación con lo que demanda el estatus. Si aparece una gran discrepancia, los intentos de eliminarla adoptarán la forma no de una negociación del valor económico, sino de un debate sobre los derechos sociales. Y es probable que exista ya una seria discrepancia entre las aspiraciones de los que han alcanzado una educación de grado medio y el estatus de los puestos de trabajo no manuales a los que normalmente ha sido destinado...⁵⁹⁵

Por ello, potenciar los derechos civiles afecta a los *derechos sociales* desde la perspectiva educativa. Sin embargo, también lo hace respecto a las otras dos: la *sanitaria* y la *percepción de rentas mínimas*. Y, es que, potenciar el *derecho civil* (derecho individual) determina, a su vez, el modelo de transmisión de rentas sociales. Así, como hemos visto, la propensión a

⁵⁹³ Ver pág. 375 y ss.

⁵⁹⁴ También en *rentas no ingresadas*... Ver pág. 239 y s.

⁵⁹⁵ MARSHALL T.H., "Ciudadanía y clase social", T.H. Marshall y Tom Bottomore, *Ciudadanía y clase social*, (Alianza Editorial, Madrid, 1998), p. 68.

desarrollar el *altruismo* en el ámbito del *grupo primario* desde la perspectiva de la utilidad marginal óptima, hace que se incorpore el *mecanismo de los precios* en el *contexto social superior*, es decir, en el contexto de la sociedad global (como gran mercado). Ello afectará de manera determinante a la forma de entender y comprender ambas perspectivas de los *derechos sociales*. De tal forma, respecto a la *incertidumbre futura*, al configurar su atenuación desde el *grupo primario*, deberán ser las rentas familiares las que determinen la forma de eliminarla a través de la *consideración altruista*. Por otro lado, la configuración del *mecanismo de los precios* en la sociedad moderna ofrece la posibilidad que sean los *seguros privados* quienes satisfagan las necesidades en ambos ámbitos individuales. Sin embargo, la diferencia entre estos y las rentas mínimas es la *plasticidad* que ofrecen unos y otras. Ello se debe a que, mientras los "seguros privados" satisfacen acciones solamente consumadas (y, generalmente, acciones respecto a los *derechos civiles* de terceros), las rentas mínimas ofrecen la posibilidad de optimizar la inversión del individuo, bien en el presente, bien en el futuro. Como comentamos anteriormente, el dinero es el *mecanismo de desanclaje por excelencia* en la sociedad modernista.

Respecto a las *obligaciones*, la potenciación de los *derechos civiles* desde la perspectiva que estamos tratando, y la resituación de los *derechos sociales* desde su satisfacción a través de la familia o, en su caso, de los "seguros privados", son observadas como *obligaciones improcedentes* dentro del *para-nosotros* que significa la familia nuclear como ámbito óptimo de asignación de los vástagos en la *división social del trabajo* y, por ende, desde la perspectiva de la estratificación social.

- Así, la *perspectiva impositiva*, desde el punto de vista del mecanismo de *asignación óptima* desarrollado por el *utilitarismo* como forma de mejorar la utilidad marginal del capital en el mercado, resuelve a favor de los *impuestos indirectos* sobre los *impuestos directos* (los segundos afectan a la *determinación ahorradora* y de *incertidumbre* del individuo, mientras que los primeros están inscritos en la optimización de la compra). Esto es lo que pretendía determinar el modelo impositivo desarrollado por Laffer⁵⁰⁶.

⁵⁰⁶ Ver pág. 89 y ss.

- Desde la perspectiva de *la educación* como manera de conformar el *ciudadano política y socialmente responsable*, el modelo ya lo hemos explicado unas líneas más arriba.

- Desde la *perspectiva de la obligación a trabajar*, al ser el puesto de trabajo un *derecho civil*, su ocupación estará determinada, bien por dicho *derecho civil* y su posición en el modelo de *estratificación de la división del trabajo*, o bien desde la perspectiva del *mecanismo de los precios*. Así, el individuo podrá decidir si trabajar o no observando la utilidad marginal óptima que le afecta desde su perspectiva como consumidor. Por otro lado, al ser el puesto de trabajo un *derecho personal*, desde la perspectiva del contratante, la maximización de la utilidad la obtendrá desde su visión del servicio como "concreto", es decir, incorporando al *mecanismo de los precios* dicho servicio. Si observa que su necesidad real es temporal, el servicio deberá ser contratado temporalmente. Si por otro lado, observa que el servicio es a largo plazo, el servicio lo observará como un puesto de trabajo estable. Así, la aparición y desarrollo de la figura del *empresario universal*⁵⁹⁷ juega un papel fundamental como *optimizador de la utilidad marginal del contratante*. Pero también lo harán las Nuevas Tecnologías desde su consideración de rentas o cuasi rentas⁵⁹⁸. Sin duda alguna, en dicho ámbito, las rentas de *capital no humano* transmitidas por los padres a sus hijos juegan un papel fundamental en el curso del hijo en la *división social del trabajo* actual.

1.4.c) Algunas consecuencias sociales

A saber: es indudable que con la socialización del consumo y el disfrute, la categoría de «grupo» también asume objetivamente en nuestros días una importancia cada vez mayor. Evidentemente consumo y disfrute han sido siempre sociales, en el sentido de que el hombre social ha consumido y disfrutado siempre los bienes proporcionados por la sociedad de acuerdo con los contenidos y las normas de un determinado grado de desarrollo de la sociedad. Sin embargo, la forma moderna de la sociedad implica que consumo y disfrute tengan lugar «colectivamente» o al menos en correspondencia con las exigencias que se derivan de las normas de un grupo (y no de las normas de una clase o de una comunidad). Es cierto que también en las sociedades precedentes han existido el consumo o el disfrute en común. También en Esparta las comidas eran un acontecimiento colectivo y una parte relevante de las fiestas (bacanales) y servía también para acrecentar el disfrute precisamente colectivizándolo. Sin embargo -hay que repetirlo-, este consumo y disfrute en común de las comunidades era en cierto modo parte integrante de la vida pública. El consumo y el disfrute colectivo del hombre moderno son, por el contrario, precisamente no comunitarios, son totalmente independientes del hombre que se relaciona en su totalidad

⁵⁹⁷ Ver pág. 208.

⁵⁹⁸ Ver pág. 125, cita 180.

con algo. En este sentido (aunque no sólo en este sentido) Riesman habla con razón de «muchedumbre solitaria»...⁵⁹⁹

La configuración del *rol de consumidor no determina, sin embargo, el desarrollo del mercado como grupo o como comunidad*. Ese es el gran trauma desarrollado en la sociedad actual. Y, es que, la determinación del mercado sobre situaciones que trascienden al propio mercado lleva a enrarecer el entorno social ya que no puede enmarcarse cualquier tipo de relación desde la perspectiva de la utilidad marginal. Dicha situación nos lleva a lo que hemos denominado *para-nosotros*, sin duda, lejos de lo que las normas y valores de la comunidad o el grupo pretenden, a saber: el desarrollo del *para-ellos*. Éste *para-ellos*, según Heller, se articula, por ejemplo, desde el ámbito del trabajo respecto a la familia⁶⁰⁰; el *para-nosotros* se articula desde la perspectiva de la familia respecto al mercado (lo que Becker denominó *altruismo*). Sin embargo, la única forma de trascender a la *singularidad* del hombre, la única forma de desarrollar la *individualidad*⁶⁰¹ humana como parte de la *totalidad del mundo* es a través de la articulación de dicho *para-ellos*. A partir de ahí, el hombre podrá acceder a la comunidad que desee, articular su vida de la forma que desee, potenciar sus derechos civiles como mejor le parezca. Sin embargo, en este proceso, los *derechos civiles* van acompañados de *derechos sociales* (siendo consensuados por los *derechos políticos*). Por ello, es el movimiento del *péndulo el que potencia unos u otros*. Por supuesto, el equilibrio es la mejor *utopía* que ofrece el Modernismo. Y es la consecución de dicha utopía la que da movimiento al péndulo.

Hemos visto como es la familia la que determina a través del *capital humano y no humano* la inserción del individuo en la sociedad. Sin embargo, cuando éste debe comenzar a escribir su propia *historia*, ¿qué sucedería desde la utilidad marginal? En este caso vemos como en el *matrimonio* la gente maximiza a través de una "extraña" relación entre "*amor*" y "*utilidad*"⁶⁰². Sin embargo, si la primera se atenuara, podría darse el caso de un establecimiento in-

⁵⁹⁹ HELLER Agnes, *Sociología de la vida cotidiana*, (Ediciones Península, Barcelona, 1987), p. 73

⁶⁰⁰ HELLER Ag., *La revolución de la vida cotidiana*, (Ediciones Península, Barcelona, 1982), pp. 199-200

⁶⁰¹ No confundir *individualidad* con *individualismo*. La *individualidad* hace referencia a la observación que hace el individuo al papel que debe ocupar el mismo en el mundo (en la sociedad). El *individualismo* se refiere, exclusivamente, a la soledad en sociedad.

⁶⁰² BECKER Gary, *Tratado sobre la familia*, (Alianza Universidad, Madrid, 1987), p. 257

correcto desde la perspectiva de la utilidad asignada por el otro cónyuge, lo que daría lugar a *marcos de exclusividad* desde la perspectiva relacional intrahogar. Sin duda alguna, estaríamos ante un modelo de *información imperfecta* en la formación del hogar. ¿Por qué imperfecta? Porque si las personas que se casan tuviesen toda la información que produce el otro conyuge (durante toda su vida) antes de hacerlo, la *información sería perfecta* y podría decidir si casarse o no. Así, las relaciones entre las parejas estarían sujetas por datos externos de cada uno de ellos que generan *competencia perfecta*, esto es, son perfectamente definibles y encuadradores. La educación, el coeficiente de inteligencia, la raza, la religión, la belleza,... forman una asociación positiva muy fuerte desde la perspectiva de las relaciones. Sin embargo, estas características son muy fáciles de valorar. Las realmente difíciles de hacerlo se desarrollarán una vez iniciada la relación: *la capacidad de prosperar y el amor*. Estas son las características que, vistas desde la perspectiva del paso del tiempo, generan imperfecciones en la decisión primera. Así, en un mercado marcado por el *utilitarismo* y por las relaciones establecidas a través del *mecanismo de los precios*, las relaciones interpersonales se inician con un alto grado de *información imperfecta*, motivo por el que la ruptura relacional se potencia en los primeros años de convivencia.

Sin embargo, cuando los participantes en los mercados matrimoniales tienen una elevada información imperfecta, la mayor parte de los divorcios se produce durante la primera etapa de convivencia marital en virtud del hecho de que la información sobre las características personales aumenta rápidamente después de contraer matrimonio. Estar casados varios años es por lo general una fuente de información mucho más efectiva que todas las características fáciles de valorar disponibles antes de contraer matrimonio. Sugiero que los matrimonios fracasan en los primeros años de vida conyugal debido principalmente a la información imperfecta en los mercados matrimoniales y a la acumulación de mejor información durante el matrimonio. Esta afirmación viene apoyada por el hecho de que los cambios no esperados de la renta y la salud aumentan la probabilidad de divorcio...⁶⁰³

Por el contrario,

Resulta menos probable que el divorcio se produzca tardíamente en el matrimonio por la sencilla razón de que existe un capital acumulado que se vuelve más valioso con el paso del tiempo siempre que un matrimonio permanezca sin disolverse («capital específico del matrimonio»). Los hijos constituyen el primer ejemplo, especialmente los de menor edad, aunque el aprendizaje de la idiosincrasia del cónyuge también es importante (Meimer y Stinchcombe, 1979). Por lo tanto, siempre que el matrimonio tenga hijos es mucho más difícil que se disuelva, especialmente si los hijos son de corta edad...⁶⁰⁴

⁶⁰³ Ibid, p. 290.

⁶⁰⁴ Ibid, p. 291.

Siendo así, la *no-atenuación de la incertidumbre* futura proveniente del propio proceso *utilitarista* de los tiempos de trabajo y del precio en el mercado, dificultará las relaciones de larga duración (enmarcadas habitualmente a través del *matrimonio*), proponiendo únicamente las relaciones sobre aspectos 'perfectos' como la *belleza* (también lo negativo que se encuentra a su alrededor, por ejemplo, la *bulimia* o la *anorexia*) Así, el *culto al cuerpo* de nuestra época vendría provocado por un reforzamiento de dichos aspectos perfectamente definibles en las relaciones a corto plazo, aquellos que se desarrollan en competencia perfecta, mientras que el resto, sobre todo el que respecta a la *incertidumbre futura*, será difícilmente predecible lo que, en un proceso de relación conjunta, podrá crear conflictos interpersonales. En sí mismo, el *presente* dominará respecto al futuro (*infantilización social*), algo provocado por el uso de la *asignación eficiente del utilitarismo* pero, también, provocado por la falta de previsión ante la *incertidumbre futura*.

Los hombres con mayores ingresos monetarios ganan más con el matrimonio que otros hombres porque pueden atraer a varias mujeres o a mujeres de mayor calidad... Esto explica por qué estos hombres se casan más jóvenes y vuelven a contraer matrimonio más rápidamente cuando enviudan o se divorcian... Dado que un aumento de la ganancia del matrimonio también aumenta la ganancia de permanecer casado comparada con la ganancia del divorcio, los hombres con mayores rentas tendrían menores propensiones al divorcio. Esta conclusión va en contra de la opinión popular, pero está respaldada por la evidencia empírica no sólo para los Estados Unidos sino también para muchos otros países⁸⁰⁵

Esta conclusión nos podría llevar a pensar que mientras el mercado perfecto establecido ante el presente (estado físico...) se muestra como la "puerta" hacia el amor, éste se concretaría o potenciaría desde la perspectiva de la satisfacción de la incertidumbre futura. Así, un cambio en la disposición laboral respecto al mercado por parte del conyuge que pudiera mantener al resto de la familia desarrollaría un componente de *afectividad negativa* respecto a lo mostrado por quien no estuviese inscrito en el mercado laboral. Ese papel, en las sociedades premodernas, lo satisfacía el círculo familiar. En las sociedades actuales lo satisfacen, o bien el Estado, o bien el mercado de "seguros privados". El alcance de ambos en el tiempo será quien determine, de alguna manera, la estabilidad en el centro familiar⁸⁰⁶.

⁸⁰⁵ Ibid, p. 300.

⁸⁰⁶ Ver pág. 106 y ss.

La evidencia sobre el divorcio, a que se ha aludido, también viene a apoyar la implicación, en cierta forma sorprendente, de esta teoría: un emparejamiento negativo a través de los salarios es óptimo. El divorcio es más probable cuanto más elevado sea el salario de la esposa en relación al del marido (de nuevo permaneciendo constantes todas las demás variables). La optimalidad de esta asociación negativa entre características de los cónyuges se ve también refrendada por el hecho de que los porcentajes más elevados de mujeres casadas corresponden a los estados de Norteamérica que tienen los salarios más elevados para los hombres y los *más bajos* para las mujeres (permaneciendo constantes la edad, años de escolarización, razón entre sexos, porcentaje de católicos y otras variables...), o porque los porcentajes más elevados de hogares encabezados por una mujer soltera corresponden a áreas metropolitanas donde las mujeres tienen los ingresos más altos en relación a los hombres⁶⁰⁷

Esto nos llevaría a pensar que, mientras para la cabeza de familia, cuando su salario entra en relación con la *asignación eficiente del modelo de los juegos* a través del *mecanismo de los precios de mercado*, su papel en la familia es considerado legítimo desde la perspectiva anterior mientras que el del conyuge, el papel a considerar es el de la perspectiva futura, es decir, desde la *incertidumbre* hacia su bienestar futuro. Por ello, las *situaciones violentas* dentro de un hogar se verán referidas, no sólo desde la perspectiva de quien ingresa (manteniendo su postura *histórica* respecto al papel jugado), sino desde la perspectiva de quien permanece en el hogar. Como vemos, la observancia que se haga del futuro juega un papel muy importante en el hombre y en la mujer.

Sin duda alguna, la imposibilidad de satisfacer su incertidumbre a largo plazo como podía realizarse en el anterior modelo, incita a la mujer a *insertarse en el mercado de trabajo*, a *reducir su tasa de fecundidad* y a *un aumento a la propensión al divorcio*. Ello lleva a una reconsideración histórica de su papel, no desde la perspectiva de *especialista en las labores del hogar*, sino desde la perspectiva de *especialización natural en la tenencia y cría de los vástagos*. Elle se debe a que el hombre no puede tener hijos, por lo que la mujer se ha especializado históricamente en el hogar. Dicha situación podía verse claramente en las familias premodernas; pero también sucede en las familias modernas. Por ello, el papel de la mujer en el hogar es, desde una perspectiva racional de la división del trabajo entre el hombre y la mujer, mucho más importante que el del hombre. Así, la generación de la *incertidumbre futura* afecta a dicha relación, no sólo desde la perspectiva de la mayor incursión de la mujer en el mercado

⁶⁰⁷ BECKER Gary, *Tratado sobre la familia*, (Alianza Universidad, Madrid, 1987), pp. 107-8.

laboral, sino también desde el punto de vista demográfico. Dicho cambio en el papel de la mujer en la sociedad afectará al *intercambio generacional* desde una *perspectiva estática*; desde una perspectiva dinámica, provocará la incursión de población procedente de otras latitudes. Ello afectará al *componente cultural local*, reforzando el *para-nosotros* anteriormente explicado desde una perspectiva de sensación de invasión extraña del marco común (*considerado como un área de exclusividad*). Así, desde la perspectiva utilitarista, donde la selección primera se produce alrededor de la belleza, la raza, la religión,... que mostramos anteriormente, unido a esta segunda consideración del *para nosotros*, refuerza sentimientos encontrados respecto a los *medios que, utilitariamente, se convierten en escasos* desde la perspectiva de la asignación óptima *para-mí (para nosotros)*.

Otro componente que afecta al individuo respecto a la consideración futura es la *edad*. Desde esta perspectiva deberíamos hacer dos consideraciones:

- la *relación del individuo con sus mayores*, y
- la *consideración de su edad en el futuro*.

La primera de ellas también tendría, a su vez, un doble perspectiva. La primera *la relación con los mayores de una persona inscrita en el mercado*, que no ha formado un nuevo hogar y que realiza trabajos temporales marcados por el estigma de la concreción de un servicio determinado del *mecanismo de los precios*. Así, en este ámbito, entrará en juego todo lo comentado respecto a la familia en lo que se refiere al modelo optimizador familiar de Becker⁶⁰⁶. El individuo estará sujeto a sus rentas pero, también lo estará respecto a las rentas de sus mayores. Así, la forma de complementar óptimamente éstas para él, será a través de la atenuación de las *necesidades primarias* con rentas procedentes de sus mayores.

La segunda estaría inscrita en la relación óptima que establecería con los mayores una persona desde la perspectiva matrimonial. De aquí surgiría una doble consideración:

⁶⁰⁶ Ver pág. 104 y ss.

- desde la perspectiva de los hijos que satisfacen plenamente sus necesidades a través de las rentas que les proporciona el mercado, la posición óptima será la de atenuar la relación con sus mayores debido, principalmente a la relación existente entre pareja e intimidad. Así, cuando un hijo emprende su propia *historia* lejos del hogar familiar, la *especialización* del nuevo hogar alrededor a la nueva situación afectiva del hijo hará que, si éste percibe rentas suficientes del mercado, traslade su necesidad afectiva del primero al segundo. De tal forma, sin romper (ni mucho menos) su relación afectiva con sus mayores, sí que se produce una situación afectiva nueva. Por ello, desde la perspectiva de la *asignación óptima* de la *teoría de los juegos*, dicha relación se verá afectada negativamente. A ello contribuirá también la oferta procedente desde el mercado de labores anteriormente realizadas por los mayores en el hogar del nuevo matrimonio. Así, el descenso de la fecundidad procedente de la menor especialización de la mujer en el hogar y más en el mercado de trabajo, unido a las mayores posibilidades que existen de dejar a los niños en manos de diferentes educadores (bien sean guarderías, bien diferentes especializaciones desarrolladas tecnológicamente en el hogar: televisión, videojuegos...) hace que el papel de los más mayores pierda peso específico respecto a la optimización que podía realizarse en otros tiempos.

El crecimiento de los hogares unipersonales independientes, especialmente los formados por viudos de edad avanzada, en los Estados Unidos, sirve para ilustrar esta disyuntiva. A lo largo de los últimos treinta años los familiares viudos se han mostrado cada vez menos valiosos, por ejemplo como niñeras y cocineros, ya que la fecundidad ha descendido rápidamente durante esos años y las guarderías ya son algo habitual. Además, las pensiones de jubilación de la seguridad social han reducido las transferencias monetarias que efectuaban los hijos a sus padres ancianos. Como resultado de estos avances sociales se han reducido las ventajas de vivir con los hijos, de manera que la disyuntiva entre intimidad y especialización ha terminado desplazándose en este caso hacia la intimidad.⁸⁰⁰

- Desde la perspectiva de los hijos que no satisfacen plenamente sus necesidades a través de las rentas que les proporciona el mercado pero que han conformado un nuevo hogar, optarán por optimizar sus rentas a través de las de sus mayores, desplazando el componente *intimidad* de la totalidad del hogar a determinados entornos especializados para ello. Así,

⁸⁰⁰ BECKER Gary, *Tratado sobre la familia*, (Alianza Universidad, Madrid, 1987), p. 54.

siendo que el modelo de *jubilación* proveniente del *Estado de Bienestar* garantiza rentas constantes a los más mayores a través de un baremo que relaciona años cotizados y la renta a percibir, permite observar a estos desde la perspectiva óptima de dichas rentas constantes. Ello permitirá que las personas mayores sigan satisfaciendo el papel ocupado anteriormente en dichos hogares, como es el cuidado de los nuevos vástagos... lo que, a su vez, será una manera de eliminar costes en forma de necesidades reales de la familia en su relación con el mercado.

Por último, desde la *consideración de su edad en el futuro*. Así, como el joven de hoy a de convertirse en mayor en el futuro y, por ello, jubilarse, su incursión más tardía en el mercado, unido al mecanismo de los precios respecto a muchas de las labores que actualmente hoy son vistas desde la perspectiva de antaño (*empresario universal...*), llevará a que su cotización según el modelo proveniente del modelo del *Estado de Bienestar* no sea óptima. Así, al contemplar a esta como inapropiada, viendo como en el núcleo familiar se reduce el número de vástagos (y con ello las posibilidades de realizar *asignaciones óptimas* en el futuro desde la perspectiva *ego/sta* de Smith y Becker), deberá contratar en el mercado la eliminación de la incertidumbre futura, lo que le llevará a no ser una *asignación monetaria óptima* respecto a su futuro ya que pagará, por un lado los impuestos obligatorios referentes a esta materia y, por el otro, la atenuación desde la perspectiva del derecho civil (desde su perspectiva subjetiva). Si no lo hiciese así, habiendo observado como la incursión en el mercado laboral se realiza más tarde y la salida del mismo se realiza antes⁶¹⁰, las rentas que le proporcionaría en el futuro el Estado como derecho procedente del modelo del *Estado de Bienestar* por sus años cotizados serían muy pequeñas, por lo que su nivel de vida se reduciría considerablemente. Así, desde esta perspectiva, la incertidumbre, lejos de atenuarse, se ha incrementado.

Por otro lado, no debe extrañarnos que *la raza* juegue un papel importante en la asignación óptima perfecta que pueda hacer el individuo. Además, un mercado de trabajo donde el

⁶¹⁰ Ver pág. 245 y ss.

inmigrante empieza a ser un componente *no-extraño*, dado que este viene claramente definido por el color de su piel,... no sólo determinará el marco de relaciones sociales entre los miembros autóctonos y los nuevos individuos, sino que creará focos de tensión entre ellos. Pues, si bien el individuo es capaz de determinar una relación óptima a través del color de la piel (por ejemplo), también puede hacerlo respecto al papel que juegan estos en la *división social del trabajo*. Y, ello porque, habiendo visto como un nuevo volumen de población guía a la baja los precios salariales⁸¹¹, se culpará a estos dicha disminución. Así, el recurso etnocéntrico de la "raza" será un recurso establecido a partir de la *asignación eficiente* respecto a los salarios y a los puestos de trabajo. Sin duda, dicha situación guiará a los supuestamente diferentes a concentrarse en barrios donde el componente racial sea un factor a tener en cuenta desde la *perspectiva eficiente defensiva*. Ello llevará a articular determinadas zonas urbanas como un *para-nosotros* proveniente, exclusivamente, de dicha actitud. Por ello, no es de extrañar que determinadas situaciones de violencia se encuentren inscritas alrededor de la raza ya que la facilidad con la que se puede identificar a estos permite articular, en determinados círculos autóctonos marginados en el mercado de trabajo... vínculos de *asignación eficiente* en su concepción *utilitarista* de la culpabilidad de su situación. Por ello la radicalidad de determinadas situaciones sociales podrían ser inscritas desde dicha perspectiva, no como una tendencia única, sino como consecuencia de la misma observancia *perfecta* que hacíamos respecto a las relaciones en la pareja. No es que lo "distinto" tenga o no la culpa. Lo importante es que lo distinto puede ser percibido rápida y *perfectamente*, lo que posibilita la adecuación eficiente de una respuesta ante una situación constante y concreta.

Así, siendo el trabajo una *necesidad radical*⁸¹² como forma de adecuar la incertidumbre futura en *expectativa satisfecha futura*, la utilización de éste desde la perspectiva de la *asignación óptima* para el mercado llevará a percibir el futuro como una situación incontrolable lo que, desde la atenuación de la creencia en lo trascendente proveniente del dominio de la natu-

⁸¹¹ Ver pág. 115 y ss

⁸¹² KOFLER, Agnes Heller, *La revolución de la vida cotidiana*, (Ediciones Península, Barcelona, 1982), pp. 72-3

raleza por la ciencia modernista, reforzará la perspectiva de lo mágico, de lo paradigmático como una forma de predecir un futuro "supuestamente" (*conformación visto como deseo*) escrito en los renglones de la totalidad *Histórica*. Pero, si así fuese, ¿tendría sentido que debiéramos escribir constantemente nuestra propia *historia*? El surgimiento y reforzamiento de *adivinos, profetas*, y otros atestiguadores de los beneficios o perjuicios futuros se convierte en pieza clave en este entramado futurista con una supuesta base científica, aprovechándose de lo que podríamos considerar la verdadera necesidad radical del hombre, a saber: la *seguridad del mañana*. Ello se debe a que la no consideración del mañana como algo cierto lleva a tratar el hoy como única perspectiva real y controlable, lo que refuerza el sentimiento procedente del *utilitarismo*: la *utilidad marginal para el individuo* respecto al consumo aumenta conforme más posibilidades tiene de establecer un consumo individual, o lo que es lo mismo, la *asignación óptima para el individuo se desarrollará desde la perspectiva individual*. Siendo así, ¿por qué debería, pues, establecer relaciones más allá de las que le ofrecen los *grupos secundarios*? Siendo que muchas de las garantías que le ofrecía la familia pueden ser satisfechas por el mercado a través de seguros... ¿Por qué establecer relaciones? El *individualismo* es óptimo. Por ello muchas personas decidrán permanecer única y exclusivamente consigo mismo. La *teoría de la ciudadanía* ha dejado su lugar a lo que podríamos denominar la *teoría del ciudadano*. La primera provenía de la consideración del *mercado de masas*⁶¹³ y del individuo como algo a desarrollar desde un punto de vista *incluyente y constantemente inconcluso*; el segundo proviene de la consideración del *mercado de las masas*⁶¹⁴ como algo acabado y desde un punto de vista de *indiferencia* ante el individuo. Desde este punto de vista, *la vida del hombre se ha precarizado terriblemente*.

⁶¹³ Ver pág. 379.

⁶¹⁴ Ver pág. 382 y ss.

CONCLUSIONES

FINALES

Ha llegado el momento de desgranar poco a poco las conclusiones, primero intentando satisfacer las hipótesis que nos habíamos marcado al principio del trabajo y, después, resolviendo otros Interrogantes implícitos en el propio desarrollo del marco que hemos intentado descomponer. Sin embargo, en este proceso, vamos a tratar la hipótesis principal al final del todo ya que el desarrollo de las anteriores nos permitirá vislumbrar mejor el nuevo fundamento en el que, entiendo, hoy en día nos movemos.

1ª Conclusión.

La primera pregunta que nos hicimos (aparte de la hipótesis principal), fue: *cuál es la actitud del capitalismo respecto al desarrollo tecnológico*. Pese a la complejidad de la pregunta creo que a lo largo del estudio hemos podido intuir la respuesta. Así, *la actitud del capitalismo respecto al desarrollo tecnológico no será otra que una actitud totalmente racional*. Esto, en sí mismo, ya lo intuyó y lo explicó Max Weber a lo largo de su extensa bibliografía. En sí, al final de esta tesis hemos visto como el capitalismo conforma la parte racional y positiva de algo muy superior en su conjunto, el *modernismo*. De tal forma, la conjugación de la promesa de éste, el *progreso constante*, se desarrolla de forma empírica a través del capitalismo desde una perspectiva lineal. Dicha perspectiva, desde el punto de vista de Heller, debería ser relocada para pasar a observarla como un *progreso pendular*. Sin embargo, hemos podido ver como el paso de un modelo organizativo a otro se correspondía con el paso lineal de lo local a lo global (no tanto en la forma de producir como en la forma de observar al mercado).

¿Cómo se determina dicho carácter racional? A través del *mercado*. Así, a partir de éste se elabora dicho criterio maximizador y reasignador de recursos que permite dicho progreso. El mercado se convierte con el *Modernismo* en el *asignador eficiente*. Así, mientras que Aristóteles observó en él el lugar donde se desarrollaban las transacciones entre los individuos procurando el máximo bienestar de cada uno de ellos (y, por ende, el máximo bienestar para el Estado), con el *modernismo-capitalismo* la relación se transforma en un entente entre la *organización racional* y el *consumidor*. No son hombres quienes intercambian productos, es una organización quien los desarrolla y son los ciudadanos, individualmente, quienes los con-

sumen. Así, la organización creada a partir del modernismo, la organización capitalista, se convierte en el perfecto asignador de recursos dentro sí misma bajo la atenta mirada del mercado, situación ésta que ha de ser la que le permita desarrollar nuevas capacidades racionales-productivas, o lo que es lo mismo, el desarrollo tecnológico. Según Giddens, *los precios son señales para los inversores, los productores y los consumidores*⁶¹⁵.

En palabras de sir Arthur Salter. «El sistema económico normal trabaja solo». La asignación de recursos era coordinada por el sistema de precios. Esta definición tan simple me pareció entonces -y aún me lo parece- que no encaja en absoluto con lo que sucede dentro de una empresa. Un trabajador no se traslada del departamento Y al departamento X porque el precio en X ha subido lo suficiente en relación con el de Y para hacer que el cambio sea provechoso. El trabajador se mueve de Y a X porque se le ordena que lo haga...⁶¹⁶

Esta fue la base de la creación del *mercado de masas*, mercado que definimos como *un contexto geográficamente determinado, articulado bajo el auspicio de la necesidad de absorber a través del mercado todo aquello que se produjese en sus propios límites, por lo que la necesidad de nuevos consumidores en dicho entorno se hacía constante. Dada dicha necesidad, la actitud respecto al consumidor individual era incluyente, como forma de maximizar el propio rendimiento de la empresa*⁶¹⁷. En esta relación, la actitud de subida salarial de Ford, por ejemplo, fue una forma de comprometer al trabajador con el mercado que estamos comentando. Siendo así, el desarrollo del mercado del Estado-nación como ámbito único (o una situación de mercados próximos, tales como el Benelux,...) constreñiría el desarrollo de la empresa, por lo que el desarrollo del *mercado de masas* era la forma de integrar a todos los componentes de dicho Estado en la conformación óptima de los resultados empresariales. Esto nos lo confirmaron Piore y Sabel o Muñoz Cid⁶¹⁸, para quienes el tamaño de la empresa estaba íntimamente relacionado con el tamaño del mercado nacional, mercado al que originalmente podían acceder (caso de Portugal, Hong Kong, Taiwan,...).

De tal forma, la apertura del mercado con un horizonte más amplio como fue el mun-

⁶¹⁵ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 60.

⁶¹⁶ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 54.

⁶¹⁷ Ver pág. 382.

⁶¹⁸ Ver pág. 15, cita 28.

dial determina el paso de la acción de la empresa del ámbito local a otro más amplio (siempre en relación al mercado): el *mundial*. Esto lo pudimos ver claramente en la exposición que hicimos de General Motors y Toyota⁶¹⁹. Así, bajo esta realidad, el *mercado de masas* del Estado-nación pasa a convertirse en un *mercado de las masas* mundial, de un mercado global pero con un horizonte claramente definido, a un *mercado global segmentado*. El *mercado de las masas* lo definimos como un *mercado mundial (no determinado geográficamente)* que se apoya en procesos segmentados, primero buscando la especialización y reducción de costes (comercio intraindustrial,...) y, segundo, buscando una mejor accesibilidad a los clientes concretos. La no absorción de sus productos vendrá determinada, bien a través de políticas de empresa, bien a través de la información generada por los detallistas. Si, desde una perspectiva estática del mercado, el ciclo de vida de un producto concluyese, la empresa se contraería sobre sí misma a través del mismo mecanismo de los precios que utilizó para expandirse, es decir, no establecería vínculos comerciales intraindustriales. Los consumidores finales, al pertenecer a un mercado mundial, no suponen una necesidad real para los Estados o para la empresa como tales. Así, la actitud ante ellos no se muestra incluyente, como en el anterior modelo, sino indiferente. El cliente real se sitúa en el centro detallista, en el mercado, no en su posibilidad de acceder al mismo. Es lo que hemos denominado un "modelo de Bienestar"⁶²⁰.

Esta sería la confirmación del Teorema de Coase:

Llegué a la conclusión de que mientras «la delimitación de derechos es un preludio esencial para transacciones mercantiles... el resultado último (que maximiza el valor de la producción) es independiente de la decisión legal». Esta es la esencia del teorema de Coase...

Stigler enuncia el teorema de Coase con las siguientes palabras: «... bajo competencia perfecta los costes social y privado serán iguales»... El coste social representa el mayor valor que generarían los factores de producción en un uso alternativo. Los productores, que siempre están interesados en maximizar sus ingresos, no se preocupan por el coste social y sólo iniciarán una actividad si el valor de lo producido por los factores empleados es mayor que su coste privado (la cantidad que estos factores ganarían en su mejor empleo alternativo). Pero si el coste privado es igual al coste social, entonces los productores solamente llevarán a cabo una actividad si el valor de lo producido por los factores empleados es mayor que el valor que podrían obtener en su mejor uso alternativo. Es decir, con costes de transacción nulos, se maximizará el valor de la producción⁶²¹.

⁶¹⁹ Ver 6. LA APARICIÓN DE TOYOTA EN ESTADOS UNIDOS, pág. 66 y ss.

⁶²⁰ Ver pág. 387.

⁶²¹ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 166.

Esa es la pretensión del nuevo modelo: el establecimiento de la *competencia perfecta*. Sin embargo, el desarrollo de un *doble mercado*, el mercado empresarial a través del *comercio intraindustrial, intraempresarial e intrasectorial* y, por otro lado, el mercado normalmente entendido, complica la situación ya que, la determinación del primero implica al segundo. El *primer mercado* aparece como consecuencia de la posibilidad de maximizar los rendimientos empresariales y por la necesidad de acceder desde un espacio concreto (el marco donde produce) al resto del mercado (el mercado mundial). De tal forma, el acceso al segundo se desarrollará a través de la utilización de *complementos diferenciadores* locales a partir del *mecanismo de los precios*. Es la forma de introducir un *producto base integrador* en el contexto mundial. Por otro lado, el reconocimiento del segundo también permite desarrollar *economías de escala* buscando la utilidad marginal en la producción. En este sentido, el modelo de *metrópolis* permite cumplir tal función. Sin duda, este modelo productivo se desarrolla bajo el estigma de la imposibilidad de extender naturalmente las actividades empresariales a través del anterior modelo (el mercado de masas), habiendo entrado en competencia directa con otros enclaves mundiales. El problema surge cuando la empresa que desarrolla dicha actividad no es el panadero, el lechero o el cervecero de la época de Adam Smith⁶²² sino que se trata de Iowa Beef Packers, Anheuser-Bush e ITT Continental Baking de Mintzberg. Esto es lo que nos resaltan constantemente Muñoz Ciudad, Mintzberg, Porter, Galbraith o Dunning. Dichos autores hacen referencia al desarrollo de un modelo industrial de alcance mundial, bajo el estigma del que se pretende con la acción reseñada anteriormente, es decir: el desarrollo del *paradigma ecléctico de Dunning*⁶²³ o el *comercio intrafirma*. Lo que determina este tipo de comercio es la propiedad por parte de determinadas empresas de ciertos activos (superioridad técnica, capacidad de innovación, diferenciación de productos,...) y, por otro, la capacidad de determinadas empresas de utilizar ellas mismas dichas ventajas. En otras palabras: *existen activos privilegiados en algunas empresas y les pertenecen por derecho legal, tamaño, monopolio o por excedente de capacidad productiva*. Dichos activos no están disponibles para otras empresas, por lo que no pueden usarlos de forma más eficiente. Esto, en el contexto local de Smith, no provocaría nin-

⁶²² Pág. 397, cita 590

⁶²³ Pág. 164, cita 238.

gún tipo de problema. Sin embargo, en el contexto mundial, si se acepta que la actitud del empresario es *egoísta por naturaleza* (Adam Smith), siendo altruista con su entorno próximo⁶²⁴, si tenemos en cuenta que no nos encontramos ante el cervecero, panadero o lechero de éste sino que nos estamos ante gigantes multinacionales con miles de accionistas, ¿cuál puede ser el resultado? La respuesta más concluyente nos la da Mintzberg:

Dada la omnipresencia de las actividades comerciales en las sociedad, la aceptación de los preceptos de Friedman nos conducirían a una sociedad unidimensional una sociedad demasiado utilitarista y excesivamente materialista. La moralidad económica, como señalamos anteriormente, podría resumirse en inmoralidad social⁶²⁵.

Sin duda estamos ante las *"islas de poder consciente en este océano de cooperación inconsciente, como trozos de mantequilla coagulada en un cazo con leche cortada"* de D. H. Robertson⁶²⁶. Este fenómeno crea, según Muñoz Ciudad, monopolios u oligopolios (competencia imperfecta), lo que sin duda alguna afectará al resto del mercado industrial y económico del mundo.

...Algunas empresas son privilegiadas por la propiedad de ciertos activos específicos susceptibles de generar rentas diferenciales... Este fenómeno crea situaciones de monopolio u oligopolio (competencia imperfecta) y, finalmente,... la *internalización* de esta ventaja en el ámbito de la propia empresa es una de las razones de la *internacionalización*⁶²⁷.

De tal forma, también observamos la necesidad de recuperar la figura del *empresario* de Mintzberg, más concretamente, la figura del *empresario artesano y artista (además del tecnócrata, figura dominante actualmente)* de Patricia Pitcher⁶²⁸.

Así podemos concluir que, en dicho proceso, la *tecnología cumple su función racional perfectamente*, desarrollándose óptimamente en la actualidad a través del *mercado industrial* (en el *umbral de la empresa*) y buscando confirmar su acción a través del otro mercado: el mercado naturalmente considerado, es decir, el mercado que establece la *relación entre la or-*

⁶²⁴ Ver pág. 397 y ss.

⁶²⁵ MINTZBERG Henry, "¿Quién debe controlar la empresa?", en H. Mintzberg, J.Br. Quinn y S. Ghoshtal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall, Madrid, 1998), pp. 332-3.

⁶²⁶ ROBERTSON D.H, R.H.Coase, *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p.35

⁶²⁷ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Clivitas, 1996, Madrid), p. 217.

⁶²⁸ Ver pág 309 y s.

2ª Conclusión.

Con el fin de legitimar determinadas acciones, se ha desarrollado en rededor de cualquier acción económica una terminología que vamos a considerar *guerrera*, capaz de refrendar ganancias o pérdidas como parte de un juego, un juego donde existen vencedores y vencidos. Se supone que la mirada está siempre puesta en el futuro como una forma de avanzar, lo que legitimaría cualquier cosa que se quedase en el camino. Sería "una carrera donde el último desaparece".

Así, respondiendo a la segunda hipótesis que planteamos al principio de la investigación, *en qué difiere el desarrollo capitalista actual del de épocas anteriores*, concluimos que difiere en la propia *estrategia "defensiva" desarrollada por el miedo a perder*. En ello se distinguirá el capitalismo actual del anterior modelo. Hasta hace un par de décadas, la filosofía de la empresa era expansiva debido, básicamente, a la existencia de grandes cantidades de mercado sin desarrollar y a la seguridad que ofrecía un mercado rodeado por las fronteras del Estado-nación; tras lo acontecido en los '70, se ha desarrollado un cambio en el modelo productivo, sobre todo en el de la *gran empresa*. Hemos pasado de la *tendencia al gigantismo* (como centro de producción, no de actuación en el mercado) de la empresa de gran parte del siglo XX al conservadurismo del *core business*. *El nuevo marco expansivo es la velocidad productiva, la eliminación de costes (principalmente mano de obra considerada como la "grasa de la empresa") y el intento de eliminar la autarquía empresarial mundial a través del desarrollo de la "buena vecindad", pactos de no-agresión...*⁶²⁹

Los japoneses nos enseñaron el valor de buscar una estrategia mundial con productos normales. Disponen de una tremenda ventaja en los costes al ser capaces de abastecer el mercado mundial desde sus fábricas de Japón...(Dekker, Presidente de Philips hasta 1986).

Estados Unidos es el campo de batalla más grande y sofisticado para varios productos electrónicos importantes. Para poder competir, Philips necesita tener una presencia clara y directa allí. La disolución del consorcio concuerda con nuestra estrategia mundial, que de

⁶²⁹ Esto nos lo mostró perfectamente Michael Porter y lo vemos reflejado en el desarrollo del comercio intraindustrial, intrasectorial,... pero, sobre todo, en el *paradigma ecléctico de Dunning*.

cara al futuro precisa de una organización internacional más integrada, capaz de afrontar la prueba de la competencia mundial (Van de Klugt, Presidente de Philips desde 1986) ⁶³⁰

Según el modelo estratégico de "las Cinco P's" de Mintzberg⁶³¹ o el desarrollado por Porter respecto a la *diversificación de cartera* o la *transmisión de conocimientos*⁶³², la búsqueda de acuerdos o adquisiciones de las principales empresas sobre otras menores que les planteen competencia es una forma de adquirir capacidades y cuotas de mercado sin tener que desarrollar un proceso de elaboración de nuevas plantas y una política competitiva por la cuota de mercado. Este modelo indica un compromiso claro con la estabilidad y con la cuota dada, con el miedo a negocios ruinosos. En definitiva, es la aplicación del principio: *si el mercado está inventado, no hace falta volver a hacerlo*.

Ello lleva, como hemos visto, a distintas consideraciones sobre las inversiones, sobre el mercado. Sin embargo, éstas influirán de forma determinante en la sociedad y en el modelo político. Es más, posiblemente, los períodos de crisis se hayan reducido. Puede que no se desarrollen crisis globales traumáticas por falta de información sobre un sector determinado, como la de 1929. El propio modelo metropolitano posiblemente lo impedirá. *Será la metrópolis quien pierda el producto maduro, el consiguiente comercio intraindustrial y las rentas necesarias para desarrollar el sector terciario (sector clave en la absorción de mano de obra actualmente). Las crisis serán locales (metropolitanas) y se desarrollarán virulentamente en dichos marcos*. Los ciclos críticos se reducirán, habitualmente, a éstas por lo que será necesario desarrollar un ámbito mayor que mengüe los efectos catastróficos que puedan darse: el marco *pluri-nacional*, por un lado, y el estatal como correa de transmisión, como *canalizador de oportunidades* por el otro. Sin embargo, siguen existiendo situaciones de alto riesgo que, seguramente, afectarán a más de una metrópolis a la vez. Por poner un ejemplo, si se produce una situación similar a los "pactos de no agresión" empresariales entre los productores del petróleo, el coste de dicho factor podría subir muy por encima de lo que una determinada economía esta

⁶³⁰ "El grupo Philips", en H. Mintzberg, J. Br. Quinn y S. Ghostal, *El proceso estratégico*. (Prentice Hall, Madrid, 1998), pp. 341 y 343.

⁶³¹ Ver pág. 313 y ss.

⁶³² Ver pág. 331 y ss.

ría dispuesta a resistir. Así pues, los peligros, pese a todo, no han concluido.

La otra gran diferencia que se produce es de *tipo organizativo (como organización productiva respecto al mercado, no respecto al personal) a nivel local*. Así, al "reducir la grasa", la *gran empresa* busca alzarse con un modelo semejante al ofrecido por la *pequeña empresa*. Sería el paso de la estructura piramidal clásica del modelo que identificamos como *burocrático-taylorista* a un modelo más perpendicular respecto al *núcleo de operaciones*.



Figura 81: Modelo burocrático perpendicular respecto al núcleo de operaciones

Este es un modelo semejante al que Mintzberg denominó de *estructura simple* donde el principal elemento de coordinación es la *supervisión directa*.

Principal mecanismo de coordinación:	Supervisión directa.
Parte fundamental de la organización:	Ápice estratégico.
Principales parámetros de diseño:	Centralización, Estructura orgánica.
Factores de contingencia:	Jóven, pequeña, sistema técnico poco sofisticado, entorno sencillo y dinámico, posibilidad de extrema hostilidad o fuertes ansias de poder del director general, escasa influencia de la moda.

(MINTZBERG Henry, La estructuración de las organizaciones, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), p. 348)

Según dicho autor, la *estructura simple* se caracterizaría por su falta de elaboración. Su estructura es mínima y está determinada alrededor de la agilidad que pueda demostrar ante su

entorno. De tal forma, su capacidad orgánica se convierte en un elemento fundamental en su proceso relacional con el entorno. Ello hace que su comportamiento este poco formalizado, haciendo un uso escaso de la planificación y de los dispositivos de enlace. La coordinación se establece desde la perspectiva de la *supervisión directa*, estando centralizada dicha labor en torno al director general. Ello hará del ápice estratégico el elemento fundamental como supervisor directo.

El *entorno es dinámico y sencillo*. La sencillez hará que un individuo pueda comprender sus funciones claramente, sin una excesiva preparación. El dinamismo originará que la coordinación se desarrolle a través de reuniones, contactos personales,... no a través de normas. Habitualmente, suele ser un modelo desarrollado en la etapa de niñez de la empresa por lo que, conforme pasa el tiempo y se establece, tiende a normalizar las relaciones a la vez que adquiere un mayor volumen de mercado⁶³³. Sin embargo, en las relaciones actuales, la empresa establece su tamaño a través del *mecanismo de los precios*, por lo que la flexibilidad se establece en el *umbral de la empresa* y no tanto en la configuración interna de la misma. Es más, Mintzberg se refería a este modelo de organización como un modelo desarrollado para la organización de los diferentes operarios y el entorno, no respecto al modelo de producción *post-taylorista* con base en el proceso de producción de flujo continuo. Sin embargo, se procede a comprender las características del entorno ofrecidas por Mintzberg con el modelo interno diferente. Así,

- el entorno excesivamente complejo,
- el entorno simple pero dinámico,
- período altamente complejo generado por una crisis,

serían las características determinadas por dicho autor para este modelo de organización. Sin embargo, a éstas, se incorporan otras dos:

- una búsqueda de poder por parte del *ápice estratégico* (dirección tecnocrática),
- un intento de evitar la *estructura burocrática* (la burocrática según Weber o Crozier), y desarrollar la taylorista convirtiéndola en *post-taylorista*.

⁶³³ MINTZBERG Henry, *La estructuración de las organizaciones*, (Ariel Economía, Barcelona, 1991), p. 348, 348-349, 350, 351 y 352.

Según el *tamaño de empresa*, diferenciamos un uso tecnológico diferente. Por un lado, la *pequeña empresa* proveniente del anterior modelo recurrirá a éste por su propia configuración tecnológica flexible (SMF: Sistema de Manufacturación Flexible)⁶³⁴, siendo su entorno, simple o complejo -según se sitúe respecto al modelo de la *gran empresa*-, pero dinámico (según el modelo *intraindustrial*). Para desarrollarse y sobrevivir necesita "confiar" en su núcleo de operaciones, por lo que su modelo organizativo estará poco reglamentado y tenderá a desarrollar el modelo de *autocontrol* como forma de rentabilizar al máximo las capacidades de sus trabajadores. Estos, por otro lado, conocerán perfectamente su trabajo. Estarán inscritos dentro de lo que consideramos el carácter *profesional*⁶³⁵ de la mano de obra en el modelo del *obrero clásico*.

Sin embargo, las razones de la *gran empresa* para situarse en este modelo tienen que ver más con el intento de controlar el proceso productivo que con la complejidad y dinamismo del entorno. Y, es que, estas variables son controladas por el propio modelo a través de la eliminación de la *autarquía empresarial*⁶³⁶ que pone en marcha con el *comercio intraindustrial*. La normalización en el proceso de la *gran empresa* está inscrito en la propia máquina y en el propio modelo productivo. Así, las funciones del operario de este tipo de centro serán más las de control y búsqueda de nuevas "pequeñas" alternativas (*Kaizen*) a partir de la aplicación del *Kairoyo*⁶³⁷, que las de manipular el propio producto. Por ello, la subcontratación de personal en este tipo de centro será común ya que su periodo de aprendizaje es ínfimo, casi inexistente.

Victor Fuchs destaca también la mayor calidad del trabajo en la industria y lo atribuye, por un lado, a razones tecnológicas, puesto que el mayor nivel tecnológico de la industria, junto con la complementariedad del capital físico y humano, ha producido una mayor cualificación media en la industria. Por otro lado, apunta que el nivel de sindicación (mayor en la industria) ha generado mayores precios para el trabajo no cualificado en la industria, potenciando con ello la sustitución de capital por trabajo no cualificado y de trabajo cualificado por no cualificado. La relocalización especial de algunas industrias (hacia localizaciones de trabajo más barato) podría actuar en sentido contrario⁶³⁸.

Los profesionales especializados de cada grupo polivalente no tienen ya ese saber de productor que a pesar de todo poseen los obreros especializados: no intervienen jamás sobre el producto o el semiproducto, es decir, sobre el material; intervienen solamente sobre

⁶³⁴ Ver pág. 133

⁶³⁵ Ver pág. 300 y ss

⁶³⁶ Ver pág. 128 y ss

⁶³⁷ Ver pág. 287 y ss

⁶³⁸ MUÑOZ CIDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Civitas, 1996, Madrid), p. 152.

las máquinas que trabajan el material. No son especialistas de un producto; son especialistas de la reparación, del reglaje, de la programación de un determinado tipo de máquina⁶³⁹.

Pero también deberíamos hablar de una *reconquista del poder en el proceso*. Como nos recuerda Crozier, el poder no es legitimidad, sino previsibilidad, certidumbre. Eliminar la incertidumbre de la base lleva el poder al lugar donde reside la legitimidad. Así, en la *estructura burocrática-taylorista*, el replanteamiento del modelo, el insertar las normas en el propio proceso de *producción de flujo continuo*, acompañado de una serie de cambios dentro del marco político, económico y social, devuelven el poder a quien, dentro del marco organizativo, está legitimado.

En un marco tal, el poder de A sobre B depende de la previsibilidad de la conducta de B para A, y de la incertidumbre en que B se halle sobre la conducta de A. Mientras las propias necesidades de la acción provoquen situaciones de incertidumbre, los individuos que deban encararlas tendrán en sus manos poder sobre aquellos a quienes afecten los resultados de las decisiones de los primeros⁶⁴⁰.

Por ello, sintetizando, *la conclusión que extraemos es que cambia la concepción organizativa de los procesos productivos y económicos del mundo desde la perspectiva del mercado (proceso de metropolización mundial). Pero también cambia la perspectiva del proceso productivo, asemejándose a lo que Mintzberg denominó como modelo de supervisión directa, pero desde la perspectiva de la organización en la base productiva bajo el marco post-taylorista.*

3ª Conclusión.

Una vez visto cuál es el proceso de la empresa en su configuración organizativa de la producción, la hipótesis que planteamos de la siguiente forma, *"la gran empresa tiende a la burocratización"*, deberíamos *negarla* ya que el proceso seguido hoy en día es a un modelo más similar al de *supervisión directa* de Mintzberg. Otra cosa es que, viendo la evolución de la empresa hasta 1970, debiéramos pensar que el modelo burocrático se extendería prácticamente a todos los modelos organizativos de la vida humana.

⁶³⁹ GORZ André, *Metamorfosis del trabajo*, (Editorial Sistema, Madrid, 1995), pp. 105-6, 109

⁶⁴⁰ CROZIER Michael, *El fenómeno burocrático II*, (Amorrortu, Buenos Aires, 1969), p. 32.

El crecimiento de las empresas a gran escala está acompañado por la expansión en los sectores privado y público de una forma burocrática y racionalizada de dirección. Se incrementó el control central sobre una serie de fenómenos, sujetos hasta ese momento a la regulación directa del mercado: innovación, *output*, precios e inversión. El capitalismo industrial orientado hacia el mercado es, consecuentemente, suplantado poco a poco por el progreso económico organizado o planificado. El gobierno burocrático contribuye... de forma positiva a este desarrollo; es esencial, tanto para la creciente escala de la industrialización moderna como para cualquier organización socialista futura. En palabras de Schumpeter:

Ya que no se puede imaginar, en las condiciones de la sociedad moderna, una organización socialista a no ser en la forma de un aparato burocrático enorme, que lo abarque todo. Cualquier otra posibilidad que pueda concebir significarían el fracaso y su interrupción... esto no debería horrorizar a nadie que se haga cargo de lo lejos que ha ido ya la burocratización de la vida económica -o incluso de la vida en general...⁶⁴¹

Sin embargo, la observación hecha en la anterior conclusión *nos lleva a negar esta hipótesis*. Entonces, ¿cuál es el modelo de *organización del personal* del centro de producción desde la nueva perspectiva? La subhipótesis que ahora planteamos será: *el modelo de organización que surge se asemeja al modelo adhocrático desarrollado, entre otros autores, por Mintzberg, con un núcleo de operaciones conformado por nuevas tecnologías y externalizando parte del anterior para volver a internalizarlo a través del mecanismo de los precios*.

A lo largo de la tesis hemos visto como la empresa -sobre todo la *gran empresa*-, desarrolla un modelo organizativo a partir de la elaboración de dos mecanismos:

- a través del proceso de *metropolización* (la *gran empresa* se rodea de otras más pequeñas que desarrollan complementos para su producto base integrador -eliminación de la *autarquía empresarial*), y
- a través del *mecanismo de los precios* como elemento fundamental de dicha relación (*modelo de competencia perfecta*).

Lo que la organización racional capitalista pretende es desarrollar *economías de escala*⁶⁴² que, por un lado, ajustan lo producido con la demanda que posee y, por otro, desarrollar a partir de dicho modelo una *espiral volumen alto-bajo precio* que le permita competir a nivel mundial. Dicho proceso facilita una *mayor especialización* y una extensión del comercio *intra-industrial*. Así, a partir de esta configuración "excelente", se inicia un proceso, respecto al ante-

⁶⁴¹ SCHUMPETER Joseph David Held, *Modelos de democracia*, (Alianza Universidad, Madrid 1993), pp 205-6

⁶⁴² Ver pág 131, cita 183

rior modelo, que Michael Porter denominó de *eliminación de la grasa de la empresa*. Según éste, la empresa "eliminaría" todo aquello que no fuese considerado necesario, eficiente o rentable a través del nuevo prisma organizativo-productivo. Sin embargo, esto conllevó fenómenos financieros paralelos:

La necesidad de replantearse la estrategia empresarial no podría ser más urgente. Al absorber empresas y dismantelarlas, los tiburones se aprovechan de estrategias empresariales fracasadas. Alimentados de la financiación a través de bonos basura y de una creciente aceptación, los tiburones pueden exponer a cualquier empresa a su absorción, con independencia de lo grande o de primera fila que sea ⁶⁴³

Siguiendo con el tema que aquí nos interesa, el modelo de *eliminación de grasa* llevó a considerar la estructura burocrática como un conjunto de diferentes pequeñas partes ⁶⁴⁴,

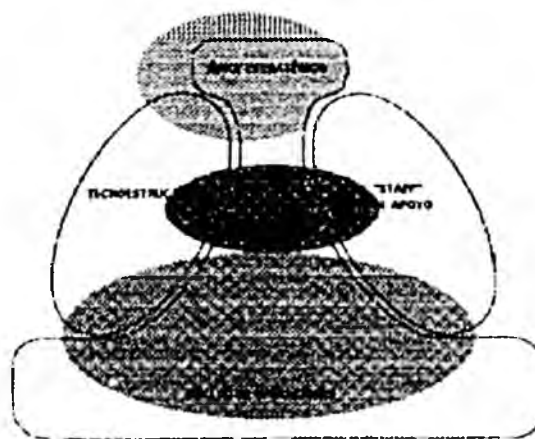


Figura 82 Conjugación de ambos procesos

donde se externalizan las partes marcadas en la siguiente imagen:

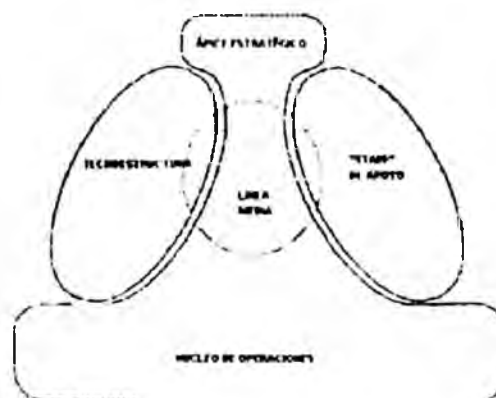


Figura 83 Zonas susceptibles de ser externalizadas

⁶⁴³ PORTER E. Michael, "De la ventaja competitiva a la estrategia corporativa", Henry Mintzberg, James Brian Quinn y Sumantra Ghoshal, *El proceso estratégico*, (Prentice Hall Iberia, Madrid, 1999), pp 554-5

⁶⁴⁴ Ver pp 237 y ss

El resultado final es un modelo productivo similar al explicado por Mintzberg y denominado *adhocracia*⁶⁴⁵. Dicha estructura se dividiría en dos partes:

- La superior que recogería en su interior al *ápice estratégico, parte de la tecnoestructura, parte del "staff" técnico y algo de la zona intermedia*. Su actividad se diseñaría alrededor de la nueva consideración del *capital humano* como potenciador del valor añadido del producto, primero desde la perspectiva del *modelo de crecimiento endógeno* para, en los noventa, hacerlo desde la perspectiva del *modelo neoclásico revisado*⁶⁴⁶. Su labor principal es la de generar I+D que añadir al modelo, fragmentar y producir en economías de escala...

- La parte inferior englobará al personal necesario para desarrollar el modelo según el proceso post-taylorista de producción de flujo continuo. Así, se inscribirán en él el núcleo de operaciones, la zona de la tecnoestructura que desarrolle actividades normalizadas, el "staff" de apoyo (abastecimiento de productos ajenos al proceso: papel de oficina,...) y parte de la zona intermedia.

Esta perspectiva de la organización permite aplicar el *paradigma ecléctico de la producción internacional* de Dunning desde su doble perspectiva. Por un lado, desarrollando el conocimiento en la empresa matriz inscrita en el país de origen y, por otro, *transmitirlo* a diferentes centros de *configuración mecanicista*⁶⁴⁷ a lo largo y ancho del planeta (según el *modelo post-taylorista*).

De forma que, muchas de las partes de lo que anteriormente componía el *modelo productivo y/o económico* se externaliza bajo el prisma de las relaciones de mercado. Ello, unido a una normativa jurídica desarrollada para permitir dicha situación, facilita las relaciones comerciales y productivas externas al proceso de producción eficiente.

Pero Knight parece exponerse a críticas en varios aspectos. Primero, tal como él señala, el hecho de que algunas personas tengan un juicio mejor o mayor conocimiento no significa que sólo puedan obtener de los mismos unos ingresos y tomar parte activa en la producción. Ellos pueden vender su asesoramiento y conocimientos. Toda empresa compra servicios de asesores. Se puede imaginar un sistema en el que todo el asesoramiento y el conocimiento se compre cuando se necesite. También es posible obtener una recompensa por ese mejor conocimiento o juicio sin tomar parte de forma activa en la producción, concertando contratos con personas que están produciendo: un comerciante que compra para entregas futuras es un ejemplo de ello. Esto simplemente pone en evidencia

⁶⁴⁵ Ver pág. 244 y ss.

⁶⁴⁶ Ver pp. 119 y ss.

⁶⁴⁷ Pág. 310, cita 461.

que es posible dar una recompensa garantizada, aunque algunos actos se realicen sin una dirección en su ejecución...⁶⁴⁸

Como observamos en la cita, la existencia de gabinetes de *conocimiento experto* no es algo nuevo para la organización empresarial. Así, posiblemente, el racionalismo del capitalismo llevó a que se organizaran estos en un intento de maximizar los rendimientos de ambos marcos: el productivo y el experto.

Sin embargo, el aspecto más importante del nuevo modelo organizativo se desarrolla en la *mitad inferior* del mismo. El cambio de consideración respecto a las posibilidades que ofrece producir dentro o externalizar servicios bajo el modelo de la asignación eficiente del *sistema de los precios*, es uno de los cambios más notables respecto a la mano de obra inscrita en dicho modelo. Así, la atenuación de los costes de transacción buscando la *competencia perfecta* propuesta por el Teorema de Coase, permite "soñar" a la empresa -en su carácter racional más profundo- con individuos únicos produciendo y comercializando entre ellos. Es lo que denominamos como el *empresario universal*⁶⁴⁹.

En mi artículo sobre «La naturaleza de la empresa», sostenía que la producción podría llevarse a cabo de una forma completamente descentralizada a través de contratos entre individuos. Pero cuesta dinero acceder a esas transacciones. Es así que las empresas surgirán para organizar lo que serían de otra manera transacciones mercantiles, cuando sus costes sean menores que los costes por realizar dichas transacciones a través del mercado. El límite al tamaño de la empresa está definido por la situación en la que los costes de organizar una transacción igualan a los costes de llevarla a cabo a través del mercado. Esto determina lo que la empresa compra, produce y vende...⁶⁵⁰

Este modelo productivo se basa, pues, en el crecimiento a partir del *control y reducción de los costes* más que en el modelo de *expansión del negocio* propio del *modelo divisional* o *diversificado*⁶⁵¹ de hace un par de décadas. Si hoy una empresa decide comercializar fuera de su ámbito, generalmente, no inicia un proceso productivo competitivo con las empresas del lugar al que pretende acceder. Si se hará *competencia comercial*, es decir, en la base del

⁶⁴⁸ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), pp. 45-6.

⁶⁴⁹ Ver pág. 219 y ss.

⁶⁵⁰ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), pp. 13-4.

⁶⁵¹ Ver pág. 381 y ss.

mercado, pero no en el proceso productivo⁶⁵². Y, es que, la pregunta es: ¿por qué desarrollar algo que ya está hecho? Sin duda, trasladar esta pretensión a la vida diaria de una empresa ya establecida, es una de las máximas ofrecidas por el modelo del *sistema de los precios*. Así, la empresa podrá expandirse o replegarse en función de la demanda que posea, externalizando aquello que no pueda realizar por sí misma, o aquello que sea encontrado fácilmente a precios más favorables que si lo internalizase ella misma. Ahí es donde entra en funcionamiento el *empresario universal*.

El planteamiento expuesto parece ofrecer una ventaja, en la medida en que es posible dar un significado científico a lo que se expresa cuando se dice que una empresa crece o se hace más pequeña. Un empresa crece cuando el empresario organiza transacciones adicionales (que pueden ser transacciones de intercambio coordinadas a través del mecanismo de precios); y se reduce cuando las abandona. Surge entonces la pregunta de si es posible estudiar las fuerzas que determinan la magnitud de una empresa. ¿Por qué el empresario no organiza una transacción menos o una más? Es interesante destacar que Knight considera:

que la relación entre eficiencia y tamaño es uno de los problemas más serios de la teoría. Se trata en buena medida, en contraste con la relación para una fábrica, de un asunto de personalidad y accidente históricos más que de principios generales inteligibles. Pero el problema es particularmente importante, pues la posibilidad de ganancias monopólicas ofrece un poderoso incentivo a una continua e ilimitada expansión de la empresa, cuya fuerza se debe compensar por otra de igual fuerza debido al decrecimiento de la eficiencia (en la generación de ingresos monetarios) con el crecimiento en tamaño, aun cuando exista competencia en el límite...⁶⁵³

Por ello, según lo visto en este apartado, podemos dar como válida la subhipótesis que nos planteábamos respecto a la tendencia de la empresa hacia un modelo semejante al *adhocrático* de Mintzberg aunque con una particularidad: internacionalmente, se apoya también en el modelo *mecanicista* de proceso de producción de flujo continuo (*modelo post-taylorista*).

4ª Conclusión

Respecto a las siguientes hipótesis que planteamos, según lo visto hasta el momento, podemos afirmar que *todas son válidas*.

- 1- La *gran empresa* tiende a controlar su mercado.
- 2- La *gran empresa* es necesaria para el mantenimiento de la *pequeña empresa*.
- 3- La *gran empresa* utiliza mano de obra altamente intercambiable.
- 4- La *gran empresa* realiza productos estandarizados.

⁶⁵² Ver pág. 315, cita 467.

⁶⁵³ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), p. 41.

Respecto a la primera, hemos visto como basa su fuerza competitiva en la realización de un *producto base integrador* a través de un proceso productivo altamente tecnificado (mejorando la utilidad marginal del mismo), lo que le permite reducir los costes para poder desarrollarse competencialmente en la base del mercado de cualquier lugar del mundo. Ello le lleva a elaborar un modelo basado en la *eliminación de la autarquía*, modelo donde la *pequeña empresa* como fabricante de *complementos diferenciadores*⁶⁵⁴ juega un papel fundamental. Así, a través del mecanismo de los precios, podrá extender el modelo de *economías de escala* al resto del proceso, cada cual desde la capacidad contratada, por supuesto, lo que facilitará una producción con un precio de entrada en el mercado muy bajo. Así, en este modelo, la posibilidad de que la *pequeña empresa* realice políticas productivas de *ciclo completo o cerrado* disminuyen por la capacidad competencial que ofrece la gran empresa y todo lo que se sitúa a su alrededor. Este tipo de políticas quedarán relegadas a ámbitos locales, a ámbitos pequeños (semejantes a los Distritos Industriales)⁶⁵⁵. En definitiva, las razones serían las siguientes:

En primer lugar, en la medida en que una empresa crece, puede haber una caída en el rendimiento del empresario, es decir, los costes por organizar transacciones adicionales dentro de la empresa pueden crecer. Obviamente, se alcanza un punto en el que los costes por organizar una transacción suplementaria dentro de la empresa son iguales a los costes necesarios para realizarla en el mercado libre, o a los costes de organización de otro empresario. En segundo lugar, puede ocurrir que a medida que aumenten las transacciones que deben organizarse, el empresario fracase a la hora de situar los factores de producción en los usos para los que su valor sea mayor, es decir, no sea capaz de hacer el mejor uso de los factores de producción. También aquí se llegaría a un punto en el que las pérdidas ocasionadas por la deficiente utilización de recursos sería igual a los costes por utilizar el mercado o a las pérdidas que se producirían si la transacción fuera organizada por otro empresario. Por último, el precio de entrega de uno o más de los factores de producción puede crecer, debido a que las «otras desventajas» de una empresa pequeña son mayores que en una gran empresa. Naturalmente, el punto real en el cual cesa la expansión de una empresa podría estar determinado por una combinación de los factores antes mencionados. Las dos primeras razones dadas se corresponden probablemente con la frase de los economistas «rendimientos decrecientes de la gerencia»...⁶⁵⁶

Así, siendo que el modelo desarrolla, para la *gran empresa*, un *proceso de producción de flujo continuo* (*"sistema de manufacturación numérica" -SMN*)⁶⁵⁷ apoyado en el *paquete Just-in-Time*⁶⁵⁸; siendo que dicho modelo enfatiza el modelo Kairyo y, posteriormente, el

⁶⁵⁴ Ver pág. 130.

⁶⁵⁵ Ver pág. 143 y ss.

⁶⁵⁶ COASE R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, (Alianza Economía, Madrid, 1994), pp. 41-2.

⁶⁵⁷ Ver pág. 133.

⁶⁵⁸ Ver pág. 258 y ss.

modelo Kaizen; habiendo visto que el nuevo modelo de operario basa su trabajo, fundamentalmente, en el control del proceso, podemos afirmar que la mano de obra inscrita alrededor del mismo en la gran empresa será fácilmente intercambiable. Sin embargo, la *pequeña empresa*, basada más en un modelo tecnológico donde primará la *flexibilidad* sobre el número (las *pequeñas empresas* realizarán *pequeñas economías de escala* para varias empresas a través de lo que denominamos *sistema de manufacturación flexible -SMF*), basará su modelo productivo en el modelo Kaizen, utilizando de modelos productivos de *autocontrol* y de *adaptación mutua*, por lo que su grado de intercambiabilidad será mucho menor que el del anterior modelo.

Y, es que, la *gran empresa* basa su fortaleza precisamente en la capacidad de producir un importante volumen de productos relacionados. Por ello, apoyada en las *economías de escala* otorgadas por las *tecnologías de manufacturación numérica*, haciendo acopio de la flexibilidad que le ofrece la *pequeña empresa* de cualquier parte del mundo desde la producción de *complementos diferenciadores*, podemos afirmar que la *gran empresa* fabrica productos estandarizados como forma de producir beneficios a través del gran volumen. Así, apoyándose en el *paradigma ecléctico de Dunning*, la *gran empresa* desplazará su patente a cualquier parte del mundo, internalizando en el mismo *pequeños complementos diferenciadores* que le permitirán competir comercialmente en cualquier mercado del planeta. La situación es semejante a la ofrecida por Galbraith respecto a la *empresa madura (gran empresa)* de cuando el modelo macroeconómico era la *demandas agregada*. Hoy tampoco puede *despedir capital*, por lo que tendrá que seguir preveyendo el futuro a través de la planificación pero, esta vez, desde la amplitud de miras que ofrece el mercado mundial.

La sociedad empresarial necesita mucho menos que la empresa madura que se regule la demanda agregada. La empresa madura es una acomodación a la tecnología adelantada y al gran uso de capitales. La planificación es una parte de esa acomodación. También lo es la *tecnología*. La regulación de la demanda agregada es necesaria para dar certeza a su planificación y para proteger la *tecnología*. La sociedad empresarial, con su tecnología más simple y su menor compromiso de capitales, no necesita tanto la planificación. Ni tiene tampoco *tecnología*, o la tiene mucho más reducida. Eso significa en la práctica que si disminuye la demanda puede ajustarse a la nueva situación despidiendo obreros. En cambio, la empresa madura no puede defenderse despidiendo capital⁶⁵⁰

⁶⁵⁰ GALBRAITH John Kenneth, *El Nuevo Estado Industrial*, (Ariel Económica, Barcelona, 1984), p. 39

5ª Conclusión

Esta conclusión surge de lo considerado hasta el momento. Así, la subhipótesis que nos planteamos es: *el sector terciario se convierte en el marco donde se reasigna gran parte de la mano de obra desplazada del sector que le precede. Sin embargo, dicho contexto, no se trata de un marco todo lo eficiente que se desearía, socialmente hablando.*

El sector terciario, naturalmente desarrollado en el *mercado de masas*, cumple la función de ofertar servicios de asesoramiento, ocio,... a los integrantes de los sectores precedentes, principalmente el *secundario*. Y, es que, el sector secundario es el sector más importante dentro de la configuración de progreso constante ofertado por el modernismo y configurado racional y eficientemente a través del capitalismo. El sector terciario está muy ligado al sector secundario en lo que se refiere a su nivel salarial, calidad del mismo, determinación de los servicios a ofrecer...⁶⁶⁰ Sin embargo, su base principal es un servicio intangible, es decir, un servicio personal e inminente, no acumulable. Ello hace de éste el *sector menos eficiente, racional y progresista*⁶⁶¹ de los tres que componen el mercado. Y, es que, si el *sector primario* abastece de factores a los otros dos, situación ésta donde puede configurarse una situación racional y maximizadora en los rendimientos, el *sector servicios* no posee dicha cualidad ya que su productividad, al tratarse básicamente de servicios inmediatos y personales, se desarrolla como una constante 1:1. Ello es debido a que las características del sector terciario son:

- su carácter intangible o no material (p.ej. asistencia médica);
- la producción y el consumo es simultáneo lo que no permite mantener existencias en stocks si existe una producción excesiva (p.ej. transporte de viajeros y autobús semivacío);
- se suelen realizar a clientes específicos y únicos (p. ej. el barbero sólo corta el pelo de uno en uno); y
- son intensivos en trabajo y no utilizan servicios intermedios (p.ej. actor y obra de teatro, bombero y fuego,...).

Básicamente, la "escala de los servicios" desarrollados en el sector terciario sería:

⁶⁶⁰ Ver pág. 320 y ss.

⁶⁶¹ Desde la perspectiva de mejorar el mismo. Por ejemplo, un peluquero basará su servicio en una forma de actuar con muy pocas posibilidades de cambio real -progreso real- en su servicio.

- *Servicios de mercado*
 - 1- servicios a la empresa,
 - 2- servicios de distribución y
 - 3- servicios personales.
- *Servicios no destinados a la venta.*

Dicha escala la podemos considerar como aquella que define perfectamente al servicio como *complemento al sector primario y secundario*. En su *distribución ideal* se convierte precisamente en un servicio al resto del marco económico, englobando los más diversos aspectos de la vida cotidiana y futura de una actividad productiva, bien de una empresa, bien de una persona. Sin embargo, como hemos dicho, mucha de la mano de obra desplazada del sector secundario se reasigna en éste que estamos tratando. En su tendencia natural, el sector terciario seguirá necesitando médicos, bomberos, actores, barrenderos, peluqueros... Sin embargo, las actividades que se desarrollan más profusamente en esta reasignación, bajo el prisma del asignador de los precios, se realiza en el *ámbito de las ventas* o en los *servicios personales*. Así, obtendríamos dos marcos potenciados en dicho sector:

1º Las *actividades intensivas en tiempo* en las que no es necesario incorporar un alto valor añadido, bien en conocimiento, bien en infraestructura. Básicamente, deben su "rentabilidad" para el trabajador en el tiempo dedicado a dicha actividad. Así, las ventas de los más diversos productos con *base en el mercado* -su nivel más elemental-, viene determinada, principalmente, por el *tiempo invertido en la búsqueda de clientes*. Poseerán una organización detrás que les dé unos sencillos conocimientos y un apoyo publicitario en el mercado que deben inscribirse. Sin embargo, se trata de una actividad fundamentalmente individual. El volumen de ventas determina el salario. Pero, no todas las visitas suponen ventas. Por ello, para alcanzar un salario que le permita eliminar la *incertidumbre del mañana*, deberá realizar un importante volumen de ventas, lo que obligará a dicho trabajador a invertir un espacio de tiempo importante. Se trata de trabajos genéricos donde el grado de complejidad y el nivel de aplicación de conocimientos es muy bajo, por lo que puede acceder a él cualquier persona. En sí mismas, mantienen ocupadas a las personas pero no garantizan un resultado final positivo (racional y

eficientemente hablando).

2º Otro tipo de trabajos inscritos en el sector servicios con un volumen prácticamente nulo de valor añadido en lo que respecta al nivel de conocimiento exigido para desarrollar dicha actividad o capital inmovilizado para aportar a dicha actividad es lo que hemos denominado *servicios privados de uso y disfrute privado*. Estos, en un mercado *utilitarista*, desarrolla un modelo al que podemos denominar como *servilismo*. Se espera un servicio con calidad, dedicado exclusivamente a satisfacer las necesidades de *emulación o distinción valorativa* que se desarrolla a partir del *mecanismo de los precios*. Así, lo que tiene un precio tiene un valor; sin embargo, el valor, racionalmente, viene determinado por la posesión de objeto material al que se pueda considerar como "deseable". Esta característica determinará el *servilismo* en el proceso de *distinción valorativa* ya que, gran parte de las actividades desarrolladas en este marco, no proceden más que de dar valor añadido social a quien lo contrata (*dotaciones de reputación y relaciones sociales privilegiadas de la familia*)⁶⁶².

Estas son las dos formas de absorción de mano de obra más importantes desarrolladas actualmente por el sector terciario para inscribir personal de manera indiscriminada en el proceso de reasignación de mano de obra (no desde la perspectiva de desarrollo equilibrado del sector terciario, reiteramos, un sector destinado a satisfacer las necesidades no tangibles de los otros dos).

Sin embargo, el *sector secundario*, desde su perspectiva racional, incorpora actividades desarrolladas en el *sector terciario* entre sus productos, dándoles un carácter tangible, lo que afecta a éstas como ofertadora de un mayor número de servicios. Así, servicios profesionales o de ocio que, en su concepción anterior, se desarrollaban como servicios personales y únicos, se inscriben en el mercado de forma plural -aunque mantienen su unicidad en la forma. De tal forma, la música que ofrecía una orquesta, la actuación de una obra de

⁶⁶² Ver pág. 399 y ss

teatro,... se ven absorbidos por la capacidad de dar un carácter tangible y más eficiente en su uso por parte de lo que produce el *sector secundario*. Esta situación la consideramos positiva desde el punto de vista de la accesibilidad que ofrece dicha tangibilidad. Sin embargo, con el desarrollo de nuevas tecnologías, sobre todo de comunicación, esta tendencia se ha multiplicado, afectando así a un gran nuevo número de actividades. El debate que se establece aquí es el de la "autenticidad",... pero no es un debate en el que vamos a entrar. Lo que nos importa es la tendencia que observamos, junto a Muñoz Ciudad, del *sector secundario* respecto a actividades con valor añadido del *sector terciario*.

...Los consumidores demandan menos servicios por ser más caros. ¿Se reduce, por ello, la demanda de servicios en las sociedades desarrolladas? En cierto modo puede decirse que no, pero cambia el modo de *provisión de los servicios* en las sociedades desarrolladas, como se explica en el punto siguiente...

A lo largo del proceso de desarrollo económico varía la tecnología... y cambia el modo de satisfacer viejas necesidades. Por ejemplo, la forma de escuchar un concierto en el siglo XIX era acudir a una sala sinfónica (servicios), mientras que en el siglo actual la forma más frecuente es la compra de un disco (bien) y escuchar el concierto en casa (economía informal). ¿Qué significado tiene este cambio en términos económicos?

Gershuny y Miles denominan a este fenómeno *modal split* o cambio en el modo de provisión de servicios. Así, puede considerarse que al aumentar la renta aumenta la demanda de ocio o recreo, pero lo que ya no es obvio es que dicha demanda se satisfaga con servicios. Según un dato aportado por los mismos autores, el 70 por 100 de los gastos de ocio en Estados Unidos, se satisface con bienes y sólo el resto con servicios...⁶⁶³

Y, es que, esa es la principal característica del *sector secundario*: su capacidad de progresar a través de la eficiencia que determina el mercado. Por otro lado, ese es también el gran defecto del *sector terciario*. Así, conforme el primero acapare más actividades que se desarrollaban habitualmente en el segundo, menos posibilidades ofrecerá éste a sus integrantes, a no ser las ya citadas *actividades intensivas en tiempo* o los *servicios privados de uso y disfrute privado*, basadas, casi exclusivamente, en satisfacer la *distinción valorativa* en la sociedad de su usuario.

6ª Conclusión

Esta conclusión viene desarrollada como una subhipótesis social, que podríamos establecer de la siguiente forma: *la determinación utilitarista del sector productivo y económico (a*

⁶⁶³ MUÑOZ CIUDAD Cándido, *Estructura económica internacional*, (Editorial Cívitas, 1996, Madrid), p. 154

través del modelo productivo basado en la utilidad marginal), articula un modelo utilitarista en las relaciones sociales.

El *utilitarismo* es un modelo desarrollado por Jeremias Bentham a finales del siglo XVIII y principios del XIX. Se basa en la concepción de la felicidad como algo proveniente de la utilidad que pudiera desarrollarse en el consumo. Éste provocaría placer y bienestar a quien lo practicara por el mero hecho de hacerlo por lo que, cuanto mayor accesibilidad a lo producido hubiese, mayor bienestar podría acaparar el individuo. De esta forma, el bienestar es entendido como algo personal e intransferible, como algo que compete al hombre desde su perspectiva como ser único. Esto, desde la perspectiva económico-social se realiza a través de la *utilidad marginal*. Así, si la *utilidad marginal para la empresa* mejora conforme especializa su proceso de producción, la *utilidad marginal para el individuo* respecto al consumo aumenta conforme *más posibilidades tiene de desarrollar un consumo individual*⁶⁶⁴. Esta afirmación nos mostraría como válida la subhipótesis planteada.

De tal forma, según nos indicó Becker, el individuo optimiza sus decisiones a través de un modelo semejante al ideado en la *teoría de los juegos* donde la mejor elección es aquella que se realiza como *asignación óptima*. ¿Qué quiere decir esto? Que el individuo, observando sus diferentes posibilidades, elegirá aquella en la que optimice los resultados de su máximo bienestar. Así, las relaciones sociales se establecerán desde la concordancia de la optimización individual de los diferentes actores. Por ello, quien establezca una asignación óptima mayor que el otro en una relación, obtendrá una *posición de negociación* peor respecto a otro tipo de intercambios. Sin duda alguna, dicho contexto lleva a pensar las relaciones como posibilidades sin consecuencias cuando, en la vida, dicha creencia puede llevar a situaciones muy embarazosas, tanto personal como desde la perspectiva del otro.

Dicho modelo, por encima de todo, resuelve al individuo como un *ser egoísta* que ha

⁶⁶⁴ Ver pág. 387 y ss.

de ser *altruista* únicamente con aquellos seres más cercanos. Así, el empresario de Adam Smith (el lechero, el panadero,...)⁶⁶⁵ no establecía vínculos emotivos cuando desarrollaba sus transacciones comerciales. Por encima de todo, era *egoísta con su cliente*. Su altruismo lo demostraba con él mismo y con quien sentía más cerca (con quienes compartía sus alegrías y sus tristezas). Desde dicha perspectiva, era el *círculo familiar* donde debía llevar a cabo dicha resolución. Así, el individuo, al nacer, es rodeado por una familia que, a la postre, invierte *capital humano* y *capital no humano* en él. Es en él donde se desarrolla el gesto altruista. El capital humano haría referencia a la educación, experiencia,... mientras que el capital no humano se establece alrededor de las *dotaciones de reputación y relaciones sociales privilegiadas de la familia*. Siendo la relación de ambas, el individuo se situará de una u otra forma en el mercado laboral (*utilidad de la inversión + suerte*)⁶⁶⁶. Esta misma posición en el mercado determina sus relaciones maritales y sociales. Así, aquél sobre el que mayor inversión es realizada, mayores posibilidades de "triunfo" tiene en el mercado social. Sin duda alguna, como afirma Becker, en dicho contexto, *cuando muere un hijo donde se ha invertido mucho, mayor motivo hay para llorar*⁶⁶⁷.

Sin embargo, en la sociedad actual, dicho marco significa enrarecer demasiado las relaciones sociales. No es ya la familia de Smith la que rodea al individuo actual. Es más, el núcleo familiar se reduce como consecuencia del desarrollo del Modernismo y de todo lo que ello conlleva, principalmente, la ruptura con la familia de la *sociedad premoderna*. En sí mismo, cuando escribió Adam Smith su *Riqueza de las Naciones*, el modelo predominante en la misma era el del pequeño comerciante y el de la transición del modelo familiar premoderno al moderno. Sin embargo, en la sociedad actual el cambio familiar ya ha sido realizado, como también lo ha sido respecto al lechero, al cervecero o panadero. Así, el lechero se ha convertido en *Leche Pascual* o, el banquero, en el BBV, BCH... Todo ha cambiado demasiado en este espacio de tiempo. Mientras las actividades relacionadas con las actividades productivas y económicas han crecido, las relaciones familiares han disminuido. En dicho contexto, idi-

⁶⁶⁵ Ver pág 397, cita 590.

⁶⁶⁶ Ver pág 399, cita 592.

⁶⁶⁷ BECKER Gary, *Tratado sobre la familia*, (Alianza Universidad, Madrid, 1987), p. 317.

licamente, e hombre podría vivir sólo en casa accediendo al mercado de comercio a través de los medios tecnológicos actuales.

Este paso histórico en la vida del hombre se configuró a través de un marco relacional cada vez más abarcante en lo que se refiere a la interrelación entre el poder económico, el poder político y la sociedad. Sin duda, las decisiones de los dos primeros afectaban a ésta última. Por otro lado, lo que acontecía en ésta, al ser donde se desarrollaba la actividad económica y política última, determinaba las dos primeras. Así, durante el paso del siglo XIX y XX, T.H. Marshall observó como el *Modernismo* configuraba a través de la *legalidad* tres tipos de *derechos* que pretendían resolver en favor de la triada expresada en la Revolución Francesa (*libertad, igualdad y fraternidad*). Estos eran los tres marcos ideales que debía desarrollar la sociedad moderna en su conjunto. Pragmáticamente, a lo largo de la historia, se concretaban.

- primero, en el *derecho civil* (derecho a la propiedad privada, al libre pensamiento. .)
- segundo, en el *derecho político* (derecho al voto, a la asociación política .)
- tercero, en el *derecho social* (derecho a la educación, a la sanidad y a rentas mínimas como la jubilación o el salario mínimo interprofesional).

Así, apoyándose en el *mercado de masas* y en las fronteras del Estado-nación, el propósito se configuró en lo que se llamó *Estado de Bienestar* y en su *Teoría de la ciudadanía*. A dicha época se le ha denominado entre los países avanzados como la *época dorada del capitalismo*^{ooo}. Sin embargo, tras el éxodo de las sociedades modernas por los años setenta, tras el *abandono del patrón oro* y el *vislumbamiento de la mundialización*, el *mercado de masas* se transformó en el *segmentado mercado de las masas*. En ese proceso, el *Estado de Bienestar* se ha transformado, a través de la dinámica *utilitarista* en *estado del Bienestar*, y la *Teoría de la ciudadanía* en la *Teoría del ciudadano*. Esos son los principales cambios que hemos observado en el modelo social. No se trata exclusivamente de cambios en el modo de vida, en las diferentes formas de vivir. Se trata, más bien, en el desarrollo de una nueva concepción de la

^{ooo} Ver pág. 40 y s.

sociedad, no como determinante de una política y una economía cada vez más interrelacionada mundialmente, sino como una sociedad independiente de los dos primeros. Ello se debe a que no puede contemplarse al mundo como una única sociedad. El hombre, pese a todos los avances tecnológicos desarrollados hasta el momento que se relacionan con los *mecanismos de desanclaje* de Giddens⁶⁶⁹ sigue siendo un ser "limitado" por lo cotidiano, por lo concreto. Para él, las noticias que salen de la televisión son solamente información. Su posibilidad real de actuación se circunscribe al espacio en el que se mueve, a la calle donde busca *la fiabilidad* del otro en la mirada.

Dos personas se aproximan y pasan una al lado de la otra en la acera de una ciudad ¿Qué podría ser más trivial y menos interesante? Una cosa así puede ocurrir millones de veces al día en una determinada área urbana. Sin embargo algo está sucediendo mientras esto ocurre, algo que enlaza aspectos aparentemente insignificantes de comportamiento corporal con algunos de los más destacados rasgos de la modernidad, puesto que la desatención mostrada no es indiferencia, muy al contrario, es una demostración cuidadosamente dirigida de lo que podríamos denominar distanciamiento cortés. Mientras las dos personas avanzan a su encuentro, cada una de ellas escruta el rostro de la otra, volviendo la cara hacia el otro lado en el momento en que se cruzan, eso que Goffman llama una mutua «bajada de luces». La mirada concede el reconocimiento del otro como agente y como potencial conocimiento. Manteniendo brevemente la mirada en el otro y mirando luego hacia adelante cuando cada uno pasa al lado del otro, iguala esa actitud a la de la tranquilidad que implica la ausencia de intenciones hostiles.⁶⁷⁰

Este es el marco donde se circunscribe. Por ello, la interrelación del hombre como un ser limitado con su ámbito se convierte en más importante para él que lo que se informa a través de la televisión. En este mismo proceso, dicho individuo y la sociedad de la que forma parte, a perdido peso específico respecto a los otros dos ámbitos modernos: el económico y el político. Así, los *marcos de exclusividad en el ámbito privado o público*, enfermedades como la anorexia, la bulimia, la violencia doméstica... son consecuencias, *formas de vida* de este proceso iniciado. Este proceso social procede del modelo de las *asignaciones óptimas en el marco social* de la *teoría de los juegos* aplicado por el *utilitarismo*. Por ello, muchas situaciones socialmente incomprensibles e inaceptables desde un punto de vista racional y legal pueden ser transgredidas desde la perspectiva útil del momento. Ello puede generar conflictos intrapersonales, conflictos intragrupal e, incluso, intrageneracionales. Pero, desde una perspectiva dinámica, lo que no ponemos en duda es que los tres sectores, en el futuro, según el *movi-*

⁶⁶⁹ Ver pág. 362 y ss.

⁶⁷⁰ GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 82

miento del péndulo de la Modernidad⁶⁷¹, vuelvan a complementarse perfectamente.

7ª Conclusión

Por último, ¿*generan desempleo las Nuevas Tecnologías*? En sí mismas, como *consumación del saber científico*, de la apropiación de los secretos y virtudes de la naturaleza, deben ser una buena noticia para el hombre. Además, si con ello se logra controlar aquellas situaciones que conllevan la propia limitación de éste respecto a aquello de lo que nunca pudo desprenderse (su dependencia de la naturaleza), vuelven a ser positivas. La posibilidad de crear medios que predigan las catástrofes naturales, instrumentos que permitan atenuar los efectos devastadores,... es una forma de hacer un mundo más habitable, que irumpa menos trágicamente en la *Historia* y, por supuesto, en la vida cotidiana. Erradicar enfermedades, limitar los efectos de éstas,... es la consecución de un mundo para el hombre. Sin embargo, una apropiación demasiado radical de los componentes que en ella se desarrollan puede acarrear problemas ecológicos irreparables.

La difusión del industrialismo ha creado «un mundo» en un sentido aún más negativo y amenazante del que termino de nombrar, «un mundo» en el que existen cambios ecológicos reales y potenciales tan nefastos que afectan a todos los habitantes del planeta. Y sin embargo, el industrialismo, también ha condicionado decisivamente nuestra misma conciencia de vivir en «un solo mundo», puesto que uno de los más importantes efectos del industrialismo ha sido la transformación de las tecnologías de la comunicación...⁶⁷²

De forma que, encontrada la forma de permitir la relación de un *mundo para el hombre* junto con la *naturaleza*, lograría haber convertido el sueño progresista de los hombres de hace unas décadas en realidad. Sin embargo, el sueño de progreso moderno de los hombres actuales trasciende de lo logrado. La revisión constante del modernismo como progreso se realiza constantemente, cada vez que se produce un nuevo avance. Desde esta perspectiva, el desarrollo tecnológico permanece como una perspectiva favorable y positiva en la mente del hombre moderno.

⁶⁷¹ Ver pág. 394 y ss.

⁶⁷² GIDDENS Anthony, *Consecuencias de la modernidad*, (Alianza Universidad, Madrid, 1997), p. 78

Ahora bien, centrándonos en la pregunta, ¿generan desempleo las Nuevas tecnologías? Desde la perspectiva de la ley de Engel⁶⁷³ la mano de obra desplazada del sector secundario o primario por el uso de Nuevas tecnologías se reasignaría eficientemente en el sector Terciario. Sin embargo, en la conclusión quinta hemos visto como el sector terciario, una vez satisfechas las necesidades establecidas en él perfectamente (las necesidades de otorgar servicios a las empresas e individuos inscritos en el sector secundario y primario), desarrollan una tendencia al alza respecto a la intensidad de tiempo adscrito a la satisfacción de la *necesidad radical* que constituye el salario o, desde la perspectiva de Becker, se convierte en un servicio inscrito en el *capital no humano* a través de las *dotaciones de reputación y relaciones sociales privilegiadas de la familia* que pueda desarrollar.

También hemos visto que la empresa, desde la perspectiva de la utilidad marginal de los bienes de producción, establece un proceso productivo centrado en la rapidez y en la especialización. Su perspectiva es el establecimiento de un *proceso productivo de flujo continuo* donde, a partir de éste (además de la descomposición del mismo para facilitar lo que deba insertarse procedente del exterior), busca la *simplicidad y la rapidez*. La máxima simplicidad a la hora de producir se consigue "copiando" los gestos de los trabajadores; la máxima rapidez, a con las máquinas. Así, en un modelo donde la velocidad es crucial como forma de maximizar los beneficios (*economías de escala*), habiéndose desarrollado un modelo alrededor del umbral de la empresa (*eliminación de la autarquía empresarial*), la exclusión de la mano de obra de la *gran empresa* es una propuesta clara⁶⁷⁴. Por otro lado, esta misma situación desarrolla modelos diferentes en la pequeña empresa, modelos adscritos alrededor de la *capacidad y conocimiento* del trabajador. Así mientras que en el primer modelo (el que denominamos *sistema de Manufacturación Numérica (SMN)* desarrolla tecnologías donde el trabajador, o es externalizado (*empresario universal o pequeña empresa*), o es recolocado en funciones exclusivamente de control de procesos, en la *pequeña empresa (sistema de Manufacturación Flexible (SMF))*, las Nuevas Tecnologías conforman una nueva herramienta para el trabajador. Así, las segun-

⁶⁷³ Ver pág. 323.

⁶⁷⁴ Ver conclusiones Tres y Cuatro.

das serán más propensas a mejorar la calidad del trabajo bajo la responsabilidad productiva del trabajador, mientras que las primeras poseen en sí mismas dicha responsabilidad, por lo que el trabajador se convierte, en muchas de sus actividades, prescindible.

De tal forma, la conclusión a la que llegamos una vez realizado este estudio es que las Nuevas Tecnologías proceden de forma diferente en la *gran empresa* respecto a cómo lo hacen en la *pequeña*. En la *gran empresa*, según la Ley de Engel (reasignación intersectorial), lo desplazan mientras que en la *pequeña* permiten el desarrollo de un trabajo más flexible y eficiente para el trabajador (a la par que, muchas veces, más creativo). Pero, ¿cómo se reasigna la mano de obra desplaza en la *gran empresa*? Semejante a lo explicado por David Ricardo respecto a las tierras y a la llegada de nuevos campesinos: se irá roturando cada vez más lejos de las tierras que mayor productividad desarrollan en un proceso concéntrico respecto a éstas, por lo que su rendimiento para quienes las trabajan serán cada vez menores. Así, por un lado, *se reasignará a través de trabajos de un menor cualificación profesional*⁶⁷⁵ dentro de la empresa donde la nueva labor que se ejercerá será la de *controlar del proceso*⁶⁷⁶. Por otro, a través de nuevos servicios para la *gran empresa* en la figura del *empresario universal* o, menos habitualmente, a través de una *pequeña empresa* (considerando ésta como de cinco a diez trabajadores)⁶⁷⁷. Por último, se desplazará hacia el sector *servicios* como asignador eficiente intensivo en mano de obra (*quinta conclusión*). También, según observamos a lo largo de este estudio, *se crearán algunos puestos (los menos) de mayor responsabilidad y con un mayor volumen de conocimiento* (denominado por Paolo Perulli como *efecto caleidoscopio*)⁶⁷⁸. Estos últimos no serán los más pues el proceso de creación de puestos no surgirá del *núcleo de operaciones hacia el ápice estratégico*, sino del *ápice estratégico al núcleo*, desarrollándose un mayor grado de flexibilidad en este último a través del *empresario universal*,... Así pues, *no se destruye, pero la reasignación, como el proceso de roturación de Ricardo, será cada vez menos productivo y, por ende, con una mayor probabilidad de ser menos eficiente y de tener que*

⁶⁷⁵ Ver pág. 308, cita 458.

⁶⁷⁶ Ver pág. 260 y ss.

⁶⁷⁷ Ver pág. 274, cita 417.

⁶⁷⁸ Ver pág. 252 y s.

trabajar más horas para satisfacer el nivel salarial anterior. Sin embargo, ¿podrán trabajarse todas las horas que se deseen? Probablemente no, por lo que el efecto resultante de todo este proceso es la *precarización salarial*.

Sin embargo, hay un efecto en todo el modelo que no quiero dejar pasar dada la extensión que ha alcanzado en el pensamiento popular. Este no es otro que la consideración de *eficiente* a todo aquello que signifique reducción de precios. Así, al observarse el precio como un coste, el ciudadano común, a través del proceso de la *asignación óptima*⁶⁷⁹ desarrollado en el modelo de la *teoría de los juegos*, considerará esta similar a la *asignación eficiente* del nuevo modelo que estamos desarrollando. El resultado es lo que podríamos denominar como el *hombre eficiente*. El problema que surge aquí es que se intenta aplicar a todo tipo de precios del mercado, tanto los que surgen de los productos finales como los que surgen de los servicios personales. Y, es que, según observamos, el modelo reasigna eficientemente a través de distintas posibilidades la mano de obra, y lo que disminuye es el coste marginal y, por ende, el precio de mercado. Sin embargo, respecto a los servicios, puntos de venta,... se trabajan las mismas ocho horas que antes. Así, realmente, lo que mejora rendimientos productivos respecto a la mano de obra es su combinación con tecnología, no la actitud que se mantenga respecto a los costes y a ella independientemente. Esta es sin duda la postura que denostaba Patricia Pitcher⁶⁸⁰ dentro de la empresa y, por extensión, fuera de ella. Es la actitud *eficientemente irracional del tecnócrata* al observar todo como un juego, todo como un coste. Sin duda, el modelo invita a pensar en ello pero, como dedujimos páginas atrás, la vida, aunque nos gustase, no es un juego y sus consecuencias son, muchas veces, irreparables. No nos quepa duda. Dicha actitud del *hombre eficiente* de la calle y de dentro de la organización puede hacer que su *salario de reserva*⁶⁸¹ sea constantemente retocado "a la baja", pero nunca ser lo suficientemente bajo para ser aceptado, ni por él, ni por el contratante.

- VALE -

⁶⁷⁹ Ver pág. 388 y ss.

⁶⁸⁰ Ver pág. 311 y s.

⁶⁸¹ Ver pág. 109 y ss.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- AGRASOT P. (1993), "La CE y América Latina: medioambiente y desarrollo", en *Papeles para la Paz*, nº 47/48.
- AGUAYO R. (1990), *El método Deming*, Javier Vergara Editor, Buenos Aires, Argentina.
- ALCAIDE CASTRO M. (1987), *Conflicto y poder en las organizaciones*, Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- ALONSO JULIÁN I. y GASTAUDI GIL P. (1991), "Las nuevas tecnologías en la escuela: reflexiones y propuestas para una igualdad de oportunidades", en *Infancia y Sociedad*, nº 10.
- ALVAREZ LÓPEZ, J. y BLANCO IBARRA, F. (1989), *Introducción a la contabilidad Directiva. Diagnóstico, planificación y control*, Editorial Donostiarra, San Sebastián.
- ALVARO J. L. (1988), "El trabajo en la sociedad de la información", en Castilla A. y Díaz J. A. (eds), *Ocio, trabajo y nuevas tecnologías*, Fundesco, Madrid.
- AMADEO PETITBÓ, J. (1993), "Globalización, política industrial y competencia", en *Economía Industrial*, nº 292.
- AMBROSIO ORIZAOLA, E. M. (1990), "Las nuevas tecnologías y el empleo", en *Telos*, nº 22.
- AMIN A. (1994), "La especialización flexible y las pequeñas empresas en Italia: mitos y realidades", en Pollert A. (Comp.), *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- ANGELI Fr. (1986), *Il tempo e il lavoro*, Franco Angeli Libri, S.R.L., Milano.
- ARGANDOÑA A. (1992), "Sobre las motivaciones humanas: un enfoque unificador", en Rubio de Urquía R. y Ureña E. M. (eds.), *Economía y dinámica social*, Unión Editorial Universidad Pontificia Comillas, Madrid.
- ARISTÓTELES (1989), *La Política*, Colección Austral, Madrid.
- AZNAR G. (1994), *Trabajar menos para trabajar todos. 20 propuestas*, Ediciones HOAC, Madrid.

- BALL C. (1989), *Acción contra el desempleo de larga duración en Europa*, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- BASCH G. y MICHON Fr. (1993), "Reducción y flexibilización del tiempo de trabajo", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- BARNET R. J. y CAVANAGH J. (1995), *Sueños globales. Multinacionales y el Nuevo Orden Mundial*, Flor del Viento Ediciones, Barcelona.
- BECKER, G. (1987), *Tratado sobre la familia*, Alianza Universidad, Madrid.
- BECKER, J. (1990), "Consecuencias sociales de las nuevas tecnologías de la comunicación", en *Telos*, nº 22.
- BELLO L., VÁZQUEZ R. y TRESPALACIOS J. A. (1996), *Investigación de Mercados y Estrategia de Marketing*, Civitas, Madrid.
- BLAKE R. y MOUTON J. S. (1988), *El aspecto humano de la productividad*, Ediciones Deusto, Bilbao.
- BLUMER H. (1982), *El interaccionismo simbólico. Perspectiva y método*, Hora, Barcelona.
- BÖGENHOLD D. (1992), "¿Economía "alternativa"? Las respuestas de la Sociología del Trabajo", en *Sociología del Trabajo*, nº 15.
- BOUFFARTIGUE P. (1998-7), "¿Fin del trabajo o crisis del trabajo asalariado?", en *Sociología del Trabajo*, nº 29.
- BOULIN J-Y (1993), "The social organization of time", en *Futures*, nº 1993.
- BOWLES S. (1990), *Introducción a la economía, competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, Alianza, Madrid.
- BRANSON W. H. (1985), *Teoría y política macroeconómica*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- BUCHANAN J. M. (1992), "El triunfo de la ciencia económica: ¿quimera o realidad?", en Rubio de Urquía R. y Ureña E. M. (eds.), *Economía y dinámica social*, Unión Editorial Universidad Pontificia Comillas, Madrid.

- CALDEVILLA AI. (1997), "El despido en los nuevos contratos", en *Dirección y Progreso*, nº 152.

- CÁNOVAS SÁNCHEZ, Fr. (1991), "Perspectivas socioculturales de los años 90", en *Infancia y Sociedad*, nº 7.
- CANTWELL J. (1995), "La globalización de la tecnología. ¿Qué queda del modelo sobre el ciclo de vida del producto?", en *Economía Industrial*, nº 305.
- CARBAJO VASCO D. (1993), "La unión económica y monetaria. Contenido y problemas", en *Noticias CEE*, nº 106.
- CASEY B. (1994), "Testimonio de las encuestas sobre las tendencias del empleo 'no convencional'", en Pollert A. (Comp.), *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- CASTAÑO COLLADO C. (1995), "Cambio tecnológico y estructura del empleo", en *Información Comercial Española*, nº 743.
- CASTEL R. (1998), "El fin del trabajo, un mito desmovilizador", en *Le Monde Diplomatique*, nº 35, septiembre/octubre 1998.
- CASTELLS M. (dir.) (1986), *El desafío tecnológico. España y las nuevas tecnologías*, Alianza, Madrid.
- CASTELLS M. (1997), "La insidiosa globalización", en *El País*, el 29 de Julio, pág. 9.
- CASTELLS M. y HALL P. (1994), *Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*, Alianza Editorial, Madrid.
- CASTILLA A., ALONSO Mª Cr. y DÍAZ J. A. (1987), *La sociedad española ante las nuevas tecnologías*, Fundesco, Madrid.
- CASTILLA A. y DÍAZ J. A. (1988), "Ocio y tiempo libre en la actualidad", en Castilla A. y Díaz J. A. (eds), *Ocio, trabajo y nuevas tecnologías*, Fundesco, Madrid.
- CASTILLO J.J. (1990), *Condiciones de trabajo. Un enfoque renovador de la Sociología del Trabajo*, CIS, Madrid.
- CASTILLO J. J. (1990), "Tecnología, cooperación entre empresas y diálogo social", en *Telos*, nº 22.
- CASTILLO J. J. (1991), *Informalización, trabajo y empleo en las pequeñas empresas españolas*, Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- CEDEFOP (1991), *La formación de formadores: problemática y evolución*, Centro de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- CHICK V. (1990), *La macroeconomía según Keynes*, Alianza Universidad, Madrid.
- CÍRCULO DE EMPRESARIOS (1995), *Actitud y comportamiento de las grandes empresas españolas ante la innovación*, Círculo de Empresarios, Madrid.
- COASE R.H. (1994), *La empresa, el mercado y la ley*, Alianza Economía, Madrid.
- COLLIER X. (1997), "Reorganización productiva de los puestos de trabajo. Estrategias de acción y relación laboral", *Sociología del Trabajo*, nº 30.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992), "La distribución en la CE", en *Boletín Económico de ICE*, nº 2319.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993), *Crecimiento, competitividad, empleo*, Oficina de Publicaciones Oficiales de las CE, Luxemburgo.
- COMPANYS PASCUAL R. (1989), *Planificación y Programación de la producción*, Editorial Marcombo, Barcelona.
- CORIAT B. (1982), *El taller y el cronómetro*, Siglo XXI, Madrid.
- CORUGEDO I. (1995), "Productividad y empleo", en *Información Comercial Española*, nº 743.
- COURAULT Br. (1993), "Los distritos industriales en el sector del calzado", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- CROZIER M. (1969), *El fenómeno burocrático I*, Amorrortu, Buenos Aires (Argentina).
- CROZIER M. (1969), *El fenómeno burocrático II*, Amorrortu, Buenos Aires (Argentina).

- DAHL R. A. (1993), *La democracia y sus críticos*, Editorial Paidós Ibérica, Barcelona.
- DAHRENDORF R. (1979), *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Ediciones RIALP, Madrid.
- DEANE Ph. (1988), *La primera Revolución Industrial*, Ediciones Península, Barcelona.
- DEBERGHES D. (1995), "La sociedad de la información y sus nuevas profesiones", en *Economía Industrial*, nº 303.

- DE MORAGAS SPÁ, M. (1990), "Delante de los negocios, detrás de los acontecimientos", en *Telos*, nº 22.
- DÍAZ R. P. (1992), "Economía, cultura y moral", en Rubio de Urquía R. y Ureña E. M. (eds.), *Economía y dinámica social*, Unión Editorial Universidad Pontificia Comillas, Madrid.
- DICKENS P. (1990), *Urban sociology. Society, locality and Human nature*, Harvester Wheatsheaf, London (Great Britain).
- DILLARD D. (1988), *La teoría económica de John Maynard Keynes*, Aguilar, Madrid.
- DOMINGUEZ A. (1994), "Principales novedades de las modalidades de contratación", en *Dirección y Progreso*, nº 134.
- DOVE R. (1992), "La fábrica japonesa hoy: meditaciones de un evolucionista", en *Sociología del Trabajo*, nº 15.
- DREIZTEL H. P. (1991), "Miedo y civilización", en *Debats*, nº 35/36.
- DUBAR Cl. (1993), "La evolución de la socialización profesional", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- DUNNING J.H. (1995), "Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas", en *Economía Industrial*, nº 305.
- DURAND Mch. (1993), "Estrategias de productividad y relación de empleo", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

- EICHAR D., NORLAND St., BRADY E. y FORTINSKY R. (1991), "The job satisfaction of older workers", en *Journal of organizational behavior*, nº12, 609-620.
- ELGER T. (1994), "Flexibilidad funcional e intensificación del trabajo en el sector manufacturero del Reino Unido en los años ochenta", en Pollert A. (Comp.), *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- ELIAS N. y DUNNING E. (1992), *Deporte y ocio en el proceso de la civilización*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- ELSTER J. (1990), *El cambio tecnológico*, Gedisa, Barcelona.
- ENGHOLM Bj. (1994), "Progreso y responsabilidad", en *Temas para el Debate*, nº 2.

- FELSTEAD A. (1994), "La franquicia: ¿testimonio de la 'economía de empresa' y de la reestructuración económica de los años 80?", en Pollert A. (Comp.), *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- FERNANDES E. (1990), *El nuevo marco socioindustrial del siglo XXI*, Editorial Narcea, Madrid.
- FERNÁNDEZ BARCALA M. (1995), "El empleado como protagonista de los servicios prestados por la empresa: su influencia en la calidad", en *Economía Industrial*, nº 304.
- FERNÁNDEZ DÍAZ A. y FERNÁNDEZ CORNEJO J. A. (1995), "La economía española: diagnóstico y terapéutica de una crisis", en *Información Comercial Española*, nº 743.
- FONG CHUA W., LOWE T. y PUXTY T.(Eds.) (1989), *Critical Perspectives in Management Control*, The MacMillan Press LTD, London.
- FOUNI R. (1993), "El desempleo de larga duración: exclusión y reinserción", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- FREEMAN Ch., CLARK J. y SOETE L. (1985), *Desempleo e Innovación tecnológica*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- FREEMAN R. B. (1994), *Mercados de trabajo en acción. Ensayos sobre economía empírica*, Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- FRIEDMAN James W (1991), *Teoría de los juegos con aplicación a la economía*, Alianza Universidad, Madrid.
- FRIEDMAN M. (1990), *Teoría de los precios*, Alianza Universidad Textos, Madrid.
- FRIEDMAN M. (1992), *Paradojas del dinero. Episodios de historia monetaria*, Ediciones Grijalbo, Barcelona.
- FRIEDMANN G. (1970), *El hombre y la técnica*, Ariel, Barcelona.

- FUKUYAMA Fr. (1992), *El fin de la Historia y el último hombre*, Ediciones Planeta, Barcelona.
- GALBRAITH J. K. (1984), *El nuevo Estado Industrial*, Ariel Económica, Barcelona.
- GALBRAITH J. K. (1987), *La sociedad opulenta*, Editorial Ariel, Barcelona.
- GALBRAITH J. K. (1989), *Historia de la Economía*, Editorial Ariel, Barcelona.
- GALBRAITH J. K. (1991), *Breve historia de la euforia financiera*, Ariel Sociedad Económica, Barcelona.
- GALBRAITH J. K. (1994), *Un viaje por la economía de nuestro tiempo*, Ariel Sociedad Económica, Barcelona.
- GALBRAITH J. K. (1997), *La cultura de la satisfacción*, Ariel Sociedad Económica, Barcelona.
- GALGANO Al. (1993), *Calidad Total*, Ediciones Díaz de Santos, Madrid.
- GALHARRET-BORDE J. L. (1995), *Su primer empleo. "El arte de integrarse a la empresa"*, Editorial Granica, Barcelona.
- GALINDO MARTÍN M. A. (1993), "Principales aspectos de la política económica de Clinton", en *Esic-Market*, nº 79.
- GALINDO MARTÍN M. A. (1994), *Paro e inflación en Europa*, Editorial Eudema, Madrid.
- GARCÍA Cl. E. (1995), "El proceso de innovación en la empresa. Competencias y aprendizaje organizativos en la producción de conocimiento para la innovación", en *Economía Industrial*, nº 301.
- GARCÍA VÁQUEZ J. M. (1995), "La subcontratación: hacia adelante, ¿con marcha atrás?", en *Alfa Dirección*, nº 182.
- GARMENDIA J. A. (1988), "Nuevas tecnologías, empleo y ocupación", en Garmendia J. A., Navarro M. y Parra F. (eds), *Sociología Industrial y de la empresa*, Aguilar, Madrid.
- GARRIDO VALLEJO J.M. (1996), "Subcontratación a terceros", en *Dirección y Progreso*, nº148.
- GASALLA J. M. (1995), *La nueva dirección de personas. Marco paradójico del talento directivo*, Editorial Pirámide, Madrid.
- GIDDENS A. (1988), *El capitalismo y la moderna teoría social*, Editorial Labor, Barcelona.
- GIDDENS A., TURNER J. y otros (1990), *La teoría social hoy*, Alianza Universidad, Madrid.
- GIDDENS A. (1997), *Consecuencias de la modernidad*, Alianza Universidad, Madrid.
- GIDDENS A. (1999), *La Tercera vía. La renovación de la socialdemocracia*, Taurus, Madrid.
- GIL CALVO E. (1988), "Las clases de ocio de las clases ociosas: análisis de la demanda de consumo de ocio", en Castilla A. y Díaz J. A. (eds), *Ocio, trabajo y nuevas tecnologías*, Fundesco, Madrid.
- GLADSTONE A. y OZAKI M. (1994), *Participación de los trabajadores en la empresa, Nuevas Tecnologías y Programas de Formación*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- GLOTZ P. (1987), *Manifiesto por una nueva izquierda europea*, Editorial Pablo Iglesias, Madrid.
- GOLDTHORPE J. H. (1991), *Orden y conflicto en el capitalismo contemporáneo. Estudios sobre economía política en los países de Europa Occidental*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- GORGEU Ar. y MATHIEU R. (1993), "La asociación industrial en el sector del automóvil", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- GOROSTIAGA X. (1993), "La democracia ambigua: perspectivas para América Central", en *Papeles para la Paz*, nº 47/48.
- GORZ A. (1992), "La declinante relevancia del trabajo y el auge de los valores post-económicos", en *El Socialismo del Futuro*, nº 6.
- GORZ A. (1995), *Metamorfosis del trabajo*, Editorial Sistema, Madrid.
- GOSPEL H. y FULLER Al. (1998), "The modern apprenticeship: new wine in old bottles?", en *Human Resource Management Journal*, nº 8.
- GUERRA A. (1992), "La revolución tecnológica y el futuro del trabajo", en *El Socialismo del Futuro*, nº 6.
- GUTIÉRREZ A. (1997), "Apuesta por el futuro", en *Dirección y Progreso*, nº 152.
- GUTIÉRREZ ARAQUE J. (1996), "Trabajo flexible: competitividad y recursos humanos", en *Dirección y Progreso*, nº 148.

- GYAN- BAFFOUR G. Y. (1996), *New Technology, Work Organization, Employee Participation, and Economic Performance: An Empirical Analysis*, UMI, The University of Wisconsin - Madison.
- HARRIS D. (1990), *La justificación del Estado de Bienestar*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- HECKSCHER Ch. (1996), "El fracaso de la gestión participativa", en *Harvard-Deusto Business Review*, nº 74.
- HEILBRONER R. L. (1990), *Naturaleza y lógica del capitalismo*, Ediciones Península, Barcelona.
- HEILBRONER R. L. (1996), *El capitalismo del siglo XXI*, Ediciones Península, Barcelona.
- HELD D. (1993), *Modelos de democracia*, Alianza Universidad, Madrid.
- HELLER A. (1982), *La revolución de la vida cotidiana*, Ediciones Península, Barcelona.
- HELLER A. (1987), *Sociología de la vida cotidiana*, Ediciones Península, Barcelona.
- HELLER A. y FEHÉR F. (1994), *El péndulo de la modernidad. Una lectura de la era moderna después de la caída del comunismo*, Ediciones Península, Barcelona.
- HENDERSON J. M. y QUANDT R. E. (1982), *Teoría microeconómica*, Ariel Economía, Barcelona.
- HÉRAN Fr. y CAPDEVIELLE Ph. (1993), "Nuevos principios de organización del trabajo. Del trabajo directivo al trabajo en tiempo real", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- HIDALGO VEGA A. (1995), "Incidencia de las importaciones tecnológicas sobre el desempleo en España", en *Información Comercial Española*, nº 743.
- HUNT J. W. (1993), *La dirección de personal en la empresa. Guía sobre el comportamiento en las organizaciones*, McGraw-Hill / Interamericana de España, Madrid.
- HYMAN R. (1994), "Plus Ça change? La Teoría de la Producción y la Producción de la Teoría", en Pollert A. (Comp.), *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- IVANCEVICH G. (1994), *Las organizaciones. Comportamiento - estructura - procesos*, en Addison-Wesley Iberoamericana, Wilmington, Delaware, USA.
- JACOBS J. (1985), *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, Editorial Ariel, Barcelona.
- JAHODA M. (1987), *Empleo y desempleo: un análisis socio-psicológico*, Ediciones Morata, Madrid.
- JURAN J.M., GRZYNA Jr. y BINGHAM Jr. (1990), *Manual de Control de la Calidad. JURAN*, Editorial Reverté, Barcelona.
- KEOHANE R. O. (1991), "La economía política mundial y la crisis del liberalismo dirigido", en Goldthorpe J. H. (ed.), *Orden y conflicto en el capitalismo contemporáneo. Estudios sobre economías políticas en los países de Europa Occidental*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- KEPNER- TREGOE (1989), *La Vision Stratégique en Action*, Les éditions d'organisation, Paris.
- KEYNES J. M. (1985), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- KOVÁCS II. y BRANDAO MONIZ A. (1992), "La introducción de los sistemas antropocéntricos automatizados en Portugal", en *Sociología del Trabajo*, nº 18.
- KURI GAYTAN A. (1995), "Tecnología, comercio mundial e inversión extranjera en la era de la globalización", en *Información Comercial Española*, nº 743.
- LAFONTAINE O. (1989), *La sociedad del Futuro*, Ediciones Sistema, Madrid.

- LALLEMENT M. (1993), "Una forma de empleo: el trabajo a domicilio", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
 - LEAL J. y CORTÉS L. (1995), *La dimensión de la ciudad*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.
 - LECHMBRUCH G. (1991), "La concertación y la estructura de las reces corporatistas", en Goldthorpe J. H. (ed.), *Orden y conflicto en el capitalismo contemporáneo. Estudios sobre economías políticas en los países de Europa Occidental*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
 - LEONTIEF W. (1993), *Análisis económico input-output*, Planeta-Agostini, Barcelona.
 - LEROY R. (1993), "El economista del trabajo en busca de lo social", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
 - LINDBECK A. (1994), *Paro y macroeconomía*, Alianza Editorial, Madrid.
 - LINHART D. (1997), "El trabajo y el empleo en Francia: algunos elementos del debate científico", *Sociología del Trabajo*, nº 31.
 - LIPPITT G., LANGSETH P. y MOSSOP J. (1989), *El cambio en las organizaciones empresariales*, Editorial Desclee de Brouwer, Bilbao.
 - LOJKINE J. (1993), "¿Hacia una precarización de los cuadros?", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
 - LÓPEZ V. (1994), "Introducción a las redes neuronales", Adarraga P. y Zaccagnin J. L. (eds), *Psicología e inteligencia artificial*, Editorial Trotta, Madrid.
 - LÓPEZ PINTOR R. (1995), *Sociología industrial*, Alianza Universidad Textos, Madrid.
 - LORENTE ARENAS S. y HERNÁNDEZ DE FRUTOS T. (1990), "Sociología de las telecomunicaciones", en *Telos*, Nº 22.
 - LORENTE ARENAS S. (ed.) (1991), *La casa inteligente. Hacia un hogar interactivo y automático*, Fundesco, Madrid.
 - LOUART P. (1996), *Gestión de los Recursos Humanos*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona.
 - LOVE J. F. (1987), *McDONALD'S. La empresa que cambió la forma de hacer negocios en el mundo*, Carvajal, Colombia.
-
- MANDADO PÉREZ E. (1995), "Los Parques Tecnológicos como herramienta de promoción de la innovación tecnológica", en *Economía Industrial*, nº 301.
 - MARGINSON P. (1994), "Cambios y continuidad en la estructura del empleo de las grandes empresas", en Pollert A. (Comp.), *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
 - MARSHALL M. (1987), *Long Waves of Regional Development*, MacMillan Education LTD, Hong Kong.
 - MARSHALL T.H. y BOTTOMORE T. (1998), *Ciudadanía y clase social*, Alianza Editorial, Madrid.
 - MARTIN-PEREDA J. A. y GONZÁLEZ MARCOS A. (1991), "Algunas consideraciones sobre la formación de titulados en tecnologías emergentes", en *Economía Industrial*, nº Marzo-Abril.
 - MARTÍNEZ-ALIER J. y SCHLÜPMANEN KI. (1991), *La economía y la ecología*, Fondo de Cultura Económica, México.
 - MARUANI M. (1993), "La Sociología del Trabajo en busca del empleo", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
 - MARX K. y ENGELS F. (1989), *El Manifiesto Comunista*, Editorial Alhambra, Madrid.
 - MAULEÓN I. y SASTRE L. (1993), "Cuatro preguntas sobre el déficit exterior", en *Economía Industrial*, nº 292.
 - McCONNELL C.R. y BRUE S.L. (1997), *Economía Laboral*, McGraw-Hill / Interamericana de España, Madrid.
 - McHUGH P., MERLI G., WHEELER III W. A. (1998), *Más allá de la reingeniería empresarial*, Ediciones Díaz de Santos, Madrid.
 - MÉNDEZ C. (1997), "Aportación fundamental para la estabilidad social", en *Dirección y Progreso*, nº 152.

- MICHON Fr. y SAGRESTIN D. (1993), "Historia de un encuentro", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MIÈGE R. (1995), "Las políticas nacionales de apoyo a la innovación y a la transferencia de tecnología en la Unión Europea", en *Economía Industrial*, nº 301.
- MILGROM P. y ROBERTS J. (1993), *Economía, organización y gestión de empresa*, Editorial Ariel, Barcelona.
- MILINVAUD E. (1979), *Una reconsideración de la teoría del paro*, Antoni Bosch, editor, Barcelona.
- MILINVAUD E. (1985), *Paro masivo*, Antoni Bosch, editor, Barcelona.
- MILKMAN R. (1997), "El nuevo trabajo americano: ¿buen camino o mal camino?", *Sociología del Trabajo*, nº 31.
- MINTZBERG H. (1983), *Power in and around organizations*, Prentice-Hall International, Inc., London.
- MINTZBERG H. (1989), *Diseño de organizaciones eficientes*, El Ateneo, Buenos Aires.
- MINTZBERG H. (1991), *La estructuración de las organizaciones*, Ariel Economía, Barcelona.
- MINTZBERG H., QUINN J. Br. y GHOSHAL S. (Edts) (1999), *El proceso estratégico*, Prentice Hall Iberia, Madrid.
- MONTES P. (1996), *El desorden neoliberal*, Editorial Trotta, Valladolid.
- MONTOYA MELGAR A. (1993), *Derecho del trabajo*, Editorial Tecnos, Madrid.
- MORENO BECERRA J.L. (1995), "La promoción de la PME en las nuevas estrategias de crecimiento y empleo. Los casos de EE.UU., Japón y la Unión Europea", en *Economía Industrial*, nº 305.
- MORIN E. (1988), *Pensar Europa*, Editorial Gedisa, Barcelona.
- MUÑOZ CIDAD C. (1996), *Estructura económica internacional*, Editorial Cívitas, Madrid.

- NAREDO J. M. (1988), "¿Adónde va a parar la crisis?", *Le Monde Diplomatique*, nº 37, 1998.
- NAVARRO V. (1991), "Producción y Estado de Bienestar. El contexto político de las reformas", en *Sistema*, nº 102.
- NAVARRO V. (1991), "Producción y Estado de Bienestar. El contexto político de las reformas", en *Sistema*, nº 102.
- NAVARRO V. (1994), "La economía y el Estado de Bienestar", en *El Socialismo del Futuro*, nº 9/10.
- NAVARRO V. (1997), *Neoliberalismo y Estado del bienestar*, Ariel Sociedad Económica, Barcelona.

- OCDE (1995), *Nuevas orientaciones en la organización del trabajo. La dinámica de las relaciones industriales*, Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- OCDE (1996), *Qualifications et compétences professionnelles dans l'enseignement technique et la formation professionnelle. Évaluation et certification*, OCDE, Paris.
- OFFE Cl. (1992), *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*, Alianza Editorial, Madrid.
- ORTEGA Y GASSET, J. (1994), *La deshumanización del arte*, Alianza Editorial, Madrid.
- OUTIN J-L. y SILVERA R. (1993), "Mercado local de empleo y reconversión: Le Creusot", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

- PALACIO VERA A. (1995), "Empleo y progreso técnico: una aproximación post-keynesiana", en *Información Comercial Española*, nº 743.
- PEIRÓ J. M. y GONZÁLEZ ROMÁ V. (1993), *Círculos de calidad*, Eudema Universidad, Salamanca.
- PÉREZ ADÁN J. (1991), "Impacto de la revolución tecnológica en el trabajo humano", en *Revista de Trabajo y Seguridad Social*, nº 1.
- PÉREZ-RIOJA J. A. (1992), *Educación para el ocio*, Ediciones Palabra, Madrid.

- PÉREZ TABERNERO J. J. (1995), "¿Por qué hay que reformar el mercado de trabajo?", en *Dirección y Progreso*, nº 139.
- PERULLI P. (1995), *Atlas metropolitano. El cambio social en las grandes ciudades*, Alianza Universidad, Madrid.
- PIGOU A. C. (1968), *Socialismo y Capitalismo / La "Teoría General" de Keynes*, Ediciones Ariel, Barcelona.
- PIORE M. J. y SABEL Ch. F. (1990), *La segunda ruptura industrial*, Alianza Universidad, Madrid.
- PLATÓN, (1988), *La República o el Estado*, Colección Austral, Barcelona.
- POLLERT A. (Comp.) (1994), *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- POLLERT A. (1994), "La ortodoxia de la flexibilidad", en Pollert A. (Comp.), *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- PUCIK VI., TICHY N. M. y BARNETT C. K. (eds), (1993), *Globalizing Management. Creating and Leading the Competitive Organization*, John Wiley & Sons, Inc., Estados Unidos.

- RACIONERO L. (1988), *Del paro al ocio*, Editorial Anagrama, Barcelona.
- RAMIÓ C. y BALLART X. (1993), *Lecturas de la Teoría de la Organización Vol I*, Ministerio para las Administraciones Públicas, Madrid.
- RAMIÓ C. y BALLART X. (1993), *Lecturas de la Teoría de la Organización Vol II*, Ministerio para las Administraciones Públicas, Madrid.
- RAMÍREZ CENDRERO (1996-7), "La introducción de la producción flexible en masa. El caso de la fábrica Autolalina", en *Sociología del Trabajo*, nº 29.
- RAN IDE Th. y CORDELL A. J. (1992), "Las nuevas herramientas: implicaciones para el futuro del trabajo", en *El Socialismo del Futuro*, nº 6.
- RIECHMANN J., NAREDO J. M., BERMEJO R. y otros (1995), *De la economía a la ecología*, Editorial Trotta, Madrid.
- RIFKIN J. (1997), *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Paidós, Barcelona.
- RITZER G. (1993), *The McDonaldisation of Society*, Pine Forge Press, Newbury Park, California (USA).
- RODRIGUEZ PORRAS J. Mª. (1995), *El factor humano en la empresa*, IESE, Ediciones Universidad de Navarra, Pamplona.
- RODRIGUEZ PORRAS J. Mª (1995), *Casos de factor humano en la empresa*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona.
- ROSS A. (1989), *¿Por qué democracia?*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

- SÁEZ FERNÁNDEZ F. (1992), "Tecnología y empleo en España: consideraciones sobre su relación", en *Ekonomiak*, nº 22.
- SALA FRANCO T. (1997), "La contratación laboral en la reforma de 1997", en *Dirección y Progreso*, nº 152.
- SARTORIUS N. (1994), "El nuevo espacio del socialismo", en *Temas para el debate*, nº 1.
- SAYER A. y WALKER R. (1994), *La nueva economía social. Reelaboración de la división del trabajo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- SCHAFF A. (1985), *¿Qué futuro nos aguarda?*, Editorial Crítica, Barcelona.
- SCHAFF A. (1992), "El futuro del trabajo y del socialismo", en *El Socialismo del Futuro*, nº 6.
- SCHOTT K. (1991), "Inversión, orden y conflicto en un modelo dinámico simple de capitalismo", en Goldthorpe J. H. (ed.), *Orden y conflicto en el capitalismo contemporáneo. Estudios sobre economías políticas en los países de Europa Occidental*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- SCHUMPETER J. A. (1994), *Historia del análisis económico*, Editorial Ariel, Barcelona.
- SELDON A. (1992), "Economía democrática y moralidad al final del siglo", en Rubio de Urquía R. y Ureña E. M. (eds.), *Economía y dinámica social*, Unión Editorial Universidad Pontificia Comillas, Madrid.

- SENGE P. M., KLEINER A., ROBERTS Ch., ROSS R. B. y SMITH Br. J. (1995), *La quinta disciplina en la práctica*, Ediciones Granica, Barcelona.
- SENLLE A. y STOLL G.A. (1995), *Calidad Total y Normalización*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona.
- SENLLE A. (1996), *Reingeniería humana*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona.
- SENLLE A. y TORRES R. (1997), *Las Respuestas sobre las Normas ISO 9000*, Gestión 2000, Barcelona.
- SIERRA ALVAREZ, J. (1990), *El obrero soñado. Ensayo sobre el paternalismo industrial (Asturias, 1860-1917)*, Siglo XXI Editores, Madrid.
- SMITH A. (1983), *La riqueza de las Naciones I*, Ediciones Orbis, Barcelona.
- SMITH Ch. (1994), "De la automatización de los años sesenta a la especialización flexible: un déjà vu de las panaceas tecnológicas", en Pollert A. (Comp.), *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- SOLOZÁBAL J.M. (1988), *Curso de economía*, Ediciones Deusto, Bilbao.
- STANKIEWICZ Fr. (1993), "El mercado de la empresa", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- STIGLITZ J. E. et al. (1993), *El papel económico del Estado*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

- TABOADA J. L. (1988), "Preparación para el ocio", en Castilla A. y Díaz J. A. (eds), *Ocio, trabajo y nuevas tecnologías*, Fundesco, Madrid.
- TEZANOS J. F. (1994), "La crisis del Estado de Bienestar y las Nuevas Condiciones para el Progreso Económico", en *El Socialismo del Futuro*, nº 9/10.
- TOFFLER Al. (1980), *La Tercera Ola*, Plaza & Janes Editores, Barcelona.
- TOFFLER Al. (1985), *La empresa flexible*, Plaza & Janes Editores, Barcelona.
- TOFFLER Al. (1990), *El "shock" del futuro*, Plaza & Janes Editores, Barcelona.
- TOFFLER Al. (1990), *El cambio del poder*, Plaza & Janes Editores, Barcelona.
- TOMÁS J.A., TORREJÓN M. y SUCH J. (1997), "Producción flexible, redes empresariales y sistemas territoriales de pequeña y mediana empresa. La industria textil valenciana", *Sociología del Trabajo*, nº 30.
- TOURAINE A. (1994), *¿Qué es la democracia?*, Ediciones Temas de Hoy, Madrid.
- TREMBLAY D-G. (1993), "Los recursos humanos en el centro de la innovación de producto en el sector bancario", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- TRIGILIA C. (1992), "Economía de los costes de transacción y sociología: ¿cooperación o conflicto?", en *Sociología del Trabajo*, nº 18.
- TSURU Sh. (1993), *Institutional economics revisited*, Banca Commerciale Italiana, Milano, Italy.
- TURING A. M., PUTNAM H. y DAVIDSON D. (1985), *Mentes y máquinas*, Editorial Tecnos, Madrid.

- UNE 9001 (1994), *Sistemas de la calidad. Modelo para el aseguramiento de la calidad en el diseño, el desarrollo, la producción, la instalación y el servicio posventa*, AENOR, Madrid.
- UNE 9002 (1994), *Sistemas de la calidad. Modelo para el aseguramiento de la calidad en la producción, la instalación y el servicio posventa*, AENOR, Madrid.
- UNE 9003 (1994), *Sistemas de la calidad. Modelo para el aseguramiento de la calidad en la inspección y los ensayos finales*, AENOR, Madrid.
- UNE 8402 (1995), *Gestión de la calidad y aseguramiento de la calidad*, AENOR, Madrid.
- UNE 9004-1 (1995), *Gestión de la calidad y elementos del sistema de calidad. Parte 1. Directrices*, AENOR, Madrid.
- UNE 88904-5 (1996), *Gestión de la calidad. Directrices para los planes de la calidad*, AENOR, Madrid.
- UZAWA H. (1988), *Preference, production, and capital. Selected papers of Hirotomi Uzawa*, Cambridge University Press, Canada.

- VEBLEN Th. (1995), *Teoría de la clase ociosa*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- WALSH T. (1994), "Empleo 'flexible' en los sectores de la venta al por menor y de la hostelería", en Pollert A. (Comp.), *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- WATERMAN Jr, R. H. (1993), *Adhocracia*, Ariel Sociedad Económica, Barcelona.
- WEBER M. (1942), *Historia económica general*, Fondo de Cultura Económica, México.
- WEBER M. (1995), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Ediciones Península, Barcelona.
- WEISS D. (1992), *La función de los Recursos Humanos I*, Ciencias de la Dirección, Madrid.
- WEST A. (1992), *Innovation Strategy*, Prentice Hall International, Hertfordshire, UK.
- WHITTINGTON R. (1994), "Fragmentación de la Investigación y Desarrollo (I+D) industrial", en Pollert A. (Comp.), *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- WYPLOSZ Ch. y BURDA M. (1994), *Macroeconomía: un texto europeo*, Ariel Economía, Barcelona.
- ZACCAGNIN J. L. (1994), "Introducción al campo de la inteligencia artificial", Adarraga P. y Zaccagnin J. L. (eds), *Psicología e inteligencia artificial*, Editorial Trotta, Madrid.
- ZAHERA M. (1996), "Las PYMES españolas y la innovación", en *Harvard-Deusto Business Review*, nº 74.
- ZARIFIAN Ph. (1993), "El taller productor de innovación", en Michon Fr. y Sagrestin D. (eds), *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.