

EL MERCADO, LA PROPIEDAD Y EL CONTROL *

ROBIN MURRAY

Por muchos años se definió al capitalismo en términos de dos componentes esenciales: propiedad privada sobre los medios de producción y existencia de trabajo asalariado. Estas condiciones son el origen de la plusvalía que se transforma en capital en manos de los capitalistas. De aquí surgió la definición de socialismo como un sistema que expropia a los capitalistas y convierte a los medios de producción en propiedad social. Ya el capital no se apropiaría más de la plusvalía para convertirla en ganancia. Ahora existiría un fondo social para satisfacer las necesidades sociales. El Partido Laboral, en la cláusula cuatro de su constitución de 1918, planteaba que el objetivo de éste sería: "Asegurar a los trabajadores manuales e intelectuales el fruto íntegro de su trabajo y la distribución equitativa, siempre y cuando fuera posible, sobre la base de la propiedad social de los medios de producción y el mejor sistema de administración popular y control de cada industria y servicio". Aquí, el acento estaba en la distribución. Otros pusieron más énfasis en el uso del excedente para atender las necesidades que surgen de la inversión más que en las ganancias. Pero el enfoque principal era el mismo. La gran diferencia radicaba en el concepto de propiedad social. Como dijera Tawney: "Si el problema de la propiedad ha sido resuelto, el problema de la administración sigue sin resolverse". El control no pueden ejercerlo directamente todos y al mismo tiempo. El más justo sistema de administración y control popular que proclamaba el Partido Laboral era elocuente pero indefi-

* Traducción del inglés de Manuel Rodríguez Posse.

nido y, sin duda, mucho menos claro que el control privado capitalista. La tradición marxista predominante en aquella época resolvió el problema a través del concepto de partido de los trabajadores. Si existía un partido compuesto por trabajadores y representante de los intereses de la clase obrera, administraría los medios de producción en nombre de los productores.

Después de mucho batallar, el socialismo surgió como una simple ecuación: nacionalización más partido. Es una ecuación que aún hoy no está muy clara. Recuerdo a un colega relatándonos una discusión que había tenido con un militante de Yemen del Sur. Allí existe un partido revolucionario que controla al gobierno. Éste había nacionalizado los principales medios de producción por lo que, según el militante, su país era socialista. Una lógica similar aplicó el gobierno en Etiopía. Primero nacionalizaron las 150 compañías más importantes. Luego, bajo el liderazgo de Mengistu, formaron lo que bien puede llamarse un partido "postrevolucionario". Los dos elementos esenciales del socialismo estaban presentes.

Su simplicidad misma, y la ambigüedad le dan a la ecuación una fuerza sustancial, pero de la ambigüedad se derivaron dos problemas esenciales: en primer lugar está el problema, sumamente controvertido, de si el partido leninista representa adecuadamente los intereses de los productores. En segundo lugar, aun cuando los represente, o si algún otro sistema de administración popular lo hiciera, ¿tienen el Estado y los productores directos el poder sobre la economía sólo por la propiedad formal de los medios de producción? Es este segundo aspecto, relativamente dejado en el olvido, el que en principio quisiera discutir.

¿DIRECCIÓN MÁXIMA O SUBCONTRATACIÓN FUNCIONAL?

Regresemos a Etiopía. Las cincuenta compañías más importantes representaban aproximadamente el 80% de toda la producción industrial. Pero al ser analizadas inmediatamente después de la nacionalización, resultó que un tercio de ellas tenía pérdidas regulares. Estas compañías "perdedoras" eran de dos tipos. En el primer grupo estaban las exportadoras de productos primarios. Algunas de ellas habían declarado pérdidas durante treinta años, no obstante haberse expandido. Durante la investigación se descubrió que la mayoría estaba autofac-

turando sus exportaciones a sus asociados, en muchos casos sus filiales. Una vez nacionalizadas, surgió el abrumador problema de buscar asociados sustitutos. Como en Zambia se encontró cobre, la nacionalización no pudo lograr el control sobre una parte fundamental de la cadena internacional: los mercados en el exterior.

El segundo grupo de compañías “perdedoras” eran, y siempre lo habían sido, las compañías estatales, las creadoras de tecnología extranjera y las suministradoras de piezas de repuesto. Se descubrió que en tres casos las firmas que realizaron los estudios sobre factibilidad tenían conexiones con aquellas que les suministraban los equipos. En algunos casos, las máquinas suministradas eran sólo componentes aislados que no completaban el equipo en su totalidad. Las líneas de barcos etíopes, por ejemplo, se crearon sobre la base de un barco de desplazamiento rápido y otro de desplazamiento lento. Como el barco rápido siempre alcanzaba al lento, la programación de servicios regulares se hizo imposible. Había otros casos en que, aunque las máquinas eran vendidas como nuevas, en realidad eran de segunda mano y sufrían constantes descomposturas. A veces la planta era demasiado grande para el mercado etíope y trabajaba además con capacidad ociosa. En todos estos casos, la ganancia, si había alguna, era capitalizada y pasaba a manos de los suministradores de tecnología antes de que la planta siquiera comenzara a funcionar. Como en un conjuro, el negocio estaba hecho de antemano. La propiedad pública sobre los medios de producción era solamente una vía para que los suministradores de tecnologías desarrollaran su capital, con los préstamos garantizados y las pérdidas cubiertas por el Ethiopian Exchequer.

Un tercer grupo de compañías eran privadas y habían declarado modestas ganancias. Muchas de ellas compartían la dirección con el gobierno y en algunas éste tenía mayoría. Todas dependían de los suministradores de tecnología extranjera. En el caso de las compañías de refrescos el aspecto fundamental era el suministro de esencias (Coca Cola, Pepsi Cola y Canada Dry). En otras era hilaza sintética, patentes de productos medicinales o artículos diversos. Muchas tenían contratos de dirección con las firmas asociadas en el exterior. En cada caso, la parte de la dirección correspondiente al gobierno etíope dentro de la compañía —muchas veces en manos de ministros del presidente Haile Salassie— proporcionaba el peso político necesario y recibía las ganancias correspondientes. Pero en la mayoría de los casos las ganancias reales eran mucho más grandes y se obtenían por las varia-

ciones en los precios de los insumos o a consecuencia de la variable escala de pagos a los contratos de dirección. El contrato con la Coca-Cola, por ejemplo, especificaba que el costo de la esencia estaría dado por tasas que cambiarían de acuerdo con el nivel de ganancias. Para esta firma, la nacionalización no cambió su situación de dependencia económica respecto de las compañías. Lo que permitió fue la renegociación de los términos de la misma.

Lo que se desprende de estos ejemplos es que cualquier firma es parte de un circuito mucho más amplio de capital. Casi siempre habrá en dicho circuito un factor dominante que, de ser monopolizado, permitirá a los controladores el acceso al excedente de ganancias en general. Estas son las autoridades máximas de determinado sector: en la industria fílmica, los distribuidores; en la industria procesadora de alimentos, los vendedores al menudeo; en la automovilística, los patrocinadores; en la química, los controladores de patentes; en la industria de computación, los comerciantes internacionales. En general, con el desarrollo del capitalismo, el poder ha ido pasando de la producción fabril inmediata al control de la nueva tecnología y de los sistemas de distribución/mercado.

En algunos casos la firma dominante puede requerir la propiedad vertical de todo el circuito para controlar la calidad, asegurar los suministros o neutralizar rivales. Pero la propiedad acarrea problemas de reacción política, de control del trabajo y de incentivos de dirección. En consecuencia, se ha dado un peculiar desplazamiento de "control por propiedad" a "control por contrato". Muchas multinacionales productoras de artículos de primera necesidad han, según ellas, cedido terreno. Algunas han estimulado la producción agraria por contrato a baja escala en lugar de la agricultura de plantación. Otras han aceptado la nacionalización (no así la expropiación), de sus activos o bienes primarios o los han vendido a los interesados locales. Estas multinacionales han consolidado, en cambio, su posición en la esfera de suministro de tecnología de productos primarios, han avanzado en lo concerniente a sistemas de dirección en el mercado internacional o han creado sustitutos sintéticos que se producen más en las primeras fábricas a nivel mundial que en las tierras del tercer mundo.

En el caso de ventas al menudeo, el dominio se establece, por un lado, con el control de lugares claves (cadenas de cerveceras, red de supermercados, canales de televisión) y, por otro, con el dominio productivo de los sistemas computados de distribución y ventas. Los ven-

dores de ropa como Marks and Spencer, por ejemplo, obtienen la mayoría de sus artículos de fábricas de ropa inglesas independientes. Muchas de ellas dependen, en gran medida de los contratos con Marks and Spencer, son sometidas a procedimientos de control riguroso e inspecciones por parte de los vendedores y a cambio son recompensadas, igual que las grandes firmas etíopes, con un porcentaje determinado, satisfactorio pero no excesivo. Sainsbury's mantiene un sistema similar con los proveedores de alimentos, y sólo tiene una fábrica de producción directa, la planta procesadora de carne en Haverhill, Suffolk, creada porque ninguno de los productores existentes satisfacía los índices de higiene y calidad establecidos por Sainsbury's. En cuanto al resto, es tan grande el poder de compra de esta firma que muchos de sus proveedores independientes no tienen contratos a largo plazo, no que atienden sólo pedidos semanales y hasta diarios. Algunas cadenas de negocios al menudeo ni siquiera son propietarias de sus tiendas. Bobby Shop se ha desarrollado a través de la franquicia, donde cada concesionario está comprometido con los productos de Bobby Shop, con su organización y diseño. Benneton, la firma italiana de ropa, opera de forma similar.

Aquí el control depende de los sistemas y los nuevos nombres. Lo que alguna vez hiciera el mercado —la coordinación de muchos trabajos, muchos vendedores y muchos consumidores en un todo— se hace ahora directamente con el uso de computadoras. Sainsbury's ha codificado, por tienda y distrito, la información de ventas de sus 12 mil productos. Los detalles son enviados todos los días a la oficina principal después de la hora del cierre, lo que proporciona las bases para determinar las entregas de la noche y los pedidos para el día siguiente. De manera similar, la oficina principal de Benneton en el norte de Italia recibe información detallada de la venta de productos en sus 3 000 concesionarios europeos y envía los pedidos a los muchos mercados pequeños de ropa subcontratados. La subcontratación y la franquicia, que se están desarrollando rápidamente, son expresiones de la nueva era del capitalismo de "especialización flexible".

¿Qué podemos resumir de esta discusión? Primero, que la nacionalización le proporciona al gobierno control del terreno si se quiere, pero no la dirección máxima. Segundo, si el control puede monopolizarse en la parte fundamental del circuito, entonces se podrá ejercer control sobre el resto, esté o no ligado a la propiedad. Sin duda, el capital privado se ha ido retirando de la propiedad, reemplazando los

títulos formales por contratos, sistemas de inspección, especificaciones sobre diseño, etcétera. Los concesionarios y subcontratados se vuelven prisioneros de su propiedad. Tercero, en la mayoría de las industrias el circuito directo del capital es internacional y así también lo es, por tanto, el problema del control. Esto trae mayores problemas que ahora veremos.

INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL, NACIONALIZACIÓN DE BIENES

Hay una tensión entre la tendencia del capital a expandirse internacionalmente y el confinamiento nación/Estado a sus correspondientes límites geográficos. En ocasiones, las naciones/estados han tratado de expandirse, mediante la anexión o el colonialismo. O se han unido, como lo hicieron los estados provinciales de Italia y Alemania en el siglo XIX, o como lo hacen en cierta medida los países europeos occidentales a través de la Comunidad Económica Europea en nuestros días. Pero en general ha habido lo que podríamos llamar una "no coincidencia territorial" entre los más grandes capitales privados y sus países de origen, y esta tendencia ha aumentado en gran medida en el periodo de posguerra con la expansión, en número y diámetro, de las firmas multinacionales.

Allí donde un gobierno nacionaliza una multinacional con sede en su territorio, el control efectivo de toda la multinacional pasa a manos públicas. Así, los subsidiarios en el exterior de la British Leyland's quedaron bajo control del gobierno británico cuando la multinacional en este país pasó a ser dirigida por la National Enterprise Board. Pero cuando la compañía o planta es una subsidiaria, el caso es diferente. En los tiempos en que la producción subsidiaria internacional estaba destinada fundamentalmente al mercado nacional y la nación cubría sus gastos, la nacionalización aún entrañaba un control económico considerable. Por ello, a finales de los sesenta, la Ford UK era una red de producción integrada, con su propia capacidad motriz, sus plantas, fundiciones y demás. Hoy ya no es así. La Ford UK suministra motores diesel a la Ford Europe e importa motores de petróleo de Valencia. La Fiesta, radicada en Dagenham, usaba transmisores de Bardeaux, neumáticos de Genk, tableros de España y componentes de suspensión de la RFA. En estos momentos la nacionalización de Ford UK proporcionaría el control público de las instalaciones fabriles, una línea en-

samblada que necesitaría desesperadamente los insumos fundamentales de la Ford Europe, así como componentes que, fuera de las operaciones de producción y mercado de la Ford Europe, no tendrían ningún uso. Con una parte importante de la industria británica compuesta por plantas sucursales como ésta, la posibilidad de expandir el control social a través de la nacionalización se reduce en buena medida.

Un ejemplo lo constituye la Imperial Typewriters. El conglomerado norteamericano Litton Industries la absorbió y luego, la cerró. Los sindicatos, con una gran campaña de defensa, pidieron a Tony Benn, ministro de Industria por aquel entonces, que interviniera las plantas y las dirigiera. Se filtró, sin embargo, que la Litton había creado una máquina de escribir eléctrica para producirla en Alemania, superior en efectividad al viejo modelo de la Imperial. Sin la tecnología del nuevo modelo, y la red de mercado internacional que poseía la Litton, una intervención de la Imperial por parte del Estado hubiera significado asumir el control sobre lo que era casi un basurero industrial. La conclusión que se deriva no es que no se pueda restablecer el control público en estos sectores de plantas sucursales, sino que no se puede hacer mediante el “corto circuito” de nacionalizar las plantas sucursales. La respuesta podría ser apoyar la expansión de una firma radicada en Inglaterra (la British Leyland en el caso de la Ford) o —allí donde la producción original ya no exista— adoptar una estrategia para reconstruirla.

Un caso difícil lo es Kodak, la suministradora por excelencia de filmes en este país, que ha creado un estilo parecido al de la división europea del trabajo de la Ford. Nacionalizar las plantas de la Kodak en Harrow, Kirkby y Annersley significaría controlar sólo una parte de su capacidad de producción y nada más que una fracción de la cadena de mercado europeo. La Kodak ha empezado ella misma a “renacionalizarse”, concentrando parte de la producción europea en grandes fábricas radicadas en Estados Unidos, así como la nueva tecnología de imagen electrónica de la cual depende el futuro de la compañía. La Eastman Kodak redujo la capacidad de investigación y desarrollo de la Kodak Limited inglesa y de la Kodak Pathé en Francia y siguió la política de cierre de fábricas y reducción de personal. En respuesta, los sindicatos obreros pidieron al gobierno socialista que apoyara una fábrica radicada en Francia para competir con la Kodak. Pero al igual que en Inglaterra, ya no existía un productor netamente

nacional y las finanzas para crear la tecnología de imagen electrónica con capacidad competitiva eran considerables (la Eastman Kodak tiene un presupuesto anual para investigaciones superior a los 800 millones de dólares). Por tanto, los sindicatos adoptaron la estrategia de vincularse al nivel europeo (a través de la conferencia de los trabajadores europeos de la Kodak), para que sus fuerzas conjuntas obligaran a la Kodak a suministrar la nueva tecnología y la capacidad de investigación y desarrollo a sus plantas tradicionales en Europa.

Negociaciones colectivas de este tipo son una forma de control social. Necesitan del apoyo de los gobiernos nacionales, a través del uso del poder adquisitivo y de tarifas. Es posible, pues, estableciendo un paralelo, apreciar cómo podría lograrse una opción independiente factible. Pero en el intento de extender el control social sobre toda una compañía como la Kodak, la nacionalización de sus bienes en Inglaterra ni siquiera integró la lista de las opciones consideradas por los sindicatos.

Existe un aspecto contrario: una estrategia de sector público puede traer consigo expansión al exterior y necesidad de internacionalización. El problema surgió, en pequeña escala, con una de las inversiones respaldadas por la Greater London Enterprise Board (GLEB). Ésta había financiado el diseño de una bicicleta eléctrica. Se probó el prototipo y se declaró como líder del mercado por apreciación independiente. Sin embargo, a la hora de producirla se descubrió que no quedaba en Inglaterra ninguna firma que produjera armazones. Se negoció un acuerdo con una fábrica italiana para que las hicieran durante dos años y entrenaran fuerza laboral en Londres y así poder abrir una nueva fábrica en Southwark. GLEB daría un financiamiento. No obstante, surgió el problema de la legitimidad de usar el dinero inglés para financiar una industria italiana y al final no se llevó a cabo el proyecto. Algo similar, a mayor escala, sucedió con la National Enterprise Ford. Se frenó su proyecto para reimponer la presencia inglesa en un sector de ingeniería cuando se descubrió que se requería de una intervención de la NEB en una compañía estadounidense. Esto fue por falta de visión. Si el control público implica inversiones foráneas, pues entonces deben ser los fondos públicos los que se utilicen para este propósito. En muchos sectores industriales la nacionalización trae consigo una necesidad de internacionalización.

NACIONALIZACIÓN, ACUMULACIÓN Y MERCADO

Hasta ahora he hablado de las limitaciones al desarrollo de la industria de propiedad pública partiendo del hecho de que los elementos claves para el control están en todas partes. Ninguna firma es una isla en sí misma. A las firmas públicas las pueden controlar con efectividad los monopolios privados. Pero si dejáramos de lado, por un momento, el poder del monopolio exterior, cabría preguntarnos hasta qué punto el propio mercado por sí mismo actúa como una restricción. Empecemos por recordar los comentarios de Marx acerca de los capitalistas y el mercado. Los capitalistas actúan para controlar el trabajo, acelerar la producción, rebajar los salarios, no porque sean opresores por naturaleza, sino porque la competencia y las leyes de la acumulación imponen disciplina a aquellos que no actúan de acuerdo con sus reglas. Mientras la empresa pública opere dentro del mercado, está sujeta a las mismas presiones, y siempre tendrá una tendencia al capitalismo de Estado.

Dicho esto, sin embargo, una descripción tan general no subraya las contradicciones que surgen en la forma de actuar del mercado y de la acumulación de capital. Es en el contexto de estas contradicciones donde se ha llevado a cabo gran parte del debate sobre la nacionalización. Desde el comienzo del capitalismo, hay una contradicción entre el mercado, por un lado, y la organización capitalista planificada, por el otro. Existe una vieja tradición que ve al capitalismo como el mercado y al socialismo como el plan. Pero en realidad es imposible comprender el progreso del capitalismo sin reconocer la existencia tanto del mercado como del plan y las contradicciones entre ambos. En la medida en que las firmas se hagan más grandes y crezcan las áreas de planificación directa del trabajo, irá aumentando constantemente la interrogante sobre la suficiencia del mercado. Los propios capitalistas serán los primeros en plantearla.

La importancia de lo planteado se puede ver de la siguiente manera: en el mercado se encuentran las fuerzas que promueven la acumulación de capital. Una de sus principales funciones —rara vez mencionada en los tradicionales libros de texto de economía— es imponer disciplina en el trabajo. Si el trabajo en una firma se sale de la línea de sus competidores la firma decae al igual que su fuerza de trabajo. Uno de los fines explícitos de la política monetaria en Inglaterra era debilitar el trabajo mediante el uso del mercado. El mismo fin está

detrás de muchas autoridades locales de privatización. Pero el mercado también impone disciplina a los capitalistas como individuos: promueve la campaña para los incrementos de la productividad, alienta la reestructuración, desacredita las demandas ficticias que no compaginen con los valores reales en la producción. Todos estos son factores que permiten a la acumulación de capital salir adelante.

Al mismo tiempo, el mercado puede resultar disfuncional para la acumulación. Puede imponer sanciones de corto plazo a proyectos cuya competencia sólo permitirá lograrlos a largo plazo. Como tal, esto favorecerá al capital dinero sobre el capital industrial, socavando así la esencia misma de la actuación continua del capital dinero. Puede ser incapaz de registrar costos sociales que significan un costo real al capital en general (algunas formas de contaminación, por ejemplo, o congestión en ciudades) o beneficios colectivos como la capacitación de la fuerza de trabajo. Algunos de estos factores están reapareciendo ahora en el propio sector público como resultado de la política gubernamental de liberalización y privatización. Se está realizando una inversión a largo plazo (en los ferrocarriles y el metro de Londres, por ejemplo), como son reparaciones e inversión en mantenimiento, pues la cuenta actual no refleja adecuadamente la situación exacta del capital total.

Muchos de los argumentos tradicionales para la intervención estatal y la nacionalización en Inglaterra deben verse como indicadores de las fallas del mercado desde el punto de vista de la acumulación de capital. Con esta manera de pensar, los principales objetivos han sido: *a)* poner en práctica la reestructuración; *b)* evitar el abuso privado del poder monopolista, donde a una simple empresa se le ve como la medida más eficiente de unidad; *c)* asegurar la estabilidad macroeconómica a través del control directo de los principales gastos de las industrias, y *d)* suministrar servicios —especialmente de transporte— que son eficientes desde el punto de vista costo-beneficio social, pero que registran pérdidas en las hojas de balance. Estos argumentos apuntalaron la conciencia de nacionalización del Partido Laboral en los años treinta y los cuarenta, reflejado, por ejemplo en el trabajo *Socialismo práctico en Inglaterra* (1935) de Dalton y en los trabajos keynesianos de Fabian, Durbin y Douglas Kay. El propio Keynes, un liberal en política y economía, consideró necesario el control del Estado si la economía privada no respondía a las medidas monetarias y fiscales por él propuestas. También debe recordarse que el programa

de nacionalización del Partido Laboral, entre 1945 y 1951, se basó en los informes de las comisiones de investigación creadas por gobiernos no laboristas: McGowan en electricidad, Heyworth en gas, Reid en carbón.

Cuando la nacionalización se realizó por estas razones, el pudo haber tenido conflictos con el mercado en el corto, pero no en largo plazo. La reestructuración de la industria, mediante la Corporación de Reorganización Industrial en los años sesenta tenía la intención de darle poder competitivo a las firmas. El objetivo de las medidas keynesianas llevadas a cabo a través de las industrias públicas era, ante todo, hacerlas más fuertes y no más débiles, especialmente en la confrontación con la competencia extranjera. Con la excepción del transporte público, que dependía siempre del subsidio, el mercado no era un impedimento a largo plazo para las industrias nacionalizadas, interesadas en modificarlo.

El conflicto potencial es mucho más agudo cuando la propiedad pública se utiliza para lograr fines que se contraponen a la acumulación de capital. En la formulación de la cláusula cuatro del Partido Laboral, el principal punto de la propiedad pública era el reclamo de los productores directos de la ganancia que se apropiaban los capitalistas. El aumento de salarios a expensas de la ganancia en las industrias nacionalizadas tendría un efecto de redistribución, al igual que el mejoramiento de las condiciones de trabajo. Indudablemente existe toda una gama de medidas para el mejoramiento del trabajo y el mercado, que los socialistas han considerado metas principales de la propiedad pública: desde la planificación fabril y la democracia en la industria hasta las oportunidades iguales, la mayor flexibilidad del horario laboral y el principio de que el hombre ha de ser el centro del desarrollo tecnológico. Estas medidas constituían el núcleo de la estrategia de la GLC para la propiedad pública, enfocadas como propósitos sociales, aunque sería mejor llamarlas medidas económicas antimercado.

Existen también poderosas razones de consumo para el establecimiento de la propiedad pública: para evitar la sobreventa de bebida (razón por la cual Lloyd George nacionalizó las cerveceras Carlisle en 1919), para asegurar la variedad de producción (como en el caso de las transmisiones) o la calidad del producto (como en las fábricas de producción directa), o para garantizar los servicios a aquellos que no pueden hacerlo por sí mismas. Esta última razón es la pie-

dra angular del National Health Service, que tanto diferencia al proyecto de Nye Bevan de la nacionalización de las instalaciones. Sin embargo, aun con las instalaciones podemos ver funcionando el principio del consumidor —teléfonos públicos, servicios de camiones, leche, agua, y comidas escolares gratuitas. Teníamos por costumbre dar por descontado muchas de estas formas de subsidios, hasta que el actual gobierno subrayó su existencia y su vulnerabilidad.

Ya sea por razones de mejoramiento de las condiciones de trabajo o incremento del bienestar de los consumidores, estas políticas entran en conflicto con el mercado y con los requerimientos de la acumulación. Existen argumentos —reflejados en el cuadro-sumario que presento en este trabajo— en el sentido de que las medidas “sociales” en realidad ayudan, a largo plazo, a la acumulación. De ahí que todas ellas: mejoras en la calificación y las condiciones de trabajo, salarios más altos, mayor igualdad para mujeres y personas de color, más empleos y mayor democracia industrial, estén sustentadas en el objetivo de mejorar la productividad y las condiciones de los trabajadores. Esta posibilidad la reflejé con signos de interrogación en el cuadro 1. Pero, independientemente de los efectos objetivos a largo plazo, el capital se opone fervientemente a estas medidas por razones ideológicas, sobre todo cuando ponen en peligro la autoridad de dirección en los centros de trabajo. Esta fue una experiencia continua en la GLC. El aspecto de la política económica de la GLC de más antagonismo con las firmas privadas fue el uso del poder adquisitivo del consejo para promover mayor igualdad para mujeres y negros y para la introducción de la planificación en las empresas como condición para los préstamos de GLEB.

Lo importante aquí es que el mercado actuó como un impedimento continuo para la GLEB en su búsqueda de políticas sociales, así como también en los proyectos de reestructuración a largo plazo. Si en términos de cuentas de mercado una empresa de propiedad pública muestra pérdidas estará sujeta a ataques. El ataque puede ser económico a través de la competencia en el mercado, en cuyo caso tendrá que haber transferencia de recursos públicos para cubrir las pérdidas. Pero habrá también un gran ataque político y lo más difícil será demostrar que la pérdida está justificada en términos de acumulación de capital a largo plazo.

La relación entre una empresa social y el mercado debe ser el centro del pensamiento político estratégico acerca del sector público. Se

CUADRO I

<i>Razones para la propiedad social</i>	<i>Mejora la competitividad en el mercado</i>		<i>Empeora la competitividad en el mercado. Da pérdida</i>	
	<i>Corto plazo</i>	<i>Largo plazo</i>	<i>Corto plazo</i>	<i>Largo plazo</i>
Racionalización y reestructuración		X	X	
Control del poder monopolista		no aplicable		
Planificación macroeco- nómica y estabilización	nacionalmente neutral			
Costos/beneficios sociales			X	X
Inversiones a largo plazo		X		
Mejoramiento de salarios y procesos de trabajo, horarios de trabajo fle- xible, capacitación		?	X	?
Ampliación del control democrático dentro del centro de trabajo		?	X	?
Aumento de las igualdades	?	X		
Suministros de servicios por necesidades			X	X
Aseguramiento de varie- dad y producción para las demandas minori- tarias			X	X
Conservación de plantas e industrias no renta- bles por razones estra- tégicas o sociales			X	X

hace más evidente en aquellas empresas de propiedad pública que compiten directamente con firmas privadas. Aquí la pérdida y el subsidio se verán claramente. En el caso de suministradores directos, las disparidades con los costos del sector privado aparecerán como tendencia a precios excesivos y entonces se deberá insistir en establecer condiciones similares de trabajo en las firmas de contratación privadas, como lo han hecho algunas juntas locales a través de una cláusula para salarios justos. Algunas industrias están más alejadas del mercado —como la educación y la electricidad— pero también éstas tendrán que enfrentar ataques derivados de las valoraciones de sus resultados a precio de mercado. Ni las economías socialistas que se han aislado del mercado mundial escapan a las comparaciones. Las fuerzas políticas internas discuten la conveniencia de importar mercancías mundiales baratas para así lograr que se les dé un uso más productivo a las reservas nacionales. Todos los países socialistas están constantemente presionados por los precios del mercado mundial. Tal y como la contradicción entre el mercado y la planificación capitalista es fundamental para la comprensión de la dinámica del capitalismo, la contradicción entre mercado capitalista y planificación socialista es esencial para la comprensión de las economías posrevolucionarias.

Mi planteamiento es que el mercado actúa como un freno constante en el sector público, creando impresiones que han de adoptarse según su criterio. Las presiones son directas si la industria tiene que competir con firmas privadas, e ideológicas y políticas si es una competencia aislada. Las firmas de propiedad pública —aun aquellas que sólo buscan el mejoramiento de la acumulación a largo plazo— se verán ellas mismas actuando “en y contra el mercado”. Que estas presiones pueden descomponer la base de las industrias nacionalizadas, está hoy más claro que nunca. El cambio de propiedad de manos públicas a privadas ha atraído la mayor atención. Pero son las políticas de liberalización del sector —el enfoque de los criterios de mercado— las que han tenido efectos de mayor alcance. La liberalización ha sido la sustancia, la privatización la forma.

LA PROPIEDAD Y EL CONTROL: POLÍTICA Y PRÁCTICA

En la ecuación tradicional, la nacionalización cambia la propiedad del “barco” del Estado y el partido traza el “rumbo”. Pero si bien el poder que da la nacionalización es restringido, el establecimiento del

rumbo y la navegación del barco son igualmente problemáticos. Un lado del problema es hasta qué punto la dirección del partido representa adecuadamente los intereses de los productores. Es un problema de la democracia socialista y sólo me limitaré a señalarlo. Pero existe otro lado. Supongamos que hay una estructura democrática en el partido que elabora la estrategia global para el sector público. ¿Entonces qué? La dirección puede fijar el rumbo y dar las orientaciones, pero ¿quién ha de poner todo esto en práctica?

Es interesante que el mismo problema haya surgido en el capital privado. Lleva ya cincuenta años el debate sobre el conflicto entre propiedad privada y control de dirección en las modernas corporaciones. Se planteó que los gerentes, aparte de la elevación máxima de las ganancias, tenían muchas otras ambiciones: crecimiento, nuevos productos, vida cómoda, poder, una oficina principal cerca del golfo. También poseían poder efectivo, equiparable al de los accionistas. Pero lo que los protagonistas del capitalismo directivo no reconocieron fue que estos gerentes y directores están sujetos, como los capitalistas de Marx, a las leyes de la acumulación de capital. En los años setenta, en la medida en que la tasa de ganancia descendía y se agudizaba la crisis, presenciamos cómo, una tras otra, las grandes corporaciones reemplazaban por contadores a sus ejecutivos de dirección que buscaban ante todo el crecimiento. La ley del valor quedó bien representada en las oficinas directivas.

Si la tensión entre la propiedad y el control de la empresa en el sector privado está controlada por el mercado, en el sector público este problema se da en forma contraria. En lugar de accionistas privados interesados en seguir al mercado tenemos una política estatal que va en contra de los cimientos de éste. ¿Cómo entonces puede un gobierno progresista asegurarse de que los administradores estatales pongan en práctica sus políticas? ¿Qué instrumentos de control existen aquí? Los conceptos convencionales empleados para enfrentar este problema son: *a*) la distinción entre estrategia y puesta en práctica; *b*) la tradición de administración neutral, y *c*) la creación de métodos de contabilidad que funcionan como si fueran el mercado. Todos estos conceptos son inadecuados, y constituyen la esencia del conflicto de la propiedad social con los criterios del mercado.

Tómese primero el problema de la estrategia y la puesta en práctica. La distinción implica una apreciación mecánica del mundo. Presupone la posibilidad de detallar un determinado esbozo de plan y re-

solver el problema puramente técnico de su puesta en práctica. Un ministro decide que se construya una carretera por todo el centro de Londres, los planificadores trazan la ruta, los ingenieros civiles construyen la carretera y el ministro se ocupa de los problemas políticos. La planificación económica no es así. Es un problema de ajustar la estrategia a la luz de la práctica, de valorar todas las posibilidades tanto económicas como políticas para el avance del proyecto, según se vaya ejecutando. Como dijera Henry Ford, el conocimiento positivo se adquiere sólo a través de la experiencia negativa, aprendiendo de los errores. Toda idea de establecer al principio una estrategia detallada para los nuevos proyectos es irreal. En la creación de empresas públicas socialistas es siempre, en este sentido, un nuevo proyecto.

De ser este el caso, debe existir por tanto una interacción constante entre la estrategia y la práctica, y las personas involucradas deben estar a tono con los objetivos y la imaginación de los políticos. Lo que sucede sin embargo es que, militancia política aparte, los involucrados dicen que un determinado plan de acción resulta imposible o crear ellos un plan de acción detallado que no abarca la política general del momento. No es una cuestión de analizar el mundo sino de cambiarlo, de creatividad e innovación y de probar en la práctica al mundo material para ver hasta dónde rinde. Los políticos, no importa qué tan democrática sea su elección, deben ser parte de este proceso. Pero se requiere de tanto tiempo de trabajo que la tarea no se puede limitar sólo a su acción. Es necesaria una agrupación amplia.

Esto conduce al análisis de la administración neutral. Ya sugerí que los administradores pueden no compartir la imaginación socialista. En muchos casos se oponen abiertamente a ella. Una administración no puede ser neutral en términos clasistas. Existen relaciones de clase dentro del Estado representadas por niveles de salario, jerarquías, procesos de trabajo, calificaciones, relaciones con respecto a la propiedad y la ganancia en el mundo del capital privado, etcétera. Ahí donde los objetivos de la práctica estatal sean mejorar el funcionamiento del mercado y la acumulación de capital puede que no haya contradicciones entre los administradores antiguos y la amplia ofensiva política. Pero cuando el objetivo de la propiedad social es cambiar las relaciones sociales entonces sí hay una contradicción inherente al sistema.

La experiencia de la GLC tuvo evidencias cotidianas al respecto. Algunos antiguos administradores calificaron de imposible, irrelevante e indeseable la estrategia económica para la administración del Partido

Laboral. Hicieron todo lo posible por evitar su puesta en práctica, sustituyéndola por una política alternativa creada por ellos y que, en su opinión, estaba más acorde con los intereses de los ciudadanos de Londres. Uno de los principales ejecutivos de la GLEB buscó afanosamente alejarla de la política del manifiesto laboral, hacia lo que calificaban de una opción más factible de desarrollo de la propiedad y apoyo a las pequeñas firmas. Los antiguos funcionarios de la London Transport trataron por todos los medios de reducir las labores, cerrar las fábricas de mantenimiento y oponerse a las movilizaciones sindicales a pesar de que esto era directamente opuesto a la política del consejo. Se enfrentaron a los políticos para que no se hicieran nuevos nombramientos en la junta y se lanzaron a una estrategia de operación personal tanto en los ferrocarriles subterráneos como en los camiones. En todos los casos no fue sólo el que los administradores neutrales no compartieran la imaginación socialista. Ellos contestaron con una visión de mercado propia, pero siempre en nombre de lo practicable.

DIRECCIÓN SOCIALISTA

Lo anterior nos pone frente al problema de la dirección socialista. No debemos subestimar la necesidad de habilidad de la dirección, sea en la lectura de cuentas o signos de un mercado, en la creación y puesta en práctica de estrategias o en la vigorización interna de una organización. Estas capacidades o habilidades no solamente las poseen los gerentes profesionales. Algunos políticos y muchos sindicalistas tienen algunas de ellas, pero muy pocos, si acaso las poseen todas. En el funcionamiento de una gran industria nacionalizada o de una agencia industrial intervencionista, la escasez de gerentes progresistas es uno de los impedimentos más serios para la extensión de la economía socialista. Una de las debilidades de los regímenes posrevolucionarios ha sido el depender de gerentes políticamente hostiles y de multinacionales para el manejo de la gran industria.

Existe otro criterio que da menos significación a las capacidades y políticas de los viejos administradores y busca en su lugar la creación de medidas de contabilidad para disciplinarlos. Una forma de disciplina es la de las finanzas. En los servicios no comerciales hay una disciplina basada en los costos que influye en la burocracia para que se preocupe más por los gastos que por los rendimientos. El balance se

hace no entre costos y beneficios, sino entre lo presupuestado y los costos reales. Este criterio fomenta una organización aislada en contra de los consumidores, reproduce formas capitalistas de relación entre dirección estatal y fuerza de trabajo y desaprueba el riesgo. Sale adelante evitando los errores y produciendo sólo lo seguro. Es más difícil obtener grandes logros o enfrentar riesgos y, por tanto, no se valoran demasiado estos aspectos.

Existen, por supuesto, intentos para medir los rendimientos y contraponer el desempeño con los logros. Se pueden crear mediciones físicas (la cantidad de trenes con retraso, la cantidad de tiempo que la gente demora en una fila para obtener un boleto, etc.). Pero estas medidas son objeto en sí mismas del regateo y las políticas internas. A los departamentos favorecidos se les asignan las metas fáciles, las medidas de rendimiento son restringidas y los déficit justificados. Nadie soporta el mismo peso, como las incontrovertibles cuentas de ingreso privado de una corporación industrial.

Este aspecto ha preocupado a la discusión no socialista de las industrias nacionalizadas. ¿Cómo pueden ser evaluadas estas industrias y servicios? Una interesante y reciente discusión al respecto ha sido publicada por A. J. Harrison, ex consejero económico del Departamento para el Medio Ambiente y luego editor del *Public Money*. Harrison reprocha a otro economista del sector público, Christopher Foster, con experiencia en el Ministerio de Transporte a finales de los años sesenta y luego en consultoría privada, la convicción de que la evaluación externa fue necesariamente limitada. Harrison —evidentemente hablando también por experiencia— destaca que los departamentos del gobierno carecen de habilidad para un seguimiento profundo de las industrias nacionalizadas. Otros seguimientos externos no hacen mucho más. “La opinión, hasta la misma opinión pública experta, está mal informada, igualmente el Parlamento; las juntas de consumidores son impotentes; la comisión (auditora) aunque útil es esporádica y no aplica sanciones”. Mayores recursos y pericia para los evaluadores sería una respuesta. Harrison y Foster están a favor de la revisión interna, y de tener al sector público suministrando información más destacada que la que el gobierno o los departamentos estén dispuestos a dar. Harrison pide una mayor información pública y más proposiciones para la junta principal y de ministros, así como que las conjeturas que se deriven de los informes se conviertan en planteamientos precisos.

Lo impactante de esta discusión es que no hay respuesta para las

industrias nacionalizadas que trabajan con líneas convencionales. Harrison reconoce que la determinación interna de los objetivos está sujeta al propio interés público de no definir objetivos porque puedan ser criticados. No obstante, argumenta que las industrias deben ser las que lo hagan puesto que, a diferencia del gobierno o los ministros, ellas conocen el tipo de objetivos que son importantes. Esto es simplemente restablecer el problema de propiedad y control, donde el gobierno tiene el poder formal y los directores o gerentes tienen el conocimiento detallado y el manejo de la industria. Sería más problemático pedir a la industria nacionalizada que siguiera los patrones socialistas para los obreros y consumidores, en vez de seguir los lineamientos del costo real.

Mi conclusión es que ninguna de las explicaciones tradicionales sobre cómo se pone en práctica la política socialista llega al centro del problema. Los administradores del sector público, y los lineamientos por los que se rigen actualmente, constituyen una fuerza interna que empuja a las industrias nacionalizadas en dirección del capitalismo de Estado. Detrás de la forma de propiedad social encontramos frecuentemente una sustancia muy diferente: la que está fraccionada, por un lado, por el poder monopolista privado y, por otro lado, por el mercado. Esto no quiere decir que no se puedan resistir, contraponer y sobrepasar tanto las presiones internas como las externas, sólo que no podemos separar la sustancia de la forma. Cabría preguntarle al militante que estaba tan confiado acerca del carácter socialista de la economía de Yemen del Sur qué pasaba en las industrias nacionalizadas. ¿Eran diferentes en algún aspecto significativo de aquellas mismas industrias cuando estaban en manos privadas?

LA PROPIEDAD PÚBLICA EN CRISIS

El sector público en Inglaterra está ahora en crisis aguda. Ha sido atacado y desmembrado por una política radical y sostenida de privatización. Hasta finales de los años setenta se creía en una especie de efecto de trinquete en el sector público. Las instalaciones nacionales, una vez públicas, permanecerían así, por las mismas razones que se hicieron públicas por primera vez: coordinación nacional de las economías y necesidad de control público sobre los monopolios resultantes. Sin embargo, ahora están siendo desmembradas, quebrantadas y vendidas.

En parte, esta campaña de privatización refleja más la crisis general de la economía privada que cualquier otras deficiencias en la esfera pública. Con tasas de ganancias decrecientes y estrechos campos de inversión, la apertura del sector público ha proporcionado un puerto seguro para el capital dinero. Es también parte de la estrategia monetarista para restaurar sus ganancias a expensas del trabajo. La fragmentación del sector público y su subordinación a la disciplina del mercado han sido explícitamente demandadas por economistas y organizaciones de negocios, como el Instituto de Directores, para quebrantar el poder de los sindicatos del sector público.

Pero el ataque resultante ha revelado una crisis dentro del mismo sector público. Con la excepción del servicio médico, y a pesar de los esfuerzos defensivos de los sindicatos, no ha existido una amplia resistencia popular a la privatización. Sin duda, con la divisa de temas compartidos, el gobierno conservador ha ampliado el apoyo al programa que llama "capitalismo popular". Está tan confiado que ya los ministros eliminan la nacionalización del orden del día político y hacen retroceder permanentemente las fronteras del Estado.

No debemos sobrevalorar la fuerza de esta tendencia privatizadora. Las razones materiales de la propiedad pública están todavía presentes. Un recorte en el transporte público aumenta la congestión. La escasez de inversión en la industria del agua lleva a un colapso en el sistema de alcantarillado. Las guerras por los recortes de precios en las rutas de los camiones casi ha acabado con los competidores y preparó el camino para la restauración del monopolio privado.

Al mismo tiempo no debemos subestimar la tradicional concepción socialista de sector público. Señalé los problemas con esta tradición al principio del trabajo, pero todavía está firmemente enraizada en el movimiento laboral británico de derecha a izquierda. Su forma más evidente es la corporación pública morrisoniana. Herbert Morrison introdujo esta idea cuando fue ministro de transporte del gobierno laborista de 1929 a 1931. A los administradores se les dejaría administrar según los lineamientos trazados por los políticos. Ernest Bevin pidió que hubiera al menos representantes de los transportistas en estas directivas públicas, pero Morrison se resistió y para 1935 su idea convenció al Partido Laboral y a la TUC. El modelo para las industrias nacionalizadas formado por el gobierno de Attlee después de la guerra está ahora en crisis en los años ochenta. Por un lado, las corporaciones morrisonianas han sido criticadas en cuanto a la eficiencia de su direc-

ción en los términos restringidos del capitalismo. Por otro lado, los trabajadores y los consumidores han percibido a estas industrias como si fueran capitalistas. La coalición para la ayuda a la propiedad social de los años cuarenta, se disipó como resultado de la experiencia en la práctica de la corporación Morrison.

Algunos han argumentado que la izquierda debería aceptar la derrota del proyecto de propiedad pública porque es evidentemente impopular. Pero el que haya yo dicho que la nacionalización da al gobierno poderes estrictamente limitados, no significa que la propiedad pública no sea todavía un paso necesario para la economía social. El caso de la propiedad pública sigue siendo tan fuerte como siempre. Sector tras sector, el capital privado se ha mostrado incapaz de reestructurarse. En la economía, en términos generales, existen grandes barreras entre diferentes sectores a los que el mercado deteriora aún más. Pienso en las reacciones entre las finanzas y la industria, entre la tecnología militar y la difusión civil, o entre las plantas sucursales y la más amplia economía. Estos son los argumentos para la reestructuración industrial y la planificación macroeconómica que constituyeron la esencia de la nacionalización hace cincuenta años.

LA RELACIONES SOCIALES DEL SOCIALISMO

Pero ha surgido un argumento aún más fuerte. Sólo se tienen que leer unas pocas páginas escritas por economistas socialistas de los años treinta —marxistas o fabianistas— para sentir la magnitud del cambio operado en el pensamiento socialista de hoy. La experiencia de los movimientos guerrilleros, de una variedad de experimentos posrevolucionarios, del movimiento femenino, del movimiento negro y toda una multitud de campañas locales progresistas, todo ha contribuido a un cambio en la forma de enfocar las relaciones sociales del socialismo. En economía ha significado una preocupación por la naturaleza del trabajo, por la división entre trabajo manual e intelectual, por el problema del horario de trabajo y el conflicto entre tiempo capital y jornada laboral (tener niños, recogerlos de la escuela, tener tiempo para reuniones o clases, el autocontrol del horario de trabajo en lugar de las presiones, etc.). Significa una preocupación por diferentes segmentos de la clase trabajadora, tanto la capacitada como la no capacitada, mujeres, negros, oficinistas y obreros. También incluye una preocupa-

ción por el uso de los valores de la producción y por la diversidad de la necesidad —por el ahorro de energía en vez de la producción nuclear, por ejemplo, o por la variedad cultural y la autoproducción en vez del consumo masivo homogéneo.

En términos teóricos se sabe que las fuerzas de producción no son neutrales pero que la tecnología ha sido desarrollada de manera que incrementa el control del capital sobre el trabajo. Tampoco son neutrales las mercancías. Reflejan en su contenido, y también en la forma, las relaciones particulares de producción del capital (desde la forma de los tomates hasta un programa televisivo como "The price is Right"). La fábrica o la oficina son una simple caja negra que contiene el valor del poder laboral funcionando por un lado y por el otro la plusvalía saliendo. Es la sede de la política de producción, tal como el hogar es la sede de la política (y la economía) de reproducción.

Todo esto parece ahora algo más que un catálogo de sentido común, pero es un sentido común muy diferente a las ecuaciones socialistas de los años treinta. El socialismo no es un estado sino un proceso que incluye versiones contradictorias sobre la forma de vida, en combate diario unas con otras como en un encuentro de lucha épico. Tal concepto proporciona una perspectiva muy diferente al significado y propósito de la propiedad social. Si el propósito de la economía socialista va más allá de la reestructuración industrial y el mejoramiento de la productividad, la expansión de la propiedad social se hace una necesidad. Porque a pesar del hecho de que las empresas socialistas están rodeadas por los monopolios y el mercado, a pesar del hecho de que tienen que depender de administradores capitalistas para dirigir las, estas dificultades sólo pueden agravarse si también se atraviesa la propiedad privada.

La razón por la cual la nacionalización y la propiedad pública deben estar todavía en el centro de cualquier estrategia socialista es que sólo de esa forma podemos progresar en lo que yo he llamado "la política de producción". Si hubo una gran lección de la experiencia de la GLEB fue que tratar de estimular los propósitos sociales de la propiedad pública sin un control equitativo era como trabajar en tinieblas. Los capitalistas privados accederían, de ser necesario, a poner en práctica la planificación empresarial y los programas de igualdad, pero harían todo lo posible para frustrar sus logros. Al personal de apoyo a la planificación empresarial se le negaría la entrada. A los obreros no se les concedería el descanso. Se formarían compañías fan-

tasmas que no aplicarían los acuerdos. Fue bastante difícil cambiar la política de producción cuando GLEB tenía un control equitativo. Hubiera sido imposible sin él.

Por tanto, a la vez que reafirmamos los objetivos de la propiedad social, tal y como se presentaron en los años treinta, debemos añadir el multifacético propósito de cambiar las relaciones sociales de producción. Estará claro entonces cuán inapropiado era el modelo morrisoniano. Pues si la tarea es unir los intereses de los consumidores y los trabajadores en contra de las presiones capitalistas que destruyen la empresa pública, podemos ver que la corporación morrisoniana está diseñada para un fin opuesto: fortalecer la dirección, debilitar a los trabajadores, a los consumidores y a los políticos. Excluye a los que debe involucrar, divide a los que debe unir. Lo que se necesita es un nuevo modelo para revertir el proceso. La tarea según la veo es similar a la que enfrenta el movimiento guerrillero. Es fundamental para la estrategia instaurar formas liberadas dentro de las cuales pueda existir una administración diferente. Para mantener el apoyo popular, el nuevo orden ha de ser un mejoramiento palpable del viejo, pues de ese apoyo dependerá la vida de las guerrillas así como el proceso del movimiento. Esta es la democracia diaria que caracteriza la lucha guerrillera. Al principio estas zonas se crearon en los lugares en que el antiguo régimen era más débil, pero en la medida en que se establezca el apoyo popular y aumente la experiencia, los territorios claves del régimen serán rodeados.

En las zonas liberadas, propiedad social de la economía británica, ya no existe nada que recuerde la superioridad del nuevo orden. Para la mayoría de la gente el nuevo orden es una cosa extraña, es un problema de nuevos sombreros en viejas cabezas. El impacto de la privatización está cambiando esto y recordando que sí existía un viejo orden. Está creando una crisis en el sector público, la cual —como dice un refrán chino— implica también una oportunidad. Pero cualquier alternativa enfrenta una tarea sustancial. Debe vincular al capital en su accionar productivo y al mismo tiempo cambiar el carácter social de la producción de tal forma que gane otra vez el apoyo popular. Debe mostrar que puede funcionar en la práctica. Que conjuntamente pondrá a la nacionalización en el orden del día político, no como una solución sino como comadrona para el problema socialista.

HACIA UN NUEVO MODELO

Los nuevos modelos toman menos elementos del pensamiento abstracto que de la observación rigurosa de los logros y fracasos de la práctica socialista. El gran valor del nuevo socialismo municipal de los años ochenta es que proporcionó tanto medidas de conocimiento negativo como positivo. Las campañas de transporte en South Yorkshire y Londres son un modelo de la estrategia de propiedad socialista. Como lo es la campaña Harlow, la acción conjunta municipios/sindicatos en la Ford, la Unilever y la Phillips, como también un número de experimentos fomentados por las juntas empresariales. El movimiento cooperativo aún muestra algunos destellos del nuevo orden como lo hace también la nueva ola de coproductores. A continuación quiero mostrar siete aspectos que debe tomar en cuenta cualquier nuevo modelo.

I. *Estrategia*. En el capitalismo moderno lo esencial para colectivizar la competitividad es una estrategia de largo plazo antes que la optimización en breve tiempo. El problema fundamental para las firmas es cómo reestructurar las empresas, un problema también para el sector público. Hasta ahora las habilidades de reestructuración han estado reservadas a la administración capitalista. Es este monopolio con lo primero que debe romper una empresa socialista. Debe hallar la forma de unir trabajadores y consumidores en una planificación estratégica, así como a políticos elegidos con su poder formal. El propio capitalismo ha reconocido la necesidad de incorporar a los trabajadores y consumidores en la planificación (los japoneses se refirieron a esta necesidad). Pero los métodos usados —investigación comercial y círculos de calidad— eran de una sola forma que consistía en el suministro de información y en dejar que la administración la sintetizara según su criterio. La estrategia socialista de planificación debe ser diferente, tanto en sus objetivos como en la forma en que democratiza el proceso de síntesis estratégica. No debe dejárseles a administradores burocráticos, pues si una cosa hemos aprendido de la experiencia posrevolucionaria de otros países es que la planificación centralizada es un error, más aún un instrumento brutal. Planificación democrática y descentralizada es una idea a la que le ha llegado su hora.

Lo segundo que sabemos acerca de la planificación es que es un proceso material de producción, que requiere de calificación, tiempo

y organización tal y como si fuera la confección de prendas de vestir. Se han hecho muchas llamadas a la planificación democrática en la historia del movimiento obrero, pero poca atención a la calificación y tiempos requeridos. De nuevo tenemos que fijarnos en el capital para ver bien las cosas. Se estima que, sólo en Londres, hay 375 mil personas que están empleadas de diferentes maneras en la planificación del capital: economistas, contadores, analistas de inversiones, arquitectos, diseñadores y demás, con un numeroso personal de apoyo: secretarías, asistentes, procesadores de información, estadistas y mensajeros. En general, se estima que 35 millones de horas de trabajo a la semana se dedican a la planificación capitalista en Londres. Sin embargo, recuerdo haber llamado a Walworth Road en 1982 y descubrir que sólo había un puesto de especialista en investigaciones industriales y que desde hacía diez meses estaba vacante. La GLC fue excepcional cuando creó el grupo de política económica. Se suponía que contaba con aproximadamente quince personas. Al final, su política y el carácter popular de su planificación hizo que estuviera integrado por cien personas, trabajando 3 500 horas a la semana. Esto era pequeño en comparación con la tarea que enfrentábamos.

Aun así el experimento —como los primeros pasos tambaleantes de un bebé— estuvo lleno de lecciones. La mayoría del personal estratégico se concentró en un solo sector. Trabajaba con grupos de inquilinos, con los sindicatos, con otras autoridades locales y especialistas practicantes en el campo. Hubo conferencias, audiciones, grupos de trabajo, encuestas públicas, reuniones internacionales, días de acción y periódicos especiales. En cada caso el propósito era la creación de un plan de acción que contuviera no sólo el área y el nivel de la planta sino también, y bien distinto, direcciones de orientación laboral al nivel más general. En algunos casos la acción podía realizarla la GLEB. En otros la GLC usaba sus poderes para apoyar a la estrategia. En campos tan diversos como cablevisión, telecomunicaciones, energía, salud, industria de muebles, Kodak, industria cultural (transmisiones, publicaciones y grabaciones), en los muelles, en el West London y sobre todo en London Transport se trazaban los planes de acción de este tipo. No sólo tuvieron un alcance y una perspectiva muy diferente a un estudio académico, sino que también crearon el ambiente para que las autoridades locales y los sindicatos actuaran en apoyo mutuo.

Otras autoridades locales han trabajado de la misma manera. La relación de Sheffield con los sindicatos del acero es un ejemplo repre-

sentativo. Existe ahora una industria mixta de automóviles en West Midlands que agrupa a las autoridades locales que tienen plantas automovilísticas. Hay un grupo similar en Manchester, el del mercado de ropa. Existen los departamentos de investigaciones en los sindicatos. Toda nueva política para el sector público debe tener un gran incremento de recursos para tales planificaciones populares: fondos para investigaciones de tiempo completo, para los días de descanso, para las conferencias y reuniones de escritores capacitados que resuman en periódicos y boletines los problemas y suscitar así una mayor discusión.

II. *Contabilidad y disciplina diaria.* Si la estrategia necesita ser democratizada, también lo necesita el control operativo. En los sectores de producción de mercancías, una forma de disciplina diaria la proporcionan los consumidores en el mercado. Cada comprador puede por principio comentar sobre mercancías y los servicios en oferta comparando sus gastos. Esto es mínimo en el sector público. Aquí la principal disciplina es la elección periódica y la elección entre las partes que ofrecen diferentes paquetes de servicios. Es como si, en la esfera de las necesidades, se nos pidiera que votáramos entre Tesco y Fine Fare cada cinco años y en el intervalo dejar que determinaran qué tendremos semana tras semanas.

En el gobierno actual los economistas del mercado argumentan que se le dará mayor poder de elección al sector público. La desregulación de camiones, los comprobantes escolares, el respaldo a la televisión por cable y por satélite, a la radio comercial, a la salud privada, todos están dirigidos a este fin. Pero la economía de los servicios no es como la de las grandes avenidas. La competencia en las comunicaciones introduce el funcionamiento perfecto de las rutas más usadas y la negligencia en las marginales. Si existen escuelas buenas y malas alguien tiene que ir a las malas, así que esa opción no resuelve nada. Ahí hay un caso para introducir mayor decisión dentro del sector político y tener una medida de la rivalidad pública o de la competencia. ¿Por qué no tener cuatro edificios más chicos de apartamentos en una ciudad en lugar de uno, cada cual responsable de diferentes juntas estatales con comportamientos comparados y, cuando sea apropiado, una extensión de las responsabilidades a expensas del mejor? Hay muchas posibilidades de este tipo. Ninguna podrá por su cuenta resolver el problema del control popular del comportamiento.

Una segunda alternativa es dar a los consumidores mayor control directo sobre la administración de un servicio. La promoción del gobierno actual para dar más poder a los padres en las organizaciones directivas de las escuelas es un ejemplo de ello. Podríamos ir más lejos y pedir que se reimplantarán las juntas elegidas en las escuelas, un sistema abolido por los tories en los años noventa del siglo pasado cuando la izquierda comenzó a dominar las elecciones urbanas. Como mínimo, un sistema competitivo de atención compuesto por grupos alternativos de gobernadores podría adoptarse en las filas de la rrv. En este caso no sería el precio lo que se juzgaría sino la estrategia general para la escuela dentro del presupuesto, así como hasta qué punto una determinada postura representa a los consumidores, los maestros y el personal no calificado de la escuela. De forma más general, las organizaciones gobernantes de todas las industrias nacionalizadas deberían ser abiertas, no sólo reviviendo la demanda original de la T & GWU en los años treinta para la representación sindical, sino también para la representación de los consumidores.

En lo concerniente a la organización colectiva de consumidores, las actuales juntas en las industrias nacionalizadas son relativamente débiles. Necesitan crecimiento, más recursos para las investigaciones, un local y un centro nacional. Informando directamente a las autoridades locales, deben unirse a los sindicalistas y a los grupos locales importantes y ser elegidos por el gobierno local y nacional como resultado de propuestas alternativas según el modelo de franquicia de la rrv. Paralelamente existe también la necesidad de extensión de la negociación conjunta dentro de las industrias nacionalizadas. Parte de todo esto estará en la estrategia pero existen también aspectos del comportamiento diario. Cuanto más planes detallados se logren, los sindicatos serán más instituciones claves para evaluar sus logros.

III. *Descentralización y diversidad.* La extensión de la contabilidad popular y el control no pueden por sí solos resolver los problemas de producción. Morrison dijo que la extensión de la democracia directa en las industrias nacionalizadas entorpecería sus funciones. Esto podría darse si las industrias fueran operadas de forma equivocada. Aun así la interrogante sobre los incentivos permanece. ¿Cómo se puede estimular a los trabajadores y administradores para que trabajen creativamente en una gran industria del sector público?

Es aquí donde los últimos acontecimientos en el capital privado co-

bran particular interés. Dije anteriormente que el control del capital se realiza cada vez más a través de los sistemas de monopolios en los cuales puede darse mayor descentralización. Mientras más reducida sea la especificación de un sistema y más estricta su imposición, mayor será la autonomía que pueda darle a las unidades subordinadas. Un ejemplo en el sector público lo es la oficina postal que depende en gran medida de sus sucursales independientes. Los términos de franquicia de la oficina postal son, sin embargo, tan estrechos que la red en general trabaja como si tuviera una propiedad directa. Un segundo ejemplo lo serían los servicios locales de camiones. Por muchos años estuvieron dominados por compañías públicas, lo mismo de propiedad municipal como subsidiarias de la compañía nacional de camiones. La actual desregulación ha resaltado el hecho de que el control de la red puede ser ejerciendo en principio por el controlador del sistema central. Si la autoridad local, como controlador, especifica los principales términos sobre los cuales debe funcionar el sistema —rutas, salarios, máximos niveles permitidos, diseño del vehículo—, puede entonces por principio extender el nuevo sistema de atención para permitir la entrada de algunos elementos de la competencia en el sector de la propiedad social.

En el sector minorista, existe ya una presencia de propiedad social que funciona de esta forma: la cooperativa. En el pasado la cooperativa estaba integrada verticalmente: de las granjas a las fábricas, de aquí a los vendedores y de éstos a la tienda minorista. Ahora, la mayoría de las cooperativas minoristas se han retirado de la producción y funcionan según un sistema de contrato. El problema de las cooperativas es que no han podido igualar a sus competidores privados en innovación, diseño y desarrollo del sistema. Aun a pesar de las presiones comerciales que sufre, existe todavía un comportamiento muy diferente en el sector con respecto a la filiación, la capacitación, los niveles de salario y una estructura de estudios en una industria donde la falta de calificación ha sido una constante. Así las cosas, el movimiento laboral debería establecer como prioridad la restauración de la prominente posición de las cooperativas a principio de los años treinta.

El sector público en Inglaterra sigue siendo fordista. Presta servicios homogéneos, con el equipo adecuado para ese fin y estructuras de relaciones industriales y de administración que aún tienen mucho en común con las de la industria automovilística de los años treinta. Las articulaciones principales del capital han pasado ahora de ahí a lo que

inicialmente llamé “especialización flexible” (el uso de máquinas y sistemas que permiten operaciones cortas, respuesta rápida a los cambios en las demandas y reducción de los tiempos de espera). La tarea del transporte público —transportar a las personas con el menor costo de tiempo posible para ellas— es el mismo proceso del sistema japonés *kang ban* (justo a tiempo) creado para resolver este problema. Pero nuestros servicios públicos de autobuses están todavía en la era prefleible. Tenemos una economía que es extraordinariamente eficiente en el transporte de componentes pero cada vez más ineficiente en el transporte de personas. Es el capital privado quien está usando “las unidades móviles de guerrilla” contra los “batallones” del sector público. La economía pública tiene que aprender de esto pero apartándolo de las otras características principales de la especialización flexible en la esfera privada: la fragmentación y debilitamiento del trabajo.

IV. *Innovación.* Lo anterior contiene una característica fundamental más de la competencia moderna capitalista: la innovación. El sector público ha estado pisando tierra árida en materia de innovación. Tomemos el ejemplo de la salud. Aquí las mayores innovaciones las han hecho la economía privada, el movimiento de hospicios, la medicina osteopática, el sistema de ayuda a los enfermos de SIDA, etcétera. Algo similar ocurre en las transmisiones: muchas innovaciones para la cultura de la clase trabajadora las han emprendido las estaciones de radio piratas y la televisión independiente en lugar de la BBC. Esto no es para pedir la privatización de la salud y las transmisiones. En ambos campos no sólo dominan las grandes multinacionales sino, lo que es peor, las características de la economía del mercado son evidentes. Pero debe reconocerse la inflexibilidad de las grandes instituciones públicas como la BBC y los servicios médicos, y la necesidad de abrirlas a la innovación.

Una forma de hacer esto es establecer una donación sustancial de fondos con los cuales se puedan financiar las innovaciones tanto en el sector público como en el sector cooperativo y voluntario. Aquellas que tengan éxito podrían generalizarse dentro del servicio. Otra forma sería adaptar el sistema competitivo que discutimos en relación con las juntas de gobernadores en las escuelas. El modelo del canal cuatro representa otra opción (contratación de productores de programas independientes sobre la base de fondos extraídos de los servicios principales) que podría ser aplicada en los periódicos a través de im-

puestos en los anuncios, con los cuales financiar entonces las innovaciones progresistas (ejemplo *News on Sunday*) y no sólo los experimentos del capital privado como lo son el *Today* y el *Daily Star*.

V. *Poder público*. He planteado que la propiedad no significa necesariamente poder y que el poder no requiere necesariamente de la propiedad. Pero ejercer el poder sin la propiedad requiere de una atención primordial al manejo de los instrumentos de poder disponibles y su uso estratégico. En estos momentos el Estado virtualmente se ha rendido al sector privado. El financiamiento público para la industria se suministra con muy pocas consideraciones sobre el aspecto social de la producción o el lugar que ocupa en un plan estratégico más amplio. El financiamiento de las firmas privadas a las investigaciones y desarrollo militares no ha podido resolver el problema de la difusión civil de la tecnología resultante (cabe sólo mencionar que la *British Nuclear Fuels* es una de las más avanzadas del país en la creación y consumo de robotécnica y, sin embargo, no ha intentado ampliar sus usos civiles). Las compras del Estado carecen de coordinación y hay restricciones legales para su uso por parte de las autoridades locales. En lo referente a las multinacionales, en el poder del Estado sobre las tarifas y los cambios todavía domina el principio de la no discriminación como para que sus niveles no puedan ser utilizados como un medidor por las firmas privadas en las negociaciones.

Una respuesta a este problema es de tipo organizativo: crear un departamento de finanzas y adquisición, como una dependencia del Ministerio de Planificación encargada de consolidar y hacer uso de estos poderes dentro de un plan central estratégico. La meta, principalmente en el aspecto adquisitivo, sería enorme pero no imposible con la moderna tecnología de computación. Es muy difícil averiguar todo y más aún controlar con una autoridad local a las industrias públicas (servicio médico, fuerzas armadas, escuelas, universidades, etc.) en lugar de hacerlo a través de departamentos. No obstante, debe adoptarse como parte importante en la tarea de poner el sector público bajo el control social.

Es importante que a la vez que nos introduzcamos por un extremo en el sector público hagamos una salida en el otro extremo. La planificación popular alrededor de las actividades de las grandes multinacionales creará un llamado a la acción del Estado en apoyo a una estrategia alternativa. Tomemos, por ejemplo, a la Ford que redujo en

un tercio su fuerza de trabajo en Dagenham entre 1980 y 1985 y al mismo tiempo exportó fondos netos por valor de 500 millones de libras esterlinas. Posee el treinta por ciento del mercado inglés, del cual sólo el 15% del valor se produce en Inglaterra. ¿Qué tipo de poder se necesitaría para hacer que la Ford expanda su valor producido en el Reino Unido a límites acordes con sus cifras de mercado?

Los sindicatos representan la primera fuente de poder. El acceso a los mercados ingleses es la segunda (a pesar de las regulaciones de la CEE). La tercera la constituyen las adquisiciones del sector público, cuya dimensión sólo conoce actualmente la dirección de la Ford debido a la fragmentación de la adquisición en dicho sector. La cuarta son las finanzas. La inversión total de la planta Bridgend de la Ford ascendió a 180 millones de dólares, 80% del cual salió de los fondos públicos durante el gobierno de Callaghan. La Ford pudo obtener los fondos enfrentando entre sí a regiones y países. Un control estricto de las adquisiciones del sector público y de los tipos de cambio hubiera disminuido la necesidad de fondos públicos y permitido que aquellos que fueron invertidos se utilizaran para propósitos sociales específicos (adiestramiento, creación de una producción de carácter local, etc.). La primera tarea de un nuevo departamento de control de las adquisiciones sería obtener la información necesaria acerca de la Ford y del sector público y utilizar este poder en la negociación.

VI. *Ampliar internamente la economía pública.* En estos momentos el sector público es utilizado fundamentalmente para fortalecer la acumulación del capital. El precio de los servicios públicos a las empresas se mantiene bajo, se financian las innovaciones, se reducen los impuestos a las inversiones, etcétera. Se ha prestado poca atención al crecimiento interno y al fortalecimiento de la economía pública. Por ejemplo: ¿cómo podría utilizarse el desarrollo y las investigaciones de Telecom para fortalecer a las empresas de propiedad pública? ¿Cómo podrían usarse las necesidades de construcción de la Electricity Board para aumentar los departamentos de trabajo directo? ¿Podrían satisfacerse las demandas de medicamentos de la NHS estimulando la producción de medicamento genérico en las industrias públicas? ¿Por qué la diferencia de impuesto entre los consumidores privados y públicos de energía?

Los economistas tradicionales se horrorizarían ante tales sugerencias porque romperían la eficiente distribución de recursos, frenarían

el crecimiento, reducirían los ingresos, distorsionarían la economía, etcétera. Pero así como el capitalismo nacional inicialmente sólo crece detrás de barreras protectoras, también la nueva economía pública socialista necesita de la creación consciente de sus vínculos internos. El objetivo de estas medidas sería fortalecer la capacidad innovadora y competitiva de la economía pública en relación con el sector privado. No sólo son necesarias como base para cambiar las relaciones sociales de producción, sino que también constituyen la única forma de garantizar el empleo a todos. Ahora los niveles de empleo se ven frenados por la proporción de acumulación privada. Los empleos a cargo del Estado deben ser financiados con deducciones directas o indirectas del capital privado. Por contraste, mientras más autosuficiente sea la economía pública y más pueda confiar en otros sectores de la economía para sus gastos, más trabajos podrá ofrecer sin tener que depender de los impuestos del sector privado. Si se considera desde un salario de cien libras esterlinas, un total de dos tercios del mismo pueden retornar directamente al Estado (rentas, impuestos, pasajes de camiones y trenes, electricidad, gas, cuentas de teléfono y agua, seguros, etc.), resultando que el darle empleo a los desocupados del sector público significará sólo una "importación" modesta y el Estado se hará cada vez más independiente del sector privado.

Tradicionalmente, los socialistas han discutido si es necesario proteger o no a la economía nacional. Sugiero que se piense en proteger a la economía social (nacionalizada, municipal, cooperativa, voluntaria) para así incrementar su autosuficiencia. Hacerlo adecuadamente requiere de la creación de una moneda secundaria para el sector público, siguiendo las líneas de las monedas municipales de los años treinta. Esto serviría para integrar la economía social y regular sus relaciones con la economía privada. Debemos recordar las palabras de Ho Chi Minh cuando dijo que la batalla entre el Viet Minh y la moneda imperial en las zonas liberadas de Viet-Nam era tan importante como la lucha armada.

VII. *Bases en la retaguardia.* La discusión socialista sobre el sector público ha tendido a asumir: *a)* que esas empresas monopolistas racionalizadas no deberían ser reprivatizadas, y *b)* que los planes deben descansar sobre la base de que el poder estatal estaría en manos progresistas. El gobierno de Thatcher socavó las bases de ambos supuestos. En su lugar aparece una perspectiva diferente para el sector

social: fundamentalmente que en el periodo en que las administraciones socialistas estén en el poder se fortalezca la economía pública de modo que ésta pueda ser lo suficientemente fuerte para resistir los ataques de nuevas administraciones conservadoras. Aquí es apropiada la táctica guerrillera de bases en la retaguardia: el establecimiento de bases bien fortificadas, muchas veces bajo tierra, a las cuales un ejército se puede retirar a tiempo cuando el enemigo lanza una violenta embestida. Una forma de defensa se creará democratizando la estrategia y el control, estableciendo claramente los objetivos sociales e indicadores con los que se juzgará a la industria pública y también a cualquier privatización. Intereses colectivos más amplios de los consumidores, los sindicatos y el pueblo en general fortalecerán las fuerzas progresistas y mejorarán e innovarán el desempeño del sector público.

Un segundo punto a examinar es la propiedad compartida que ha sido usada por el gobierno de Thatcher para crear la base popular de la privatización. Ha especulado sobre grandes beneficios, casi como si los billetes estuvieran pegados a las boletas de votación de determinados ciudadanos. La izquierda no debe hacer una apuesta especulativa similar en las industrias públicas. Debe influir en los criterios de la población sobre el mercado. Por otro lado, el movimiento cooperativo se desarrolló sobre la base de una compartición popular, donde las retribuciones se veían como una redistribución de la ganancia de los consumidores. Ellos también crearon un mecanismo de control popular. Algunas variantes en el sector público tienen mucho de su experiencia. ¿Por qué los municipios no imprimen bonos para promover el empleo local? (como el bono para el empleo total creado por Carlisle que ofrecía modestas retribuciones pero que se vendía sobre la base de los ahorros colectivos que se lograran y no por la especulación errónea sobre la ganancia). ¿No se le podría dar a los poseedores de los bonos bonificaciones especiales? (llamadas telefónicas gratis los domingos a los mayores de 65 años). El objetivo sería crear un centro de apoyo a la industria social contra los intentos de reimponer la privada.

Un tercer camino es establecer la propiedad social de tal manera que no se la pueda dismantelar fácilmente como a una industria de propiedad social directa. Hay una ventaja en las empresas mixtas municipales, en los *trusts*, en las cooperativas, en las empresas mixtas que dependen de su conexión continua con el mercado, en las empresas controladas por los sindicatos y los consumidores, etcétera. Este se-

miestado, de bases cooperativas o voluntarias, ha sido visto por la izquierda como de segunda importancia comparado con la propiedad estatal directa. Pero ellos son menos vulnerables en tiempos de hostilidad estatal. Sólo tenemos que pensar en las asociaciones para las viviendas —que en un momento se consideraron como una opción liberal— pero que ahora sin duda son independientes del programa oficial de ventas de vivienda.

Los siete factores implican estrategias futuras en la capacitación y en la educación, en las nuevas fuentes de información y publicidad, en el uso de las modernas técnicas de investigación del mercado, en concordancia con los planteamientos progresistas sobre las industrias no públicas. Existe un gran campo para la cooperación internacional entre las economías públicas, especialmente en el Tercer Mundo. Es necesario eliminar las trabas legales que actualmente restringen a la empresa pública en la competencia con la privada. Cada estrategia sectorial identificará las fuerzas dirigentes en el sector que la economía pública vaya a controlar y surgirán determinados modelos comunes para garantizar el control público de las telecomunicaciones y de la infraestructura del procesamiento de la información. Pero sin referirme a cada uno de estos ámbitos creo haber dicho lo suficiente para indicar la dirección en la cual pudiera moverse un nuevo modelo de economía social.

LA POSICIÓN ACTUAL DEL PARTIDO LABORAL

Existen claros ejemplos de que tanto los sindicatos como el Partido Laboral están reconociendo la necesidad de un nuevo modelo. El congreso de la TUC aprobó en 1986 una moción que pedía mayor poder de opinión para los consumidores en las industrias de propiedad pública, derechos para remediar los desempeños pobres, la participación de las fuerzas del trabajo del sector público en las decisiones de sus industrias, garantías de que los precios de los servicios públicos no serían utilizados como puerta auxiliar de los impuestos. Se señaló también la necesidad de vincular a autoridades con juntas de empresas locales y empresas públicas para fortalecer las economías locales.

El Partido Laboral redactó, por su parte, un documento sobre la propiedad social, también aprobado por amplia mayoría, que planteaba explícitamente el rompimiento con el viejo modelo de corpora-

ción pública. “El modelo morrisoniano, quizás apropiado para la demanda de una Inglaterra destruida por la guerra, ya es anticuado y deja tras de sí una herencia de monolitos insensibles”. El documento señala que ha habido un fracaso en la propiedad pública, cuya causa “no es el haber sido demasiado radical, sino el no haber sido lo suficientemente radical, un fracaso que aquí se reconoce y que, por primera vez desde 1945, se señala adecuadamente”. El enfoque principal de este documento consta de cuatro temas: primero, fortalecer el control del consumidor y los derechos con respecto a la industria pública. Clama por la creación de centros locales de información para el consumidor con mayor poder de compra, una junta nacional para el tipo de consumidor más extendido y, lo más impactante, una garantía para el ciudadano que compensaría a los usuarios si los niveles bajan más allá de ciertos límites específicos (por ejemplo, ningún teléfono debe estar descompuesto más de un día). Segundo, ampliar la participación de los trabajadores expandiendo las negociaciones colectivas y estimulando la administración y la propiedad compartida no especulativa del empleado. Tercero, dar prioridad a la ampliación del sector cooperativo. Cuarto, formular una estrategia de mayor alcance para ampliar el control público y la renacionalización directa de sectores prioritarios. Sugiere nuevos tipos de indicadores del desempeño, verificaciones sociales y económicas que realizaría una comisión social, y otras medidas.

El documento, sin embargo, no trata de ninguna manera los aspectos materiales de la planificación democrática, ni la coordinación del poder público y la integración interna de la economía pública, ni el tema del control público de las multinacionales. Sus argumentos en favor de la nacionalización son más tradicionales y presentan sin ningún brillo la necesidad del control público para cambiar las relaciones sociales de producción. En varias partes el documento parece subestimar seriamente el agudo conflicto político entre el mercado y una economía social alternativa que se debate en tensiones con las empresas mixtas, con la dirección interna de servicio público y las formas de evaluación. La Scottish Development Agency que se menciona favorablemente en una parte del trabajo no es en la práctica un buen ejemplo de agencia de nuevo tipo. A pesar de esto, el documento es importante porque declara su ruptura con la corporación morrisoniana y porque refleja la voluntad de pensar abiertamente sobre nuevas direcciones.

CONCLUSIONES

El gobierno actual ha originado una crisis en el sector público y en los conceptos tradicionales que los socialistas tenían del mismo. Corporaciones que gustábamos considerar como zonas económicas liberadas han visto reducidas sus fronteras y cuestionada su conducta, a la vez que ha quedado al descubierto su falta de apoyo popular. Los políticos de derecha y los teóricos creen que esto ha socavado para siempre el pilar fundamental de la política económica socialista. Ven su triunfo temporal como un logro permanente. En esto, son demasiado optimistas. Muchas juntas locales —que prestan sus servicios de un modo político abierto y transparente— han reconquistado amplias bases de apoyo para la industria pública que poseía el gobierno de Attlee en los años inmediatos de la posguerra. La mayoría de los londinenses apoyaron el control de la GLC y su política para el transporte y las artes. En Sheffield y South Yorkshire se obtuvo un triunfo similar. Muchas juntas están ahora buscando con afán vincular a sindicatos y grupos comunitarios en la confección de políticas y en la práctica de sus servicios, así que ya existe una nueva tentativa que, con su potencial y sus dificultades inherentes, constituye uno de los cimientos para el trabajo futuro.

El reclamo de una economía social de nuevo tipo no aparecerá de súbito. El cambio en el énfasis de propiedad a relaciones sociales implica mucho, pues los cambios en la propiedad no son la culminación sino el principio del proceso. La creación de nuevas habilidades, nuevas administraciones, nuevas estrategias de planificación y discusiones abiertas, el establecimiento de nuevos tipos de cuentas sociales y una cultura de creatividad social; todo esto lleva tiempo y trae consigo una gran cantidad de errores y arranques en falso. Por esta razón no debemos esperar un programa de acción detallado. Por eso debemos ir adelante con las nuevas tentativas y la diversidad de formas. Así es como surgirá el modelo, como los innumerables grupos capitalistas a finales del feudalismo, como las economías que prefiguran los movimientos guerrilleros y como, al menos, algunas partes de las economías de los estados posrevolucionarios.