

**BALEIRADO DE DOCUMENTACIÓN:
TEORÍA EVOLUCIONISTA, EMPRESA EN REDE, NOVA
ORGANIZACIÓN DO TRABALLO, PARTICIPACIÓN
DOS TRABALLADORES E AUTOXESTIÓN (I)**

Iago SANTOS CASTROVIEJO

Este baleirado de documentación pretende ser unha primeira entrega que pola amplitude dos temas e pola súa dispersión non ten unha pretensión de sistemática, pero si de atopar xuntos e en plan extractados os seus desenvolvementos.

Ervin LASZLO e Christopher LASZLO, *Le management evolutionniste. Naviguer dans la turbulence*, Economica, Paris, 1993 (1.ª ed, 1992, Paidia Verlag, Fulda, Alemaña).

O libro trata de facer un compendio do estilo de xestión da empresa (e dos procesos en xeral) que emana da teoría evolucionista, que vén ser unha teoría elaborada a partir da concepción da economía como un sistema dinámico complexo, é dicir: un sistema que se reestrutura a si mesmo sobre a base da súa rede complexa de relacións no seu interior e dos fluxos de enerxía, materiais e información coa súa contorna. Non é posible facer aquí unha síntese desta teoría, pero anotemos que a súa lei fundamental é a tendencia dos sistemas complexos a atinxiren niveis cada vez máis complexos e evolucionados na súa estruturación dinámica, é dicir, a súa traxectoria dinámica é oposta á segunda lei da termodinámica.

Das tres partes do libro concentrareime na 2 parte (unha base para a acción). A primeira parte (o cambio de lóxica) é un intento de presentación do pensamento evolucionista para non iniciados, interesante, anque con un tratamento desigual, especialmente na síntese; aínda que ten partes cunha descrición interesantísima e moi asequible de pensamentos difíciles. A terceira parte, o contexto mundial, intenta definilo dende unha perspectiva evolucionista, intento que resulta con demasiados recursos fáciles.

O Anexo II, "La théorie evolutionniste" (pp.145-155) é unha síntese maxistral das nocións máis específicas da teoría evolucionista.

* * *

O punto de partida é o avance cualitativo do papel social da información.

"Unha sociedade fundada sobre a información (...) é funcionalmente horizontal antes ca verticalmente doctrinal", pág. 6.

"A información deviu tamén o elemento crítico na canalización dos fluxos de capitais. Como o indicaba Walter Wriston, dirixente de Citicorp durante moito tempo, o patrón-información remplazou ó patrón-ouro como base das finanzas internacionais" 9 ... "Para seren utilizadas eficazmente, as novas tecnoloxías fundadas sobre a información necesitan novos hábitos de traballo, novos sistemas de consumo e novas formas de organización económica e social" 9

"Créanse redes nas que os dirixentes exercen moito máis poder do que o indicaría a base dos activos da súa empresa" 19.

"O pensamento evolucionista é un pensamento sobre os procesos. As cousas non son tal como foron creadas; son o que debeñen" 25... "A revolución do pensamento científico desapegou seriamente (prít son envol) a mediados do século. Coa aparición da teoría xeral de sistemas de Ludwing von Bertalanffy, a termodinámica de non-equilibrio de Ilya Prigogine, a cibernética de Norbert Wiener, a teoría da información de Claude Shannon, a teoría do caos de Rössler e Abraham, a teoría dos fractais de Benoît Mandelbrot e as outras "ciencias da complexidade", a visión científica mundial pasa do determinismo mecanista da mecánica clásica e mais do indeterminismo marcado polo azar da bioloxía darwiniana ó universo dos sistemas dinámicos evolutivos dotados da súa propia coherencia interna" 26

"As novas ciencias evolucionistas insisten sobre o feito de que é a lóxica da coordinación e da harmonización o que forma o cadro esencial dunha competición creativa" 26

"O tipo de equilibrio obtido no seo de sistemas en evolución é "dinámico" e non "estructural". Non é o equilibrio da Torre Eiffel, onde as viguetas en oposición manteñen unha estrutura permanente, senón o equilibrio de acróbatas que forman unha pirámide humana. Os músculos de cada acróbata pilotan constantemente os movementos de tódolos outros acróbatas, e reaccionan en permanencia a estes, na forma de manteren cada un de entre eles nunha situación de equilibrio dinámico con tódolos outros" 27 ... "Un proceso evolucionista engloba a desestabilización das estruturas que creou tanto como a súa equilibraxe dinámica" 27 "os sistemas evolucionan nunha alternancia de longos períodos de autoestabilización dinámica e de breves períodos de reestructuración revolucionaria" 28.

Propoñen agora unha "Xiga-tendencia evolucionista (XTE)", "marcada por rasgos característicos que rexen o proceso de cambio en contornas complexas e inestables. Estes rasgos (...) comprenden a innovación (o anovamento), a complexidade e a converxencia, o caos e a bifurcación" 31. "Para os dirixentes, o secreto dun éxito durable reside no feito de conseguila empresa capaz de se adaptar, gracias a un proceso contínuo de autoaprendizaxe, á converxencia, á complexificación e ás bifurcacións dos medios que o rodean. Iso quere un novo conxunto de conceptos de base e de principios de acción que serán expostos..." 37

Na segunda parte, "Unha base para a acción".

"Estructuras matriciais xerárquicas son suplantadas por redes flexibles multiniveis" 46 "As empresas anoan relacións de cooperación entre elas mesmas, o que ten por resultado que as relacións funcionais debeñen máis integradas" 46

Novas propiedades discernibles:

Auto-aprendizaxe "Cada actividade anova e autoorganízase segundo modalidades que non poden ser reducidas ós seus elementos constitutivos", inducindo maior diversidade, intensificación das informacións. "A capacidade de cada actividade para perseguila súa autoaprendizaxe depende do feito de que os procesos de organización e os valores comúns poidan ou non absorber unha diversidade crescente de fluxos de información máis numerosos" 48.

Prioridade dos procesos en relación á estrutura o adagio "Os fluxos de materia e de información internos á empresa son determinados pola estrutura da súa organización" é contraposto ó rol crítico do proceso de recepción / entrega nas empresas complexas dinámicas, que lle dan prioridade ó valor estratéxico da disponibilidade dunha tecnoloxía da información sofisticada (ordenadores + telecomunicacións + logiciels + stocks de información).

Prevalencia dun cambio probabilista non liñal. A evolución da empresa aparece constante, progresiva, pero non de maneira continua: hai momentos de decisións cruciais: "Bifurcacións na traxectoria seguida pola empresa. Desencadeadas por inestabilidades. Producen fases de caos" 49. "A xestión destes procesos esixe que se deixen xogar as potencialidades de autoaprendizaxe propias da organización, desenvolvendo numerosas pequenas accións paralelas e ben dirixidas a un obxectivo, cada unha tendo unha certa probabilidade de éxito. Unha ou varias destas accións forman un nó, e producirán vantaxes importantes e durables" 49.

Unha converxencia gracias a alianzas e "parceiratos" ("partenariats") F+A (fusións e adquisicións), alianzas estratéxicas, redes informais, outros modos de interacción... inducen á emerxencia cara un nivel de organización máis elevado. "As funcións coordinadas de unidades fusionadas adquiridas ou postas en rede forman hiperciclos que integran numerosas operacións nas empresas no cadro de nós sectoriais" ou territoriais... 49.

A "hiperciclaxe" co ecosistema e a sociedade

Estructuras "heterárquicas" e en redes "A medida que as organizacións se fan sofisticadas e diversificadas, estas xerarquías (monoestructurais ou matriciais) revélanse insuficientes para trata-la complexidade da empresa gracias a un manexo eficiente de información. A estrutura de dirección artificialmente imposta xa non correspondía ó nivel superior do fluxo de enerxía e de información nun contorno complexo dinámico" 50 Para dar a flexibilidade e a competencia ás empresas que faltan nas estruturas máis xerarquicas e formais, sinálanse dúas reaccións, 1.^a, poñer "en rede funcións ór redor de obxectivos específicos"; 2.^a, "achantar", "aplatar" os organigramas e facer pasar individuos de postos funcionais a responsabilidades operacionais. "Achantar" a xerarquía economiza custos salariais e aumenta a eficiencia da información e da reactividade á información.

O estado que seguiría sería o de **heterarquías multiniveis**, onde o rol do alto dirixente sería o de 1) **facilitador**, 2) **coordina / integra** as funcións dos niveis inferiores no cadro dunha estratexia global coherente. 3) optimizar a actividade do conxunto da organización 50-51

"No proceso de maduración evolucionista da empresa, a importancia da información acrecéntase. É a información a que regula os fluxos das enerxías nas estruturas operacionais; enlaza os numerosos sub-sistemas da empresa. É a información a que permite ós dirixentes orienta-las operacións da empresa na maneira de mantela nunha situación dinámica alonxada do equilibrio. Canto máis penetra a empresa nas zonas conxénitamente inestables do non equilibrio, máis crucial devén o rol da información. Para que a empresa que chegou á madurez sobreviva no seu entorno, é necesario que a información colectada e usada polos seus dirixentes sexa precisa, fiable, pertinente e integrada nunha base de coñecementos operacionais e chेरente.

Os principios claves expostos ((a continuación)/ integran o concepto evolucionista da empresa en tanto que sistema aberto, interactivo e recorrendo intensivamente á información. Son destinados a axudar ós dirixentes a concebir procesos sistémicos que optimizan os obxectivos de competitividade e de beneficio nun entorno inestable e mundializado. Fundados sobre as propiedades evolucionistas emerxentes da autoaprendizaxe, da prioridade dos procesos en relación á estrutura, da prevalencia do cambio probabilista non liñal, da converxencia gracias a alianzas e a parceiratos (partenariats), do hiperciclaxe co ecosistema e a sociedade e as estruturas heterárquicas e en redes, estes principios constitúen orientacións operacionais de xestión nun contorno complexo e dinámico, entorno que será fundamentalmente o das empresas do século XXI" 51.

CADRO 2 Dúas visións da xestión das empresas (Laszlo e Laszlo, 1993, p.52)	
Visión convencional	Visión evolucionista
A empresa é a suma das súas actividades e das súas unidades estratéxicas de actividade.	A empresa é un sistema global composto de tódolos seus procesos e estruturas.
A empresa evoluciona dunha maneira liñal, estable, previsible e controlable.	A empresa evoluciona de maneira non liñal con saltos e transformacións probabilistas que poden ser pilotadas pero non predeterminadas.
O modo de organización indicado é a xerarquía matricial.	O modo de organización indicado é unha heterarquía en rede con efectos catalíticos cruzados.
A relación comercial cos fornecedores, os distribuidores e os concorrentes representa un xogo de suma nula do tipo "eu gaño ti perdes".	Todas as relacións comerciais son realmente ou potencialmente da variedade positiva do tipo "eu gaño ti gañas".
Existen fronteiras claramente definidas entre unidades estratéxicas de actividade no seo da empresa e entre a empresa e o seu contorno exterior.	As fronteiras son fuxidias, penetrables pola información e atravesadas por vínculos funcionais.

Principios clave da xestión evolucionista.

CADRO 3 Os principios clave da xestión evolucionista.
<p>Os principios estratéxicos.</p> <ul style="list-style-type: none"> —Trata-la información como un recurso estratéxico. —Seguir e axustar en permanencia o posicionamento estratéxico. —Manter unha concentración coherente a longo término fronte á concurrencia. —Coevolucionar coa súa pola de actividade. —Servirse da inestabilidade e das discontinuidades na evolución para adquirir unha vantaxe concorrencial. —Calcular as restricións e os cambios ecolóxicos. —Extender a previsión a horizontes múltiples. —Extrapolar o porvir e non o pasado. <p>Os principios da organización.</p> <ul style="list-style-type: none"> —Descentralizar para a difusión de informacións. —Nas empresas complexas e inestables, instaurar heterarquías multiniveis. —Enxendrar un caos creativo. —Nas industrias mundiais, internacionaliza-los dirixentes e a cultura de empresa. <p>Os principios de funcionamento.</p> <ul style="list-style-type: none"> —Integrar os custos de variedade e os custos das conexións entre actividades. —Anticipa-la calidade. —Estimula-la sinerxia e a autoaprendizaxe ós niveis das unidades, das divisións e da empresa.

Os principios estratéxicos.

E/1 Tratar a información como un recurso estratéxico.

Obxectivo: a medida que a complexidade aumenta no seo da contorna concorrencial e que a tecnoloxía da información se difunde, vixiar que a empresa estea aberta ás informacións e eficiente no tratamento delas para lle tirar unha vantaxe estratéxica.

E/2 Seguir e axustar en permanencia o posicionamento estratéxico.

Obxectivo: Tirar partido de cambios na tecnoloxía, o poder de negociación, as restriccións legais e as outras forzas da industria que determinan o reparto dos beneficios, gracias ás alianzas, ós parceiratos (partenariats), á subcontratación, á entrada en segmentos do mercado ou á saída deles, e a outras formas de reposicionamento da empresa.

E/3 Manter unha concentración coherente a longo prazo fronte á concorrència.

Obxectivo: Crear unha identidade de empresa, tanto para os empregados como para os clientes, os concorrentes e os outros actores do sistema formado pola póla, segundo vías recoñecibles e rendibles en termos de aumentos de prezos ou de volume.

E/4 Evolucionar coa súa póla de actividade gracias a parceiratos (partenariats) coevolucionistas.

Obxectivos: Garantir a viabilidade a longo prazo da empresa e do sistema constituído pola súa póla de actividade, gracias a parceiratos (partenariats) mutuamente vantaxosos cos fornecedores, os distribuidores, os subcontratantes e as empresas conexas.

"Os parceiratos (partenariats) evolucionistas están obrigados a compartir a carga dos axustes e de evita-lo problema formulado por concorrentes que explotan a outros / (no interior dos parceiratos)/ e polos organismos que fan de cabaleiro solitario.

O feito é que ningunha empresa é unha illa e que ningunha pode desenvolverse de maneira óptima senón en interacción con outras. Unha industria concorrencial axuda a crear outras nun proceso de afortalamiento mutuo. Os "hiperciclos" entre empresas crean as condicións dunha intensificación recíproca da medranza das empresas" 57-58.

"O lema segundo o que o contorno que coevoluciona coa empresa coevoluciona tamén cos concorrentes dela non debe ser disuasivo. Nun tempo de transformación do sistema o altruísmo ten unha virtude pragmática. Ou todo o sistema evoluciona, ou tódolos que se atopan dentro del arriscan deviren marxinalizados, ou mesmo de abandonala actividade". 59

E/5 Servirse da inestabilidade e das discontinuidades na evolución para adquirir unha vantaxe concorrencial.

Obxectivo: Transforma-la incerteza e o risco nunha toma de decisión probabilística reforzándose por si propia.

"Os coñecementos, a intuición e a creatividade xogan un rol esencial en tódalas decisións que impliquen procesos probabilísticos" 60.

E/6 Calcular as restriccións e as oportunidades (chances) ecolóxicas.

Obxectivo: Permitir á medranza ser viable e internalizar os custos e restriccións da contorna antes de que o goberno se vexa constreñido a regular a industria ou que o público se mobilice contra ela.

E/7 Extende-la previsión a horizontes múltiples.

Obxectivo: Acrecenta-la flexibilidade e reducir as demoras de reacción fronte a unha evolución discontinua enxergando os diferentes porvires posibles ligados ás tendencias probabilistas de fondo.

E/8 Extrapolar o porvir e non o pasado.

Obxectivo: Abri-la vía ás novas rotas "esquecendo" de maneira selectiva as estratexias pasadas, mesmo se, ou acaso precisamente porque, tiveron éxito no pasado.

Principio de organización.

O/1 Descentralizar pola difusión de informacións.

Obxectivo: Crear un modo de organización dispoñendo de poder e de competencia necesarias, pero non presentando a rixidez e os límites dun sistema totalmente centralizado ou totalmente descentralizado.

"Cando unha empresa debe moverse nun terreo complexo, desenvólvese xeralmente mellor cando está equipada de capacidades de aprendizaxe e de decisión múltiples funcionando en paralelo. Iso exige polo seu turno unha estrutura en rede coordinada e participativa", que describe O/2:

O/2 Nas empresas complexas e inestables, crear heterarquías multiniveis.

Obxectivo: crear unha estrutura de organización que permita á empresa recolectar, tratar, vivificar e utilizar as informacións conforme ás necesidades locais e ás esixencias globais.

"Desde que as interfaces se multiplican no seo da empresa, e entre esta e o contorno que a concirne, a estrutura matricial revélase tamén inaxeitada. As máis das empresas mundiais aprenderon esta lección por un igual: como Asea Brown Bowery hai algúns anos e General Motors máis recentemente, pasaron de organizacións matriciais dotadas dunha cima que se impón a estruturas coordinadas de maneira flexible ó estilo de redes" 66

"As organizacións multiniveis e funcionalmente descentralizadas non son xerárquicas, senón heterárquicas. Un sistema heterárquico descríbese por un organigrama plano (chan): ten unha estrutura de decisión repartida horizontalmente. As tarefas son repartidas entre as unidades ós diferentes niveis de forma que cada unidade resolve ó seu nivel un sub-problema. Se os niveis están correctamente coordinados, as solucións parciais combínanse para formar unha solución óptima ó nivel da organización considerada globalmente.

A xestión dun sistema heterárquico non impón un control ríxido polos niveis superiores, pero exige unha integración e unha coordinación das funcións das unidades por outras unidades operando ós niveis inmediatamente superiores" 67

"Nas heterarquías os altos dirixentes non están constreñidos a especificaren os obxectivos da empresa e esforzárense por conseguilos dunha vez; chégalles con coordinar e integrar as funcións das unidades de actividade ós diversos niveis, no cadro dunha estratexia de empresa coherente" 67

O/3 Enxendrar un caos creativo.

Obxectivo: revivificar estruturas e procedementos obsoletos gracias a turbulencias pasaxeiras e á abertura ó anovamento enxendrado por estas.

O/4 Nas industrias mundiais, internacionalar os dirixentes e a cultura de empresa.

Obxectivo: Establecer un conxunto común de principios e de valores susceptible de crear lazos de solidariedade no interior da empresa, máis alá das diferencias de nacionalidade, de cultura e de lingua.

Principios de funcionamento.

F/1 Integrar os custos de variedade e o custo das interrelacións entre actividades.

Obxectivo: Reflexar de maneira precisa os custos da complexidade de funcionamento, incluíndo nela os lazos de retroalimentación (** bucles en retour**), **les goulets d'étranglement**, a preparación dos equipamentos e outros "custos de variedade" frecuentemente re-atopados nas empresas de actividades múltiples.

F/2 Anticipar a calidade.

Obxectivo: Conseguir unha calidade conforme ás especificacións e levalas a niveis concorrenciais, conforme ás consecucións inmediatas e descontadas nun futuro previsible dos clientes.

F/3 Estimula-la sinerxia e a autoapredizaxe ós niveis das unidades, das divisións e da empresa.

Obxectivo: Crear ciclos de autocatalización cruzada polos que son tratadas as informacións probabilistas e polas que poden ser coordinadas as operacións interactivas no seo da empresa, e entre esta e o seu contorno.

A propósito da *Constitución*, escrita polo Príncipe Shokotu (escrita no século VII a.c. coa finalidade de valer de código de conducta para tódolos xaponeses), di "As decisións que impliquen negocios importantes non deben ser tomadas por un home só, senón discutidas co gran número. Porque ... "débese facer honores á concordia e evita-la discordia... Cando se mantén a concordia e a unión entre os superiores e os inferiores, así como as regras da harmonía na discusión dos asuntos, a verdadeira lóxica das cousas prevalecerá por si propia. ¿Que é o que non se pode entón acometer?" 87

Describe cómo Maruta, presidente de Kao, trata a toma de certas decisións: "Por consecuencia, cada vez que deben ser tomadas as decisións maiores, Maruta chama ós dirixentes dos seus principais departamentos. Os que están na sede reúnen nunha habitación moi simple, amoblada con tres grandes mesas e algunha silla, sen máis nada practicamente. Os que están fóra da cidade mantéñense ó outro lado do teléfono e do telefax que teñen os seus secretarios. Non hai papel, non hai orde do día, non hai procedemento formal. As cuestións son presentadas polo director xeral e as discusión encadéanse. O tempo medio para chegar a un consenso sobre a maneira de trata-las cuestións comprende, declara Matuta, entre 5 e 10 minutos. Se a discusión se prolonga máis dunha hora, a cuestión é retirada: fundamentalmente, algo vai atravesado" 87

"O sistema financeiro non viu ser só o máis informatizado e mundializado da economía, senón tamén o máis inestable e o máis inclinado a crises" 99

"En novembro de 1989 os socialistas suízos xuntaron as asinaturas suficientes para organizar un referéndum sobre a cuestión de saber se era necesario manter ou abolir o exército suízo, e contábase que non máis do 5-6% dos cidadáns suízos dirían non ó exército. Pero foron máis do 30% en facelo, e iso entrañou unha seria reflexión sobre a revisión das prioridades nacionais" 101

"Cada vez que hai unha concentración de poder, hai un risco de corrupción" 102

"A adquisición dunha capacidade catalítica cruzada pode ser obtida pola constitución de redes, de parceratos (partenariats) estratéxicos, e pola creación de afiliacións e

de asociacións anovadoras na produción, os cambios e a comercialización entre as empresas participantes" 128.

CADRO 4
Premisas de remodelamento da empresa.

- Concebir á vez un sector industrial viable e unha empresa concorrencial.
- Compartir unha visión común e facilitar unha xestión participativa.
- Concentrarse menos en estruturas e máis en procesos coma fonte de vantaxe concorrencial; en particular, medi-los custos en tempo, en recursos necesarios para o traslado (transferti) de actividade e en control retroactivo.
- Identificar os puntos sensibles onde pequenas inxeccións de medios no momento axeitado poden ter grandes consecuencias, largamente difundidas.
- Tratar os investimentos no acceso á información e no seu tratamento como un investimento de base da empresa, máis ca coma meros gastos xerais.
- Elaborar unha estratexia baixo a forma de numerosas pequenas accións paralelas e ben concentradas asentadas sobre medios provenientes de equipos e división operacionais.

JOËL DE ROSNAY, "Ce que va changer la révolution informationelle", *Le Monde Diplomatique*, agosto 1996, p.19.

Ralentización da medranza, subida do paro e contestación do rol tradicional das élites políticas e económicas: rapidez da transición entre sociedades industrial e da información: zona de turbulencias onde emerxe o poder dos grupos fronte ó poder centralizado: as redes informáticas e Internet favorecen a afirmación dos individuos fronte ó anonimato dos "usuarios". ¿Como axudarán a construír estas correntes o "mundo de mañán"?

"A sociedade industrial é caracterizada pola centralización dos medios de produción, a distribución masiva de obxectos estandarizados, a especialización das tarefas e o seu control xerárquico. O seu modelo (...) é a pirámide ou o engranaxe (...) Os tres piares que fundan o contrato de traballo dentro da empresa son as unidades de lugar, de tempo e de función".

Pero co "tratamento electrónico das informacións", da numerización dos datos e das redes interactivas (...) as referencias clásicas estoupan. As tres unidades (de lugar, de tempo e de función) opóñense á descentralización das tarefas, á dessincronización das actividades e á desmaterialización dos intercambios. A sociedade nascente organizase en redes antes ca en pirámides de poderes, en células interdependentes máis ca en engranaxes xerárquicos, no seo dun "ecosistema informacional" máis ca por fileiras industriais liñais" (...) Nos nós da rede informacional evolucionan dende agora, asomade, actores diversificados, comunicantes e potencialmente creadores (...) xa non son os "usuarios" de antes, usuarios pasivos de servios pensados por outros, senón produtores/consumidores de novos útiles interactivos" (...) "Estes novos útiles son á sociedade informacional o que as máquinas mecánicas eran á sociedade industrial (...) a súa influencia sobre a medranza económica e o seu uso non fan máis ca intensificárense. Internet en cabeza, capaz de conducir ó concepto de "empresa unipersoal multinacional": unha persoa dominando estas ferramentas xa é susceptible de facer concorrencia a industrias xa implantadas". De aquí que a lóxica herdada, "xestión da escaseza, concentración na produción e a distribución, especialización das tarefas. control e programación das actividades. Mentres que no sucesivo, xestión da abundancia (especialmente da informa-

ción) e da obsolescencia, importancia da transacción, da pilotaxe e catálese son as palabras mestras da sociedade da información”.

A cantidade de transformación, “a reorganización dos lugares de traballo (oficinas móbiles, empresas virtuais)”...

En fin: emerxe un soporte tecnolóxico, relacional e perceptual para unha oportunidade de organización social ó estilo dun cerebro que consta de nós (persoas, grupos...) interactivos; organización social que se constrúe pola acción simultánea de persoas responsables, informadas e creativas.

François CHESNAIS, *La mondialisation du capital*, Syros, Paris, 1994.

É unha síntese das claves para a comprensión das transformacións no proceso de acumulación do capitalismo mundializado que se está a producir. Moi acertada, deféndenos, sobre todo, da tentación de nos deixarmos levar por certo tipo de fabulacións máis aparentes. Moito desta transformación ten que ver con tres procesos fundamentais: a) o dominio do capital-diñeiro (do capital financeiro) na economía mundial (especialmente, dominio do capital-diñeiro sobre o capital industrial e tamén un proceso progresivo de ascenso do capital-mercancía sobre o capital industrial, ambos detraendo puncións na creación do valor na produción); b) O peso crescente e moi importante das estratexias do capital transnacional (das EMN, empresas multinacionais se se quere) na conformación do espazo, as regras do xogo e a dinámica do capitalismo mundializado; c) Un proceso de des-construción/ re-construción dos espazos de rivalidade dos grupos e instancias de poder.

Neste baleirado prestarémoslle moi especial atención ás firmas en redes.

* * *

“Os grandes grupos industriais ou os operadores financeiros internacionais, que acaban de recuperar unha liberdade de acción que non non coñecían dende 1929 e acaso mesmo dende o século XIX, están aínda menos inclinados a oír falar de políticas mundiais constreñedoras” 15 e lanzan a palabra-clave de **adaptarse**. *Adaptarse ¿pero a que?* “a adaptación requerida supón, segundo os aduladores da globalización, que a liberalización e a desregulamentación sexan levadas ó seu termo, que as empresas sexan absolutamente libres nos seus movementos e que tódolos dominios da vida social sen excepción sexan sometidos á posta en valor do capital privado. É o tema central do recente estudio da OCDE sobre o emprego: “Nun mundo caracterizado pola multiplicación das tecnoloxías novas, a globalización e a concorrencia intensa que se exerce ó nivel nacional e internacional” xa que “os efectos benéficos potenciais son acaso máis importantes cós que resultaron da apertura das economías despois da 2 guerra mundial”, “a adaptación ós modos de produción e de intercambio que se vaian producindo é esencial” 16. *¿Adaptarse ás estratexias privadas das firmas multinacionais?* Hai que precisar que “os rasgos distintivos da mundialización sitúanse menos no nivel dos intercambios ca no nivel das empresas ergo do capital” 16. “Tivo lugar unha liberalización dos intercambios dunha amplitude moi grande. Pero tivo por efecto, sobre todo, facilita-las operacións dos grupos industriais multinacionalizados. É isto o que destaca da importancia dos intercambios intra-firma (40% do comercio dos Estados Unidos e do Xapón), pero sobre todo do nivel dos aprovisionamentos internacionais en semiproductos e en produtos terminados organizados sobre a base da sub-contratación internacional” 17 sendo o investimento quen domina a internacionalización. “O investimento internacional está evidentemente confortado pola globalización das institucións bancarias e financeiras, cuio efecto é facilitar as fusións e adquisicións transnacionais” 17 “O que é novo é que as empresas teñan tido recurso a combinacións novas entre os investimentos internacio-

nais, os intercambios e a cooperación internacional interfirmas para asegura-la súa expansión internacional e racionaliza-las súas operacións. As estratexias internacionais do pasado, fundadas sobre as exportacións ou as estratexias multidomésticas, repousando sobre a produción e a venda no estranxeiro, deron lugar a novas estratexias que combinan toda unha gamma de actividades transfronteiras: exportacións e aprovisionamento no estranxeiro, investimentos estraxeiros e alianzas internacionais. As empresas que adoptan estas estratexias poden tirar proveito dun grao elevado de coordinación, da diversificación das operacións e da súa implantación local” 17-18. Con Oman, refútase o discurso oficial do GATT e FMI coma se globalización e intercambios exteriores fosen sinónimos “a globalización é ante todo un fenómeno de orde industrial” “hoxe o resorte esencial é a transformación en profundidade do modo predominante de organización do traballo” liberalización, desregulamentación e as posibilidades das novas tecnoloxías da comunicación “decuplicaron a capacidade intrínseca do capital productivo de comprometerse e de descomprometerse, de investir e desinvestir, nunha palabra, a súa propensión á mobilidade. Agora pode poñer en concorrencia ó seu gusto as diferencias de prezo da forza de traballo dun país a outro. Para facer isto, o capital concentrado pode proceder, sexa pola vía do investimento, sexa pola da subcontratación” 18.

“As grandes empresas e as institucións financeiras e bancarias dispoñen agora de redes mundiais privadas de telecomunicacións. Estas son externas ós grupos, pero poden tamén interconectalas a escala mundial (é o caso para os mercados financeiros mundializados (./a telemática./.) abre a vía ó estoupido dos procesos de traballo e a novas formas de “traballo a domicilio” 19.

¿Adaptarse ós dictados dos mercados financeiros? “Segundo as estimacións do último informe da CNUCED, as empresas multinacionais controlarían hoxe un tercio da produción industrial mundial e realizarían 4 800 miles de millóns de cifras de negocios, un montante superior ó do comercio mundial” 20, nota. “se o mercado financeiro globalizado (constituído por operadores moi concentrados e ben menos anónimos do que a abstracción da palabra “mercado” deixa supoñer) fose “un déspota perfectamente ilustrado” non se sabería que aplaudir”... capacidade que os ingresos rendeiros parasitarios posúen en diante para defenderen as súas posicións calquera que sexa o custo para a economía mundial, e impedir que o montante da súa punción sobre o valor sexa menoscabada” 21.

“A nova “sabencia” dos expertos, desgraciadamente seguida por moitos dos periodistas económicos con algunhas excepcións valerosas quere que os “mercados (leede os operadores concentrados) envíen “sinais” ós gobernos” 21, e interpreta a crise do SME do 93 como que “lles é intolerable que permaneza unha zona de taxa de cambio mesmo parcialmente regulada (...) ¿E como interpreta-lo “sinal” da crise de 1994? que nada debe menoscaba-lo nivel dos xuros calculados en termos reais, é dicir, unha estrutura de reparto dos rendimentos en favor dos ingresos rendeiros, dos que xa Keynes recomendou a eutanasia. Estamos, logo, lonxe de nolas termos que ver cun “déspota ilustrado”, senón a unha forza sobre a que comezan a pesar elementos de lexítima sospeita” 21-22.

“A perda, para a inmensa maioría das economías dos países capitalistas, dunha gran parte da súa capacidade para levaren un desenvolvemento parcialmente autocentrado e independente, a desaparición dunha certa especificidade dos mercados nacionais e ó derrearse a posibilidade para moitos Estados de levaren políticas propias non son unha consecuencia mecánica da globalización intervindo en tanto que proceso “exterior” sempre máis constreñidor para impoñer a cada país, ós seus partidos e ós seus gobernos unha liña de conducta dada” 23. A posición moi activa dos gobernos Thatcher e Reagan e dispois xa tódolos demais aceleraron e radicalizaron este proceso de imposición política polo capital transnacional” 23. “A integración horizontal e vertical das bases industriais nacionais separadas e distintas vaise producindo por medio do IDE. As EMN tiran avantaxe simultaneamente da liberalización dos cambios, da

adopción das novas tecnoloxías e do recurso ás novas formas de xestión da produción (o toyotismo)" 23. "Os grupos industriais tenden a se reorganizaren en "firmas-redes". As novas formas de xestión e de control recorren a modalidades de subcontratación complexas, tratan de axudar ós grandes grupos a reconciliar a centralización do capital e a descentralización das operacións explotando as oportunidades ofrecidas pola telemática e a automatización" 24.

O proceso de concentración mundializada vén resultando no establecemento dun oligopolio mundial, definido como espazo de rivalidade das grandes firmas resultantes da concentración. Este oligopolio é proposto de forma non moi precisa, como países, cidades, firmas... O que aparece claramente é o agravamento da polarización, aparecendo unha extensión de países crecentemente supérfluos para a acumulación do capital, tanto en canto son países que xa nin tan siquera interesan polas materias primas, xa que as novas tecnoloxías permiten á acumulación do capital independizarse cada vez máis das materias primas ata onte estratéxicas: "Istes xa non son só países subordinados, reservas de materias primeiras sufrindo os efectos conxuntos da dominación política e do intercambio desigual, coma na época "clásica" do imperialismo. Istes son países que non presentan practicamente ningún interese, nin económico nin estratéxico (fin da "guerra fría"), para os países e as firmas situadas no corazón do oligopolio. Son fardos puros e simples. Xa non son países prometidos ó "desenvolvemento", senón zonas de "pobreza" (palabra que invadiu a linguaxe do Banco Mundial) dos que os emigrantes ameazan os "países democráticos" 27.

E de resto permítese ás empresas "explotar á súa guisa as diferencias de remuneración do traballo dunha rexión a outra (dispois de que se fixo voar en anacos a lexislación do traballo e as convencións salariais nacionais (como no seo da CE)" 28.

"Para comprender certos aspectos da mundialización é importante tamén medir a transformación, nos anos 80, das industrias chamadas dos "medias" nun campo tan importante da posta en valor do capital" 28 "O condicionamento subxectivo dos habitantes do planeta pola "vía doce" dos medias, así como o rol particular xogado polos Estados Unidos na dominación da imaxinaria individual e colectiva" 29 e a súa capacidade de producir significado.

O capítulo 2 conságrao ó IDE (investimento directo no estranxeiro). Dende o punto de vista dos traballos dos fundadores; Hymer, p. ex. subliña o "vínculo existente entre a expansión internacional de grandes firmas e o grao de concentración oligopolística das ramas ás que pertencen" 35. Os economistas ortodoxos poñían acento antes no comercio, xogando un papel secundario as EMN e o IDE. Nos 80s ponse o énfase na capacidade dos países para facérense "atractivos" para o investidor estranxeiro.

Podemos falar de 3 dimensións máis importantes de internacionalización: a internacionalización dos intercambios comerciais, a do investimento productivo e a do fluxo do capital-diñeiro ou capital financeiro, formas xerarquizadas politicamente.

Para o IDE, "a idea de penetración, sexa para despojar a continuación os concorrentes locais, sexa para absorber (siphonner) as tecnoloxías locais, participa deste mesmo carácter "estratéxico" do investimento directo e insírese xeralmente nun proceso complexo que busca anticipa-las accións e reaccións dos concorrentes" 39.

Esta absorción de tecnoloxías locais é un mecanismo de apropiación polas firmas máis fortes de activos de PEMES e industrias locais, anotemos isto en relación ás opinións de que a EMN "difunde" tecnoloxías, xestión...). Nos servizos, o IDE é a forma fundamental da internacionalización, moito máis sen comparanza cás exportacións, e veñen representando o 55-60% dos fluxos do IDE a fins dos 80s. Dende os anos 80 o IDE viu moi marcado polo ascenso do investimento internacional cruzado, moi especialmente circunscrito á OCDE, proceso dominado, ademais, pola supremacía das Fusións e Adquisicións (F+A) sobre os investimentos creadores de novas capaci-

dades. Ademais, o IDE vén aumentando a súa proporción no interior da OCDE e diminuíndo a proporción dos fluxos cos PVD, implicando unha acentuación da polarización mundial.

O capítulo 3 adícao á EMN, e comeza por prevenir ó lector fronte á forma de estudias ailladamente (como se fai convencionalmente): "é fácil perder de vista as relacións oligopolísticas que vinculan a estes grupos, o mesmo cás características da posta en valor do capital, do que elas non son senón o seu soporte organizativo" 52. "En 1990, estes 100 grupos concentraban nas súas mans órredor de 1/3 do montante mundial do IDE; posuían activos dun valor acumulado da orde de 3.2 trillóns de dólares, deles, órredor do 40% estaban situados fóra do país de orixe" 55. A EMN constitúese normalmente en grupo, estruturándose "órredor dun centro financeiro e por unha rede de vínculos principalmente financeiros, pero en certos casos tamén persoais" dun conxunto, eventualmente moi diversificado, de sociedades comprometidas en actividades múltiples" 56. E nun "novo estilo" de estratexia tecno-financeira "unha forma de internacionalización fundada sobre os activos intanxibles da firma, sobre o seu capital humano", deslízándose así as actividades no estranxeiro dende a produción material para o fornecimento de servicios" De aquí a unhas "multinacionais de novo estilo", que serían ante todo "o sistema nervioso central dun conxunto máis extenso de actividades, interdependentes pero xeradas menos formalmente, que ten por función principal facer progresar a estratexia concorrencial global e a posición da organización situada no corazón" 58. Esta organización consegue o seu fin "pola natureza e a forma das relacións establecidas con outras empresas". A novidade aquí está nas fronteiras cada vez máis vagas que hai hoxe entre o beneficio e a renda. A multiplicación das participacións minoritarias (as firmas "afiliadas"), das cascatas de participacións e sobre todo de numerosos acordos de sub-contratación e de cooperación interempresas que conduciron á emerxencia do que se chama "firma rede", non tivo por efecto só facer as fronteiras da firma moi permeables e vagas. Tamén entrañou a incorporación no beneficio de formas de ingresos que se resolven en posicións credoras sobre a actividade productiva doutra firma baixo a forma de punciós sobre os resultados brutos de explotación. Esta dimensión é particularmente fácil de descubrir nas "novas formas de investimento". Está tamén presente en moitas das cooperaciónns e das novas formas de relacións entre firmas..." 58-59.

As "Novas Formas de Investimento" (NFI) son formas de compartila propiedade e o poder doutras empresas (acaso a súa orixe, nas vagas de nacionalizacións dos 65-75, das EMN coas empresas mineiras nacionalizadas polos países hóspedes). Os NFI son definidos, non polo aporte do capital-diñeiro, senón que "Os NFI garantizan a unha firma unha fracción do capital e un dereito de fiscalización sobre a conducta doutra firma en condicións onde o operador/parceiro estranxeiro non fai aporte en capital, senón só en activos inmateriais. Os NFI dan lugar sexa a unha participación minoritaria, sexa a unha empresa común (join-venture) (...) Inclúen o savoir-faire de xestión, as licencias de tecnoloxía... así como as franquicias e o leasing, empregados moitas veces nos servicios". E tamén a asistencia técnica, ou peritación en tal dominio, comercialización... 59.

Recapitula aquí sobre a noción de capital, en discusión con Andreff, quen propón a definición de EMN como "toda firma que toma o capital nun proceso de acumulación internacional" 61. Para Chesnais "o capital defínese como un valor (que deu conseguido nas EMN unha certa masa) que ten por obxectivo a autovalorización, a posta en valor con lucro, en condicións nas que a industria así como o lugar xeográfico de compromiso do capital teñen en última instancia un carácter continxente" 61-62. Permítaseme insistir nesa visión do capital como un valor buscando a revalorización nas situacións continxentes do sistema.

Pasa revista á teoría de Williamson dos custos de transacción, de internalización ou (Perroux) de "espacio propio". Como se a gran dimensión estivese causada polos fallos do mercado na realización de contratos complexos, a incerteza do entorno e o oportunismo dos homes, "a loita contra os custos de transacción enxendra as multinacionais". Crítica a pretensión de explicar a gran dimensión, "as xerarquías" só por este concepto, e transcribe o Cadro 3.

CADRO 3 Avantaxes ligadas á multinacionalización e elección de localización en J.H. Dunning.		
Avantaxes específicas da firma.	Avantaxes nadas da internalización.	Variábeis afectando as opcións de localización (positiva ou negativamente).
<p>A. Avantaxes propias en sentido estrito. Propiedade tecnolóxica Dotacións específicas (homes, capitais, organización).</p> <p>B. avantaxes ligadas á organización en grupo 1. Economías de escala, economías de envergadura. Poder de mercado como comprador e como vendedor. Acceso ós mercados (factores e produtos). 2. Multinacionalización anterior. Coñecemento do mercado mundial. Aprendizaxe da xestión internacional. Capacidade para explotar as diferencias entre países. Aprendizaxe da xestión dos riscos.</p>	<p>Economías de transacción na adquisición dos entrantes (tecnoloxía incluída).</p> <p>Redución da incerteza.</p> <p>Protección acrescentada da tecnoloxía.</p> <p>Acceso ás sinerxias propias das actividades interdependentes.</p> <p>Control "augas abaixo" e das entregas.</p> <p>Posibilidade de evitar ou de explotar medidas gubernamentais (especialmente, a fiscalidade).</p> <p>Posibilidade de practica-la manipulación dos prezos de transferencia, a fixación de prezos predadores, etc.</p>	<p>Recursos específicos do país. Calidade e prezos dos entrantes.</p> <p>Calidade das infraestruturas e externalidades (I + D etc).</p> <p>Custos de transporte e de comunicación.</p> <p>Distancia Psíquica (lingua, cultura...)</p> <p>Política comercial (barreiras tarifarias e non tarifarias, continxentación).</p> <p>Ameazas proteccionistas.</p> <p>Política industrial, tecnolóxica, social.</p> <p>Subvencións e medidas para atraer ás firmas.</p>

O capítulo 4 conságrao ás empresas en rede, "Concentración do capital e operacións descentralizadas: as firmas-redes". Parte de constatar que os grandes grupos non coñeceron a crise, senón ó contrario, tiveron unha expansión sostida, especialmente pola súa expansión internacional e a forma desta expansión, IDE incluído, IDE que está dominado polas F + A. A continuación, penetra na caracterización do "oligopolio internacional ou mundial", oligopolio como forma característica dos mercados e implicando un comportamento económico onde "as firmas non reaccionan xa a forzas impersoais que proveñen do mercado, senón persoal e directamente ós seus rivais" 71. O oligopolio é un lugar de concorrencia feroz, pero tamén de colaboración entre grupos. Estes recoñecen a súa "dependencia mutua de mercado" 71.

As medicións da concentración mundial, en % sobre a produción e as vendas das 4 e 8 primeiras firmas, parecen (con datos aínda fragmentarios, fornecidos polos informes da OCDE) asegurar que se rebanan ratios indicadoras de moi forte concentración, moito máis a miúdo do que se recoñece habitualmente. "facéndose eco dos temores que as políticas de axuste estrutural, que favoreceron amplamente o movemento de concentración que se estaba exercendo a escala internacional, xa non se opoñen ós perigos dunha cartelización internacional" 72. Comezan voces, dende a propia OCDE, a reclamar a necesidade do control deste movemento de concentración.

E este movemento de concentración internacional prodúcese simultaneamente coa liberalización dos antigos oligopolios nacionais (Chesnais entende por oligopolios nacionais as alianzas oligopolísticas que viñan dominando, ata a globalización, as economías nacionais): "o acrecentamento do grao de concorrencia en cada mercado nacional considerado separadamente é indiscutible. En industrias oligopolísticas, onde o efecto da liberalización dos intercambios sobre a concorrencia non se fai verdadeiramente efectivo máis ca se se duplica cunha penetración dos rivais pola vía do investimento directo, é certo que o movemento dos investimentos cruzados que tivo lugar nos anos 80 derreou as barreiras industriais que protexían as posicións dos oligopolios nacionais" 74. Pero algúns "oligopolios nacionais" están en mellores condicións de competiren "Por un conxunto de razóns, sendo as primeiras o seu avance tecnolóxico e a súa potencia financeira, os oligopolios americanos eran particularmente fortes e eficaces na defensa colectiva das súas posicións. Posúense xa numerosos estudos (...) sobre os efectos da liberalización do oligopolio americano e da súa evolución baixo o efecto da concorrencia xaponesa" 76. Outros menos "Por suposto en España, onde a desaparición do franquismo e dispois a entrada de España na CE conduciron á eliminación do conxunto de proteccións que aseguraban á SEAT case o 50% do mercado interno" 76.

Temos polo tanto un cadro de aumento da concorrencia no plano nacional, cun aumento da concentración no plano internacional. *¿Concorrencia entre oligopolios ou concorrencia sistémica?* Xa Hymer en 1970 anunciaba que na CE, "o renacemento das EMN nestes países ían provoca-la transición dende unha internacionalización do capital caracterizada pola extensión mundial do oligopolio doméstico dos Estados Unidos por unha situación que vería constituírse o oligopolio internacional propiamente dito" 76 Caves "analiza o IDE dos grupos americanos como a extensión internacional da súa rivalidade oligopolística doméstica" 77. Por fin, con Humbert pasamos xa a unha aproximación de "concorrencia sistémica".

E agora entramos nas firmas rede e os procesos de internalización/externalización das operacións para o grupo MN. Segundo a escola de Williamson, "a dimensión das firmas non estará determinada polas características das tecnoloxías de produción, senón polas que permitirán reconciliar as restricións que obrigan ás firmas a internalizar as súas transaccións cos custos de xestión da gran firma, o que se ven chamando os "custos burocráticos". Xa temos revelado o carácter amplamente apoloxético das posicións de Williamson. Constataremos aquí simplemente que a teoría da información imperfecta e a necesidade de economizar custos de transacción conducen a identificar un novo tipo de vantaxe estratéxica e polo tanto a establecer unha liña de separación no seo do universo das firmas. Por un lado, temos as firmas que están en condicións de facer economía de custos de transacción organizando a súa internalización; doutro, temos as que están obrigadas a asumir o seu peso pleno. Os efectos de umbral ou de dimensión inicial, as condicións de acceso ó capital e á experiencia de xestión necesaria para xestionar a integración e economizar eficazmente os custos de transacción teñen tamén valor de barreiras á entrada. Todos estes elementos poden ser mobilizados para explicar a extensión tomada polas industrias concentradas" 81. A incerteza, a complexidade e as necesidades de tratamento da información "imperfecta" veñen ampliando os custos de transacción das empresas que se internacionalizan. "A contrario, a natureza, a

amplitude e a calidade da información que é necesaria para producir e vender en mercados internacionalizados ós que a gran firma ten acceso, explican os serios problemas de "viabilidade informacional" que cofrontan as PME/PMI" 82.

A telemática... "permitiron ás grandes firmas xestionar mellor as economías de custos de transacción obtidas pola integración e reduci-los custos burocráticos asociados a estes custos. Estas novas tecnoloxías fan tamén posible unha mellor xestión de numerosas "relacións novas" por medio das que a gran firma pode establecer un control estricto sobre unha parte das operacións doutra empresa sen a ter que absorber. É a orixinalidade das firmas rede" 82.

De aí procesos de externalización e firmas redes. A aparición da firma-rede, cunha constelación de pequenas empresas dominadas, deu pábulo a un estilo de aproximación (especialmente utilizada por tratadistas do desenvolvemento local e outros) que pretende que estamos ante unha especie de retorno á idade dourada da PEME. A realidade parece outra: "As modalidades de externalización usadas polas grandes firmas non comportan ningunha posta en causa das "xerarquías". Representan, polo contrario, medios que permiten ás firmas estableceren relacións asimétricas con respecto a outras empresas e afortala-lo seu poder económico. Estas firmas teñen simplemente ó seu dispor unha gamma nova de procedementos e de medios de acción para organizaren, afortalaren e consolidaren os "fallos do mercado", na perspectiva dun restablecemento de formas estables de dominación oligopolística que foron afectadas pola crise, a pasaxe do oligopolio doméstico ó oligopolio mundial e os cambios tecnolóxicos profundos" 83.

A firma xaponesa, no keiretsu p. ex., "parece chegar a tirar o máis grande partido das "formas novas" de relacións, sen perderen de ningunha maneira o dominio" da "cadea do valor" da empresa. "A firma xaponesa utiliza toda unha gamma de relacións de cooperación e de subcontratación, pero non ten nada dunha hollow corporation (...como...) certos floróns da industria americana" 83. O keiretsu "'atinxe á vez a dimensión e as vantaxes da coordinación da integración vertical do tipo occidental e a elasticidade da descentralización. O seu obxectivo é unha cooperación e un fluxo de información recíprocas entre os parceiros máis ca unha xerarquía ríxida de enriba para embaixo (...) Dende que os membros dun grupo industrial están coordinados por medio das súas relacións coa mesma gran banca e coa mesma gran sociedade comercial, tanto polos lazos de participación no capital como polos equipos de dirección, están en condicións de compartiren os laboratorios de investigación, (...certo persoal..) e se fai falla as capacidades de produción" (..) O Keiretsu definiuse entón como unha rede densa de lazos de cooperación entre membros do grupo: neste sentido é xa unha firma rede, (...) revelan á vez cooperación entre parceiros iguais e formación dun mercado interno (...) "Constituíndo un grupo, ou asociándose a un grupo formado (unha empresa) pode facer economías en relación ós custos de transacción nos que estaría obrigada a incorrer se a transacción tivese lugar no mercado" e ó mesmo tempo pode evita-las "deseconomías de escala ou as perdas de control ó nivel da xestión central que tería arriscado se extendese as súas actividades e procedido ela propia á transacción" 84.

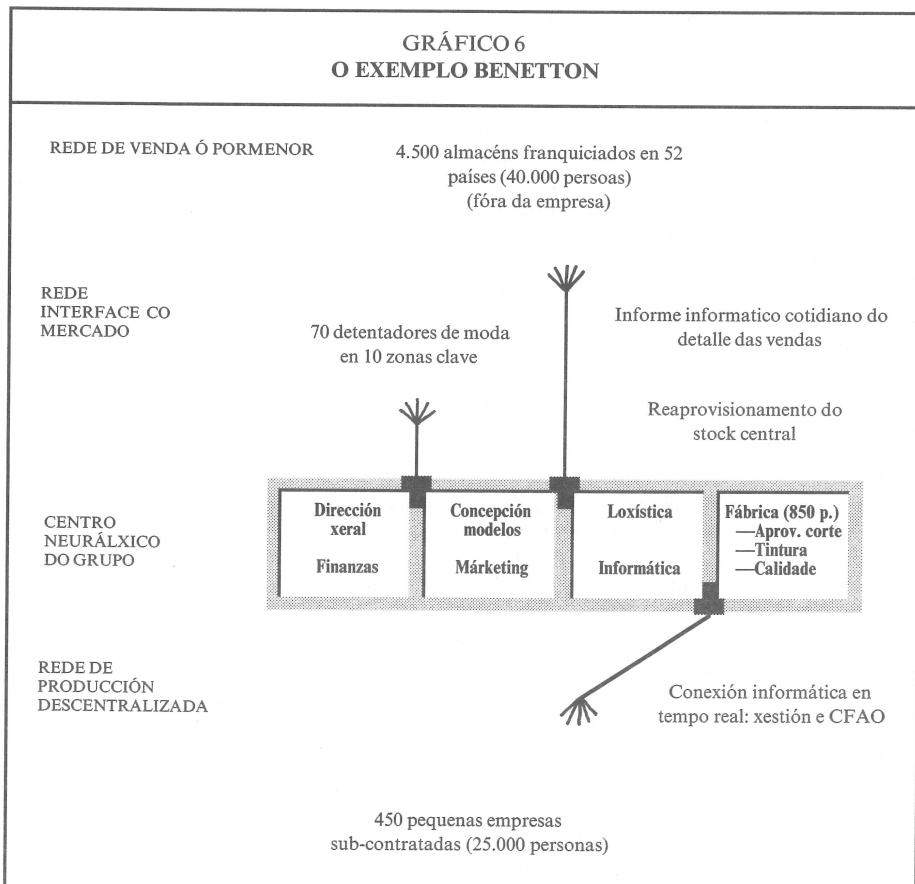
Con respecto ó aspecto "externalizador" do toyotismo, "todo parece indicar que o movemento formal de externalización acompáñase dunha chea de medidas drásticas que teñen por obxectivo extender cara o exterior, especialmente cara ós subcontratados, as esixencias e medios de coerción ligados ás "xerarquías". Estamos en presenza dunha adaptación da internalización ás restricións, pero tamén ás oportunidades novas ofrecidas polas tecnoloxías da información" 85.

Internalización das externalidades e quasi-integración. Con Antonelli e mais con Leborgne, a firma rede "é esencialmente unha forma alternativa e superior de organización das "xerarquías" (...) "A telemática conduce a "unha baixa dos custos medios de coordinación (..que..) ten efectos sensibles sobre a dimensión das firmas das actividades orga-

nizadas internamente (...) permitindo así ás firmas máis grandes funcionaren eficazmente (...) gracias á contabilidade electrónica e á posibilidade de esixir informes instantaneamente (on-line reporting), cada filial ou empresa coordinada ten a posibilidade de vende-la súa produción en mercados internos a prezos fixados independentemente do mercado (shadow prices), de defende-las súas posicións cara ós outros membros do grupo para a obtención de novos investimentos ou de transferiren recursos excedentarios a novos proxectos de investimento” 86.

A complexidade de integración das operacións modulares medra máis ca proporcionalmente co número de elos a integrar: así, unha certa desintegración técnica permite un control máis apretado dos custos e da calidade (...) unha rede de firmas especializadas... a firma rede preséntase menos como un rachamento coas xerarquías e a internalización ca coma unha nova maneira de organizalas e xestionalas, así como de maximiza-las posibilidades de internaliza-las externalidades... ofrecidas polo funcionamento en rede” mesmo moitos dos acordos de cooperación tecnolóxica “é un medio de obter ó menor custo e en condicións leoninas para a pequena firma ou o laboratorio universitario ou público coñecementos científicos e técnicos esenciais para as operacións dos oligopolistas das firmas máis grandes e máis potentes parceiras dos acordos” 87. Vexamos no gráfico o caso Benetton

GRÁFICO 6
O EXEMPLO BENETTON



O capítulo 5 é dedicado á *rivalidade oligopolística e localización da produción industrial*, comeza por preguntarse sobre a extensión da "globalización": "Hoxe, tanto os feitos como un traballo analítico máis rigoroso permiten definir con máis precisión os niveis diferentes da mundialización da concorrencia e das operacións dos grupos. Deixando de lado, aquí, a mundialización dos mercados financeiros, que trataremos despois, o elemento máis "global" é a concorrencia" 92. Para estudar a globalización da concorrencia, en primeiro lugar, o desmantelamento dos oligopolios nacionais e os sistemas nacionais de protección; en segundo lugar, a consecución dunha liberdade de acción para os grupos MN "Para estes grupos, o carácter global do mercado e mais o da concorrencia (ou rivalidade) resulta tanto do IDE como forma de "invasión mutua" por investimentos cruzados como da liberalización dos intercambios comerciais. Para eles, a mundialización é sinónimo de desmantelamento dos oligopolios nacionais e de rivalidade intensa, pero significa tamén a liberdade de acción recuperada, en particular a de poder organiza-la produción integrando as avantaxes ofrecidas por aparatos productivos ou sistemas nacionais de anovamento distintos e explotando as diferencias no custo da forza de traballo (...) Esta situación nova non é o produto da "estratexia" dunha empresa, nin tampouco de varias. Representa a culminación dun movemento de conxunto na que os acontecementos políticos xogaron un rol importante" 93.

Nesta "globalización da concorrencia" pódese distinguir, con Beaud, "o carácter xerarquizado da economía mundial e o lugar que ocupan nela as potencias hexemónicas" 96, en particular o carácter estruturante da economía dos Estados Unidos "economía nacional dominante que se desprega fóra do territorio nacional de orixe e impulsando unha dinámica estruturante no espacio mundial" 96.

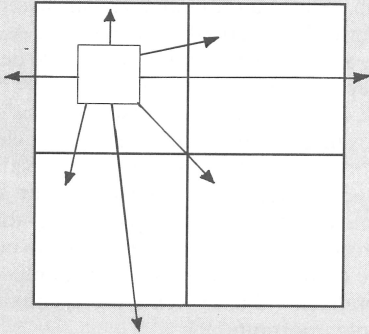
Permítaseme destacar certas dimensións da competitividade estrutural. Unha, o rol da banca que en certos países (Alemaña) comprométese coa industria e noutros descomprométese coa industria. Non podo evitar aquí a reflexión dunha banca española e galega que nos anos 82-96 optou por estratexias de se desfacer das súas posicións industriais, pola incerteza a curto e longo prazo sobre un proceso de internacionalización do país onde a industria ía ser sacrificada, e que no 1996 pretende retomar, a través do reclamo de privatizacións, posicións industriais saneadas. Fin deste lapso. Outra, con respecto ó devenir das condicións de traballo "Os asalariados e as súas organizacións sindicais víronse impoñer condicións ben diferentes das que poideron arranxar na época dos "compromisos fordistas". Isto faise baixo a ameaza de paro, afincada nas novas teorías e políticas gobernamentais en materia de salario e de emprego, pero tamén co consentimento dos dirixentes sindicais que pensan que non hai alternativa" 107. Por fin, as condicións e o estilo "relacional" das relacións entre empresas. Do esquema (gráfica 8, p.110), parece que se imporá a figura e) en detrimento das c e d. "Ela corresponde ás modalidades técnicas e organizacionais do toyotismo combinadas coa existencia dun "mercado único". Ela conduce a un estreitamento das relacións de sub-contratación e da súa racionalización. É destructora de empregos, ás veces nunha escala importante. Pero fai a fortuna das rexións onde os salarios caíron e a protección social abaixouse (por exemplo, Escocia)" 111.

As deslocalizacións sen investimento directo, en principio, deslocalización era sinónimo de "implantación no estranxeiro ligado a un investimento directo". Pero a noción viu sendo extendida, primeiramente, á toma de participacións minoritarias; a segunda, máis nociva, é relativa "á amálgama entre deslocalizacións e importacións provenientes de países de baixos salarios, con dúas modalidades" (a primeira, estilo Nike); a segunda "as deslocalizacións resultantes do negocio internacional, dirixida ó aprovisionamento en produtos industriais estandarizados, alí onde os custos son menos caros. Este caso non concerne só ós entrantes e semi-productos; tamén ós produtos finais de consumo de masa que as grandes cadeas comerciais ou os hipermercados poden tamén ir buscar moi lonxe, establecendo os seus propios contratos de subcontratación con

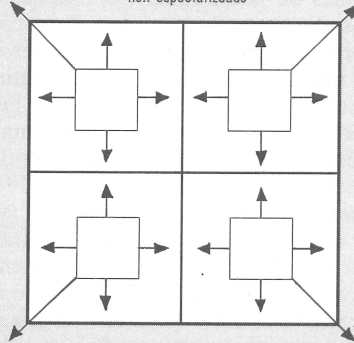
GRÁFICO 8

FORMAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

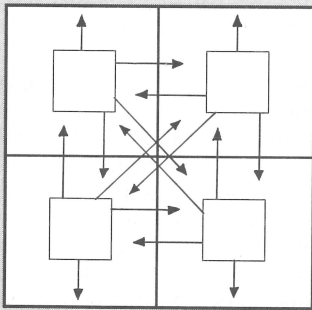
a
Producción para un mercado mundial a partir dun só sitio con exportacións



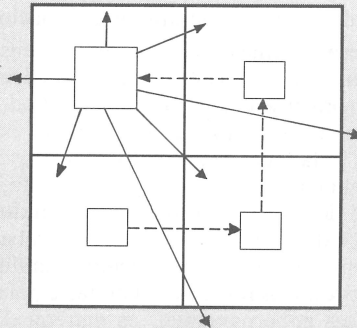
b
IDE "multidoméstico" con filiais de enlace non especializadas



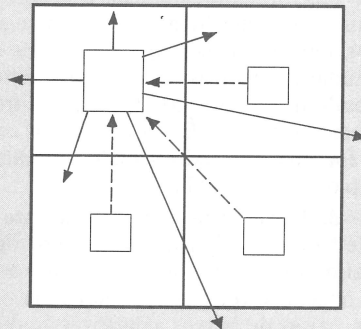
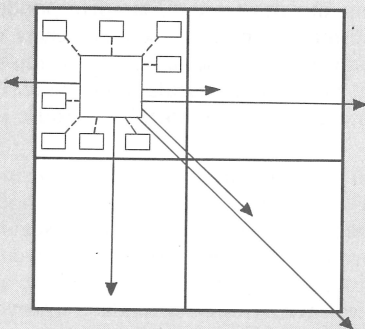
c
Producción deslocalizada con filiais especializadas por produto con mandato mundial ou rexional



d
Integración vertical transnacional. Especialización por fases para un mercado continental ou mundial con filiais-obradoiro e ensamble centralizado



e
Producción "a fluxo tenso" con sub-contratación de proximidade para un "mercado único" continental



□ Unidade de produción. - - - - -> Fluxo de compoñentes ———> Fluxo de produción terminada

produtores locais e comercializando os produtos baixo as súas propias marcas" 112. As grandes cadeas de almacéns, grupos comerciais... practican esta segunda forma sistematicamente.

O capítulo termina cunhas reflexións sobre barreiras industriais para o acceso ó mercado: "masa financeira dunha certa dimensión que ten por fin a autovalorización con beneficio", "por pouco que supere un certo umbral en termos de talla e capacidade de organización, pode adoptar as combinacións máis variadas, asociando as formas que son propias do capital comprometido na produción e as que caracterizan o capital valorizándose como capital comercial concentrado" 112.

"Non é indiferente que o comercio internacional tivese lugar coa iniciativa deste capital e tradúcese a existencia de barreiras industriais ó acceso dos mercados que teñen a súa potencia dun modo moi distinto de aquelas modalidades polas que o GATT se preocupa" 112: o control do acceso ós mercados da OCDE e outros destas cadeas comerciais permite fortes puncións sobre o produto (no téxtil, de ata o 35%) e da dirección, organización e control da produción industrial.

Adica dous capítulos á tecnoloxía, dos que extractarei moi pouco. Respecto da *tecnoloxía, cooperación oligopolística e barreiras á entrada*, que comeza por describir os esforzos dos grupos multinacionais para impedi-lo acceso libre ás tecnoloxías ou afortalar as barreiras á entrada, "permitindo facer esquecer que os países máis ricos tiñan imposto a súa lei ós máis fráxiles. O novo arsenal xurídico permite ás grandes firmas perfeccionar os obstáculos ó acceso á tecnoloxía. Os países como Brasil ou a India, que tiveron veleidades de política tecnolóxica independente, deben ser metidos en cintura definitivamente. Novos concorrentes coa forza de Corea nos deben poder xurdir. É necesario, sobre todo, que as rendas tecnolóxicas sexan percibidas con toda tranquilidade. En efecto, dende que se considera a importancia das barreiras á entrada de tipo industrial que imos examinar agora, as regras introducidas no tratado da Ronda Uruguai teñen un carácter perfectamente desmesurado. Son unha manifestación de poder político, así como a expresión da vontade de impoñer ós países pobres un tributo suplementario ó lado do que representan os xuros da débeda" 138.

A continuación analiza as *redes de alianzas no interior dos oligopolios* (alianzas estratéxicas, etc.). Exemplos como o pool de patentes constituído por RCA, ITT, GE e Westinghouse, "Desde o comezo, os intercambios cruzados de licencias foron acompañados de acordos relativos ó reparto de mercados, antes de conducir, dispois do crac de Wall Street, á formación dun carte internacional formal dotado dunha administración situada en Zurich" 141. "Hoxe non se atopan cárteles, polo menos polo pronto. En revancha, atopámonos a rede de alianzas moi densa constituída entre os máis grandes drupos de cada sector, posto en evidencia polos esquemas do MERIT (...) Noutros casos, as alianzas lían por certo tempo rivais impenables. Noutros casos, a alianza non é senón a antecámara da absorción" 141-142.

"Conclúen que, no cadro de relacións produtores - usuarios entre grandes grupos, "o oligopolio establece por mecanismos de control en común dos coñecementos e da produción" 144-145. Respecto de moitos procesos, "Se son unha fonte de custos para as empresas, penalizan sobre todo as pequenas e os entrantes potenciais" 145. Respecto das PEMES, réstalles pouca elección que non sexa "buscar formas de cooperación coas grandes empresas na esperanza..." "A esperanza para unha pequena empresa dun pequeno país de chegar a acordos depende do seu poder de negociación; este está ligado á súa experiencia e ó grao de dominación que exerce sobre o seu propio mercado e sobre todo ás dificultades de apropiación da súa tecnoloxía. No mellor dos casos, a vía pasa pola asociación e a alianza. Tódalas empresas que chegaron a ameazar a grupos máis potentes empezaron por seren o seu aliado subordinado. Hoxe esta posibilidade estalles prohibida ás firmas dos máis dos PVD" 153.

O capítulo 8 adícallo ós servizos, ó seu papel na acumulación e a mundialización do capital. Parte de considerar as limitacións das teorías económicas, especialmente do "mainstream", que procede a definir os servizos de maneira residual: o que non é industria nin primario. Tamén a falla de teorizacións sobre o papel dos servizos na acumulación do capital e os impulsos diferenciados para o proceso de multinacionalización.

Na maioría dos servizos as estratexias de internacionalización aparecen a partir dos procesos "des-reguladores", impulsados moi especialmente polo lobby americano, que ten o obxectivo de desregular totalmente e "globalizar" os servizos nos anos 97-98, ou todo o máis no ano 2000 (o xefe do lobby, presidente da American Express foi tamén o xefe da delegación americana para os servizos na Ronda Uruguai do GATT). Os procesos de des-regulación, que comezaron a propoñerse nos últimos 70s, foron logo impulsados por Thacher e Reagan no RU e nos EUA, período no que comezou o esplendor da globalización do sistema financeiro, e do dominio do capital-diñeiro sobre o capital industrial. Descríbense procesos polos que o sistema financeiro concentrado, por un lado; e o capital comercial concentrado, polo outro, fan puncións substanciaosas sobre o capital productivo na cadea do valor, e a forma na que o capital industrial se defende desenvolvendo as actividades de servizos que lle permitan controlar segmentos estratéxicos (como a banca de empresa, a preservación do dominio sobre o xusante comercial, o control da produción das programacións informáticas, a constitución de redes privadas de información...)

Unha fracción moi importante dos servizos teñen forte contido relacional (como servizos ás empresas, software...) Neles, as EMN dos servizos teñen un estilo particular; moi especialmente nas relacións matriz-filial: son empresas menos xerarquizadas, máis interactivas produción-adquisición; as diferencias en formación, tecnoloxía e salarios entre a matriz e a filial son menores ca no caso das EMN industriais... Sen dúbida é nestas empresas e nos seus requirimentos organizativos onde mellor se poden buscar as apostas polas novas formas de organización do traballo, máis participativas, con máis presenza de grupos autodirixidos...

O carácter oligopolístico de numerosas actividades, tamén nos servizos (reaseguros, servizos informáticos, publicidade, servizos ás empresas...), a combinación entre IDE e alianzas, as firmas-rede nos servizos e por fin a internacionalización das comunicacións (que nos anos 90 tivo unha expansión astronómica en F + A, incluíndo os resultados da privatización das sociedades públicas e xa as perspectivas dos multimedia, estes dous últimos sectores cunhas inmensas posibilidades e dimensións no proceso de globalización.

O capítulo 9 está adicado ós intercambios comerciais no cadro da mundialización. "Os intercambios liberados foron integradores á escala de algunhas partes do sistema internacional, precisamente nos polos da Tríada. Pero (...) unha acentuación notable da súa polarización, así como á marxinalización acrecentada de numerosos países" 180. "Son o IDE e as estratexias de localización elixidas polas EMN as que comandan unha fracción moi importante dos fluxos transfronterizos de mercancías e de servizos, e que contribúen facilmente a darlle forma á estrutura do sistema dos intercambios" 180. "O sistema mundial estaba fortemente xerarquizado" (máis ca resultar de negociacións soberanas entre nacións soberanas), e "os rasgos máis salientes do sistema mundial dos intercambios son o resultado inmediato de tres series de factores. Os primeiros (...) diríxense ó proceso de concentración e de centralización do capital nas economías capitalistas dominantes, ó movemento do IDE e ás estratexias actuais dos grupos industriais. As segundas reférense ós cambios científicos e técnicos, baixo o ángulo dos seus efectos sobre os niveis de produtividade, sobre a organización e a localización da produción industrial, sobre a demanda de forza de traballo (nivel e tipos de cualificación) e sobre a demanda de entrantes á produción, produtos primarios ou produtos intermediarios de orixe industrial. O terceiro tipo de factores son políticos. Comprenden,

para referirse á fase recente, o rol dos Estados dos países capitalistas avanzados na constitución de bloques "rexionais". Sinala como os 5 rasgos máis acusados do sistema actual dos intercambios: 1) Tendencia á formación de zonas de comercio máis densas ó redor dos tres grandes polos da Tríada (rexionalización dos intercambios); 2) Forte tendencia á polarización do comercio pola marxinalización crecente dos países excluídos da "rexionalización" dos tres polos da Tríada; 3) Nivel elevado atinxido pola parte do comercio mundial conformado directamente polo IDE, o comercio intrafirma, exportación das filiais, subcontratación transfronteriza; 4) desaparición crecente da distinción entre o "doméstico" e o "estranxeiro", exercéndose a concorrencia entre as firmas con tanta forza nos mercados domésticos coma nos exteriores, tanto do lado do IDE como da liberalización negociada dos intercambios; 5) en relación directa con esta evolución, a substitución do paradigma das vantaxes comparativas, con "gaños do comercio" por tódolos participantes, polo da concorrencia ou competición internacional, onde a competitividade de cada ún designa ós gañadores e perdedores.

Este paradigma de "viva quen venza" xa non asegura "gaños de comercio para todos", e así comeza a oírse un estilo de discurso de "guerra económica". Para o terceiro mundo, podemos falar máis ben de varios terceiros mundos e ata de un cuarto mundo. En particular, "O fardo do servizo da débeda e os plans de axuste estrutural impostos polo FMI e a Banca mundial serviron de cadro a un conxunto de medidas que impuxeron ós países debedores o pagamento de xuros da débeda e a reorientación da súa política económica. O efecto combinado acaso máis importante pero o menos recoñecido destas medidas foi acentuar a concorrencia entre os países exportadores de produtos primarios imponéndolles venderen a calquera prezo e depreciar ou reventar os prezos dos produtos de base" 188. Os prezos das materias de base non só caíron, senón que o desexo de substituílas resultou nun dobre logro: o desenvolvemento da investigación científico-técnica e a mera desaparición do mapa do interese económico para moitos países que dependían da súa riqueza en materias primas.

"As operacións das EMN están caracterizadas pola mobilidade elevada dos investimentos, a capacidade de reorientárense constantemente e no que concerne ós países do terceiro mundo, a ausencia total de arraizamento nun país dado ou de compromiso con relación a él. Estes son outros tantos rasgos que explican os numerosos desenganos sufridos polos PVD "ricos en man de obra" dende hai vinte anos; pretendidas "vantaxes comparativas" evaporáronse. O IDE mostrou ata que punto primaba sobre os intercambios" 191.

As EMN teñen roles numerosos sobre o comercio. En primeiro lugar, a través do IDE establecen procesos de destrución de comercio (especialmente de comercio dos bens finais) e creador de correntes comerciais. Estimacións moderadas, para o ano 1988, estimaban que as EMN estaban implicadas polo menos no 40% do comercio total de produtos manufacturados da OCDE. "O desenvolvemento da integración industrial transfronteriza e mais a dos fluxos transnacionais de aprovisionamento de produtos intermedios propios das firmas-redes con certeza levaron a cifra a un nivel moito máis elevado" 192. Para os cálculos de F. S. Hipple en 1990 "en 1988, non menos do 99% do comercio exterior dos EUA compoñían a participación dunha EMN americana ou estranxeira en tanto que parte na transacción. Elas sóas, as EMN americanas (sociedades nais máis filiais) aseguraban o 80% das exportacións e cerca do 50% das importacións dos EUA" 194.

Isto implica estarmos nunha realidade moi diferente da que habitualmente se pretende para o comercio internacional. Nas páxinas 198-203 conságrase a recapitular sobre unha proposta de Balanza Comercial que recollera a nacionalidade das súas empresas en lugar da orixe xeográfica das exportacións.

"O resultado de todos estes desenvolvementos non é outro cá desaparición de tódalas condicións subentendidas da teoría estándar do comercio internacional, e en particu-

lar a idea de que unha división internacional do traballo marcada por especializacións claras e netas entre países aseguraba a tódolos países participantes un gaño no comercio (xogo de sumas positivas)" 203.

Consagra o capítulo 10 á mundialización financeira, "onde o hiato entre as prioridades dos operadores e as necesidades mundiais é o máis gritante" 206. "situación caótica cada vez máis imprevisible sobre a que as autoridades monetarias do "directorio mundial" dos países máis poderosos recoñecen elas mesmas non teren ascendente" 207. Os movementos dos xuros mostran "a capacidade que os ingresos rendeiros parasitarios teñen dende hoxe para defenderen as súas posicións, calquera que sexa o custo para a economía mundial e impediren que o montante da súa punció n sobre o valor (expresada nos xuros positivos en termos reais) sexa menoscabada" 207. "os mercados de cambios están en medida de modifica-los niveis relativos de tódalas moedas sen excepción, dólar incluído, a fin de poder embolsarse a variedade particular de beneficios financeiros especulativos nos que se nutren" 207.

A mundialización das finanzas foi espectacular nos últimos anos. De representaren as operacións transfronterizas, só en accións e obrigacións, menos do 10% do PIB para os principais países da OCDE, superan moito o 100% do PIB en case todos en 1992. "Foi estimado que o montante de transaccións ligadas ó comercio de mercancías representaban a penas o 3% do montante cotidianas sobre os mercados de cambios, que sobrepasaban (...) o billón de dólares por día" 209.

A responsabilidade dos gobernos en permitiren ó capital financeiro concentrado actuar á súa guisa é moi alta. "A partir do momento no que os bancos e as outras institucións financeiras xa non se satisfían coas súas funcións, importantes pero subalternas, de intermediación financeira e de creación de crédito ó servizo do investimento, van necesariamente obrar na transformación da esfeira financeira nun campo de valorización específico para as accións dun tipo novo, susceptible de procurar plusvalías e beneficios financeiros" p.212. "Pero a economía do endebedamento americana foi a que nutriu a expansión dos euromercados, primeiro elo do nacemento dos mercados financeiros todopoderosos de hoxe". "Os euromercados internacionalizaron a economía do endebedamento, verdadeiro cáncer da economía mundial. A súa formación é o primeiro paso, o máis decisivo, dun proceso que puxo ós países debedores do terceiro mundo primeiro, e hoxe o sistema mundial como tal, baixo a férula do capital rendeiro" 215. "A intervención dos bancos centrais foi debilitada (antes de ser ulteriormente baleirada de todo contido) pola emerxencia dun mercado interbancario privado que fuxía totalmente a estas regras, no que non había ningunha reserva obrigatoria, e onde podería haber unha multiplicación "milagrosa" do crédito" 216.

Os países endebedados do terceiro mundo viron en primeiro lugar (80-83) diminuílos aportes de crédito internacional, para logo transferiren, neto, 25 miles de millóns no 84 e sucesivos ós bancos acredores, proceso acompañado da dolarización de moitas economías debedoras e mesmo a venda de sectores enteiros da economía.

"Son en particular os fondos de pensión dos países onde os retiros por capitalización (...) ocupan un lugar importante, significadamente RU, EUA e Xapón. Creados dispois da guerra, estes fondos coñeceron un longo período de acumulación progresiva que se fixo á sombra das compañías de seguros ou dos bancos. Durante moito tempo, eran detentadores prudentes de pacotes de accións moi estables. Todo cambia nos anos 80. A desregulamentación desintermediación e a substitución de mercados das formas anteriores de financiamento conducen ós fondos de pensións, con medios financeiros xigantescos, a saíren o mellor día e sobre todo, a aliña-lo seu comportamento co modelo da toma de beneficio financeiro en estado puro. Deveñen operadores de primeiro plano, mesmo nos mercados de cambios no momento dos ataques maiores contra tal ou tal moeda" 222. Consagra por fin reflexións ó IDE no sector financeiro e ás estratexias de competencia, á desregulamentación, desintermediación e liberalización.

O capítulo 11 adica ós grupos industriais como axentes activos da mundialización financeira. "Os grupos industriais son, falando con propiedade, grupos financeiros con dominancia industrial" 232, e o problema da "financiarización" das EMN de dominancia industrial, que non extractarei en extenso.

O capítulo 12 e último adicase á mundialización, regulación e depresión longa. "Os efectos dos cambios tecnolóxicos recentes, en termos de destrución de postos de traballo moi superior á creación non poden disociarse da mobilidade de acción case total que o capital reatopou gracias á liberalización dos intercambios e á liberdade de establecemento e de transferencia dos beneficios. O "escenario cooperativo e de democracia salarial" sobre o que Coriat (1990, último capítulo) pecha o seu libro sobre a automatización e as mutacións do sistema fordista acaso poideran ter tido posibilidades de materializárense no cadro dunha mobilidade limitada do capital e unha identificación forte entre as firmas e as súas economías de orixe, acompañadas dunha capacidade de incitación e de coacción efectiva dos Estados-nacións. No contexto da mundialización tal como a temos analizado, as posibilidades de realización dunha tal perspectiva redúcense singularmente: o conxunto dos mecanismos que "liberan ó capital das súas trabas" xoga no sentido do escenario liberal creador de dualismo acentuado, máis frecuentemente "asistencial" no mellor dos casos" 255.

"A mobilidade do capital permite ó contrario ás empresas coaccionaren ós países a aliña-las súas lexislacións do traballo e da protección social coas do Estado que ten as leis que lle son máis favorables (é dicir, onde a protección é máis débil" 255. Esta mobilidade tamén fai de eficacia limitada medidas como a redución do tempo de traballo, xa que non poden tan facilmente ser impostas, especialmente onde as empresas poden deslocalizarse.

"Pódese soste-la hipótese de que as formas tomadas pola mundialización dos grupos industriais e do capital-diñeiro exercen, de forma estrutural, un efecto depresivo sobre a acumulación" 256 "o tema de xestión da pobreza ven tomando un lugar crecente nos informes do Banco Mundial, mentres que o do desenvolvemento foi posto en sordina" 261.

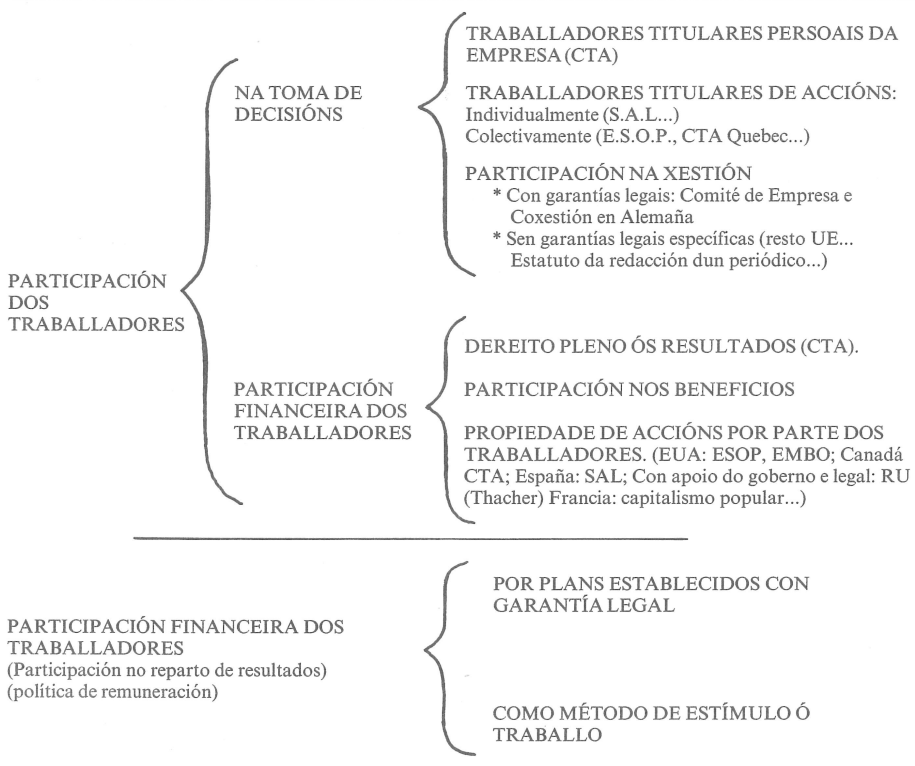
Adica o final a considerar ¿que saída?. Haberá que buscar fórmulas. Comenta en particular a proposta de R. Reich, quen, dispois de constatar que os beneficiarios da mundialización nos EUA foron 1/5 da poboación, trata a continuación (sen moito convencemento) de convencer a ese 1/5 de que acepte medidas de "mellora para todos", cando ese quinto está moito máis por profundizar as tendencias "mundializadoras". Tampouco está a saída nunha retomada fordista...

Ekonomiaz, Revista vasca de economía, nº 33, 1995, monográfica sobre o tema da "economía da participación".

Un monográfico sobre a participación dos traballadores nas decisións empresariais, coordinada por José Luís Monzón Campos. En conxunto, este monográfico ten a virtude de ofrecer unha visión ampla do problema da participación no contexto da economía, a ata o propio título, **Economía da Participación**, é un acerto pleno. Destacarei aquí algúns artigos.

Milica UVALIC, "La participación financiera de los trabajadores en la Unión Europea", *Ekonomiaz*, nº 33, 1995, pp.64-77.

A participación financeira é a participación nos resultados da empresa, e pode non andar vinculada á participación sexa no posto de traballo, sexa na xestión. Comecemos, xa que pois por unha clasificación das formas de participación:



As formas de participación financeira tiveron unha gran expansión nos últimos anos nos países da OCDE. Nos EUA, Canadá, Alemaña, Francia, Gran Bretaña... Hai, sen embargo, dificultade de avaliación: a porcentaxe de empresas acollidas a plans son porcentaxes altos das grandes empresas e das medianas, pero non está tan claro, no contido deses plans, a % dos traballadores acollidos e significado: a súa estratificación, as políticas de alianzas/control dos cadros de persoal...; ou os estratos dos traballadores acollidos: ¿equipo xerencial? ¿fracción máis cualificada?... En calquera caso:

- En Francia: "órredor dunhas 10 000 empresas aplican un dos dous tipos de sistemas de participación financeira de forma voluntaria" Uvalic, p. 71. ademais doutros acordos e de 500 employee buy-outs ou adquisicións de empresas por parte dos seus empregados.
- GB: "a principios dos anos 90 tíñanse firmado máis de 7000 plans de participación financeira, o 72% consistían nunha ou outra das formas de propiedade de accións por parte do traballador" Uvalic, p 71.
- Alemaña: Comités de Empresa: participación directa no lugar de traballo. Coxestión: Participación dos traballadores na toma de decisións dentro do Consello de Dirección.
- EUA: As ESOPs tiveron unha expansión dende as súas primeiras tentativas dos 70s son hoxe varios millóns de traballadores acollidos ós plans ESOPs
- Quebec: Cooperativas de Traballadores Accionistas, cunha expansión moi considerable, se ben estas oscilan moito na % de accións detentada.

As razóns da expansión son varias, mesmo "O goberno Thatcher estimulou a propiedade individual de accións polos traballadores dentro das medidas xerais de privatización como un medio de amplia-la propiedade do capital e de promove-lo capitalismo popular" Uvalic, pp 69-70; "Unha limitación máis xeral dos acordos de participación existentes é que non permiten necesariamente a expansión da participación dos traballadores ó ámbito da toma de decisións. Posto que a través da participación financeira os traballadores deben soportar certa proporción dos riscos empresariais da súa empresa, está claro que tamén merecen ter voz na toma de decisións. Por conseguinte, a introdución de sistemas de participación financeira tería que estar estreitamente unida a algunhas formas de participación dos traballadores na toma de decisións, xa que ambos elementos son claramente complementarios" 75; "De igual forma, en Gran Bretaña, nalgúns casos, a ESOP non foi de ningunha maneira un vehículo para a expansión dos traballadores na toma de decisións". "prevalencia de efectos netos positivos da participación financeira sobre a motivación e a produtividade do traballador, na mesma liña cós achádegos obtidos para estudos similares nos EUA" 75. "Ademais, mesmo cunha cantidade simbólica de reparto dos gaños, pode reducirse o conflito social e xerar relacións industriais menos problemáticas co que, desta maneira, pódense conseguir importantes beneficios sociais". "hai que engadir o escaso interese dos gobernos pola democracia económica, que non estaban dispostos a realizaren concesións especiais ás empresas que introducisen acordos de participación (...) Sen embargo, nos últimos anos, a actitude xeral cara a participación financeira parece estar cambiando" 76

"Esta postura non xurdiu, como erróneamente se pensa algunhas veces, da influencia dos puntos de vista da esquerda. Aínda que tradicionalmente os argumentos en favor da participación financeira insistiron en obxectivos como o aumento da igualdade na distribución da renda e a riqueza, a mellora das relacións entre traballadores e empresarios, a redución do alleamento dos primeiros e similares, na actualidade propóñense outras razóns. Estes sistemas vense como parte dunha nova cultura de relacións industriais e das estratexias empresariais anovadoras, baseadas en sistemas de remuneración máis flexibles e nun nivel de cooperación na empresa maior, un axeitado instrumento potencial para aumenta-la eficiencia da empresa. En Gran Bretaña e Francia, durante os anos 80 os gobernos conservadores apoiaron a participación financeira como parte dun modelo de democracia que reconece os dereitos de propiedade e do difundido capitalismo popular" 76. "Existe un forte vínculo entre produtividade e remuneración"; os EUA e o Xapón aplican máis extensamente ca na UE os sistemas de participación financeira.

"A experiencia da UE ata hoxe suxiren que as formas de participación financeira máis extendidas son as que foron oficialmente potenciadas a través de políticas gobernantais, e polo tanto que o apoio activo dos gobernos foi, na práctica, crucial para a difusión destes acordos" 77.

Yvan COMEAU e Benoît LÉVESQUE, "Las formas de cooperación del trabajo en Quebec", *Economiaz*, nº 33, 1995, páx. 78-91.

En Quebec hai 2 formas de cooperación no traballo. A Cooperativa de Traballadores Accionistas é unha forma orixinal, e "agrupan a traballadores que posúen colectivamente un certo número de accións da empresa onde traballan". Proliferaron en parte gracias á intervención do Estado e a grupos asesores. "Ofrecen ós socios menos poder cás cooperativas de traballo". Debido a unha serie de circunstancias históricas (paro, precaución política...) as iniciativas económicas foron xerando un modelo de desenvolvemento diferente do canadiano ou norteamericano: con énfase na empresa pública, a cooperativa, e a empresa capitalista francófona. "A partir dos anos 1980, timidamente, os homes de negocios, os sindicatos e os grupos comunitarios inician o camiño da con-

certación co fin de atoparen novas vías para relanzaren a economía. En numerosos centros ou organizacións, os axentes parecen abandonar a estratexia de confrontación para establece-las novas regras do xogo, reorganiza-lo traballo e apostar por un asociacionismo financeiro" 79. "Dada a debilidade do empresariado francófono nun país onde a economía está dominada polo capital anglosaxónico, británico ou americano, o empresariado colectivo (en principio cooperativo, dispois estadual) aparece como a única vía posible para un control francófono da economía" 80: Coa Revolución Tranquila as cooperativas tomaron un forte crecemento no Quebec, solución orixinal ós problemas de dualismo social e xeográfico.

O máis interesante e orixinal do Quebec son as **Cooperativas de Traballadores Accionistas**, que empezan a aparecer no 1983 e obteñen, da **Sociedade de Desenvolvemento Cooperativo**, do Goberno de Quebec, as primeiras garantías de préstamo. "Esta forma de cooperación de traballo experimenta un medrío regular ata a actualidade, e iso nun contexto competitivo moi esixente para as PEMES" 80.

"Desexosos de poñeren en marcha unha fórmula de cooperación do traballo máis flexible e máis fácil de desenvolver cás cooperativas convencionais, e de facilita-lo investimento exterior e a participación dos traballadores na xestión financeira, o ministro de Industria e Comercio de Quebec presentou, en xuño de 1984, unha modificación á lei sobre as cooperativas facendo posible a creación de Cooperativas de Traballadores Accionistas. Na mesma época, o goberno puxo en marcha as Cooperativas de Desenvolvemento Rexional (CDR), ás que outorgou a misión de promover a fórmula das cooperativas de traballo. En 1988, o novo goberno, designado dous anos antes, puxo en cuestión as CDR pero, sen embargo, seguiu apoiándoos establecendo o seu financiamento en base á súa capacidade de creación de empregos. A pesar de algúns fracasos e peches de empresas, a cifra de Cooperativas de Traballadores Accionistas aumentou considerablemente entre 1985 e 1991. A partir de 1992, os novos instrumentos de diagnóstico e de desenvolvemento das Cooperativas de Traballadores Accionistas elaborados polas CDR e o ministerio, unidos ó éxito de varias Cooperativas de Traballadores Accionistas fan que a fórmula adquira unha certa credibilidade entre os empresarios e as institucións financeiras" 80-81.

Os sindicatos veñen sendo, con unha excepción, pouco entusiastas con respecto a esta forma. Queren mellor actuar directamente nas empresas onde traballan os seus afiliados... A CSN "creou o Grupo de consulta para o mantemento e creación de empregos, que intervén dun modo activo no caso de peche de empresas" e intervén directamente na creación de cooperativas.

As **Cooperativas de Traballadores Accionistas** "reagrupan traballadores que posúen colectivamente un certo número de accións na empresa onde traballan"; "En certos casos a asociación cooperativa permite establecer unha relación de forza en relación ó empresario; noutros casos, sobre todo no de pequenas empresas do sector terciario, a cooperativa abre a vía cara formas de coxestión ou ata de autoxestión; noutros, o empresario ve na Cooperativa de Traballadores Accionistas unha forma de prevenirse do sindicato e de obter capital de risco barato" 81. Habitualmente as Cooperativas de Traballadores Accionistas participan con pacotes entre o 15 e o 30% das accións, cunha media do 25%. "Agrupándose nunha sociedade cooperativa os traballadores poden expresarse como colectivo e designar, sobre a base de un membro un voto, ós seus representantes no Consello de Administración da empresa (estando determinado o número de representantes da cooperativa por un convenio de accionistas entre a cooperativa e a empresa privada). Unidos en cooperativa, os traballadores logran unha forza que non terían mercando accións individualmente" 82.

Para adquirir un bloque de accións, a SDC (do Goberno) ten programas para garantías de préstamos que abranguen gran parte do investimento da Cooperativa de Tra-

balladores Accionistas (65-95%), e se reembolsa por un sistema de retencións sobre os salarios.

"Os promotores das Cooperativas de Traballadores Accionistas insisten ademais neste aspecto, isto é, en que esta fórmula permitiría a penetración no sector industrial máis facilmente cás cooperativas de traballo na súa forma clásica" 83.

As empresas onde se localizan as Cooperativas de Traballadores Accionistas presentan os rasgos: a) Están máis presentes no sector secundario; b) restrinxidas ós sectores con baixo nivel de capitalización; c) son PME (media de 34 traballadores), pero superior ás cooperativas de traballo clásicas (media inferior ós 20 traballadores, a excepción das cooperativas forestais); d) non se limitan ó mercado local (30% se destinan ó mercado internacional e 18% ó mercado canadiano, mentres que as cooperativas de traballo clásicas só operan no mercado local); e) un 60% consideran que a súa posición competitiva é mellor cás dos seus competidores.

"Os dirixentes confesan que os motivos que lles incitan a poñer en marcha unha Cooperativa de Traballadores Accionistas corresponden ó seu desexo de aumentar a motivación e implicación dos empregados, a súa produtividade, desexando ó mesmo tempo obter un investimento ás veces necesario para a sobrevivencia da empresa" 83. "A dirección da empresa dirixese á Sociedade de Desenvolvemento Industrial (SDI) quen outorga a súa axuda a condición do establecemento dun "contrato social". Trátase dun tipo de convenio colectivo que ten por elementos principais: un contrato de traballo a longo prazo, dunha duración de seis anos e unhas modalidades que outorgan ós traballadores un papel importante na xestión da empresa. [A empresa] imita así a outras empresas sindicadas que se volven elixibles coa axuda da SDI integrando unha Cooperativa de Traballadores Accionistas. Por outra parte a Cooperativa de Traballadores Accionistas constitúe a ocasión para os traballadores teren acceso á información financeira sobre a empresa e estableceren regras institucionais (regras do xogo que precisan o reparto de poder) máis inclusivas ou participativas ca na fórmula capitalista tradicional" 83-84. "Estas características da Cooperativas de Traballadores Accionistas lévanos a consideralas como unha forma híbrida de cooperativas que alían cooperación e capitalismo" 84. Nestas, a participación dos traballadores case sempre é minoritaria, a diferenza das SALES españolas. "Nas Cooperativas de Traballadores Accionistas, mesmo se os traballadores son minoritarios na asemblea xeral e no Consello de Administración, a conxunción dos dereitos de propiedade e dos dereitos dos traballadores proporciona ós empregados un peso máis considerable nas empresas ca se fosen simples accionistas individuais" 84.

Para as cooperativas de traballo clásicas, "a creación de empregos é a primeira fonte de satisfacción das cooperativas" 86 (nas zonas periféricas, castigadas polo paro); "os membros instituíron un funcionamento orixinal que os levou a situar a democracia e o control do traballo entre as principais fontes de satisfacción" 87.

"Que a entrada no sector industrial sexa máis esixente. Os coñecementos sobre os negocios e a necesidade de capital constitúen certamente, para traballadores que dispoñen de pouco capital propio para investiren, obstáculos difíciles de salvar para o sector secundario. Neste contexto, as cooperativas de traballadores accionistas posúen unha vantaxe indiscutible: o investimento colectivo dirixese a unha empresa xa en marcha e corresponde sempre, ata agora, a unha fracción minoritaria da propiedade" 86.

"Constata-la diversidade de modelos de xestión nas cooperativas de traballo en Quebec. Dende o punto de vista institucional (regras do xogo que precisan o reparto de poder), o avance das cooperativas de traballo sobre outros tipos de empresas non desperta ningunha dúbida, tanto dende a óptica da elección das orientacións estratéxicas (elección de investimentos, elección de tecnoloxías, posicionamento no mercado) como do dereito cooperativo segundo a regra un membro un voto. Dende o punto de vista or-

ganizativo (coordinación, división do traballo e posta en marcha da produción), as cooperativas de traballo non se atopan necesariamente por diante das empresas capitalistas, particularmente das denominadas modernizadas. A análise dunha mostra de cooperativas de traballo revelounos que un certo número delas organizan o traballo dunha forma tradicional. A remuneración non ten en conta sempre a cualificación; a subcontratación, a precariedade da formación, a acapación do coñecemento por parte de algúns individuos, a presenza case constante dun asesor, a organización tayloriana da produción, a compartimentación dos departamentos de produción e as actitudes autoritarias dos contramestres son fenómenos organizativos observados en algunhas cooperativas de traballo" 86.

"A cooperación do traballo en Quebec inscríbese no modelo de desenvolvemento típico, caracterizado por unha articulación orixinal de empresas estaduais, empresas cooperativas e empresas capitalistas francófonas. Este modelo repousa sobre unha historia, unha especificidade cultural e unha situación xeopolítica particular. A construción dunha economía propiamente de Quebec e a modernización do traballo, concretamente pola fórmula cooperativa, foron iniciadas e afincáronse no Estado de Quebec, a patronal, os sindicatos e certas organizacións de apoio ó empresario colectivo" 88 "Unha terceira ola de cooperativas de traballo iniciouse a mediados dos anos 1980. Produciuse como consecuencia de flexibilizacións que afectaron á lei cooperativa, á creación de organismos para afincárense a promoción de empresas cooperativas -tanto por parte do goberno de Quebec como da CSN, a segunda central sindical en importancia-, a creación dun acougo fiscal para os membros das cooperativas que investían nas súas empresas e a estruturación das federacións de cooperativas de traballo" 89. "formas de organización competidoras, concretamente, as cooperativas de traballadores accionistas, superan as dificultades de capitalización e de inserción no mercado que afectan ós fundadores de cooperativas de traballo" 89.

Trataremos conjuntamente outros tres artigos: **Stephen C. SMITH, "Derechos de participación, formación e eficiencia de los trabajadores: Hipótesis y evidencia empírica para Alemania" *Ekonomiaz*, nº 33, 1995, páx. 92-121;** o de **Jean-Louis LAVILLE, "Participación y modernización en las Pymes europeas", *Ekonomiaz*, nº 33, 1995; páx. 20-37;** e **Douglas KRUSE, "Participación en beneficios y política pública", *Ekonomiaz*, nº 33, 1995; páx. 10-19.** Centrareime en dúas cuestións: as razóns da expansión e a evidencia empírica. En canto ás razóns da expansión, podemos falar de catro grupos de razóns para a expansión das empresas con participación dos traballadores: 1.^a **RAZÓN: EFICIENCIA, ESTÍMULOS, RENDEMENTO.** As prediccions da teoría serían: 1. As empresas nas que hai DPTs (Dereitos de participación dos traballadores) deberían ser máis productivas polas maiores habilidades adquiridas polos traballadores pola súa propia iniciativa; 2. A formación formal dos traballadores debería ser máis efectiva.

Maior evidencia "As empresas que puxeron en práctica importantes programas de formación continua, xunto con melloras na seguranza no traballo e unha auténtica participación na toma de decisións aumentaron, en xeral, a súa eficiencia dinámica ... Posuír unha estratexia integrada que implique estes elementos é unha compoñente vital no éxito dunha empresa" Smith, p 93. Pero poucos o fan, e cando o fan fano máis ben por mandato legal.

2.^a RAZÓN: MODERNOS REQUERIMENTOS DA ORGANIZACIÓN DO TRABAJO: "O traballo complexo non pode ser efectuado máis ca nun contexto de respecto a unha ampla autonomía dos traballadores. A imposibilidade do control externo obriga a regula-las relacións entre integración e autonomía en torno á competencia. A empresa organízase como soporte funcional ó centro operativo. A xerarquía adaptada ó modelo profesional é unha xerarquía capaz de anima-lo debate técnico do equipo productivo en diálogo cunha tecnoestructura reducida que non se consagra á estandarización dos procesos, senón á interacción co entorno" Laville, p. 25.

Podemos comparar a empresa racionalizadora coa empresa comunidade de orixe e coa empresa de tipo profesional. "A participación ten como obxectivo fundamental dinamiza-la cooperación no seo da empresa entre os diversos grupos socio-profesionais e os diversos estratos xerárquicos en torno a problemas técnicos... Non poidendo ser imposta, esta cooperación aceptada apela á construción de comunidades productivas (...) A comunidade productiva designa o nexo social creado en torno á técnica e ó produto nunha entidade social percibida polos seus membros como grupo de pertenza" Laville, p 23-24. "A empresa do modelo profesional xera culturas negociadoras, é dicir, culturas de recoñecemento mutuo e de aceptación das diferencias" Laville, p. 25. "No modelo profesional a empresa articula a sociedade -é dicir, a lóxica do interese- coa comunidade -é dicir, a lóxica da lealtade, da confianza-" idem, p. 26 ... "A adhesión está chamada a reemprazar tendencialmente o control xerárquico, considerado inoperante pola natureza das capacidades a mobilizar" 30. Isto mesmo podémolo tamén comparar coa inclusión dos GAD nas grandes organizacións empresariais [HICKS, R. e BONE, D., *Grupos de traballo autodirixidos, Grupo editorial iberoamericana, México, 1992*: GAD (Grupos Auto Dirixidos), Grupo de traballo que se desenvolve con varios graos de autonomía e sen un xerente visible. Teñen que render contas a alguén. Os GAD diferéncianse dos círculos de calidade: "Nos círculos de calidade os empregados analizan e solucionan os problemas da organización, están ben adestrados para traballar en grupo e solucionar problemas; pero teñen pouco poder máis alá de atrae-la atención sobre os problemas e facer suxerencias de cambios" 6.

3.^a **RAZÓN: SOCIO-POLÍTICA (apoio legal):** o fomento de fórmulas de a) Capitalismo popular; b) Apoio ás privatizacións; c) Estabilidade social e económica. Reduci-lo conflito social e xerar relacións menos problemáticas; d) Re/equilibrio político: desemprego - implicación dos traballadores. Exemplo: "o goberno Thatcher estimulou a propiedade individual dos traballadores dentro das medidas xerais de privatización como un medio de amplia-la propiedade do capital e de promove-lo capitalismo popular" Uvalic, páx. 96-70. Tamén a lexislación francesa de 1959, 1960, 1967, 1990. Para a estabilidade, mantense a hipótese de Weitzman: "Se o reparto de beneficios substitúe á remuneración fixa, a empresa que o adopte despedirá menos cando a demanda diminúa".

4.^a **RAZÓN: DIMINUÍ-LOS INCENTIVOS Ó OPORTUNISMO EMPRESARIAL.** Identifica 4 incentivos para os directivos distorsionaren a organización do traballo afastándoa do beneficio máximo: OPORTUNISMO DE APROPIÁRENSE DO ÉXITO (dano á organización e desincentivo á formación e iniciativa dos traballadores). OPORTUNISMO DO HORIZONTE TEMPORAL; OPORTUNISMO POLO FLUXO DE INFORMACIÓN (proporcionar un fluxo de información menor có óptimo); OPORTUNISMO DO ACAPARAMENTO DE AUTORIDADE.

A evidencia dos resultados non soe ser moi clara. Razóns desta ambigüidade dos resultados: "A análise dunha mostra de cooperativas de traballo revelounos que un certo número delas organizan o traballo dunha forma tradicional. A remuneración non ten en conta sempre a cualificación, a subcontratación, a precariedade da formación, a acapación de coñecementos por parte de algúns individuos, a presenza case constante dun asesor, a organización tayloriana da produción, a compartimentación dos departamentos de produción e as actitudes autoritarias dos contramestres, son fenómenos organizativos observados nalgúñas cooperativas de traballo" (Comeau e Levesgue) 88. "Estudios recentes mostran que a incidencia do estrés é máis alta entre os traballadores que consideran que teñen pouco control sobre o seu traballo"... "a falta de control sobre o propio traballo é a causa máis alta do estrés laboral, o que reduce a produtividade e provoca máis movementos de persoal, absentismo e enfermidades do que previamente se supoñía. A medida que os traballos se tornan máis complexos, pode ser necesario un maior control sobre o propio traballo para reduci-lo estrés -outra fonte de vínculos entre DPTs e produtividade- e para estimula-la formación efectiva. Polo contrario, au-

mentar los niveles de participación requeridos dos traballadores, por exemplo a través de equipos, sen acompañalos dunha auténtica autoridade, formación e outros recursos, probablemente aumente o nivel de estrés. Esta é outra razón pola que crear simplemente equipos dentro das empresas, sen proporcionar DPTs reais, non resulta probablemente tan productivo como cando existen DPTs cribles" Smith, 102. Sen embargo, anque moitos directivos topan os DPTs vantaxosos para a empresa e os traballadores, son moitos menos os que os ven vantaxosos para os propios directivos "medo dos supervisores a perderen o seu estatus e o seu poder dentro do lugar de traballo" 102. O artigo de Smith, dispois dun estado da cuestión sobre os DPTs na Alemaña, termina: "Aínda que queda moito por investigar, os resultados deste traballo apoian firmemente a participación significativa dos traballadores no proceso de toma de decisións, estipulada en forma de dereitos específicos incentivados a través de políticas públicas pero que poderían ser deseñados e postos en práctica a nivel da empresa, incluíndo especificamente aqueles que afectan ás oportunidades de formación dos traballadores" Smith, 118.

Por fin, outros tres traballos reférense á economía española e vasca, e os seus autores son sistemáticamente coñecidos polos lectores desta publicación, polo que non faremos ningún baleirado: **José BAREA e José Luís MONZÓN, "La economía social desde una perspectiva española", Ekonomiaz, nº 33, 1995; páx. 140-153, BAKAIKOA, ERRASTI e MENDIZABAL, "Aproximación a la economía social en Euskal Herria. Presente y retos de futuro", idem id, páx. 154-183; e por fin, Antxon PÉREZ DE CALLEJA, "Propiedad y participación. El caso del grupo Mondragón", idem id., páx. 184-187.**

No futuro presentaremos unha continuación deste baleirado de documentación sobre un conxunto de temas sobre os que se pode propoñer unha unidade profunda, pero que se atopan moi dispersos en documentación e publicacións. Entendo que constitúen liñamentos fundamentais para o futuro da economía cooperativa, e tamén, ¿por que non?, para axudar a construímos unha axenda do que poderíamos chamar, como reto, teoría económica da cooperación correspondente ás actuais tendencias.