

SISTEMAS PRODUCTIVOS¹

PRODUCTIVE SYSTEMS

Frank Wilkinson²



En los últimos años está teniendo lugar entre una porción creciente de economistas una reafirmación, cada vez más dogmática, de los efectos benéficos de la mano invisible de las fuerzas del mercado y de los efectos perniciosos que tienen los controles institucionales y la acción del gobierno sobre el bienestar. Estos argumentos no se basan en un análisis detallado del funcionamiento de las economías reales sino que se plantean en abstracto, mediante un razonamiento *apriorístico* de cómo deberían funcionar. Se presupone que las fuerzas socio-políticas o bien no afectan a los resultados del mercado o bien distorsionan el funcionamiento del mismo, en cuyo caso deben cambiarse para hacerlas compatibles con las previsiones de la teoría económica. El fallo de este enfoque es que impide comprender el papel central que juegan las instituciones en el desarrollo económico y la relación inseparable que existe entre las fuerzas sociales, políticas y económicas en el funcionamiento de la economía.

Este cuestionamiento de la ortodoxia económica no es nuevo; ya se realizó en el siglo XIX y principios del XX por las escuelas del pensamiento económico historicista e institucionalista, las cuales influyeron

¹ Este artículo fue publicado originalmente en la revista *Cambridge Journal of Economics* 1983, 7, 413-429. Para esta edición en castellano la traducción es de Albert Recio y Josep Banyuls.

² Universidad de Cambridge. La investigación sobre la cual se desarrolla este artículo fue llevada a cabo por el Grupo de Estudios del Trabajo en la Universidad de Cambridge, Departamento de Economía Aplicada y fue financiado por el Social Science Research Council. Estoy particularmente en deuda con mis colegas Roger Tarling y Jill Rubery. Me gustaría también darle las gracias a Kathrin Peters por sus continuos ánimos y sus comentarios críticos, a Sebastiano Brusco y Michael Anyadike-Danes por sus múltiples sugerencias que me han ayudado considerablemente y a los editores de CJE por su asistencia preparando la versión final del texto.

en Marshall y han mantenido su influencia en la obra de Galbraith y otros (Ekelund y Herbert, 1975). Asimismo, existe una rica tradición continental, de la que la escuela francesa de la *regulación* constituye un notable ejemplo actual, que trata de explicar el proceso de desarrollo económico incorporando elementos institucionales en un esquema analítico basado en el marxismo³. Este artículo se sitúa en el espíritu de esta tradición, y está escrito con el convencimiento de que es oportuno restablecer el debate en un momento en el que los problemas económicos son agudos y cuando los principales consejos de los economistas ortodoxos son una llamada a la inactividad del gobierno en todos los terrenos, con la excepción de aquellas políticas tendentes a permitir que el mercado funcione más "*perfectamente*".

La proposición central de este artículo es que las fuerzas económicas, sociales y políticas se combinan determinando el modo en el que se desarrollan las economías y que el resultado de ello es un proceso dinámico desequilibrado, que sólo puede ser descubierto a partir del análisis empírico. Esto no supone defender que no existe lugar para el pensamiento abstracto, sino argumentar que no hay, ni puede haber, sistemas universales, predeterminados, "verdaderos", hacia el que tienden en todo momento las fuerzas económicas subyacentes. Tampoco consideramos que la investigación empírica pueda realizarse en el vacío: una base teórica y analítica constituye una guía esencial para la investigación. Pero es necesario señalar que el abandono de la teorización económica convencional requiere sacrificar el formalismo de sus modelos y la seguridad de sus conclusiones. Lo que aquí proponemos como alternativa son orientaciones abiertas, formuladas con el propósito de mejorar nuestros conocimientos sobre el funcionamiento real de los sistemas económicos. Este esquema de análisis se ha desarrollado a partir de la investigación empírica e histórica y de largas discusiones con otras personas interesadas en investigaciones similares. Un elemento central de esta metodología es que el propio esquema debe ser puesto a prueba, y modificado cuando sea necesario, a la luz de los resultados empíricos.

El artículo se divide en cuatro partes. La primera presenta la teoría ortodoxa y evalúa críticamente cómo esta considera a las fuerzas políticas y sociales. La segunda sugiere un posible marco de análisis que incorpora estas fuerzas. La tercera confronta brevemente este esquema con la evidencia empírica de algunos cambios recientes en el funcionamiento de las economías reales. En la sección final se aplica el esquema propuesto al objeto central de la economía: la creación y la distribución de la riqueza.

ORGANIZACIÓN SOCIAL Y POLÍTICA Y LA CREACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE RIQUEZA EN LA TEORÍA ECONÓMICA

Los economistas ortodoxos habitualmente insisten en que su "ciencia" es apolítica: están solo interesados en lo que ellos denominan análisis positivo del proceso de creación y distribución de riqueza, y dejan para otros la realización de valoraciones políticas. Pero, en la medida que proponen recomendaciones prácticas basadas en su propia teoría, adoptan necesariamente, de forma implícita, un papel activo sobre la naturaleza y los efectos de la organización social y política. La tesis central de este artículo es que la imposibilidad, de la mayoría de economistas teóricos, de ofrecer una interpretación realista del funcionamiento del sistema económico, radica en su ausencia de definición de la organización social y política y de su incapacidad para incorporarla a la modelización económica. En esta sección se revisa la forma como varias escuelas de pensamiento económico eluden la incorporación de las fuerzas socio-políticas en sus modelos.

El objeto central de estudio de la teoría económica es la creación y la distribución de la riqueza. Según la teoría neoclásica la economía está básicamente interesada en la "asignación de recursos escasos a usos alternativos". Los recursos, habitualmente presentados como "dotaciones iniciales", aparecen en el mercado a través de procesos no especificados, y el mercado funciona para garantizar su utilización

³ Véase, por ejemplo, Boyer (1979).

eficiente y permitir, con ello, la optimización del bienestar social. Individualmente, empresas, trabajadores y consumidores actúan racionalmente en busca de su propio interés, y se supone que nadie tiene un peso relativo tan grande que pueda influir en el resultado del mercado, por lo que se considera que este opera de forma *impersonal* en la determinación de los términos de intercambio de factores productivos y mercancías. La tecnología y las preferencias, las cuales constituyen los elementos básicos del proceso de decisión racional, se suponen de tal forma que existen alternativas intercambiables entre sí, de forma que cada individuo o agente necesita obtener un aumento más que proporcional de una alternativa para compensar la pérdida de una unidad de la otra.

La cuestión de la creación y distribución de riqueza se resuelve identificando el resultado del proceso competitivo como "eficiente", tanto en términos de consumo como de producción. Por ejemplo, el trabajador expresa sus preferencias en términos de trabajo (consumo de bienes-salario) y ocio⁴, y se le paga de acuerdo con su productividad, debido a que los empresarios pueden sustituir trabajo por capital. El contexto institucional en el que operan los economistas neoclásicos deriva directamente de estos supuestos sobre el comportamiento individual, la organización de los mercados y las preferencias, la tecnología y la distribución de las dotaciones iniciales.

La intervención sobre el mercado, tanto de agentes privados como del gobierno, da lugar a imperfecciones que conducen a un funcionamiento sub-óptimo, excepto en el caso de que existan rendimientos crecientes que crean monopolios naturales, o cuando aparecen importantes economías o deseconomías externas. En estos casos se acepta la intervención, justificada por ejemplo por las teorías de la "competencia imperfecta" y del "second best". A pesar de que los economistas neoclásicos reconocen que el mundo real no se adecúa perfectamente a su concepción, creen que debe transformarse en esta dirección. Su habilidad en incorporar las "imperfecciones" como casos "especiales" tiene el efecto paradójico de reforzar sus propios dogmas. Pero son, precisamente, estos dogmas y su incompatibilidad con, por ejemplo, los rendimientos crecientes y la existencia de relaciones de poder lo que hace a la teoría neoclásica completamente incapaz de analizar el mundo real⁵.

La crítica de Keynes a la teoría neoclásica se centra en su incapacidad para explicar la recurrencia de largos períodos de elevado desempleo. Keynes reconoció la importancia de los aspectos institucionales en la determinación de los salarios monetarios y en la asignación de los fondos para inversiones que realizan los mercados financieros. En su sistema, la creación de riqueza se ve frenada por una tendencia crónica de las economías capitalistas maduras a generar un exceso de ahorro que no se traduce automáticamente en inversión. La distribución de la renta juega un papel funcional en la determinación de la propensión media al ahorro⁶ y, en las teorías nekeynesianas de la distribución no inflacionaria, el pleno empleo requiere que los salarios se ajusten a los imperativos de la inversión, el consumo capitalista, el gasto público y el sector exterior (Kalecki, 1971; Kaldor, 1955).

El marco analítico desarrollado por Keynes y sus seguidores permite justificar la intervención gubernamental y tiene, por tanto, importantes implicaciones para la organización política y social. Pero, al poner el énfasis en el equilibrio no inflacionario de pleno empleo en un sistema capitalista, así como el evidente fracaso de las políticas keynesianas para ofrecer soluciones fáciles a los problemas macroeconómicos, en especial la inflación, el enfoque keynesiano ha tendido a juzgar, de forma creciente, a las fuerzas sociopolíticas

⁴ Los oferentes de capital deciden lo que quieren ganar en términos de niveles intertemporales de consumo y lo que les corresponde en términos de productividad del capital.

⁵ Sólo están dispuestos a aceptarlo sus más honestos representantes (Hahn, 1982, es un caso notable). Otros optan por realizar un análisis "vigoroso" de las teorías alternativas y argumentan que, por mucho que las instituciones oscurezcan su actuación, las fuerzas de mercado siempre acaban por brillar (por ejemplo, Cain, 1976).

⁶ Véase, Keynes (1940).

en términos de su propia teoría.⁷ Por ejemplo, la creencia que la distribución de la renta es el resultado exclusivo de las fuerzas macroeconómicas afecta a la visión que se tiene del comportamiento sindical en las negociaciones salariales. Se considera la inflación cómo el resultado de la mala actitud sindical para aceptar la realidad de la distribución de la renta, lo que conduce a proponer como remedio o la reforma de los sindicatos o el control de su papel en la determinación de los salarios.

Esta forma de proceder, consistente en proponer soluciones socio-políticas a partir de supuestos económicos, se ha visto reforzada por teorizaciones posteriores que tratan de probar que el comportamiento institucional es, de hecho, compatible con los postulados de la teoría económica. Un destacado ejemplo de esta corriente lo constituye Wood (1978), quien simplemente afirma que la retribución relativa tiene un papel preponderante sobre la retribución absoluta a la hora de explicar el proceso institucional de la determinación de los salarios. Esto deja la distribución de la renta en manos de los políticos y sugiere que la inflación es simplemente una cuestión de reformas institucionales. Si, por el contrario, lo que está en el centro de la presión salarial y el desarrollo de los sindicatos es la insatisfacción de los trabajadores con las retribuciones *absolutas* más que con las *relativas* en términos reales (Tarling y Wilkinson 1977, 1982) y si, al mismo tiempo, los altos niveles de paro son funcionales a la contención de la presión sobre salarios, ni la inflación ni el paro pueden visualizarse como un simple problema de ajuste económico, social y político fino.

Mientras que el reconocimiento del papel específico que juegan los elementos institucionales en la conformación de los sistemas económicos constituyó un elemento importante de la revolución keynesiana, en su evolución posterior el keynesianismo ha regresado a posiciones pre-keynesianas que configuran instituciones socio-políticas "ideales" en términos de los postulados derivados de su propia teoría económica. Esta forma de proceder conduce al importante corolario de que las intervenciones de política económica están condenadas al fracaso debido, básicamente, a las imperfecciones institucionales.

Tanto Keynes como los macroeconomistas keynesianos se han concentrado en el estudio de los grandes agregados y tienen poco, o nada, que decir sobre la organización de la producción. Sin embargo, al margen de la revolución keynesiana (o quizás, de forma más precisa, en paralelo a ella) se han desarrollado en Cambridge (Reino Unido) críticas esenciales a los fundamentos microeconómicos de la teoría neoclásica, enfatizando que los bienes de producción no son escasos, sino producidos, con lo cual, la atención se centra en la oferta. Se demostró que el valor del capital no es independiente de la tasa de ganancia, por lo que, con una tecnología dada, la distribución de la renta debe conocerse con anterioridad para determinar la estructura de los precios relativos (Sraffa, 1960). Pero el proceso de producción se representa como una combinación física de inputs materiales, la distribución de la renta es exógena y la dinámica de creación de riqueza no constituye un objeto central de investigación. No se ha realizado ningún intento efectivo de incorporar las fuerzas sociales y políticas al análisis alternativo de la producción y el valor. Por tanto, esta formulación tiene muchos de los defectos de la teoría convencional y, por ello, no es muy útil para analizar los actuales sistemas económicos.

Marx proporciona una excelente representación de la producción como un fenómeno esencialmente social. Consideró, siguiendo a los economistas clásicos, la distribución de la renta como su principal objeto de estudio, observó que la producción de riqueza dependía de la composición de la distribución, no determinada, a diferencia de la teoría neoclásica, por la eficiencia económica sino por las relaciones sociales de producción. Asimismo, Marx, destaca el papel crucial de la estructuración y reestructuración de la producción adecuada al mantenimiento de una determinada tasa de acumulación. Sin embargo, su

⁷ Sin lugar a dudas, Kalecki debe ser excluido de esta crítica. No sólo fue el introductor de teorías alternativas de la distribución que incorporan estructuras sociopolíticas reales, sino que anticipó los problemas políticos del pleno empleo en un sistema capitalista (Kalecki, 1971).

insistencia en la inevitabilidad e inminencia de la crisis revolucionaria del capitalismo le llevó a sobrevalorar el potencial autodestructivo del sistema. La aducida tendencia a la caída de la tasa de ganancia, que conduciría inevitablemente a la "pauperización" de la clase obrera y a la construcción de la alternativa revolucionaria, supone una subestimación del potencial productivo del capitalismo, que le ha permitido mantener tanto sus beneficios como el incremento de los salarios reales. Los marxistas, en general, no han dado respuesta a esta cuestión (Robinson, 1983). Más bien han seguido insistiendo en el papel preponderante de la distribución. En sus versiones más esquemáticas, los análisis marxistas modernos consideran los cambios tecnológicos, de la organización del trabajo y de las estructuras de mercado como métodos de reorganización de las relaciones de producción con objeto de asegurar al capital la parte de producto social necesaria para mantener la acumulación (Gordon *et al.*, 1982).

La tendencia de los economistas de toda índole a formular nociones ideales –e idealizadas– de cómo funcionan en abstracto las economías, teorizando *a priori* y tratando, a partir de aquí, de derivar criterios para juzgar el mundo real puede ayudarnos a explicar porqué los economistas adoptan, a menudo, posiciones atrincheradas y mutuamente excluyentes. Unos pocos ejemplos pueden servir para ilustrar este punto. Para los monetaristas y los economistas de la oferta la intervención estatal es, en general, perniciosa; para los keynesianos es esencial para mantener el crecimiento del empleo; para los marxistas es un reflejo de la correlación de fuerzas entre clases sociales o, en casos extremos, un simple reflejo de la dominación capitalista. El control del mercado por las grandes empresas provoca pérdidas de bienestar según la teoría neoclásica, pero, por el contrario, es el motor del crecimiento para los economistas schumpeterianos y marxistas. Para los economistas neoclásicos la acción del mercado libre coordina las acciones sociales asegurando la eficiencia de la producción y el consumo; en la teoría marxista empresarios y trabajadores tienen un acceso desigual a los medios de producción y subsistencia, permitiendo el "libre mercado" a los capitalistas maximizar sus beneficios sobre la base de su fuerza relativa y a expensas de los trabajadores, los cuales, debido a la competencia existente entre ellos, no tienen capacidad de resistir. La educación se presenta en el esquema neoclásico como un medio de mejorar el trabajo a través de inversiones en capital humano, mientras que para los marxistas constituye un medio para acomodar a los individuos a su situación económica, clasificar a los aspirantes a la obtención de rentas y establecer expectativas socialmente aceptables de renta y estatus (Bowles y Gintis, 1976). Un cuarto, y significativo, ejemplo lo constituye la contradictoria función asignada al progreso técnico por economistas de distintas tendencias. El progreso técnico es habitualmente ignorado por los economistas neoclásicos cuya principal preocupación la constituye el equilibrio estático, mientras que para otros constituye el principal vehículo de creación de riqueza y la fuerza directriz del sistema (Schumpeter, 1947). Para muchos marxistas es, en primer lugar, un método para socavar el poder obrero del proceso de producción y para expulsar de sus empleos a las personas. De esta forma el cambio técnico es compatible con un rápido progreso económico y/o un elevado desempleo.

Parte del problema estriba en que los fenómenos económicos tienen efectos diversos. Por ejemplo, ciertas estructuras de mercado pueden, a la vez, aumentar la eficiencia económica y actuar como importantes mecanismos de explotación. Las relaciones económicas están configuradas por fuerzas sociales que no pueden separarse. El "libre" mercado y el "libre" comercio no son estados "naturales"; han sido creados por acciones humanas y guiados por leyes y pautas institucionales⁸. Sin lugar a dudas, la formación de un mercado "libre", en el que los agentes se relacionaran sin impedimentos legales, podría cambiar las cosas, pero no puede establecerse por un razonamiento *a priori* en qué sentido lo harían. Requeriría una investigación empírica precisa, tanto de aspectos técnicos y económicos como de instituciones sociales y políticas, incluyendo en ellas la procedencia de las presiones que tratan de establecer este mercado "libre".

⁸ Para una presentación convincente de este argumento List (1885), especialmente el capítulo XI. El brillante ataque de List a la aplicación general del libre comercio más allá de un mundo ideal aún no ha sido refutada.

Tal investigación requeriría un marco conceptual que si bien para los economistas debe centrarse en los fenómenos económicos -en especial, la creación y distribución de riqueza- debe, asimismo, reconocer el papel de las fuerzas sociales y políticas en la determinación de los resultados económicos. La sección siguiente trata de establecer una base para dicho esquema conceptual mediante el examen del modo como operan los sistemas productivos.

SISTEMAS PRODUCTIVOS

Existen sistemas productivos allí donde las fuerzas productivas se combinan en el proceso de producción. Las partes constituyentes de las fuerzas productivas son la fuerza de trabajo, los medios de producción, los métodos mediante los cuales se organiza la producción, la estructura de la propiedad y control del sistema productivo y el contexto social y político en el que dicho proceso tiene lugar. Es importante señalar que estos elementos son producidos, en lugar de simples precondiciones existentes del proceso productivo, lo que vale tanto para el marco socio-político como para los medios de producción. Es más, aunque conviene considerar a cada uno de ellos por separado, en la práctica se apoyan mutuamente y se interrelacionan dinámicamente.

En la organización y estructura de las relaciones de producción existen dos elementos diferentes: intereses mutuos y relaciones de poder. Por ejemplo el trabajo y los medios de producción son mutuamente dependientes: el uno no funciona sin los otros. Sin embargo, el grado de dependencia entre trabajo y capital es diferente. En un sistema capitalista, el trabajador está separado, en gran medida, de los medios de producción y subsistencia con excepción de la venta de su fuerza de trabajo. Por el contrario, el capital controla los medios de producción y tiene recursos suficientes para garantizar su subsistencia sin producir durante un tiempo considerable. A pesar de que trabajo y capital son complementarios en la producción, el trabajo depende de una forma mucho más inmediata de esta relación que el capital, y esta diferencia es un determinante importante del poder relativo de cada uno. El hecho de que exista un número relativamente pequeño de empresarios les facilita la posibilidad de elegir entre un amplio potencial de asalariados y el llegar a acuerdos para fijar entre ellos los términos y condiciones de empleo. De esta forma, a pesar de que trabajo y capital son complementarios en la producción (de tal forma que su estatus relativo es indeterminado) en otros aspectos el trabajo está en una situación de inferioridad. La relación trabajo-capital no puede considerarse un caso especial: productores y consumidores de materias primas, bienes intermedios y productos finales también tienen intereses mutuos, aunque cada parte puede estar peor o mejor situada para explotar esta dependencia. Generalizando, las fuerzas que examinamos están basadas en la complementariedad pero los términos se fijan por la correlación de fuerzas. Con esta perspectiva vamos a examinar las partes constituyentes de los sistemas productivos.

Fuerza de trabajo

La fuerza de trabajo tal como llega al proceso productivo es, en sí misma, el resultado final de un proceso de producción y reproducción social que determina su cantidad, calidad y la posibilidad de que pueda ser utilizada productivamente. Dado un volumen de población, el número de personas disponibles para el empleo y las horas que vayan a trabajar dependen de la existencia de formas alternativas de subsistencia y de la organización social. Por ejemplo, en Reino Unido el trabajo se separó en una época temprana de formas de subsistencia distintas al empleo asalariado mientras que en otras naciones industrializadas europeas la fuerza de trabajo potencial mantuvo sustanciales raigambres agrarias hasta tiempos muy recientes -un factor que ha incidido en las pautas de industrialización y en las formas de organización del trabajo en estos países (Lorenz, 1982).

La aparición de los sistemas de seguridad social ha tenido, asimismo, una influencia importante sobre la oferta de trabajo, sobre su producción, disponibilidad para el trabajo y precio de oferta (Picchio, 1981; Craig *et al.*, 1982). La tasa de participación es, además, función del tipo de organización familiar, del nivel

de ingresos familiares, de actitudes sociales y del marco legal. (incluyendo la regulación del trabajo de mujeres y niños). La calidad de la oferta de trabajo depende de sus cualidades innatas, de la educación y el aprendizaje y del nivel de vida. La educación y el aprendizaje tienen la doble función de mejorar la cualificación y de garantizar el uso efectivo de la fuerza de trabajo, al habituar a los trabajadores a la disciplina laboral.

El nivel de vida conlleva, a su vez, importantes consecuencias tanto por sus efectos sobre la producción de fuerza de trabajo como por constituir el principal determinante del nivel y estructura de la demanda final de consumo. Depende en parte del salario real y en parte del trabajo doméstico, cuyo nivel y distribución entre los miembros de la familia depende del reparto de poder en su interior y en el propio mercado de trabajo (Humphries, 1979; Craig *et al.*, 1982)⁹. La composición de la cesta de bienes y servicios que constituyen el nivel de vida se configura por fuerzas económicas, sociales y políticas. Lo que se considera un nivel de vida adecuado varía con el tiempo, a medida que aumenta el salario real, crecen las aspiraciones, se desarrollan nuevos bienes y se difunde el consumo. Los productores de bienes de consumo son soberanos a la hora de decidir qué van a producir y para utilizar cuantiosos recursos para conformar los gustos de los consumidores. Pero, al mismo tiempo, el nivel de vida establecido en términos cualitativos y cuantitativos condiciona a los productores, al fijar pautas de demanda a las que deben responder. La producción de la fuerza de trabajo, y el nivel de vida del cual depende, y que constituye el principal determinante del consumo final, son, por tanto, el resultado de una compleja interacción de fuerzas económicas, sociales y políticas.

Medios de producción

A pesar de que los medios de producción incluyen materias primas, bienes intermedios y maquinaria, nuestra atención se centrará en esta última¹⁰. La tecnología incorporada a las máquinas es, esencialmente, un fenómeno económico y social que refleja cosas tales como el nivel, estructura y estabilidad de la demanda, la propiedad y el control de los recursos productivos y la disponibilidad, calidad y docilidad de los distintos tipos de trabajadores. Obviamente, el desarrollo tecnológico utiliza "principios científicos e ingenieriles", pero estos difícilmente pueden considerarse determinados exógenamente: la investigación no tiene lugar en el vacío, los científicos están motivados por cuestiones prácticas y tratan de solucionarlas en un determinado contexto social. La ingeniería, la aplicación práctica de los principios científicos, está aún más condicionada por el ambiente del sistema productivo en el que se desarrolla. Por ejemplo, una fuente importante de cambio tecnológico lo constituye el aprendizaje en la producción (*learning by doing*), el cual, por definición, está limitado por el conjunto de condiciones técnicas, económicas y sociales en las que se desarrolla la actividad. Además, en la medida en que en un determinado momento la tecnología de un sistema productivo está en gran medida dada por el equipo de maquinaria existente, siendo relativamente reducida la proporción de equipos que incorporan la tecnología más moderna, la sustitución paulatina de las máquinas viejas requerirá que se "acoplen" las nuevas, lo que restringe la posibilidad de realizar un cambio radical respecto a los métodos existentes de organización de la producción.

Las relaciones de producción

La organización de la producción implica la aplicación de la fuerza de trabajo a las máquinas, mientras que el funcionamiento satisfactorio de una unidad de producción requiere la conjunción de los medios de producción y su uso eficiente. Si bien el funcionamiento adecuado de las máquinas puede considerarse una

⁹ La existencia de seguridad social no siempre, ni habitualmente, se traduce en una reducción de la oferta de trabajo o en un aumento de su precio de oferta. La influencia de los subsidios sociales depende de su nivel en relación a la renta familiar habitual y de las normas de administración de los mismos (Craig *et al.*, 1982).

¹⁰ Aunque en gran parte también es aplicable a los productos intermedios.

cuestión esencialmente técnica¹¹, el "uso eficiente del trabajo" es una cuestión diferente. Las cualificaciones y el esfuerzo no pueden separarse del trabajador, el cual decide si, y cómo, van a utilizarse, dependiendo de actitudes moldeadas por la educación, socialización, tradición y otras fuerzas sociales. Por tanto, las *relaciones de producción*, entendidas como la descripción de la organización de las unidades productivas no constituyen una simple cuestión técnica: incluye, también, el ejercicio del poder, un elemento que también influye en la estructuración de las unidades productivas. Por ejemplo, el tamaño de la planta más eficiente, en términos de producto por unidad de input compuesto de fuerza de trabajo y medios de producción, puede estar determinado por factores técnicos tales como economías de escala y ventajas de la integración vertical. Pero la concentración de medios de producción en una sola planta depende también de otras ventajas y desventajas de índole no técnica. Una planta mayor, por una parte, aumenta el grado de control y favorece un uso más eficaz de maquinaria y fuerza de trabajo (Marglin, 1974) mientras que, por otra parte, aumenta la capacidad de organización obrera.

Relaciones de mercado

El concepto de *relaciones de producción* que acabamos de utilizar se refiere a la interacción de la fuerza de trabajo y los medios de producción en el interior de las unidades de producción. Si todas estas unidades son independientes entre sí, las transacciones que tengan lugar entre ellas pueden considerarse como *relaciones de mercado* que se realizarán a *precios de mercado*. Las relaciones de mercado son esencialmente relaciones de poder. Si ningún agente en el mercado tiene la suficiente fuerza para controlar la oferta y la demanda, y si compradores y vendedores están permanentemente confrontados, los precios de mercado estarán fuera del control de los participantes. Incluso en este caso existe poder de mercado; lo que ocurre es que está precisamente equilibrado. Una empresa controlará el mercado si, por ejemplo, puede determinar el tamaño del mismo a través de la innovación productiva, la publicidad, canales exclusivos de venta u otros medios, o, en el caso de inputs, mediante el control del mercado local de trabajo o por medio de subcontratas que dependen de esta empresa. Por tanto, la magnitud del poder viene dada tanto por el grado de control unilateral sobre los precios de inputs y productos como por los términos de intercambio con el resto de participantes.

Cuando una empresa posee varias unidades productivas puede suponerse que los términos de intercambio entre sus plantas constituyen una simple cuestión de contabilidad interna. Pero el coste de producción de una planta individual refleja tanto el poder relativo de la empresa como el de cada una de sus unidades productivas entre sí, incluyendo el de los oferentes de fuerzas productivas en cada factoría. Por lo que la distribución del poder dentro y entre distintas plantas influye sobre los términos de intercambio entre ellas. Las diferencias en la determinación de los términos de intercambio entre unidades de producción independientes o de propiedad común es, por tanto, más un problema de grado que cualitativo y el concepto de *relaciones de mercado* puede utilizarse para describir ambos tipos de relaciones.¹² Evidentemente, la propiedad común hace posible arreglos de precios internos en el grupo de empresas, maximizando las ventajas en el mercado de todo el grupo. Una empresa multinacional, por ejemplo, puede proveerse de mecanismos con los cuales aumentar los beneficios donde se puedan realizar más fácilmente, al tiempo que un conglomerado de empresas de un mismo grupo puede cambiar las relaciones de mercado entre estas y sus competidores.

¹¹ A pesar de que a menudo se observa que el producto de las mismas máquinas manejadas por distintos operarios con un nivel de esfuerzo aparentemente similar puede variar, lo que sugiere la existencia de una cierta complementariedad entre máquinas y trabajadores, por lo que incluso a este nivel el funcionamiento eficiente es en parte una cuestión social.

¹² Los economistas laborales utilizan la distinción entre mercado "interno" y "externo" para diferenciar la fuerza de trabajo actual y potencial de la empresa.

El contexto social y político

Como se ha destacado anteriormente, las relaciones que estamos estudiando se basan en el interés mutuo, pero sus términos se fijan por relaciones de poder. Estos dos elementos se hacen claramente visibles cuando se examina el contexto social y político en el que operan los sistemas productivos. Sindicatos y organizaciones patronales, el Estado, organismos internacionales y otras instituciones alientan intereses colectivos y reflejan relaciones de poder entre individuos y entre colectivos sectoriales, clases, regiones, naciones y otras agrupaciones. Así, la organización de sindicatos y organizaciones patronales se sustenta en objetivos compartidos, pero su organización interna es un reflejo de la correlación de fuerzas entre distintos intereses fragmentados. En sus negociaciones, sindicatos y patronales, tratan de regular, a menudo conjuntamente, niveles retributivos y condiciones de trabajo, y de desarrollar procedimientos para resolver disputas. En parte esto se debe al interés mutuo en la prosperidad de la empresa y el sector y en la continuidad de la actividad productiva. Pero el resultado de las negociaciones refleja, asimismo, la correlación de fuerzas entre ambas organizaciones, y la que existe en el interior de las mismas.

La actividad del Estado también puede interpretarse de diversas formas. La provisión de educación, sanidad, subsidios sociales, ley y orden y la regulación de sindicatos y empresas puede entenderse como una acción promotora del interés colectivo mediante la promoción de la eficiencia y la moderación del efecto destructivo de intereses corporativos. Alternativamente, la actividad estatal puede considerarse un servicio a los intereses del capital o del trabajo. En favor del capital suministra servicios que los capitalistas serían incapaces de proveer individualmente y palía los efectos erosivos de la competencia capitalista sobre, por ejemplo, la reserva de fuerza de trabajo. En favor del trabajo, la provisión de servicios sociales alivia la pobreza, la enfermedad y la ignorancia y, con ello, mejora su fuerza colectiva. Hay pocas dudas sobre la existencia de este conjunto de elementos en la estructura del poder estatal, y en la formulación y gestión de sus políticas, lo que se manifiesta en el contexto legal y en la forma de intervención estatal entre las fracciones de clase y los grupos de interés.

A nivel internacional, los estados nacionales acuerdan tratados y colaboran en instituciones supranacionales diseñadas para regular el comercio, los pagos internacionales y los movimientos de capital. Los orígenes de muchas de estas instituciones -por ejemplo, el F.M.I., el Banco Mundial, el G.A.T.T. y la C.E.E.- se encuentran en la necesidad de los estados nacionales de protegerse frente a los movimientos no regulados de mercancías y capitales, y frente a los efectos disruptivos generados por los intentos de control unilateral de estos flujos. A este respecto, los organismos internacionales reflejan el interés mutuo de los estados nacionales en fomentar los efectos benéficos de la interacción comercial y financiera, pero su configuración y "modus operandi" refleja la desigualdad de poder entre países (de Cecco, 1979).

RELACIONES ENTRE Y DENTRO DE LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS

Si bien es posible escribir cientos de páginas sobre relaciones de producción, relaciones de mercado y contextos socio-políticos para todos los sistemas productivos concebibles, esto no significa que pueda elegirse entre sistemas diferentes, ya que cada sistema es el resultado único de su propia historia. El proceso de transformación de un determinado sistema conlleva una compleja interrelación de fuerzas técnicas, económicas, sociales y políticas que actúan en un tiempo histórico concreto. Las cuestiones interesantes no son, por tanto, la elección entre técnicas o la obtención del equilibrio sino las condiciones que conducen a la formación de distintos sistemas productivos y los términos bajo los que estos coexisten.

Una breve panorámica

El concepto de sistema productivo que hemos definido anteriormente es de aplicación general y suministra claves analíticas básicas a cualquier nivel -la familia, las unidades productivas, la empresa, los distritos industriales, las ramas de producción, las regiones, las economías nacionales o el mundo. Los límites

pueden definirse en función del problema a estudiar. Las relaciones entre y dentro de sistemas productivos son de complementariedad y competitividad, para obtener una mayor porción del producto obtenido por el esfuerzo conjunto. Estos objetivos son prefigurados por la organización de la producción, la estructura de los mercados y la superestructura sociopolítica que influye tanto en la producción como en el mercado; cada uno de estos elementos juega el doble papel de alentar la complementariedad y regular la competencia. Relaciones de producción, relaciones de mercado y contexto social y político determinan las relaciones entre y dentro los sistemas productivos, pero la importancia de cada uno de ellos depende del grado de desagregación. En las unidades de producción, la estructura interna está principalmente determinada por las relaciones de producción (que a su vez son influidas por normas y leyes determinadas por el contexto institucional), y por las relaciones entre unidades productivas dependientes de las relaciones de mercado (internas y externas) y de la superestructura sociopolítica. Las relaciones en y entre economías están reguladas por mercados y por la superestructura sociopolítica internacional.¹³ El resto de esta sección se dedica a explorar estas relaciones en y entre sistemas productivos.

Los costes de producción de un sistema productivo están determinados por los costes laborales y de los medios de producción, la eficacia de la gestión en la extracción de fuerza de trabajo y en la eficiente gestión del sistema, y por las normas y leyes que condicionan su funcionamiento y que determinan el grado de participación del sistema productivo en la provisión social. Estas últimas incluyen las normas referentes a sindicatos y organizaciones patronales y a los convenios colectivos. Las leyes influyen sobre las condiciones de trabajo (especialmente en temas de seguridad e higiene), las condiciones de empleo de grupos específicos de trabajadores (en especial mujeres y niños) y afectan directamente a los costes mediante la fijación de contribuciones a la seguridad social y otras obligaciones. Un sistema productivo puede obtener ventajas competitivas frente a sus rivales por medio de reducciones en el coste de los inputs, malas condiciones de trabajo, intensificando el trabajo y reduciendo provisiones sociales. Pero también por medio de una tecnología superior y un funcionamiento más eficiente.¹⁴ Por tanto, los costes unitarios reflejan tanto los elementos sociopolíticos como técnico-económicos que influyen en la organización productiva.

Los términos de intercambio entre distintos sistemas productivos están asimismo determinados por un complejo entramado de factores que diferencian oferta y demanda, y que conceden ventajas a una u otra parte. Familias y grupos sociales -sistemas de producción de fuerza de trabajo- se diferencian por niveles de ingresos, recursos acumulados, socialización, educación e información, lo que conduce a propiciar una amplia variedad de cualificaciones y aptitudes de la fuerza de trabajo. En muchos casos, esto viene reforzado por el control ejercido sobre la oferta de fuerza de trabajo por asociaciones profesionales y sindicatos que fijan barreras de acceso a ciertas ocupaciones, y también, en determinados casos, por las discriminaciones en razón de sexo, raza y edad. Estas se ven agravadas por los sistemas de contratación que convierten las ventajas de sexo, raza, familia o clase en señales que actúan de filtros entre empleados y potenciales empleadores. De esta forma la organización de la producción de la fuerza de trabajo da lugar a una amplia diferenciación de cualificaciones y características laborales de otro tipo entre individuos y grupos sociales, totalmente independientes de sus dotaciones iniciales. Por esta razón trabajadores con un potencial parecido acaban obteniendo un diferente nivel de cualificaciones y otros, con cualificación y habilidad parecidas, estarán disponibles a precios muy diferentes. Esta fragmentación de base, viene amplificada por las diferencia en los sistemas regionales y nacionales de educación y aprendizaje, así como por pautas sociales tales como las actitudes frente al trabajo de mujeres y niños.

¹³ En el caso de empresas multinacionales, las transacciones entre factorías ubicadas en distintos países son "internas" para la propia empresa y "externas" para el sistema productivo nacional

¹⁴ Evidentemente, tomando en consideración que las malas condiciones de trabajo, su alta intensidad y la escasa provisión de prestaciones sociales pueden afectar negativamente a la calidad y eficiencia de la producción de fuerza de trabajo.

La fragmentación no es exclusiva del trabajo. Amplias diferencias en la eficiencia de la maquinaria, el acceso a recursos financieros y en otros requisitos básicos contribuyen a crear una jerarquía de capitales basada en el poder relativo de mercado. Tales diferencias se refuerzan y multiplican por las ventajas "técnicas" de las economías de escala y la inversión en investigación y desarrollo, así como por las asociaciones empresariales, por acuerdos y leyes que concentran el poder del mercado en manos selectas. En esta jerarquía empresarial se desarrollan relaciones de subordinación. Las grandes empresas "capturan" a sus proveedores y pueden dictar los términos del intercambio. En el mercado de productos, el "líder" establece el precio de referencia al que deben ajustarse sus "seguidores", y las empresas con un débil poder negociador, en términos de cuota de mercado, deben situarse en los intersticios que dejan sus competidores más poderosos.

La estructuración de los sistemas productivos en los mercados de factores y productos, se apoya en las relaciones entre ellos. La existencia de segmentos de trabajadores desaventajados constituye la base para la supervivencia de empresas marginales en el mercado de productos. Incluso las empresas mejor situadas, obtienen flexibilidad adicional excluyendo de la contratación colectiva a determinados niveles ocupacionales. Es muy usual, por ejemplo, excluir las tareas de limpieza, comedor y trabajo administrativo poco cualificado de los convenios de empresa, o subcontratar estas actividades de forma que son peor pagadas y se realizan en peores condiciones. Es significativo que estos empleos tienden a cubrirse con mujeres, minorías raciales u otros grupos "socialmente marginados". De forma similar, en la próspera región de Emilia, en el Norte de Italia, donde los salarios son altos, las empresas de confección subcontratan parte de la producción a regiones vecinas, menos prósperas y con salarios inferiores (Solinas, 1982). La habilidad para aprovecharse de los segmentos de bajos salarios permite fijar los términos de intercambio a favor de sistemas productivos particulares, entre cuyos beneficiarios se incluyen trabajadores con fuerte poder negociador.

El análisis anterior puede generalizarse a todos los sistemas productivos, incluyendo a las economías nacionales. A nivel internacional las diferencias de costes de producción debidas a diferencias en los sistemas socio-políticos, al marco legal y a las formas de protección legal suelen ser muy superiores a los de una economía individual. La ausencia de cualquier modo eficaz de imponer las "reglas del juego" en el comercio y las finanzas internacionales significa que los términos de intercambio entre estados nacionales están claramente determinados por el poder económico y militar. Por medio de manipulaciones institucionales, las economías avanzadas pueden mantener la supremacía económica sin necesidad de intervención directa gracias a, por ejemplo, tasas de intercambio favorables y una gama de controles a la importación y subvenciones a la exportación. Al mismo tiempo, países políticamente poderosos (lo que en general va asociado al poder económico) tienen la capacidad de imponer a su favor condiciones de intercambio y financiación manipulando, directa o indirectamente, los organismos internacionales de los que dependen los países pobres (Robinson, 1966).

Fluctuación y cambio

Hasta el momento nos hemos centrado en el análisis estático, pero la relevancia de incorporar los elementos socio-políticos crece cuando se examinan los procesos de inicio y respuesta al cambio de los sistemas productivos. Las transformaciones recientes de las economías avanzadas aportan evidencia al respecto, con la importancia creciente de la pequeña empresa, la relocalización regional y nacional de actividades industriales y los cambios en la estructura del empleo que suponen un aumento de la precarización, con el crecimiento del empleo a tiempo parcial, el trabajo a domicilio y la subcontratación laboral.

Los efectos acumulativos de los cambios en las pautas de consumo permiten explicar las transformaciones en las formas de comercio detallista y sus repercusiones en la organización de la producción. La preferencia por una forma de vestir más informal y variable anima el desarrollo de las "boutiques" y el crecimiento

de cadenas de tiendas de este tipo, aumentando la competencia con las grandes cadenas de sastrería que están integradas con las fábricas de producción a gran escala. Debido a ello la producción de trajes y prendas de vestir a gran escala se colapsa y se sustituye por el crecimiento de pequeñas empresas de confección, trabajo a domicilio y un rápido incremento de las importaciones. De forma similar, la pérdida de popularidad del pan industrial en beneficio de los productos más tradicionales, ha provocado el declive de la producción en masa, la reaparición de los panaderos tradicionales y la innovación de las "cruasanterías" y panaderías en los supermercados.

El progreso técnico también debe considerarse un factor importante. En las artes gráficas, los avances en la foto reproducción, composición y fabricación de planchas han tenido un peso importante en la desintegración vertical del sector. Hay bastante evidencia, especialmente en Reino Unido, de que una parte del sector se está reorganizando con base en la industria rural a domicilio. Cada fase sucesiva del proceso productivo -por ejemplo, diseño, composición, fabricación de planchas, impresión y encuadernación- puede realizarse por productores especializados, mientras que el proceso final puede estar coordinado por el cliente final o por un contratista que no tiene que estar implicado directamente en ninguna fase de producción. Pero, ni en el caso de las artes gráficas, la experiencia deja de ser ambigua: los avances en la fotocomposición y fabricación de planchas favorecen la producción en gran escala, y en estas y en otras fases del sector hay indicios de que crecen empresas especializadas de tamaño medio. La misma dualidad es visible en la industria del calzado; se han desarrollado máquinas de pequeño tamaño que pueden funcionar a domicilio, lo que ha permitido externalizar varias fases del proceso de confección, mientras que en algún caso -máquinas automáticas para coser la parte superior del calzado- las nuevas tecnologías solo son viables para series largas.

En el comercio detallista, las nuevas formas de venta han tenido un profundo impacto. El crecimiento de los supermercados de autoservicio, con el soporte de la informática y las nuevas tecnologías de la comunicación, ha limitado, en muchos sectores, el papel de las tiendas tradicionales a la prestación de servicios especiales, tales como la apertura en horas tardías y días festivos. El crecimiento de grandes empresas ha afectado, además, al equilibrio entre fabricantes y comerciantes, reforzado por el crecimiento de las "marcas blancas" que permiten al comerciante cambiar más fácilmente de suministrador.

Las nuevas formas de comercialización también han tenido un gran impacto sobre la fuerza de trabajo. La publicidad masiva, que habitúa a los consumidores a identificar la "calidad" con determinadas marcas, y el autoservicio, que permite al consumidor un examen más detallado de los productos, han reducido el volumen de la plantilla de vendedores y aumentado el peso del personal de almacenaje y de caja. El aumento del tamaño de los almacenes facilita un mayor ajuste de la fuerza de trabajo a los vaivenes del "tráfico" de clientes y ha conducido a un rápido crecimiento del empleo a tiempo parcial. Al mismo tiempo, la necesidad de gestión de estas grandes empresas provoca el aumento del número de administradores. Por esta razón, la fuerza de trabajo se ha dividido, de forma creciente, en dos segmentos: uno de gestores bien pagados, habitualmente de sexo masculino, y otro caracterizado por empleos poco cualificados, con bajos salarios, con contratos a tiempo parcial y habitualmente feminizados (Bluestone y Stevenson, 1981).

La incertidumbre es otro factor importante de transformación de los sistemas productivos. Las empresas tratan de reducir los costes fijos mediante la subcontratación de parte del proceso productivo y la transformación de las formas de contratación laboral, aumentando la contratación precaria. La subcontratación toma la forma de empleo externo o de pequeñas empresas contratadas para realizar las tareas de mantenimiento, transporte, limpieza y comedor. En varios subsectores de la industria mecánica, artes gráficas y confección, el proceso ha sido, a un nivel significativo, verticalmente desintegrado. Este proceso no se ha limitado a los sectores que tienen fases fácilmente separables del proceso productivo. En Japón, las grandes acerías, las más modernas e integradas del mundo, mantienen más del cincuenta por ciento de su fuerza de trabajo en subcontratas.

Estos efectos son acumulativos y tienen repercusiones en las organizaciones sociales y políticas. La continuada reestructuración de los sistemas productivos, y la mayor incertidumbre que ello conlleva, ha provocado cambios en la correlación de fuerzas entre capital y trabajo y en el contexto institucional y legal. Por ejemplo, se ha reducido el poder de las organizaciones obreras en EE.UU., Reino Unido e Italia, con la pérdida del control sindical sobre el ritmo de trabajo, el deterioro de las condiciones laborales, la reducción de la seguridad del empleo y el recorte de los salarios reales. En Alemania Federal, las empresas han cambiado sus políticas de empleo en el sentido de aumentar la selectividad para acceder a un empleo estable. Ello se ha producido mediante un aumento de las cualificaciones (que no se corresponde con ningún cambio real observado en el contenido del trabajo) que ha beneficiado a los trabajadores alemanes de sexo masculino, y ha aumentado la marginación de mujeres, inmigrantes, jóvenes, trabajadores de edad avanzada y minusválidos. En Francia, los cambios legislativos han ampliado las posibilidades de empleo temporal y han reducido la seguridad del empleo. En Reino Unido y EE.UU., las políticas monetaristas, el elevado desempleo, la baja seguridad de los puestos de trabajo, la restrictiva política de subsidios sociales¹⁵ y los cambios legislativos han debilitado seriamente a los sindicatos y su capacidad organizativa (Wilkinson, 1981).

Por tanto, podemos considerar que los sistemas productivos son modificados por fuerzas tales como el cambio en la estructura de la demanda, condiciones económicas, tecnología, correlación de fuerza entre capital y trabajo y políticas públicas. Estas fuerzas económicas, sociales y políticas se interrelacionan y transforman las relaciones de mercado y las relaciones de producción. Lo que debe tenerse en cuenta es el tipo de precondiciones que posibilitan estos cambios, y el ajuste subsiguiente que se produce en el contexto sociopolítico. La precondición más importante es la preexistencia de un sector "secundario" en el que el trabajo es barato y el trabajador dócil y fácilmente explotable. Este sector se encuentra entre los grupos marginados de las áreas urbanas, en las zonas rurales de los países industrializados y en el tercer mundo. En Japón, el sector secundario es muy grande y está cuidadosamente organizado por las grandes empresas, con objeto de asegurarse una alta flexibilidad (Morishima, 1982). En todas partes, la movilización del "trabajo secundario" ha ido en aumento, a medida que las grandes empresas reubicaban sus plantas para eludir el control sindical, y a medida que la competitividad de las empresas localizadas en la periferia crecía aprovechándose de la presión salarial y política de los trabajadores del centro. Los beneficios que obtiene el capital de la reubicación no son sólo por los costes laborales, incluyen también una reducción de los costosos controles laborales sobre el empleo, menores contribuciones a la seguridad social, menores impuestos y mayores posibilidades de eludir las leyes establecidas. La existencia de un poder de negociación diferencial entre los distintos sistemas productivos, que puede ser perseguido intencionadamente y utilizado por el capital, genera una dinámica que es independiente del desarrollo económico, técnico, social y político, incluso puede ser un factor detonante de estos cambios.

Las fuerzas dinámicas que acabamos de destacar pueden inducir cambios que afecten a los sistemas productivos de una sola vez, o iniciar procesos con efectos acumulativos. Esto último puede ilustrarse con la comparación entre un sistema productivo exitoso y uno fracasado. Un sistema exitoso es aquel que tiene ventajas en los planos económico, tecnológico, productivo y social. Esto no quiere decir que sea superior en cada uno de estos campos sino que, en conjunto, está en una fuerte posición competitiva. Supone estar en primera línea del progreso técnico, utilizando eficazmente su fuerza de trabajo y gozando de una estructura de dirección e industrial capaz de reducir continuamente los costes de producción. Los problemas internos que surgen pueden ser resueltos mediante el recurso de la estructura sociopolítica, por medio de unas relaciones favorables de intercambio basadas en el dominio de los mercados de productos y factores, y por el aumento de la riqueza derivado del crecimiento de la productividad y el éxito competitivo. Estas condiciones favorables pueden generar la aparición de un círculo virtuoso en el que la interrelación de los

¹⁵ A pesar de que el gasto agregado puede haber crecido debido al incremento del paro.

aumentos de productividad, del éxito competitivo y de la expansión de la demanda provocan un continuado aumento de la prosperidad. Ejemplos de sistemas nacionales exitosos los encontramos en Reino Unido, entre 1800 y 1870, en los EE.UU. y Alemania, a partir de esta época y, más posteriormente, en Japón.

En un sistema fallido, el ritmo de cambio técnico es lento, su fuerza de trabajo es utilizada de forma ineficiente y la estructura industrial refleja el fracaso competitivo. El atraso en la creación de riqueza y su cuota declinante de la riqueza global intensifican las luchas por cuestiones distributivas, las cuales pueden agravarse por la quiebra en el control de la producción, por fallos de mercado y por la incapacidad del sistema sociopolítico para resolver estas dificultades. En este ambiente hostil, el sistema experimentará presiones muy fuertes y la crisis resultante puede ser incapaz de resolver la situación de atraso. Por el contrario, las luchas por la distribución y el control pueden generar una mayor inflexibilidad del sistema y precipitar su declive. El Reino Unido actual es un buen ejemplo de un sistema nacional obsoleto.

SISTEMAS PRODUCTIVOS Y LA CREACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE RIQUEZA

Lo que puede deducirse de este breve esbozo es la existencia de un proceso dialéctico en el que se interrelacionan de forma dinámica técnicas de producción y elementos económicos, políticos y sociales. Cambios en las técnicas, en los productos y en la correlación de fuerzas entre capital y trabajo, y entre sus diversas fracciones, provocan la destrucción o el cambio radical de los sistemas productivos y la aparición de nuevas variantes. Los cambios en el equilibrio de fuerzas en el interior de los sistemas productivos, y entre ellos, se interrelacionan con el contexto sociopolítico propiciando un proceso de cambios mutuos. Esta perspectiva sugiere la existencia de un proceso económico radicalmente diferente al "equilibrio" de la teoría ortodoxa, en la cual las relaciones de poder y las otras imperfecciones conducen a la economía a un determinado nivel de "desequilibrio" que, conceptualmente, se considera medible. Esto implica la existencia de un proceso sin equilibrio, en el cual sobrevive el mejor situado (y mejor organizado). Pero este enfoque tan simplista ignora el proceso por el cual los sistemas productivos crean su propio ambiente y cómo se transforman bajo el impacto de innovaciones técnicas y organizativas.

No puede decirse que tal proceso tienda a un óptimo o, incluso, a ninguna parte, debido a que los resultados no pueden predecirse con certeza ni existe ningún nivel de referencia fácilmente observable. Lo más que puede decirse es que algunos sistemas productivos son relativamente exitosos y otros no. Pero, si no existe un óptimo ¿existe alguna forma de evaluar el éxito o el progreso económico? En esta sección final trataremos de examinar el papel de los sistemas productivos en la producción y distribución de riqueza, los dos objetivos centrales de la economía.

La riqueza tiene dos componentes materiales: bienes materiales y calidad de vida. Esta última incluye la autosatisfacción en el trabajo, el número de horas de trabajo y ocio, las condiciones de vida y trabajo y el ambiente general. La creación de riqueza depende de la colaboración en y entre sistemas productivos y su crecimiento depende de una mejor utilización de la fuerza de trabajo, de la aplicación de los mejores principios científicos e ingenieriles, de avances en la organización laboral e industrial, y del desarrollo de sistemas sociopolíticos adecuados. Existen, sin embargo, dificultades para decidir qué constituye un aumento de riqueza; un aumento de la producción de bienes materiales puede estar acompañado de una disminución en la calidad de vida si, por ejemplo, empeoran las condiciones laborales y el medio ambiente se ve seriamente afectado.

El segundo gran problema a estudiar es el análisis de cómo y cuáles son los efectos de la distribución de la riqueza entre agentes rivales, cuestión difícilmente separable de la primera. La producción continuada de riqueza requiere la reproducción del sistema productivo, y la importancia relativa de sus distintos componentes determina su cuota mínima de riqueza. Pero la cuestión no puede reducirse al análisis input-output; la obtención de riqueza es el motivo que lleva a emprender la producción y la retención de las fuerzas productivas (o sea el cese parcial o total de la producción) constituye una estrategia relevante

para influir sobre la distribución. Además, el desarrollo de los sistemas productivos, con el objeto de variar la composición de la riqueza y aumentar su flujo requiere inversiones. Lo que implica que la riqueza (dotaciones) va a ser asignada a estos objetivos productivos en función de las motivaciones que tengan los que controlan el excedente. En un sistema capitalista, en el que existe una separación entre la propiedad de los medios de producción y el trabajo, la creación y expansión de riqueza depende de la rentabilidad. Lo que concentra la riqueza en manos de los propietarios y controladores de los medios de producción y les dota de incentivos para utilizarlos. Pero, a pesar de que la alienación del trabajo con respecto a los medios de producción subordina el trabajo al capital, debido al control social que este tiene sobre el excedente, la habilidad individual y colectiva de los trabajadores para influir sobre el precio del trabajo y resistirse a la extracción de la fuerza de trabajo, obliga al capital a adoptar estrategias para asegurar su rentabilidad. El ejercicio del poder, necesario para asegurar el excedente, puede ir en detrimento de la producción material, tanto por la aparición de conflictos que impiden el funcionamiento regular del sistema productivo como por los efectos de la coerción que pueden expresarse en términos de reducción de la calidad de vida laboral, empeoramiento del ambiente y las condiciones de trabajo. Ello indica que el ejercicio del poder, funcional para el mantenimiento de una determinada pauta distributiva, puede ser dañino para la producción global de riqueza.

Estas conclusiones son también aplicables a las relaciones entre sistemas productivos. La riqueza de cualquier sistema productivo está dada por la cantidad de producto físico multiplicada por el valor añadido por unidad de producto. Este último está determinado por la eficiencia de la producción y por la relación de intercambio con otros sistemas productivos, siendo ambos función del grado de control que se tiene del mercado. La relación entre distribución de riqueza entre sistemas productivos y creación global de riqueza depende, al igual que a nivel interno, de las motivaciones de aquellos que controlan los sistemas hacia los que fluye el excedente: en función de que sea consumido, utilizado para reforzar el control del mercado o empleado productivamente, dependerá que una determinada distribución mejore o no la producción. En la medida que la riqueza se concentre en aquellos que la utilizan de forma más productiva la competencia o, de forma más precisa, el ejercicio del poder, mejorará la producción de riqueza. En la medida que el control de la riqueza sea utilizado para asegurar la persistencia de una particular pauta distributiva, su asignación puede frenar el proceso de producción.

Cabe destacar, por último, que la economía, tal como se define convencionalmente, al visualizar el proceso económico como equilibrado y al excluir, efectivamente, los procesos sociales y políticos, suministra pocas guías, si es que alguna, para evaluar si una determinada pauta distributiva sirve para acelerar o retardar la creación de riqueza. Por poner un ejemplo, determinar si el intercambio ilimitado entre economías nacionales, avanzadas y retrasadas, mejora el nivel de bienestar total depende de cómo se distribuyen costes y beneficios y si el balance lo realizan ganadores o perdedores¹⁶. Los ganadores pueden considerarlo tranquilizante, al sumar los beneficios del crecimiento de la producción y deducirles el coste de la reducción de la producción de los perdedores, y considerar que ellos actúan en beneficio de todos. Pero, por parte de los perdedores, la aceptación de esta aritmética constituye un acto de supremo altruismo. Ni tampoco hay que esperar que se tranquilicen cuando los economistas les digan que su aceptación supondrá participar en los beneficios, cuando toda la evidencia va en la dirección opuesta.¹⁷ El progreso económico y la distribución "eficiente" de la renta constituyen una cuestión política, porque los objetivos son de tipo político y social

¹⁶ La teoría convencional del intercambio niega que el juego pueda tener perdedores si tiene lugar según las reglas. Pero se sustenta en el heroico, e injustificado, supuesto de que los equipos están dotados por igual (véase List 1885, cap. XI).

¹⁷ A este nivel, los luditas constituyen el grupo de resistentes más calumniado. Ante la evidencia de que el telar y otras máquinas estaban destruyendo su forma de vida, sin que se les ofrecieran alternativas, los luditas no tenían otra opción que resistirse a la introducción de nuevos equipos. La acusación de que se habían opuesto al progreso era, poco más o menos, una expresión del interés propio de los ganadores, y de los economistas a su servicio, para tener una justificación lógica y moral al ascenso de los que, directa o indirectamente, se beneficiaban con los nuevos métodos.

y no meramente económicos, en el limitado sentido habitual del término. Una función tradicional de los economistas ha consistido en suministrar justificaciones a respuestas políticas y al evidente ejercicio del poder que ello supone: pero esto es otra historia.

BIBLIOGRAFÍA

Boyer, R. (1979). Wage formation in Historical Perspective: The French Experience. *Cambridge Journal of Economics*, v 3, nº 2 June, 99-118.

Bluestone, B. y Stevenson M.H. (1981). Industrial transformation and the evolution of dual labour markets: the case of retail trade in the U.S. en: F.WILKINSON (ed.) *The Dynamics of Labour Market Segmentation*. London: Academic Press.

Bowles, S. y Gintis, H. (1976). *Schooling in Capitalist America: Education, Reform and the Contradictions of Economic Life*. New York: Basic Books.

Brusco, S. (1981). Labour market structure, company policies and technological progress. En: *Proceedings of the 1st Community Symposium in Social Sciences*. Commission of European Communities.

Cain, G.G. (1976). The challenge of segmented labour market theories to orthodox theory: a survey. *Journal of Economic Literature*, 14, December, 1215-1257.

Cecco, M. de (1979). Origins of the postwar payments system. *Cambridge Journal of Economics*, vol 3 nº 1 March, 49-61.

Craig G., Rubery, J., Tarling R. y Wilkinson, F. (1982). *Labour Market Structure, Industrial Organisations and Low Pay*. Cambridge: CUP.

Ekelund R.B. y Herbert F.H (1975). *A History of Economic Theory and Method*. New York: McGraw-Hill.

Forthergill S. y Gudgin, G. (1979). The job generation process in Britain. *Research Series 32*, Centre of Environmental Studies.

Gordon D.M., Edwards, R. y Reich, M. (1982). *Segmented Work, Divided Workers*. Cambridge: CUP.

Gudgin, G., Brunskill, I. y Forthergill, S. (1980). New Manufacturing Firms in regional employment growth. *Research Series 39*, Centre of Environmental Studies.

HahnF, (1982). Reflections on the invisible Hand. *Lloyd Bank Review*, 144, April, 1-21.

Humphries, J. (1977). Class struggle and the persistence of working class family. *Cambridge Journal of Economics*, 1 (3), September, 241-258.

Kaldor, N. (1955). Alternative Theories of Distribution. *Review of Economic Studies*, 23, 83-100.

Kalecki, M. (1971). The determinations of Profits and Political Aspects of Full Employment. En: *Selected Essays on the Dynamics of Capitalist Economy 1933-1970*. Cambridge: CUP.

Keynes, J.M. (1940). *How to pay for the War*. London: Macmillan.

List, F. (1885). *The National System of Political Economy*. London: Longmans.

Lorenz, E.H. (1982) *The Labour Process and Industrial Relations in the British and French Shipbuilding from 1870 to 1970*. Cambridge University PhD (no publicada).

Marglin, S.A. (1974). What do Bosses do? En: GORZ (ed.) (1978). *The Division of Labour: The Labour Process and Class Struggle in Modern Capitalism*. Sussex: Harvester Press.

Massey, D. y Meegan, R.A. (1979). The geography of industrial reorganisation: the spatial effect of the restructuring of electrical engineering sector under the Industrial Reorganisation Corporation. *Progress in Planning*, 10 (3), 159-237.

Morishima, M. (1982). *Why has Japan succeeded?* Cambridge: CUP.

Picchio, A. (1981). Social Reproduction and the basic structure of Labour Markets. En: Wilkinson, F.(ed.) *The Dynamics of Labor Market Segmentation*. London: Academic Press.

Robinson, J. (1966). *New Mercantilism*. Cambridge: CUP.

Robinson, J. y Wilkinson, F. (1983). Ideology and logic. *International Congress on Keynes*. Milano.

Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Allen and Unwin.

Solinas, G. (1982). Labour market segmentation and workers' careers: the case of Italian Knitwear. *Cambridge Journal of Economics*, 6 (4), December, 331-352.

Sraffa, P. (1960). *Production of Commodities by Means of Commodities: a Prelude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge: CUP.

Tarling, R. y Wilkinson, F. (1977). The Social Contract: Postwar Incomes Policies and their Inflationary Impact. *Cambridge Journal of Economics*, 1 (4), December, 395-414.

Tarlinig, R. y Wilkinson, F. (1982). The Movement of Real Wages and the Development of Collective Bargaining in the U.K. *Contributions to Political Economy*, 1 (1), 1-23.

Wilkinson, F. (1981). Scale of Production, Technical Change and Employment. *Proceedings of the 1st Community Symposium in Social Sciences*.

Wilkinson, F. (ed.) (1981). *The Dynamics of Labor Market Segmentation*. London: Academic Press.

Wood, A. (1978). *A Theory of Pay*. Cambridge: CUP.