

Josep Font i Huguet

**DE LA CRISIS
AL CAMBIO**

DE LA CRISIS AL CAMBIO

COLECCION



URGELL

JOSEP FONT I HUGUET
DE LA CRISIS AL CAMBIO

COLECCION



URGELL

Fotografía cubierta EUDAL

3

Primera edición, Diciembre 1982

© Josep Font i Huguet

Edita: «La Veu de Bellpuig»

Depósito Legal: L-476-82

ISBN: 84-300-8386-3

Impreso en: Industrias Gráficas Cuberes, S.A.
Domingo Cardenal, 1 - Mollerussa (Lleida)

Impreso en España

*«A mi padre Manuel Font i Rius,
como tributo al prototipo
de hombre-económico puro».*

«El trabajo anual de cada nación es el fondo que la surte originalmente de todas aquellas cosas necesarias y útiles para la vida que se consumen anualmente en ella, y que consisten siempre o en el producto inmediato de aquel trabajo, o en lo que con aquel producto se adquiere de las demás naciones».

ADAM SMITH
(La riqueza de las naciones)

INDICE

INTRODUCCION	13
--------------------	----

PRIMERA PARTE LA CIENCIA ECONOMICA

LA PALABRA CRISIS.....	21
EL HOMBRE ECONOMICO.....	32
EL TRABAJO.....	37
LA CRISIS.....	45
EL MERCADO DE CONSUMO.....	49
EL ESTADO.....	54
LA PRODUCCION.....	61
EL TRABAJO COMO MEDIO IMPULSOR...	66
EL CAPITAL.....	68
LA RENTA.....	72
LOS CIRCUITOS ECONOMICOS.....	77
EL AHORRO.....	89
LA CIENCIA ECONOMICA.....	96

SEGUNDA PARTE UNA CRISIS DIFERENCIADA

EL INICIO DE LA ACTUAL CRISIS	
ECONOMICA	101
EL PETROLEO Y LA OPEP	103
EL CANAL DE SUEZ	107
EL PETROLEO COMO ARMA	
ESTRATEGICA	109
LA GUERRA DEL «YOM KIPPUR», TOQUE FINAL	111
LA ESCALADA DE LOS PRECIOS	
PETROLIFEROS	114
EL CONTROL DE LAS PROTEINAS Y	
MATERIAS VITALES	120
LA PRESION DE LOS SALARIOS	123
OTRO FACTOR DE DESEQUILIBRIO:	
EL CAPITAL, EL INTERES DEL CAPITAL Y	
LA INFLACION	130
LA PRESION FISCAL	137
UNA CRISIS DIFERENCIADA	144

TERCERA PARTE ECONOMIA Y ESTRUCTURA SOCIAL

ECONOMIA Y ESTRUCTURA SOCIAL	151
CLASIFICACION SOCIAL 1982	154
Década 1939-1950	156
Década 1950-1960	170

EL MULTIPLICADOR.....	177
Década 1960-1970.....	191
LA EXPANSION MULTIPLE Y LA BANCA..	197
AUGE EMPRESARIAL.....	201
DE LA ESCOBA AL ASPIRADOR.	
(Caso práctico 1ª fase. Nacimiento y crecimiento)	205
Década 1970-1980 (1970-73/1973-75/ 1975-80).....	215
Periodo 1970-1973 (EL CONSUMISMO)....	216
Periodo 1973-1975 (INTERREGNO).....	220
Periodo 1975-1980 (CRISIS).....	223
CAMBIO DE SENTIDO DE LA PRESION SALARIAL	234
LA FALTA DE ILUSION EMPRESARIAL....	236
DE LA ESCOBA AL ASPIRADOR.	
(Caso práctico 2ª fase. Mantenimiento, posible cierre o reconversión).....	241
LAS MULTINACIONALES Y LOS PRIVILEGIOS, MOTIVO DE DESILUSION.....	249
A PESAR DE TODO LOS DEPOSITOS ESTAN LLENOS.....	253
MAYOR INTERVENCION DEL ESTADO....	261
SITUACION ECONOMICA DE LAS CLASES SOCIALES 1982.....	265
1. Clase consumista mínima.....	267
2. Clase consumista media.....	270
3. Clase consumista alta.	277
4. Clase consumista superior.....	285
¿QUE TIPO DE CRISIS PADECEMOS?.....	288

CUARTA PARTE EL CAMBIO

DEL AÑO 1982 AL ...?	297
NUEVO «MANA»: EL CAPITAL	299
EL DESCENSO DE LAS RENTAS BASE, EN RELACION A LA PRODUCTIVIDAD Y A LOS DESEOS	301
EL MERCADO SUMERGIDO	305
EN EL MERCADO DE LIBRE COMPETENCIA, TENDENCIA HACIA EMPRESAS PEQUEÑAS	310
EN EL MERCADO MONOPOLISTICO DE PRIVILEGIO, TENDENCIA HACIA EMPRESAS GRANDES	313
¿QUIENES PADECEN CRISIS ECONOMICA?	316
EL TIPO DE SOCIEDAD	319
EL CAMBIO	321
¿Dónde se producen o podrían producirse los cambios?	324
1. ¿... en la reducción del tiempo de trabajo?	324
2. ¿... en una energía milagrosa?	326
3. ¿... en el acceso a la cultura?	328
4. ¿... hacia la igualdad?	330
5. ¿... hacia la libertad igualitaria?	331
6. ¿... en el capital?	333
7. ¿... en el error final?	335
EL TRIUNFO DE LA RAZON	338

INTRODUCCION

Desde hace muchos años mi pluma me tienta a escribir, y mi persona a publicar comentarios referentes a economía práctica. Pero el escribir y el publicar comporta la plasmación en forma visible y duradera de una serie de razonamientos personales que pueden o no pueden ser de utilidad. Y obviamente, el carácter de utilidad en economía práctica es del todo esencial.

Hace ya unos doce años que empecé a escribir algunos artículos sobre economía, de los cuales solamente mandé uno para su publicación el año 1971 quedándose los demás olvidados en un cajón de mi mesa de oficina.

¿Se quedaron polvorientos por falta de decisión?

¿Fue por aquéllo del «qué dirán»?

No, no fueron éstas las razones, pues tras analizar dicha cuestión con visión retrospectiva, puedo afirmar que los motivos fueron debidos a que no tenía claro si mis comentarios sobre el tan complejo tema de la economía podrían o no ser de utilidad. Es decir, si ofrecían el concepto de utilidad característica que requiere todo

lo económico.

Varios años han transcurrido desde entonces. Y sin darme cuenta he acumulado en mi haber la cifra de 45 años. Es evidente que la meta de los 45 es una meta importante en el objetivo de la vida, pero para las personas dedicadas al mundo de los negocios es mucho más que importante, ¡es su punto óptimo culminante!

Por consiguiente, aprovecho mi momento y mi circunstancia para escribir y publicar unos comentarios sobre economía práctica, convencido de que en estos momentos de «crisis económica» dichos comentarios cumplirán la función de utilidad demandada tanto por la propia economía como por la sociedad.

Ciertamente, las fuentes económicas en las que me he alimentado, y en las que continúo alimentándome, han sido y son varias, extensas y generosas en grado sumo. El número de dichas fuentes es de tres: la primera, la fuente de economía práctica que emana de mi padre hacia mi propia persona desde que tengo uso de razón. La segunda es la fuente económica práctica que emana de mi propia experiencia adquirida durante 25 años de actividad económica continuada. Y la tercera, es la fuente de mis estudios sobre Dirección de Empresas, es la fuente de economía de texto, mediante miles y miles de páginas leídas, estudiadas y comparadas, escritas por la mayoría de economistas que han existido o existen a lo largo de nuestra historia.

1ª Fuente. Mi primera experiencia de tipo económico-práctico fue la observancia atenta y continuada de las acciones que realizaba mi padre. Todas y cada una de ellas llevaban el sello característico del tipo de «hombre-económico» en sentido puro. La familia y el

trabajo constituían la base fundamental de su sistema. Y conseguir beneficios era vital tanto para la familia como para el trabajo.

Del tipo de persona con las características de «hombre-económico» en sentido puro se pueden aprender infinidad de cosas. Se aprende que el concepto de «utilidad» tantas veces pregonado en los tratados de economía, lo llevan inherente en su persona. Se aprende que, una vez cumplidos sus deberes para con la familia, el trabajo constituye su forma habitual de vida. Se aprende que todas las horas del día son viables para «realizar» acciones físicas o mentales repletas de voluntad económica positiva.

Como dato curioso voy a comentar seguidamente una jornada de trabajo del tiempo de mi juventud al lado de mi padre. A las 7 menos cuarto de la mañana abríamos las puertas de la fábrica. A las 7 horas empezaba la jornada laboral. Tanto el control de las cargas como de las descargas de las mercaderías eran realizadas por mi padre (yo le ayudaba). Controlaba los procesos industriales. Todas las operaciones de entrada de mercaderías se realizaban «al contado» (en las cuentas le ayudaba un administrativo). A las 13 horas se cerraba para almorzar. A las 15 horas menos cuarto volvíamos otra vez a abrir las puertas, a fin de empezar puntualmente a las 15 horas. A las 19 o 20 horas terminaba la jornada laboral del personal contratado.

Bien, hasta aquí todo parece lógico y normal pero la sesión continúa. Después de cerrar las puertas de la calle nos quedábamos en el despacho para poner en

orden todas las operaciones del día (analizándolas una a una en cuanto a su rentabilidad), y al mismo tiempo aprovechar la tranquilidad para realizar alguna liquidación para mandar por correo, o efectuar alguna llamada telefónica y también, en gran medida, comentar las incidencias de la jornada respecto al trabajo y las decisiones de mañana.

Inmersos en este clima y sin darnos cuenta de la noción del tiempo sonaban las 10 de la noche y nos íbamos a casa a cenar. ¡Y mañana será otro día!

También se aprende que en una persona de características de «hombre-económico» en sentido puro, todo lo que comporte una desviación a su trabajo (a excepción del tiempo dedicado a su familia) es encasillarlo en un mundo que considera irreal, en un tipo de mundo que no le va. Su sistema de vida y su máxima es trabajar vocacionalmente, en la misma medida en que puede hacerlo el más renombrado artista al pintar un maravilloso retrato al óleo y decir: «qué más se puede pedir. Además de disfrutar pintando (trabajando) me pagan (obtengo rentas)».

Sin duda alguna, de las tres fuentes, es de la fuente de mi padre de la que he conseguido mejores lecciones económicas.

2ª. Fuente. Obviamente la experiencia de los demás es válida, pero la propia tiene algo más.

De mis 25 años dedicados al mundo de los negocios he conseguido todo tipo de experiencias. Mis actividades han supuesto un continuado movimiento que, iniciado en los tradicionales negocios de mi padre dedi-

cados a la elaboración de aceite, descascaradora de almendras, comercio de cereales, elaboración de vino y compra-venta de abono, han continuado con mi propia iniciativa hacia negocios agro-pecuarios, como son: secaderos de cereales, deshidratadoras de alfalfa, fabricación de piensos compuestos, matadero industrial, integraciones ganaderas, además de estar o de haber estado vinculado a sectores como los de la hostelería, transporte y construcción, han llenado gran parte de mi vida activa.

Soy evidentemente una persona cuya ascendencia se nota, pues considero que en la vida es esencial hacer cálculos. Por lo tanto mi experiencia no es la que indica la cifra numérica de los 25 años de actividad comercial sino que, según los cálculos, mis jornadas laborales son jornadas continuas, pero de dos en dos; es decir, de 16 horas diarias. Así pues, numéricamente me he ganado la jubilación teórica por horas activas, y al mismo tiempo estoy en condiciones para volver a empezar.

3ª. Fuente. Mi vocación empresarial y las inquietudes que dicha actividad conlleva me ha llevado a la tercera fuente de conocimientos económicos gracias al maravilloso e inagotable mundo del estudio y la lectura.

En cuanto al estudio, he realizado cursos de Alta Dirección de Empresas y he participado en varios seminarios de temas económicos. Y en cuanto a la lectura, en la sección de bibliografía económica de mi estudio-biblioteca dispongo de más de un millar de ejemplares seleccionados que abarcan desde los economistas clásicos

cos como Adam Smith, hasta los últimos premios Nobel de economía. He leído dichos textos en su mayor parte, aunque tengo que reconocer que no solamente se deben leer sino que se deben estudiar.

En fin, éste es mi «curriculum vitae» en cuanto a conocimientos económicos se refiere.

Antes de entrar en materia quisiera señalar que con el presente trabajo no pretendo ser de ninguna manera docto en la materia, sino simplemente un hombre práctico en economía sencilla, asequible a todos los niveles.

Espero y deseo que mis comentarios y opiniones les sean de utilidad.

JOSEP FONT I HUGUET

Bellpuig, Lleida
20 de Octubre de 1982

PRIMERA PARTE

LA CIENCIA ECONOMICA

«La riqueza, puede, pues, definirse, como todas las cosas útiles o agradables que poseen valor de cambio; o, en otros términos, todas las cosas útiles o agradables excepto aquellas que pueden obtenerse, en la cantidad deseada, sin trabajo o sacrificio alguno».

JOHN STUART MILL
(Principios de economía política)

LA PALABRA «CRISIS»

La palabra crisis puede emplearse, al igual que muchas otras, como indicación de diversas manifestaciones que pueden afectar de una manera determinada el concebir de una sensación de naturaleza varia y de efectos personales, cuasi-personales o generales. Sin embargo, el presente análisis, centra su interés en la palabra «crisis» bajo el punto de vista económico, dejando de lado cualquier otra interpretación posible.

Sin lugar a dudas, la palabra «crisis» en sentido económico surgió en el mundo en que vivimos mucho antes que el propio sentido económico como tal. Surgió en el mismo instante en que algún antepasado nuestro de más allá del Neolítico o quizás del Paleolítico careció de algo vital para su subsistencia. Algo que él no tenía, pero que sí lo poseía otra u otras personas por él conocidas; con lo cual la necesidad se hizo comparativa, entrando en crisis el individuo no poseedor al carecer de algo vital en particular.

Es muy importante distinguir entre lo que es crisis particular y crisis general, puesto que la crisis general ocasiona una reacción de conformidad que muchas veces anula tal necesidad, sopena que sea imprescindible para la subsistencia.

Analizando la palabra «crisis» bajo el aspecto puramente económico y desde los primeros inicios de la humanidad, hay que diferenciar la *crisis*, de la *catástrofe*, pues, de acuerdo con el comentario anterior, una crisis general en sentido vital de los tiempos antiguos podía representar una catástrofe capaz de extinguir un pueblo o conjunto de pueblos. En cambio la crisis en sentido personal o cuasi-personal, es una crisis comparativa respecto a los que disponen de lo vital o de lo que consideran como vital.

Es evidente que las primeras necesidades vitales del hombre prehistórico fueron sin duda procurarse la alimentación, el vestido y la vivienda, por este orden de relación.

En caso de faltarle la primera de las necesidades (la alimentación) el hombre puede extinguirse puesto que es vital. En cambio, la segunda y la tercera de las necesidades (vestir, vivienda), que evidentemente también son básicas, ya no son tan vitales. Con ello surge el inicio de separación de clases, en la medida que un individuo pueda o no disponer de más y mejores vestidos, más y mejor vivienda, en comparación con los demás.

Este es uno de los principios de separación de clases sociales, o también puede significar el principio de elección de la clase o tipo de clase a la cual uno pretende pertenecer.

Sin embargo, no todos los mortales tienen las mismas necesidades, ni los mismos objetivos. Por ejemplo, hay grupos que prefieren diferenciarse por su austeridad, por su renuncia a los signos externos, etc. etc.

Pero en general, en la mayoría de la sociedad —en gran medida en el mundo occidental o en el mundo de su influencia—, las viejas necesidades vitales (alimentación-vestido-vivienda) han ido paulatinamente (a pesar de continuar siendo vitales) dejando paso a nuevas necesidades que han sido creadas por los propios hombres, no ya para la subsistencia física vital, sino para satisfacer unas necesidades comparativas impuestas por la clase de vida social que pretendemos o logramos alcanzar.

Llegamos así a la cuestión de la palabra «crisis» en sentido económico. Crisis fundamentalmente provocada a lo largo de la historia de una forma perenne, en mayor o menor medida, bajo el aspecto general o particular, pero siempre a través del prisma económico, que ha sido, es y será el centro de convergencia de las fricciones entre los hombres, sopena de encontrar una solución de convivencia aceptable para todos. Solución muy improbable dada la tendencia de la naturaleza humana hacia lo individual y el egocentrismo.

El múltiple y complejo comportamiento humano ha sido estudiado por grandes sociólogos de talla extraordinaria con el fin de intentar prever y organizar el equilibrio social. Pero a pesar de los grandes avances sociales conquistados —en gran medida a partir de la Revolución Francesa del 1789—, el lastre del pasado aún sigue ensombreciendo la estructura socio-económica actual, debido al desequilibrio económico del que procedemos y al ansia de poder económico generado a través de los siglos. Con lo cual, la tendencia general

socio-económica ha consistido en inducir a la mayoría de los seres racionales a la esfera de *hombre-económico*, expuesto a las crisis constantes de necesidades creadas por él mismo.

Partiendo del principio, en la noche de los tiempos y analizando el comportamiento humano desde su inicio, podemos observar que su tridíaca necesidad (alimento-vestido-vivienda) fue fácilmente satisfecha por la mayoría debido a su forma de organización social.

Primero se organizaron en grupos transhumantes dedicados a la caza y a la recolección, a fin de cubrir sus primeras necesidades de alimento y de vestido, pasando seguidamente a su primer hábitat, las cuevas, para protegerse de los animales y guarecerse del riguroso clima, etc., etc., más, muy pronto, la forma de vida transhumante fue sustituida por la sedentaria, ocasionando asentamientos en un lugar fijo, provocando así unos cambios sustanciales en el hábitat de aquellas tribus o grupos. Aparecieron nuevas formas y nuevas costumbres, como fueron el dedicarse a la agricultura, al cuidado de animales domésticos, a la minería (cobre, hierro...), al arte de tejer, al de elaborar vino, aceite, pan y al económico y fundamental arte de la acuñación de moneda.

Todos estos actos, amén de muchos más, fueron transformando aquella sociedad primitiva hacia el gran cambio, hacia unas nuevas formas de vida, donde nuevas necesidades han ido configurando nuestra sociedad actual, convirtiéndola en una sociedad meramente económica, donde el tipo social imperativo dominante es el

hombre económico.

— ¿Cómo se ha llegado al tipo del «hombre económico»?

— ¿Cómo se ha llegado a la «sociedad económica»?

— ¿Por qué las crisis económicas azotan las estructuras sociales de forma intermitente pero ininterrumpida?

Es evidente que una de las características del «homo sapiens» es su carácter individual y su heterogeneidad, en la medida en que es imposible homologar bajo el mismo denominador común —tanto físico como psíquico— a ningún ser humano respecto a otro. Es decir, cada ser racional es único. Puede ser que, al iniciar su existencia, se parezcan entre sí pero paulatinamente, a medida que el hombre va penetrando en su propia existencia con relación al tiempo, se va diferenciando de los demás, llegando de esta manera a configurar su propia y particular personalidad.

Ciertamente, puede que existan personas parecidas, pero nunca iguales ni físicamente, ni en capacidad conceptual. Aquí radica precisamente el punto central del eje de la historia de la humanidad, con todas sus cualidades y defectos, de entre los cuales sacamos el factor de la *crisis económica*, cuyo objeto ha originado el presente trabajo.

De esta individualidad, de esta heterogeneidad que caracteriza a los seres racionales, surgen las diversas clases sociales, en la medida en que están relacionadas con la posición socio-económica-cultural. También

podemos referirnos a *la libertad*, puesto que hasta hace poco hubo una institución denominada *esclavitud* cuya consideración estaba totalmente restringida en cuanto a personas de derecho, considerándolas prácticamente como un objeto a pesar de ser humanos.

Pero dejamos de lado la institución de la esclavitud no por carecer de importancia, puesto que ha tenido una fuerte incidencia en el desarrollo económico a través de todos los tiempos, sino más bien por tener tanta que precisaría una especial atención que podría alejarnos del objetivo principal.

Solamente quiero remarcar que la esclavitud es originaria del principio de nuestra historia, y que ha llegado prácticamente hasta nuestros días. Por ejemplo, en Cuba, territorio español, se abolió la esclavitud por ley del, 3 de Febrero de 1880. Tuvo una importancia económica enorme durante el Imperio Romano, así como en el Medioevo, para terminar con la explotación de esclavos negros, que tanta influencia tuvo en el desarrollo de las Americas.

Habiendo existido, pues, en el mundo hombres esclavos y hombres libres, se debe señalar que el timón del poder económico obviamente, siempre ha permanecido en las manos del hombre libre, pero este poder puede ser tan diferenciado, puede ser tan considerablemente distinto entre unos y otros hombres libres, que la medida del disfrute de la libertad y del conjunto de los bienes materiales pueden ser tan abismales que provoquen rupturas o desequilibrios sociales.

Consecuencia de esta falta de libertades y del uso en los bienes, fueron las pioneras luchas de clases iniciadas el Siglo V antes de Cristo entre los plebeyos y patricios de la Antigua Roma. De esta manera los plebeyos romanos consiguieron ciertos derechos para una convivencia más igualitaria y junta. Sin embargo, desde que el mundo es mundo la separación de clases sociales ha sido importante, y el ostentar poder, tanto económico como político, ha sido hasta hace poco y en cierta medida aun lo es, un privilegio de las clases pudientes.

Todos recordamos los estamentos de la edad medieval —NOBLEZA, CLERENCIA Y ESTADO LLANO—, donde el poder de los estamentos (NOBLEZA—CLERENCIA) dominaba de manera total y absoluta la vida económica y política de un país. El pueblo llano —a pesar de ser la mayoría—, quedaba marginado totalmente de cualquier tipo de decisión y vivía inmerso en la más misera condición humana. Este inciso en la Edad Media, es porque considero que fue uno de los períodos más drásticos de la humanidad, pues el primer elemento vital para la subsistencia y la alimentación, estaba amenazado de carencia total debido a las circunstancias imperantes del momento, donde la muerte de una persona no se producía normalmente por la vía natural. Es decir, la muerte normal era la más anormal, puesto que la inanición, la muerte por enfermedad (época de la parte negra), o por el filo de una espada eran la más usuales formas de defunción.

Debe tenerse en cuenta que cuando existe una carencia de alimentación humana de tipo general, no es una crisis a pesar de que pueda tener apariencia inicial de ello, sino que es —como hemos comentado anteriormente—, una catástrofe.

Podemos pues considerar que crisis-económica en sentido amplio es la pérdida de parte del poder adquisitivo de la mayoría de la sociedad, en un momento determinado.

Esta pérdida de parte del poder adquisitivo de la mayoría de la sociedad viene motivada por una serie de circunstancias de tipo económico, en las que por una serie de cambios sustanciales en el flujo monetario hacia una persona o grupo de personas determinadas, provoca la disminución del poder adquisitivo de la mayoría.

Entramos así de lleno en el lenguaje económico, en la medida en que toda nuestra historia en sentido socio-económico ha transcurrido bajo este denominador (aunque también existan casos de excepción, como pueden ser grupos ideológicos, minoritarios, religiosos, sectarios, etc., que pueden no tener interés económico).

En terminología económica surgen palabras con fuerza inusitada, como INFLACION, RECESION, DEPRESION, REACTIVACION, todas ellas son palabras que indican una posición en la marcha económica y que van recirculando e incluso algunas veces yuxtaponiéndose dentro de las coordenadas del tiempo y del espacio, con ritmo más o menos acelerado, provocando un mayor o menor cambio de signo beneficioso

o perjudicial según se trate de un periodo u otro; o sea, de un periodo de cambio simple o compuesto.

Es obvio que el periodo desencadenante a lo que denominamos **crisis económica**, es la **inflación**, puesto que es el movimiento ascendente del precio de las materias objeto de necesidad. Antiguamente como materias necesarias podían considerarse el trigo, el aceite, la sal..., y la primera gran inflación galopante podemos observarla entre los siglos I y III de nuestra era, donde en el Imperio Romano el precio de la artada de trigo pasó de costar 7 sextercios a 120.000 sextercios y también podemos comprobar sus consecuencias en pleno Imperio Español durante el reinado de Felipe II, donde por primera vez en nuestra historia moderna pudimos experimentar los efectos del mencionado fenómeno de la *inflación*, como consecuencia al aumento de la circulación de la plata venida del Nuevo Mundo.

Pero hoy en día, el problema de la *inflación* es más complejo, porque abarca múltiples objetos de necesidad. No solamente recae sobre los mencionados y necesarios artículos de la antigüedad, sino que nuestras necesidades han ido aumentando a través de los tiempos con sus continuos avances sociales hasta cotas inusitadas. Hoy nuestra forma de organización social (siempre nos referimos al mundo occidental), está basada en un poderoso factor. Y este factor es el *consumismo*, en el que precisamente descansan todas las estructuras económicas actuales.

Este *consumismo*, podríamos decir que no tiene límite, pues en la mayoría de los ciudadanos se va

acumulando la necesidad imperiosa de la demanda hacia productos y servicios.

El mantener el equilibrio entre la oferta y la demanda de lo *consumible* se ha convertido en el constante problema a fin de dirigir el conjunto de la sociedad de un modo ordenado y justo. En los países occidentales de talante democrático, el Estado es el encargado de procurar dicho equilibrio, bajo la tutela del pueblo soberano.

Consumismo, pues, es igual a necesidades. Necesidades absolutamente vitales para el mantenimiento de la estructura económica que nosotros mismos hemos edificado, y necesidades que en caso de no ser satisfechas nos causan una sensación de malestar, al disponer de un punto comparativo respecto a quienes sí las satisfacen.

Insertos en esta estructura *consumista*, en la cual vivimos y a la cual damos vida, nos hallamos ante la constante problemática de encontrar el equilibrio entre necesidades y rentas (rentas: poder para satisfacer dichas necesidades), siendo la economía la ciencia encargada de estudiar y dar soluciones a los posibles desequilibrios o problemas, y la crisis, la consecuencia de dichos desequilibrios o problemas en la medida en que afecten de forma negativa a la mayoría de la sociedad.

Debemos remarcar que la palabra **crisis** en sentido económico siempre hace referencia a un determinado estado social, ya que la sociedad se encuentra afectada en general, pues la crisis en sentido individual (aunque sea económica), siempre puede existir, prescindiendo

totalmente de los periodos económicos en que nos encontramos en un momento determinado.

EL HOMBRE ECONOMICO

Sociológicamente hablando, el hombre puede tener diversas calificaciones. Podemos referirnos al *hombre religioso*; cuyo objetivo es espiritual. Podemos referirnos al *hombre artístico*; cuya finalidad es creativa, en el sentido de creatividad maravillosa. Podemos referirnos al *hombre militar*; cuya meta es el mando al más alto nivel. Podemos referirnos al *hombre político*, cuyo objetivo es la consecución del poder. Y finalmente podemos referirnos al *hombre económico*, que es el hombre que actúa desde un punto de vista o a través de un prisma puramente económico.

De los diferentes tipos de hombre reseñados, difícilmente podríamos encontrar un tipo puro, pues las distintas clasificaciones se entemezclan entre sí, predominando una u otra. Pero me atrevo a decir que la clasificación económica afecta en mayor o menor grado a todas.

¿O acaso el *hombre religioso*, por el mero hecho de su ideología espiritual, está totalmente desvinculado de lo material-económico? En este tipo de clasificación, es posible encontrar algún caso aislado que sea verdaderamente puro, pero en la medida en que tenga una relación con alguna organización de tipo religioso, es evi-

dente que dicha organización está totalmente conectada con el mundo de lo económico, y prueba de ello son las raíces históricas de las instituciones religiosas respecto al poder económico-material.

¿Y el *hombre artístico*? Sin lugar a dudas el hombre-artístico, al igual que el hombre-religioso solitario, está inmerso en su mundo, el mundo exclusivo de él, donde todas las horas del día y de la noche son iguales, donde el sentido creativo absorbe todo su ser (el hombre de ciencia también puede estar incluido en este grupo).

Pero a pesar de su aislamiento y de su total dedicación, el sentido de lo económico le influye en alguna medida, so pena de quedarse sin comer y consecuentemente sin poder crear.

Esta concepción del *hombre-artístico*, podemos decir que ha sido válida hasta este siglo XX; pues ahora las cosas han cambiado de sentido y la persona que logra destacar en el campo artístico, y cultural, intelectual, científico, profesional, etc., etc., es muy posible que ella no sea económica en el sentido de *hombre-económico*, pero es muy probable que precise de un buen administrador o varios administradores a fin de manejar su cuantiosa fortuna. Así pues, el aspecto pecuniario ha penetrado total y plenamente en la forma de vida y en el objetivo de la mayoría de los hombres artísticos con éxito.

¿Es el *hombre-militar*, económico? Resulta evidente que su objetivo y meta no es económico, sino de mando. Mando que en algunas circunstancias le

lleva al poder, puesto que poder/mando/poder, están totalmente entrelazados. Pero, a pesar de que un buen militar tiene como meta primordial una vocación de servicio a través del mando, directa o indirectamente está relacionado con lo económico, pues de no ser así, *difilmente se podría mantener un ejército*; y sin ejércitos es obvio que él no podría existir.

¿Y qué decimos del *hombre-político*? Sabemos muy bien que política es sinónimo de poder. Poder para servir al pueblo de una forma vocacional, donde lo económico es, o tendría que ser, secundario. Lo que sucede es que, en determinadas circunstancias, sin lo económico no se puede acceder al poder.

Hemos visto pues, que de una forma más o menos considerable todas las clasificaciones de los distintos grupos humanos están relacionados con la economía, aunque su objetivo no sea económico.

Llegamos de esta manera al *hombre-económico puro*, en el que todos los actos tienen como denominador común el todopoderoso *dios dinero*.

Podemos considerar dentro del tipo de clasificación de *hombre económico* a la mayoría de la sociedad, cuyos comportamientos, reacciones, tendencias y en consecuencia actos, debidos a múltiples y variadas circunstancias, motivan que los periodos económicos sean de un signo o de otro.

El *hombre-económico* es un hombre objetivo que todo lo ve bajo el prisma del *dios dinero*. Desde que tiene uso de razón (razón económica), el dinero y su poder es para él la razón de su existencia.

Al hablar de la palabra «crisis» he dejado en el aire la palabra «consumismo». Pues bien, en dicha palabra estriba todo el sistema económico actual, el cual se nutre precisamente en su mayoría del «hombre económico». Mas este «consumismo», que traducido al mundo económico real significa «producción», es la fuerza que impulsa el complejo engranaje de esta máquina que gira sin parar denominada «economía», y con la cual todos estamos en mayor o menor medida relacionados.

Como he comentado anteriormente, todas las acciones del «hombre económico» tienen relación con el dinero o con cosas susceptibles de valoración monetaria. Por supuesto en mayor o menor grado, según sea su objetivo prefijado.

Este objetivo prefijado puede ser tan ambicioso que toda su actividad vital quede reducida exclusivamente a alcanzarlo. O puede tratarse de un objetivo prefijado tan limitado que su actividad quede en parte dedicada a otros menesteres, es decir, pueden existir personas puramente económicas, cuyo único objetivo esté centrado solamente en acciones dinerarias, quedando excluida cualquier acción no relacionada con lo económico, e incluso puede llegar a ser una constante en su forma de ser de tal manera que no conciba el vivir bajo otra constante que no sea económica. En lo referente al objetivo limitado, el ver todos los actos bajo el prisma del dinero puede ir descendiendo de grados hasta llegar a unos límites de subsistencia, de acuerdo con la meta prefijada, o de acuerdo con sus posibilidades, dedicando en consecuencia parte del tiempo de su exis-

tencia a satisfacciones cuyo objetivo no sea puramente económico, sino que tiene primacía una satisfacción personal que no le genera beneficio económico.

EL TRABAJO

De esta manera entramos de lleno en la base fundamental del sistema socio-económico; el trabajo con todo lo que conlleva. El conjunto de la sociedad y con uno mismo, que producen en definitiva unas rentas que son el poder de los poderes para el funcionamiento armónico de una sociedad.

Podríamos tomar la expresión de la doctrina cristiana «ganarás el pan con el sudor de tu frente», como la base filosófica en cuanto al trabajo se refiere, ya que hace referencia a la obligación necesaria de todo ser humano de trabajar hasta el límite establecido por la propia esencia consecutiva humana para asegurarse la subsistencia. Pero como estamos comentando el trabajo bajo un sentido estrictamente económico y no filosófico, debemos matizar un poco más y decir que en nuestro sistema socio-económico no todo el mundo está obligado a trabajar, a pesar de que todo el mundo tiene que alimentarse, pues podría también darse la circunstancia de que alguien hubiere trabajado anteriormente para uno (caso de herencia), o que alguien lo haga actualmente para uno (vivir a expensas de otro), o también podría darse el caso de que alguien disfrutase del producto del propio trabajo realizado anteriormente

cuya acumulación de rentas le eximiese de la obligación del trabajo obligado (rentista).

Sin embargo, creo conveniente matizar un poco más el factor «trabajo» respecto al hombre y su evolución durante el periodo histórico del cual venimos.

No hay ninguna duda en que en un principio, el hombre solamente trabajaba o realizaba un esfuerzo a fin de conseguir alimentos para él y su familia. Realmente no hacía nada más que cumplir con una ley natural aplicable a todos los seres. Es decir, luchaba de forma subconsciente para el mantenimiento de su especie. Pero, un factor diferenciador «la inteligencia», el ser «racional», hizo del hombre el centro de todas las cosas, superando a todos los demás seres con los que convivía, quedando la fuerza animal superada por el hombre, débil, pero todado de «inteligencia».

A través de los siglos la evolución del hombre ha sido constante, habiendo pasado del uso del fuego y de la rueda, como principio evolutivo racional, al uso de la compleja cibernética y a la exploración del espacio sideral. Mas todos estos avances han sido fruto de la constante y paulatina labor humana, ya sea por el mero hecho de la conservación de la especie (subsistencia), ya sea por el afán innato de desarrollarse a fin de alcanzar su perfección.

Si analizamos el factor «trabajo» y sus resultados, no bajo el aspecto general del conjunto evolutivo histórico, sino bajo un prisma totalmente individual como sistema de lograr el mejoramiento del estrato social del individuo en particular, es evidente que la necesidad

plena y absoluta de realizar un trabajo es una acción ineludible si un individuo desea pertenecer a la estructura socio-económica actual, donde la labor del trabajo realizado por una persona tiene valor crematístico de acuerdo con la eficacia o utilidad que dicho trabajo realizado tenga, siendo el resultado del «trabajo» un condicionante que influye de manera determinante en nuestra forma de configuración social.

En el principio de los tiempos —refiriéndonos en términos generales—, el «trabajo» consistía en primer lugar en realizar unas acciones en beneficio propio o de la familia, ya sea para la subsistencia o bien para la acumulación de bienes. En segundo lugar, empezó a trabajar realizando unas acciones para otros individuos, a cambio de algo.

Esta concepción del trabajo podríamos decir que no ha variado mucho a través de los tiempos, en gran manera en lo que se refiere al primer caso. Pero el que si ha variado ha sido el segundo de los casos («a cambio de algo»), puesto que ha pasado de ser un «algo» solo para la subsistencia vital (alimentación) a un «algo» múltiple y complejo que puede abarcar desde la subsistencia hasta las más diversas necesidades creadas por el propio hombre, bajo una sociedad de consumo sin límites.

El «trabajo» ha ido evolucionando y ha llegado en la actualidad a ser una de las bases fundamentales socio-económicas, llegando a incidir en la sociedad en la medida en que de él van generándose unas rentas que pueden ir en su totalidad o parcialmente hacia quien

realiza el trabajo, según dicho trabajo se realice por cuenta propia o por cuenta ajena.

De la distinción de la forma de para quien se trabaja, de si por cuenta propia o por cuenta ajena, radica el carácter peculiar de nuestra estructura socio-económica, del área del «libre mercado» occidental, puesto que cada individuo tiene o tendría que tener la posibilidad de escoger de entre ambas posibilidades, de acuerdo con sus objetivos. La posibilidad de elección existe y es real, siendo precisamente dicha posibilidad lo que permite a la persona impulsarse hacia una superación personal, que en definitiva se traduce en beneficio del conjunto social.

El «trabajo» del hombre y su evolución histórica merecen una atención especial, dado el aspecto económico que nos ocupa, pues del equilibrio entre la relación hombre-trabajo y del análisis en todas sus vertientes posibles obtendremos el porqué de estos periodos fluctuantes que van desde la *prosperidad* económica hasta la *depresión*, que origina la *reacción*.

Es evidente que tanto el trabajo que se realiza por cuenta propia como el trabajo que se realiza por cuenta ajena, tiene como objetivo el satisfacer las necesidades vitales de subsistencia anteriormente mencionadas. Pero una vez dichas necesidades están satisfechas, el objetivo se amplía y tiende hacia la consecución de unos beneficios. Es decir, el añadir al valor del coste real un valor adicional, cuya diferencia queda traducida en beneficio para quien haya trabajado y para quien se haya trabajado.

Como hemos comentado, en los albores de la humanidad el trabajo del hombre consistía en obtener productos para su subsistencia y, cuando dispuso de excedentes, el instinto del incipiente «*hombre-económico*» le indujo al «*trueque*», es decir, a cambiar lo que le sobraba por lo que le faltaba. De esta manera, nos introducimos en el mundo mercantil del mercadeo, del que surge la economía.

La idea inicial económica del «*trueque*» ha ido siendo sustituida por la idea del valor-dinero-comparativo a fin de facilitar las transacciones o cambios. De esta idea surge otra: la de acuñar moneda, apareciendo el «*dios dinero*».

Así pues de este modo y sin prohibir la posibilidad de trueque o cambio —que siempre puede realizarse por común acuerdo de ambas partes— se hace habitual establecer un valor determinado por la unidad dineraria, a fin de que cada una de las cosas o servicios, de acuerdo con la oferta y la demanda, tenga un valor en dinero, lo que origina creación de algo no consumible ni usable para la subsistencia directa, algo que va adquiriendo vida propia y va vinculándose en todos y en cada uno de los actos humanos económicos. Nos referimos al CAPITAL (en forma de dinero).

Dejando para más tarde el importante tema del CAPITAL, volvamos al mundo del trabajo y comentemos su relevante importancia, en gran medida en lo que se refiere al trabajo por cuenta ajena, a partir del logro de ciertas libertades individuales como consecuencia del triunfo de las revoluciones inglesa, francesa, nort-

americana (siglos XVII, XVIII). Así pues, a partir de estos movimientos revolucionarios, las corrientes ideológicas de las futuras concepciones económicas del capitalismo y del socialismo empezaron a germinar hasta llegar a los programas socio-económicos que hoy tenemos.

La tendencia evolutiva de la economía del mundo occidental ha ido mayoritariamente hacia una economía capitalista. Sin embargo, la presión de la economía socialista va cada día en aumento. Pero, lo más significativo, es la confusión que hay de tales conceptos en sentido puro. Es decir, puede decirse que el capitalismo se ha socializado y el socialismo se ha capitalizado.

Volviendo al mundo del «trabajo», podríamos decir sin lugar a dudas que las fricciones más o menos intensas entre capital y trabajo —refiriéndome al trabajo asalariado, o sea, por cuenta ajena—, han sido constantes. El mundo del trabajo ha ido reivindicando unas condiciones y unos salarios cada vez más humanos y más equitativas o distributivas. Mientras, el mundo del capital ha intentado mantener la diferencia entre coste y valor añadido. Es decir, la diferencia entre lo pagado y lo obtenido a fin de conseguir beneficios. Por consiguiente, siendo los salarios un factor considerable en el coste de producción, siempre el capital ha sido reacio a incrementarlos.

Ciertamente, a partir de la Revolución Industrial inglesa el mundo del trabajo a ido consiguiendo de manera casi constante mejoras considerables, pero las reiteradas crisis económicas de nuestra área capitalista

recaen sobre los salarios —o sobre un poder adquisitivo— de forma alarmante, puesto que la crisis económica introduce el factor de la apatía inversora, privando la creación de puestos de trabajo e incluso rebajando el índice de ocupación ya conseguido.

Considerando que la estructuración socio-económica de los Estados contemporáneos está relacionada con la capacidad de ofrecer un puesto de trabajo a cada ciudadano con derecho, dependerá del cumplimiento de dicha oferta el poder mantener el equilibrio social.

El ideal de una sociedad moderna sería, pues, *un puesto de trabajo para cada ciudadano*, un puesto de trabajo fijo y equilibrado económicamente a fin de conseguir un desarrollo de la persona con dignidad, un puesto de trabajo que no degrade a la persona sino que la ennoblezca, un puesto de trabajo que genere una seguridad futura con pensiones justas. En una palabra, un puesto de trabajo que asegure una situación social de acuerdo con el esfuerzo y la dedicación realizada, dentro de unas normas establecidas por la propia sociedad.

Es evidente que el lector puede pensar que estas palabras sobre el trabajo constituyen tan sólo unas frases muy elocuentes, pero que la realidad de cada día, la realidad cruda del vivir inmersos como estamos en una compleja crisis económica, es la realidad de más de 2.000.000 (1982) ciudadanos españoles en paro forzoso, es decir, sin trabajo y con un subsidio de paro que tiene un límite, y que la solución no se vislumbra, y que, además la cifra anteriormente comentada no ex-

presa toda la realidad, pues en periodos de crisis económicas, al no existir la suficiente demanda de trabajo, muchas ofertas no se producen, quedando en situación pasiva.

LA CRISIS

Con el «*paro*» llegamos a vislumbrar lo que es o significa la palabra «**crisis**» y sus consecuencias más visibles, en su vertiente más socialmente generalizada. Es decir las que recaen sobre el ciudadano-asalariado, que es el motor fundamental de la economía.

Con este comentario no quiero decir ni debe entenderse que la «**crisis**» sea un factor exclusivo del mencionado sector, sino que lo que intento expresar es que dentro de las crisis económicas, a la larga este sector es el más perjudicado.

Constantemente se plantean una serie de preguntas sobre la «**crisis**».

—¿Porqué existen las crisis económicas?.

—¿Cuáles son o pueden ser las posibles soluciones?

Han sido elaboradas extensas y numerosas obras escritas basándose en el tema de la «**crisis económica**» y recuerdo que hace ya bastante tiempo —mucho antes de iniciarse la **crisis** que actualmente padecemos—, estudiando el famoso «**Curso de Economía Moderna**» del prestigioso profesor en economía del Instituto de Tecnología de Massachussets (EE.UU.), Paul A. SAMUELSON, éste remarcaba con inusitado énfasis las cuatro tradicionales fases cíclicas del proceso económi-

co de nuestra sociedad: REANIMACION, EXPANSION, CRISIS y CONTRACCION.

Cada una de estas cuatro fases cíclicas da paso a la otra en el orden de prelación expuesto, habiendo sido los ciclos de **CRISIS** de una duración media de 8 1/2 años en los 17 periodos totales que se sucedieron desde 1795 hasta 1937.

Según los referidos estudios parecía pues, que las **CRISIS** eran controladas matemáticamente, aplicando unas normas más o menos flexibles pero seguras.

Debemos hacer una mención especial de la crisis del 29, a aquel *martes negro* día 29 de octubre de 1929. Pues sin duda alguna ha sido la más drástica jamás conocida por el mundo capitalista. Infinidad de secuencias sobre la mencionada crisis, en libros de textos económicos, novelas, filmes, etc., con incidencias como la defenestración de bolsistas desde los famosos rascacielos del newyorkino Wall Street, la imagen de vendedores de manzanas en las calles de las grandes ciudades, la falta de trabajo, la devaluación de los productos agrícolas, etc. etc., son testimonio del «CRACK» del mundo capitalista de 1929.

La teoría económica del prestigioso economista inglés John Maynard Keynes, aplicada al nuevo programa norteamericano denominado «New Deal» por el Presidente Roosevelt, parece ser que fue la solución a tan caótica situación. Pero, de acuerdo con lo comentado en la parte introductiva del presente trabajo, no es mi intención exponer de una forma técnica los presentes comentarios, sino que el objetivo es hacerlo median-

te una exposición sencilla y asequible al hombre no introducido en la *ciencia económica* —que creo es la mayoría—, considerando, que es él el que en la práctica real del uso de lo económico nutre a todo o casi todo el sistema.

Siguiendo, pues, los comentarios a nivel llano y sencillo, cabría hacernos la siguiente pregunta.

¿Por qué, teniendo a nuestro alcance las soluciones económicas más o menos programadas, la actual crisis económica no encuentra solución?

Mi parecer respecto a la respuesta es sencillamente que todos los ciclos estudiados en las crisis anteriores que se producían de forma separada, ahora se yuxtaponen unos a otros y además en variado orden de prelación. Ahora subsisten los ciclos de *crisis, inflación, recesión y crecimiento* todos a la vez, pero con la intensidad acentuada en el período o ciclo de la *crisis*, como consecuencia de una fuerte y galopante *inflación* con estancamiento (*recesión*). Este estancamiento con inflación conlleva un *crecimiento débil* e incluso un *crecimiento cero o decrecimiento*, lo cual agrava aún más la prolongación del mencionado ciclo crítico.

Al hacer referencia a la crisis económica, es necesario matizar que me refiero a la crisis económica en general, es decir, no a la crisis en particular, puesto que puede darse el hecho de que alguien en particular e incluso algún sector en general puedan o no estar afectados por una crisis económica según las circunstancias.

La crisis económica general en sentido amplio aparece en el momento en que los mercados quedan parali-

zados o bajan de nivel de contratación, ya sea por exceso de producción o por falta de demanda. Es decir, se ha producido un desequilibrio en el sistema como consecuencia de diversos cambios en los factores esenciales del movimiento socio-económico de una sociedad determinada.

EL MERCADO DE CONSUMO

El motor impulsor de la economía denominada *de mercado* es sin duda alguna la capacidad de consumo de la sociedad en general.

Es importante hacer referencia al mercado, en cuanto me refiero al *mercado de consumo*, en la medida que dicho sistema ha dirigido a nuestra sociedad hacia un «estado del bienestar». Pero, del principio del «estado del bienestar» hemos pasado al «consumismo» por sistema, con lo cual el sistema económico capitalista pretende dar y recibir a la vez.

Me explicaré. Es evidente que la sociedad en su conjunto general (la mayoría), se ha iniciado desde un nivel «0» o «quasi 0» en cuanto a necesidades y en cuanto a nivel adquisitivo. Y se puede afirmar que la mencionada sociedad de consumo, en el sentido de promover «mercado de consumo», no se ha desarrollado hasta que la mayoría de la sociedad ha escalado una cota de ingresos que le ha permitido producir una demanda cuantitativamente considerable.

Así pues, la adormecida humanidad —adormecida por motivos ajenos a ella— ha despertado a raíz del triunfo de la razón (Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano en 1789), de la época de los

grandes inventos (máquina de vapor, electricidad, radiodifusión, teléfono, ferrocarril, coches, aeroplanos, transistores, informática, etc. etc.) llegando incluso a la posibilidad de explorar el espacio sideral. Al mismo tiempo cabe destacar los avances en el campo de la medicina, consiguiendo antídotos contra las enfermedades crónicas y antibióticos capaces de controlar el buen funcionamiento orgánico del cuerpo humano.

Bajo estas nuevas perspectivas del avance del pensamiento y de la técnica, se ha empezado a conseguir no la inmortalidad corporal, pero sí una serie de cambios sustanciales en la estructura social, como son: una extraordinaria explosión demográfica, una mayor longevidad y una mejor salud. Y por otro lado: unos avances tecnológicos que han permitido el acceso a una serie de productos hasta hace poco inimaginables, que han permitido aumentar considerablemente el hábitat de la comunidad en su conjunto total.

Con la constante de estos signos hemos entrado de lleno en una sociedad de consumo, donde la clave del éxito de la mayoría de la sociedad radica en el esfuerzo personal individual hacia un objetivo libre, donde el individuo puede conseguir una renta más o menos elevada de acuerdo con su trabajo, dedicación, inteligencia, suerte, etc., etc. De este modo nos encontramos con el factor competitividad, con el cual las oportunidades van siendo cada vez más igualitarias para todos los ciudadanos. Evidentemente, siguen existiendo clases sociales diferenciadas bajo distintas condiciones de vida e incluso de oportunidades (en gran medida por

causa de nacimiento), pero no se puede negar que a medida que pasa el tiempo, las posibilidades de desarrollo en lo económico y en lo social en el marco de nuestro sistema, están cada vez más al alcance de todos.

Si recordamos aquellas iniciales necesidades humanas de alimento/vestir/vivienda y las comparamos con las necesidades de nuestra sociedad de consumo actual, podremos observar que hay diferencias abismales. Porque hoy en día, las necesidades a nivel individual abarcan un abanico tan amplio e ilimitado que solamente encuentra el límite en la medida en que la persona encuentra el límite de su capacidad de producir rentas. Así pues, podemos considerar que la limitación en la adquisición de la variada gama de productos o servicios de nuestra sociedad de consumo reside en el poder adquisitivo que una persona tenga o disponga.

La cuestión estriba en cómo la persona puede disponer de un poder adquisitivo capaz de satisfacer sus deseos y necesidades. Hago referencia al binomio deseos/necesidades porque en nuestra sociedad actual difícilmente se pueden distinguir ambos conceptos, puesto que lo que empieza por ser un simple deseo fácilmente puede transformarse en necesidad. Por ejemplo, imaginemos que una persona desea la tenencia y el disfrute de un automóvil. En caso de conseguir dicho objetivo, el deseo se cumple y aparece la necesidad. Es decir, a dicha persona le parece imposible poder vivir sin el automóvil. Con este sencillo ejemplo he querido demostrar que a excepción de las cosas que sirven para

mantener y mejorar nuestro cuerpo y nuestro intelecto, es decir, nuestro hábitat, todos los demás deseos son secundarios pero pasan a convertirse en necesarios.

Mas la cuestión no es tan simple y sencilla, va mucho más allá, pues, en una sociedad libre, cada individuo no obtiene a cambio una cosa por igual, sino que la obtiene según sus cualidades. Del mismo modo que no existen dos individuos iguales, difícilmente —por no decir imposible— podríamos hallar a dos individuos con las mismas cualidades y las mismas necesidades.

Este es precisamente uno de los puntos fundamentales en las que se produce mayor divergencia entre las ideologías contrapuestas capitalista y socialista en sentido puro, a pesar de que hoy en día dichos conceptos puros empiezan a confundirse en ambas ideologías, en el intento de acercarse cada una de ellas hacia un punto de equilibrio donde el capitalismo sea más socializante y el socialismo más capitalista.

Debemos hacer incapié en la distinción entre *libre mercado* (que es en el que estamos insertos) y *mercado planificado* en el que la libertad está supeditada a la igualdad.

Sobre la libertad y la igualdad, respecto a cual de las dos debe ostentar la primacía, es evidente que si queremos escoger el camino en el que el desarrollo de la persona pueda alcanzar su máxima meta, debe prevalecer la libertad, siendo la igualdad una consecuencia de dicha libertad.

Tomando como ejemplo una explicación simple de economía, e imaginándonos la distribución por un

igual entre varios individuos de una misma cantidad de dinero, podremos comprobar con toda certeza que en el mero transcurso de un periodo de tiempo no superior a 24 horas, la igualdad económica habrá desaparecido, pues las necesidades, condiciones, visión, etc., etc. de los mencionados individuos no serán igualitarias.

Es evidente, que la sociedad de consumo ha hecho posible el desarrollo económico tal como lo concebimos actualmente y que también ha hecho posible el disfrute de múltiples cosas totalmente impensables e inimaginables hasta hace pocas décadas. Pero también es evidente, que como consecuencia de dicho desarrollo padecemos las crisis económicas de manera cíclica, como resultado del desequilibrio en más o en menos respecto a la oferta y la demanda, respecto al comportamiento de la sociedad y también respecto a las interferencias o directrices del Estado.

EL ESTADO

El Estado es un factor fundamental a tener en cuenta, pues es él quien más poder tiene respecto a las decisiones que repercuten sobre la marcha económica de un país.

El Estado, configurado con la tridíaca forma de poderes —legislativo, ejecutivo y judicial—, dispone de todos los resortes para intentar el equilibrio armónico y justo de la sociedad, y es obvio que de entre estos resortes la parte económica tiene una importancia total, pues de acuerdo con la expresión «de que la mayoría de los ciudadanos son hombres económicos, o están directamente relacionados con hechos económicos», cualquier acción por parte del Estado que tenga repercusiones económicas, repercutirá directamente sobre el conjunto económico de la sociedad.

Desde las «polis» griegas y los «Estado ciudad» de los tiempos antiguos han pasado muchos siglos, mas, ya en aquel entonces, la idea de una organización con un poder ordenador, por encima de la heterogeneidad del individuo como ser único e independiente, vino a imponerse como un factor esencial bajo el denominador común de justicia y equidad.

La idea fue, pues, la construcción de un orden su-

perior al hombre —en sentido material—, creado por el propio hombre a fin de dirigir sus actos respecto a sí mismo y respecto a los demás.

El concepto de la palabra Estado es un concepto muy moderno, es muy posterior al de Nación. El concepto de Nación podemos considerar que no va mucho más allá del S. XV, pero podemos tomarlo como un concepto analógico al poder que siempre ha existido a través de los tiempos con el fin de mantener el orden social.

¿Cómo y cuándo, empezó el Estado a interferir en la economía libre de un pueblo?

Sin lugar a dudas, la primera ingerencia del Estado sobre lo económico fue debida a la propia necesidad de subsistencia de un pueblo, al sentido natural de conservación y también, como no, a la tendencia natural del hombre hacia el control del poder. Para lograr poder, hay que tener o disponer de cosas, y los pueblos antiguos, al igual que los de hoy, luchaban para la consecución del poder. Así empezó la concepción naturalista, en la que el más fuerte domina al más débil en sentido económico.

De la necesidad de mantener un pueblo surge el Estado, con dos objetivos primordiales: el de disponer de una fuerza suficiente para mantenerse como pueblo, con medios para controlar la presión de los pueblos vecinos; y el de organizar el conjunto de sus ciudadanos de forma que su convivencia sea ordenada y pacífica.

Pero no me interesa hablar de las distintas formas de Estado (democrático, autoritario, etc., etc.), sino

que mi intención está centrada en analizar su papel respecto a la parte económica.

Así pues, y de acuerdo con lo comentado anteriormente, se debe tener en cuenta el fin de la subsistencia y el mantenimiento del orden ciudadano.

Una de las más grandes y duraderas organizaciones sociales que conocemos es la romana (dejando de lado la egipcia). Respecto a su duración, puede decirse que abarca, desde su inicio hasta la caída de Constantinopla (imperio romano de Oriente), la difícilmente igualable cifra temporal de 20 siglos.

El poderío del Imperio Romano se debió a una serie de circunstancias no previstas, pero su organización le permitió controlar la economía y, en consecuencia, crear sus *legiones* que, soportadas en lo económico proporcionaban seguridad a sus ciudadanos. A partir del momento en que la fuerza económica fue desvaneciéndose, el imperio siguió el ritmo de su pulso económico y desapareció; pues no pudo mantener a las *legiones* ni el orden ciudadano.

Hablando de interferencias económicas del Estado, los romanos introdujeron la figura del «publicano», es decir, el recaudador de impuestos. Y para la administración del Tesoro Público, ya en su época arcaica (s. V a.de C.), surgió el magistrado «Questor», que era el encargado de la administración del tesoro del Estado, evidenciando así la importancia que le daban a la economía en su conjunto. Evidentemente, los romanos tenían otras formas de engrosar las arcas del tesoro tanto público como privado, principalmente mediante

los botines de guerra, que podían presentarse bajo las formas más diversas, como: metales preciosos, mercaderías, esclavos, etc., etc.

Como podemos observar, la acumulación de riquezas tanto por parte del Estado como de los particulares, ha sido un objetivo constante a través de todas las épocas y tiempos, habiéndose pasado por períodos de euforia económica o de penuria, tanto a nivel del Estado en general como de un individuo en particular.

La caída del Imperio Romano trajo consigo una época de oscuridad respecto al sistema socio-económico establecido, entrando el área occidental en un período de subsistencia mínima que duró hasta finales de la Edad Media. En esta etapa, el poder del Estado o, mejor dicho, el poder de los diversos y disgregados pueblos con poderes territoriales muy reducidos, establecidos a partir de los visigodos y árabes en pequeños reinos o condados cuya organización tanto política como económica no era ni la sombra de lo que fue el poderoso imperio romano, poco incidió en la vida socio-económica de aquella oscura época.

Este letargado período llegó prácticamente hasta el reinado de los Reyes Católicos (finales S. XV), quienes promovieron una nueva idea. La idea de unificación, bajo cuyos postulados empezaron a construir los cimientos sobre los que se edificó la Nación y el futuro Estado. Dicha tendencia unificadora apareció en casi todos los restantes territorios europeos.

A pesar de lo expuesto, durante toda la Edad Media la organización y el poder recaudatorio y de in-

terferencia económica por parte del poder establecido en mayor o menor medida, siempre existió, pero fue al inicio de la Edad Moderna cuando dichos poderes se incrementaron de forma importante. Se llegó así a una época en la que el Estado intervino de una forma jamás vista hasta entonces mediante la reglamentación de diversas actividades en sentido proteccionista (mercantilismo).

Instituciones como «El Honrado Consejo de la Mesta» (organización ganadera), «La Casa de Contratación de Sevilla» a fin de organizar expediciones o «carrera de indias» hacia el Nuevo Mundo (generalmente salían dos expediciones anuales), son signos evidentes de la interferencia de los poderes públicos en la economía libre individual.

Mas el momento álgido del intervencionismo del Estado se sitúa en el período anterior al inicio de la Edad Contemporánea, cuya ruptura se produjo a raíz de la Revolución Francesa del 1789, con el triunfo del pensamiento revolucionario. De este modo se llegó al triunfo de la razón sobre la situación denominada «Estado Absoluto», donde el monarca bajo el lema «todo para el pueblo, pero sin el pueblo», tuvo que ceder ante las nuevas corrientes del pensamiento.

De esta manera se entra en una época de plena evolución hacia las libertades totales del individuo, en la que nuevas ideas económicas, surgidas de los pioneros ingleses de la ciencia económica bajo el prisma liberalista y utilitarista, ofrecen a la sociedad y al Estado un nuevo sistema de formas de poder muy vinculado a

lo económico.

Hemos llegado al momento en que la democracia tiene primacía en los regímenes del área occidental, a pesar de que en algunos países su establecimiento haya tenido que pasar por muchas vicisitudes —en cuyas circunstancias se encuentra el nuestro—, y en el que la economía tiene una importancia básica, ya que de ella depende todo el sistema social.

Ahora el poder del Estado —en cuanto a lo económico—, no tiene como único objetivo procurar la subsistencia del pueblo, ni mantener un mayor o menor grado de equilibrio, de orden, entre los ciudadanos. Ahora el Estado asume múltiples y complejas facetas dentro de lo económico, como garantía de un sistema que él arbitra.

Analizar hoy en día un «Presupuesto General del Estado» requiere un análisis más que profundo, pues en dicho presupuesto las diversas partidas como pueden ser: las cargas sociales, la inversión pública, amén de todas las restantes, según sea su incidencia sobre el conjunto del presupuesto total, pueden hacer variar todo el aspecto económico en un momento dado.

En terminología económica podemos decir que nuestro sistema económico actual está relacionado directamente con el Estado, al ser la nuestra una «economía mixta» (más adelante ya hablaremos de ello), con lo que no quiero decir que el Estado disponga de todas las soluciones o que tenga todas las culpas de las crisis económicas que cíclicamente padecemos, sino que simplemente quiero decir que el Estado es el reglamen-

tador y el árbitro, pero que los participantes en el juego somos todos los españoles.

Así pues, llegamos a la conclusión de que el poder del Estado sobre la economía es hoy en día casi total, pues de él depende la reglamentación y arbitraje. Mas las cosas no son tan sencillas en su análisis y en sus respectivas conclusiones acertadas, porque si profundizamos un poco más en la temática podremos darnos perfecta cuenta de que en un Estado en el que la Soberanía reside en el pueblo, el Estado es el Pueblo, el cual mediante la elección democrática de su Gobierno, establece la relación real de Estado-Pueblo, no pudiendo desentenderse uno de otro en el mundo de la libertad.

LA PRODUCCION

El trabajo, las crisis, la sociedad de consumo, la organización del Estado, son un conjunto de acciones que giran alrededor del hombre generando de esta manera riqueza en forma de producción de bienes y prestaciones de servicios.

Referente a la producción, hay que tener en cuenta que existe la producción natural, es decir, los productos naturales que nos vienen dados por la propia naturaleza, los cuales añade el hombre al conjunto total de bienes mediante más o menos esfuerzo.

Podemos afirmar que en el principio de los tiempos los bienes necesarios para el mantenimiento y crecimiento del hombre venían dados por la propia naturaleza (bienes naturales), con lo cual el hombre solamente tenía que hacer el esfuerzo de recogerlo (caza, frutos, etc., etc.). De esta forma los reinos vegetal y animal cumplían generosamente una finalidad natural. Mas el hombre con su raciocinio empezó a usar la inteligencia, cambiando el proceso natural de la mayoría de los bienes hacia unos nuevos procesos dirigidos por el propio hombre.

De esta manera nació la agricultura, la ganadería, la industria..., es decir, empezó la producción y el con-

trol organizado de una serie de productos como la vid (vino), el trigo (pan), el olivo (aceite), los rebaños, la fundición de metales (cobre, hierro, oro), etc. etc. Así se empezaron a producir y a regular toda una serie de bienes, con el objeto de asegurar una subsistencia y un desarrollo no dependiente de un momento productivo dado, sino de la seguridad de unos almacenamientos de productos, debidos al control y dominio de las que fueron formas naturales.

Esta evolución productiva trajo evidentemente un mayor crecimiento demográfico, que a su vez exigió más bienes para consumir y ofertó más personas para poder producir más.

Una vez satisfechas las necesidades alimenticias, el hombre se inclinó hacia nuevas producciones de bienes no alimentarios. Así empezó la minería del cobre y del hierro (para la guerra), del oro (para enriquecerse), de la sal (para alimentarse), de la madera (para construir), la tela (para vestirse), etc., etc.

Con el paso del tiempo, las necesidades de productos se han incrementado debido al fuerte crecimiento demográfico y a los avances tecnológicos, habiéndose pasado, de la reducida gama de artículos iniciales, a la más variada e inimaginable gama de productos jamás soñada.

De la producción surgió *el trabajo* y la división del trabajo. En consecuencia aparecieron los oficios y la especialización, al poder elaborar unos productos determinados con disponibilidad constante. De esta forma se inicia el comercio.

Con el nacimiento del comercio de bienes de todas clases, un nuevo y determinante factor entra en juego. Me refiero a la oferta y a la demanda, que hacen que suba o baje el precio de algo, de acuerdo con la presión de los mencionados factores (con exceso de oferta, baja, y por exceso de demanda en relación a lo producido, sube).

Volviendo al tema de la división del trabajo, me veo en la obligación de hacer referencia al primer economista que nos reveló todo un mundo económico mediante su obra «Riqueza de las Naciones» (1771) ADAM SMITH. A dicho autor de nacionalidad inglesa, la ciencia económica le debe el inicio y la universalidad de la disciplina. Y la Universidad española, con seguridad debe a dicho autor la oportunidad de añadir esta nueva disciplina económica, mediante la traducción al castellano de esta magna obra pionera de lo económico, allá sobre el año 1794 (si mal no recuerdo, fue en la Universidad de Cervera, Lérida, donde se impartió por primera vez dicha disciplina).

Del comercio y de la oferta y la demanda, es de donde la crisis en sentido económico empieza a aparecer puesto que la producción que, por los motivos que sean, no encuentra salida, genera a quien la produce una pérdida de dicha capacidad productiva y una pérdida de valor monetario, con el consiguiente deterioro en su sistema económico.

De aquí surge el concepto de *rentabilidad*. Es decir, toda acción que origine una producción debe ser recompensada con un valor añadido presente o futuro

que la justifique. Esta es, en síntesis, la fórmula mágica de desarrollo económico en una sociedad de consumo con predominio del libre mercado.

Al expresarme de esta manera se sobreentiende que me refiero a producción inmersa en un mercado de consumo, en el que la división del trabajo ha privado al ser humano individual de producir todo lo que él necesita (como ocurría en el pasado) a cambio de su participación en una parte del conjunto, con el fin de poder satisfacer sus amplias necesidades, que pueden ser mayores o menores de acuerdo con sus deseos y obviamente condicionadas a sus ingresos.

Es evidente que la división del trabajo ha posibilitado una diversidad en la producción que permite ofrecer a una persona lo que jamás hubiese sido capaz de producir ella sola. Es decir, una persona puede consumir un tubo de pasta dentrífica y usar un trasatlántico movido por energía nuclear.

La referencia a la producción puede entenderse de una forma amplia, abarcando todo lo que genera alguna cosa de valor económico, sea de la naturaleza que sea. Comprende el conjunto de las clásicas divisiones en TIERRA, TRABAJO y CAPITAL.

En el inicio de la ciencia económica, los clásicos pusieron bajo esta tridíaca expresión de tierra, trabajo y capital las bases fundamentales, surgiendo de esta manera todo un maravilloso mundo económico cuyo desarrollo y armonización necesita de una total atención por parte de todos los ciudadanos y del Estado, puesto que todos incidimos (tanto gobernantes como

governados) mediante nuestras decisiones en el mantenimiento de un orden económico imprescindible para la convivencia humana.

EL TRABAJO COMO MEDIO IMPULSOR

El trabajo es el medio que impulsa y traduce toda acción humana hacia una producción de algo determinado. Incluso los productos llamados naturales requieren un mínimo de esfuerzo para ser obtenidos. De esta manera, se puede afirmar que el *factor trabajo* siempre interviene de una forma elemental o imprescindible en el mundo de lo económico.

Hablar del mundo del trabajo en sentido amplio; en el que cada individuo o la mayoría de individuos tiene o tienen una determinada acción a realizar con el fin de procurar y garantizar su subsistencia, es obvio que resulta una concepción muy ambigua —a pesar de que es cierta—, y que nos alejaría del significado en sentido estricto de trabajo individual, de las rentas que de él se obtienen y de la distribución de dichas rentas.

Dejando de lado el trabajo en el sentido inicial, en el que el hombre trabajaba únicamente para su subsistencia, podemos comprobar que el trabajo empezó a ser un medio de producción de rentas para uno mismo o para los demás, o ambas cosas a la vez, desde que el hombre se organizó de manera diferenciada socialmente.

El trabajo en sentido de intercambio mediante una

prestación personal a cambio de algo (generalmente rentas), es el concepto que interesa subrayar, ya que dichas rentas a cambio de prestaciones personales tienen en nuestro sistema económico actual una importancia vital, al ser ellas (las rentas) el lubricante de todos los engranajes de esta compleja máquina llamada economía.

¿De qué manera se consigue el equilibrio entre lo prestado y lo recibido?

¿Cómo inciden las crisis económicas o las épocas de crecimiento sobre la mayoría social trabajadora?

¿Cómo y en qué medida el trabajador asalariado tiene unas garantías justas al amparo de la justicia social?

Todas estas preguntas y muchas otras tendrán una respuesta a lo largo del presente trabajo-estudio, al tratarse precisamente de un estudio socio-económico donde el punto álgido es la sociedad económica circunscrita al mundo del trabajo.

EL CAPITAL

De los mencionados tres pilares fundamentales de la economía clásica hemos comentado solamente dos, que son los realmente tangibles. TIERRA, en cuanto a que todo lo que producimos sale de ella, e incluso nosotros mismos salimos de ella. En economía clásica se entendía *tierra*, como cosechas, ganado, minería..., y ahora debemos añadir: plantas industriales, laboratorios de investigación, etc., etc.

Por *TRABAJO* se entendía el trabajo físico o corporal, mas hoy hay que añadir cualquier tipo de trabajo que necesite la participación humana directa o indirectamente. Es decir, todo tipo de acción promovida por seres racionales.

De esta combinación *tierra-trabajo* surge el tercer factor, el *CAPITAL*. O sea, de esta producción (tierra), bajo el control y la tutela del esfuerzo humano (trabajo), aparecen unos productos y unos servicios que son puestos en circulación mediante el comercio de oferta y demanda, productos y servicios que tienen un valor económico real traducido en *PRECIO*. Este nuevo elemento denominado *precio* va generando unas diferencias entre el valor económico de producción y el valor económico de mercado, apareciendo una masa

dineraria denominada *CAPITAL*.

Una de las características del capital es el ser uno de los tres factores fundamentales de la economía que carece de vida propia, mas le es transferida. Es decir, así como la *tierra* (producción) genera bienes visibles y consumibles y el *trabajo* (esfuerzo humano) genera rentas, el *capital* tiene unas condiciones diferenciadas debido a su naturaleza constitutiva y a su finalidad.

Considerando al capital bajo el punto de vista estricto de masa dineraria o bienes análogos (oro, plata, piedras preciosas, etc.) podremos observar que si lo dejamos en un lugar físicamente estático no genera, no produce por sí sólo nada, es una materia incapaz de reproducirse, pero el hombre mediante el sistema económico le ha dado la vida, le ha dado poder, lo ha convertido de una masa estática a una masa de movimiento continuo alrededor de la cual gira todo lo económico. El *capital* es para la economía de libre mercado tan necesario como lo es el oxígeno para nuestra existencia.

A lo largo de la evolución económica de la humanidad, la masa de capital ha ido creciendo de manera paulatina, pero a partir de los períodos mercantilistas, y en gran medida a partir de la revolución industrial inglesa y de los grandes avances tecnológicos, la masa de capital ha ido aumentando en cantidad de una forma casi geométrica, influyendo sustancialmente sobre la estructura tradicional del mercado clásico.

Es obvio que quien tiene o controla capital tiene poder económico en la medida de la magnitud de éste. El capital sirve para producir y financiar la producción.

Es decir, incluso en los procesos productivos más simples, como puede ser la abertura de una zanja por un hombre en plena calle, el hombre que realiza dicho trabajo precisará —si quiere hacer un trabajo competitivo— del uso de un pico y de una pala que, evidentemente, tienen un valor económico. Dicho valor económico ha tenido que ser desembolsado en forma de inversión (capital) con anterioridad al momento de producirse la acción de abrir la zanja en la calle, tanto si el pico y la pala es del hombre que los usa, como si se los han prestado, o como si le han sido financiados a crédito, pues es del todo evidente que quien haya producido dicho pico y dicha pala ha tenido que realizar un gasto (inversión). Este simple y sencillo ejemplo abarca todos los medios productivos, pudiendo aplicarse desde la simple y rudimentaria pala hasta la más sofisticada y tecnificada planta de una refinería petrolífera.

Esta condición del capital expuesta hasta ahora no abarca toda la gama de su enorme poder, pues el capital tiene como poder que lo caracteriza la capacidad de generar por sí mismo más capital. No hace falta que el dueño o el poseedor del capital lo use o invierta directamente, sino que puede prestarlo a terceros con el consiguiente beneficio. Surge así un nuevo factor económico de gran incidencia en este complejo mundo económico: el *interés*.

La palabra interés puede ser aplicada en sentido amplio a diversas acciones, pero en sentido estrictamente económico la palabra interés se aplica a los beneficios provenientes del capital, es decir, el interés es la

renta del capital.

LA RENTA

Se denomina renta al conjunto de beneficios que generan los recursos y bienes de todo tipo, pudiendo dicha renta ser a nivel nacional si la entendemos como renta en todo su conjunto, o renta individual si nos referimos a las rentas de un individuo en particular.

Es importante remarcar que para producir renta resulta imprescindible que los recursos o bienes sean productivos, pues puede muy bien darse el caso de que un individuo disponga de muchos bienes, pero que no generen renta. Por ejemplo el propietario de una vieja mansión que no poseyese otro recurso económico —a pesar de su gran valor—, si solamente usa la mansión como vivienda personal y no dispone de otros ingresos, difícilmente podrá subsistir a pesar de su enorme y valiosa mansión.

En el mundo capitalista, o mejor dicho, de ideología capitalista —pues el sentido clásico y tradicional de capitalismo puro ha ido variando hacia una nueva concepción de un capitalismo socializante—, podemos afirmar que las rentas son el trofeo que consigue el individuo libre e individual a cambio de su esfuerzo. Obviamente dicho esfuerzo puede ser más o menos grande, puede estar dirigido hacia una u otra meta, puede

estar vinculado a una mayor o menor suerte, etc., etc. Dichas cuestiones son temas que iremos desglosando a medida que avancemos en el presente trabajo.

Lo importante es dejar bien claro que las rentas surgen de la generación de recursos obtenidos mediante la *tierra* (producción), el *trabajo* (factor añadido a la producción) y el *capital* (masa dineraria).

Con el fin de esclarecer un poco más el concepto referente a las rentas, pondré los siguientes ejemplos:

1º.— La *renta* obtenida de la *tierra* en sentido simple es el beneficio resultante de la diferencia entre el importe total de los productos obtenidos y los gastos realizados por el agricultor, incluida su dedicación personal como esfuerzo de trabajo. En realidad esta simple y sencilla operación puede alterarse en sentido económico si consideramos el valor inmovilizado de la tierra, y consecuentemente su renta mínima obligada, así como el concepto de la *plusvalía* (aumento del valor tierra por el nuevo transcurso del tiempo). Teóricamente la plusvalía es un beneficio que es posible obtener si el propietario decide enajenar un bien a cambio de dinero.

Dejando de lado estos comentarios, volvamos al concepto de renta en forma simple, es decir, renta como beneficio de una cuenta de resultados cuyos ingresos totales superen a los gastos totales. Dicho concepto puede aplicarse a toda acción productiva, sea una explotación rústica, urbana, comercial o industrial.

2º.— La *renta* como producto obtenido del *trabajo*. Con toda seguridad estamos ante el factor más complejo del mundo económico, pues difícilmente la distri-

bución de dicha renta alcanza una distribución equitativa y justa entre quienes tienen como único capital activo su propia persona. Sin embargo, hay que remarcar que la tendencia actual va dirigida a conseguir el objetivo de una distribución cada vez más justa.

Dejando las matizaciones sobre tan complejo tema para más adelante —pues solamente estamos en la parte introductiva—, podemos considerar que la renta del trabajo es la obtención de unos recursos económicos (normalmente dinero) a cambio de una prestación personal determinada.

Dicha prestación personal puede entenderse en dos sentidos: *la propia prestación a uno mismo*, en el sentido de trabajar por cuenta propia y *la prestación personal a persona ajena*, en el sentido de trabajar para otro u otros. La distinción entre trabajar por cuenta propia o por cuenta ajena es uno de los factores que caracteriza nuestro sistema socio-económico, al dejar más o menos libre la voluntad individual respecto a la opción entre ambas modalidades.

La renta obtenida del trabajo es uno de los capítulos más importantes de las diversas formas de obtener rentas, al abarcar la mayor parte de la estructura social mediante el reparto de un poder adquisitivo real, poder sobre el cual está edificado el sistema económico del consumismo.

3°.— La *renta*, como producto obtenido del *capital*. De acuerdo con los comentarios anteriores, el *capital* surge a través de la producción y del trabajo, formándose de este modo un círculo cuyo eje central es la

economía, alrededor de la cual gira. Su velocidad o impulso es mayor o menor según las épocas, según los momentos o según las circunstancias.

Mas, atendiendo al concepto estricto de renta obtenida del capital, podemos decir que mediante el capital se pueden poseer unos bienes que a su vez pueden generar renta. Se puede también invertir capital en la producción de bienes, con el objetivo de conseguir renta. Y se puede prestar capital a terceros, obteniendo con ello también una renta.

Esta última modalidad de conseguir renta mediante la prestación de capital nos introduce en el tema del «rentista», es decir, la persona que vive de la renta del capital. Dicha persona puede optar por no trabajar físicamente en sentido obligacional, aunque también puede optar por conseguir más rentas que las del capital mediante el sistema mixto de trabajar y conservar al mismo tiempo las rentas del capital. Así como también podría decidirse por conseguir rentas del trabajo, del capital y de la producción.

Es evidente que la renta en sentido amplio admite múltiples relaciones en este mundo tan heterogéneo y que hacia ella convergen la mayoría de las acciones del ser humano, en la medida en que todos estamos más o menos inmersos en el espacio del *hombre-económico* anteriormente descrito.

La renta no sólo es necesaria para la subsistencia del hombre dentro de este mundo económico, sino también es normalmente un factor cualificador del individuo, en la medida que produce —al ser desigual— unos

estratos sociales diferenciados dentro de la sociedad.

CIRCUITOS ECONOMICOS

Con lo anteriormente expuesto en esta parte introductoria, creo haber conseguido la formación de un juicio simple respecto a los más importantes factores que intervienen en un proceso económico de libre mercado. Al referirme a *libre mercado*, hace falta señalar que el nuestro no es un sistema puro de *libre mercado*, pues la economía es mixta, al intervenir la iniciativa privada y los poderes públicos.

Hemos hablado muy breve y esquemáticamente de lo que significa la palabra «crisis», hemos hecho hincapié en el hombre en sentido socio-económico, poniendo la primacía en el concepto de «hombre-económico», nos hemos referido al «trabajo» como factor esencial, hemos comentado temas tan importantes como «el capital» «el Estado», «la producción», «el mercado de consumo», y finalmente hemos hablado de «la renta».

Cada uno de estos factores económicos podría dividirse, y a su vez dichas divisiones subdividirse en múltiples formas y facetas pero, de acuerdo a mi objetivo, creo que no se trata de hacer un trabajo minucioso más bien propio de especialistas e investigadores sobre cada uno de dichos temas, sino de continuar los presentes comentarios sobre economía práctica, en una línea

llana y asequible a todos los niveles.

Todas las acciones realizadas por y para el hombre en sentido económico requieren una regulación, requieren una ordenación, de cuyos requisitos imprescindibles surgen unos *circuitos económicos* que convergen hacia el centro económico, del que salen a su vez unos *circuitos de salida* que originan al mismo tiempo unos *circuitos de entrada*, dando vida de esta forma a la economía con sus múltiples y complejos circuitos.

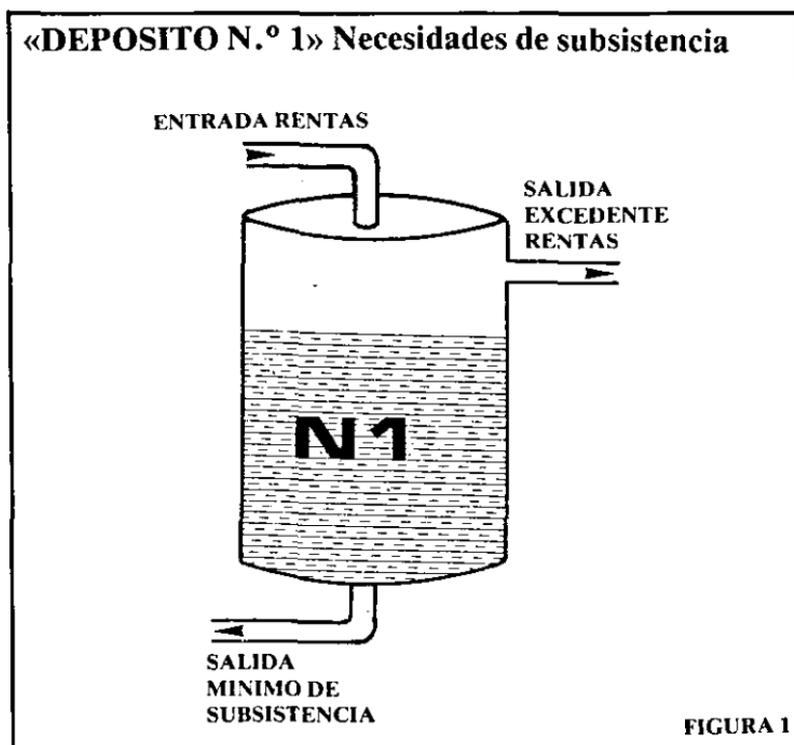
Para mejor comprender dicho proceso de circuitos, podríamos partir de la célula fundamental de nuestro sistema económico: *la familia*. Tomando la familia como ejemplo simple y generador de economía, podemos observar de una forma sencilla que, a nivel de vivencias e incidencias cotidianas, se producen una serie de acciones que repercuten directamente sobre los circuitos económicos de entradas y salidas. De la administración de dichas acciones dependerán unos resultados que se producirán en relación directa a la gestión administrativa económica, y podrán o no podrán satisfacer sus necesidades y deseos.

Desde la pequeña célula familiar hasta el presupuesto General del Estado, es decir, desde una microeconomía doméstica hasta una macroeconomía a nivel de todo el Estado, el funcionamiento y el objetivo económico es el mismo.

Prosiguiendo con el ejemplo de la familia, imaginemos sus circuitos económicos. Imaginemos la economía en circuitos visibles como si fuesen forma líquida y cuya corriente afluyen hacia un depósito. A dicho de-

pósito podríamos denominarlo «DEPOSITO N.º 1 DE NECESIDADES DE SUBSISTENCIA».

Este «depósito n.º 1» cumple una función reguladora al recibir (entradas) el líquido económico y al procurar una entrega hacia la subsistencia (salidas). Por salidas de subsistencia, se puede entender el hábitat correspondiente, es decir, los gastos domésticos familiares (la alimentación, el vestido, la vivienda, los estudios de los chicos, los seguros, etc., etc.).



Este «depósito n.º 1» llamado «de necesidades de subsistencia», tiene que ser alimentado mediante las rentas (ingresos económicos) y, si es posible, llenarlo hasta la parte superior, con lo cual es evidente que tendríamos una cantidad de líquido sobrante —en el supuesto de que hubiéramos cubierto las salidas de subsistencia— que canalizaríamos hacia otro depósito, llamado «DEPOSITO N.º 2, DE LOS DESEOS».

Este «depósito n.º 2» recibe o no el líquido sobrante del «depósito n.º 1», en la medida y en la cantidad en que las rentas y las necesidades sean equilibradas o desequilibradas en un sentido o en otro.

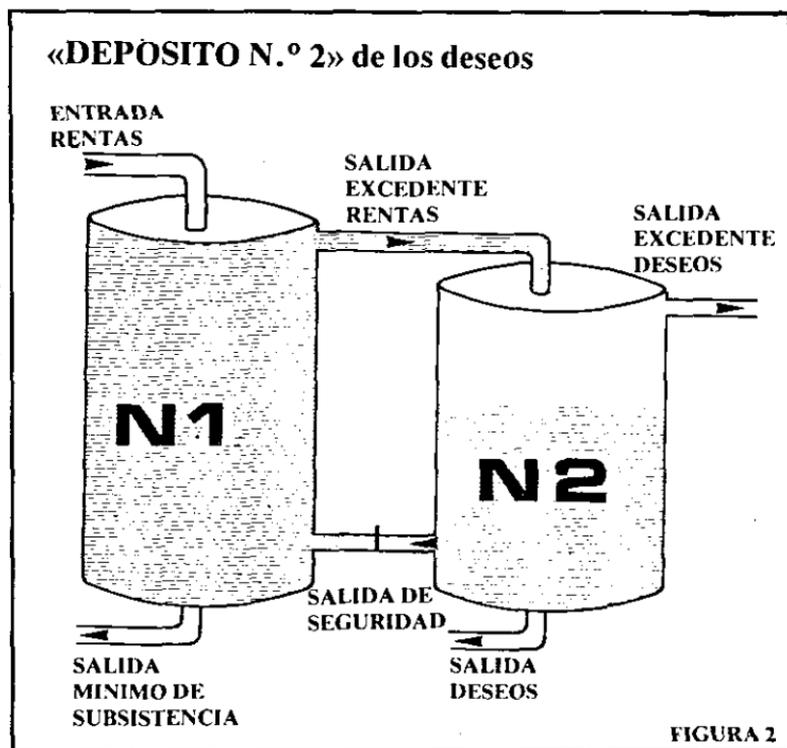
Es obvio pensar que para conseguir una buena convivencia entre los distintos elementos que componen la célula familiar, el líquido económico de entrada tiene que ser, como mínimo, igual o casi siempre superior al líquido de salida por «necesidades de subsistencia». Si, en un momento dado, las salidas fijas no pueden ser satisfechas por falta de entradas líquidas en el «depósito n.º 1», significa que nos encontramos en una situación anormal, pues la familia queda por debajo del mínimo exigible para su normal subsistencia.

El acento hay que ponerlo en las entradas (rentas), cuya cantidad dependerá del conjunto y de las circunstancias familiares, en la medida de su capacidad para generar rentas.

Bien, tomando como base el hecho de que lo más normal es disponer de más entradas que salidas en el «depósito n.º 1» de subsistencia, el líquido sobrante fluirá hacia el «depósito n.º 2» de los deseos, que como

podemos imaginarnos tiene también su salida.

Esta es la salida económica, cuyo objetivo no es satisfacer necesidades de subsistencia. Por ejemplo, la alimentación puede ir desde una dieta simple y equilibrada, hasta la bebida más exótica acompañada de caviar; una vivienda puede ser desde un hogar sencillo y simple hasta una suntuosa mansión; el vestido puede cumplir su misión de la forma más sencilla o de la más rebuscada, etc., etc. Pero esta sólo es una parte de los deseos, pues pueden incrementarse no solamente desde



el punto de vista de las necesidades de subsistencia. Los deseos no tienen límite prefijado, llegando a abarcar hasta el disfrute de bienes no alcanzables por la mayoría y la disponibilidad de tiempo libre para ello.

Sin embargo, con el transcurrir del tiempo, esta serie de deseos tan variados van adquiriendo un sentido de necesidad por el continuado uso.

Para la buena circulación de los circuitos económicos tanto a nivel de la mínima célula familiar como a nivel de macro-economía, no bastan los dos depósitos descritos con sus correspondientes entradas y salidas, sino que se tendrá que añadir un tercer depósito cuyas dimensiones no tienen límite, que denominaremos «DEPOSITO N.º 3, DE TESORERÍA».

Este «depósito n.º 3 de tesorería», de capacidad ilimitada, se alimenta del líquido excedente del «depósito n.º 2» de los deseos, con una cantidad igual a la diferencia entre las entradas y salidas. Es decir, si las salidas del «depósito n.º 2» de los deseos, como es de suponer, son inferiores a las entradas provenientes del «depósito n.º 1 de subsistencia», este líquido sobrante irá hacia el «depósito n.º 3 de tesorería», cumpliendo de esta manera una función de verdadero tesoro en beneficio del individuo o familia que lo consiga.

Si una determinada familia tiene ya satisfechas las *necesidades de subsistencia* mediante unas rentas que nutran suficientemente las salidas del «depósito n.º 1» y al mismo tiempo tiene cubiertas las salidas del «depósito n.º 2 de los deseos», con un excedente de líquido que se dirige al «depósito n.º 3 de tesorería», dicha fa-

«DEPOSITO N.º 3» del tesoro

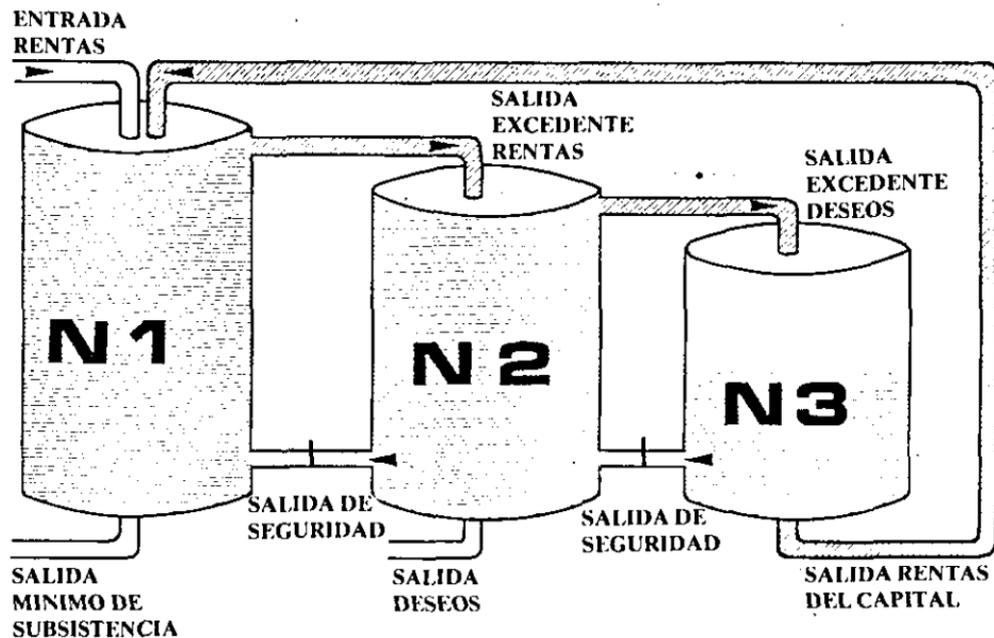


FIGURA 3

milia verá cumplida una nueva sensación de beneficio psicológico, pues el «depósito n.º 3 de tesorería» produce unas satisfacciones no directas. Este «depósito n.º 3 de tesorería» tiene como función primordial, producir rentas del capital, en forma de intereses, de capital invertido, etc., etc. La nota característica de este «depósito n.º 3» es que nos introduce el concepto económico denominado AHORRO. Sin embargo, antes de introducirnos en el apasionante tema del ahorro, creo conveniente finalizar el ejemplo de los depósitos con sus entradas y salidas.

El «depósito n.º 1» solamente dispone de una entrada de rentas, cuya cantidad líquida es mayor o menor de acuerdo con la capacidad de generarlas (las rentas). En cambio, dispone de dos salidas: una salida inferior de una cantidad fija de subsistencia y una salida en la parte superior del depósito de cantidad variable. En el supuesto de que las entradas no cubriesen la cantidad de salida fija familiar de subsistencia, nos encontraríamos ante un caso de crisis familiar en estado de penuria latente. Y en el caso de que dicha circunstancia fuese repetitiva en un número de familias significativo por su cantidad, nos encontraríamos ante un desequilibrio socio-económico cuya vuelta a la normalidad sería necesaria en beneficio del conjunto social.

El «depósito n.º 2» tiene una entrada que proviene del excedente de líquido entre las rentas y las salidas fijas de subsistencia del «depósito n.º 1», pero en cambio dispone de tres salidas variables: la salida de los deseos y la salida de seguridad de subsistencia, caso

excepcional, en la parte inferior del depósito, más una salida, en la parte superior, de los excedentes entre el líquido entrante proveniente del «depósito n.º 1» y la salida de los deseos, que alimenta el «depósito n.º 3» de tesorería. Al hacer referencia al «caso excepcional» como salida variable, debemos señalar que es una salida que solamente funcionará en el caso de que por circunstancias varias el «depósito n.º 1» de subsistencia tenga que recurrir a la cantidad de líquido que hubiera almacenado en el «depósito n.º 2» de los deseos.

El «depósito n.º 3» dispone de la entrada proveniente de la salida superior del «depósito n.º 2», cuya cantidad será mayor o menor de acuerdo con la capacidad de generar rentas y las necesidades de deseos a satisfacer. Dispone de una salida en la parte inferior, que en realidad no es tal salida, sino más bien una comunicación con el «depósito n.º 2» con el fin de alimentar unos deseos dados no cubiertos por las entradas provenientes del «depósito n.º 1» en un momento determinado. Las causas que pueden motivar el descenso del líquido en el «depósito n.º 2» pueden ser muy variadas (menos rentas, incremento de deseos, etc., etc.).

Una característica diferenciada respecto a los demás depósitos es que este «depósito n.º 3» puede considerarse como elemento de capital estático (ahorro) que cobra vida mediante las rentas del capital. Así pues, la salida superior de este depósito no es en forma líquida, sino que lo es en forma de rentas que recirculan hacia el «depósito n.º 1», alterando positivamente la corriente líquida y, en consecuencia, todo el

«DEPOSITO N.º 3» 3, 3, 3... del tesoro

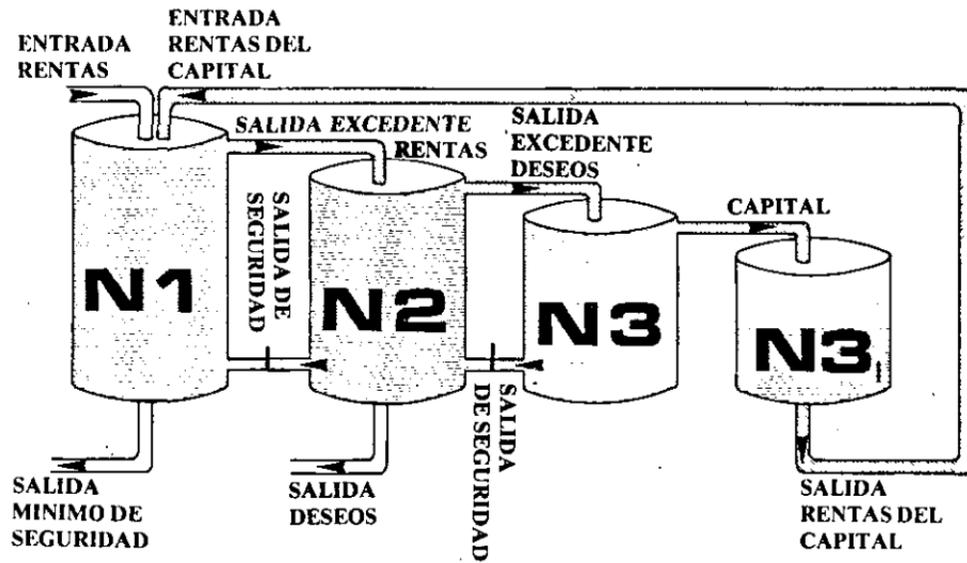


FIGURA 4

sistema.

Resulta obvio pensar que el «depósito n.º 1» tiene que disponer de una corriente de entrada líquida que le permite mantenerse en estado de «lleno», con una corriente líquida hacia los depósitos «2» y «3». Sin embargo, podría suceder que en un momento determinado se parasen las entradas en el «n.º 1» (catástrofe, pérdida de sujetos activos, etc., etc.) teniendo que recurrir a las cantidades líquidas almacenadas en los depósitos «n.º 2» y «n.º 3» —si las hubiere—, hasta que se resolvieran las deficiencias de entrada vital o de subsistencia.

De acuerdo con lo comentado anteriormente, este ejemplo de los tres depósitos es aplicable tanto a nivel individual, como familiar, tanto a nivel de la más pequeña empresa como a nivel de Estado.

De cómo se produzcan esta variada circulación de circuitos económicos, se derivarán unas consecuencias que harán que el poder productivo total sea más o menos rentable, y por lo tanto que el poder adquisitivo de un individuo en particular o de una nación en general crezca o descienda de acuerdo con su renta. Alguien puede pensar e incluso decir que esta afirmación no es exacta, pues el individuo particular o el Estado en general, además de su renta o rentas también disponen de una capacidad de endeudamiento. Pero, bajo el punto de vista de una economía simple, este endeudamiento, si bien puede existir, en el caso de disminuir las rentas de un todo —en sentido total mundial— por debajo del mínimo de subsistencia, no cabría la posibilidad de

endeudamiento en la fase final, ya que no quedarían bienes disponibles en existencia. Es decir, el endeudamiento sólo es posible en el caso de existir muchos depósitos de «n.º 3» (Ahorro) que lo alimentasen.

EL AHORRO

Continuando inmersos en la estructura del líquido dinerario que fluye hacia los depósitos del ejemplo anteriormente expuesto —tanto si corresponden a una familia como a cualquier ente económico—, y partiendo de la premisa de que las masas líquidas dinerarias acumuladas forman un capital que tiene vida propia por su naturaleza intrínseca, vamos a intentar el análisis de las rentas que dichos capitales producen desde su estado llamado de ahorro.

A pesar de que la materia física del dinero es una materia muerta, es decir, que el dinero en sí mismo es estático, y que dejándolo fijo en un lugar determinado (encima de una mesa, dentro de un cajón, etc. etc.) no puede generar riqueza alguna ni ser útil para nada —a menos de que sirviese, en el caso del papel moneda, de alimento para los intrépidos roedores, y en caso de que fuese metal, para fundir—, no obstante en el supuesto de ponerlo en su sitio correspondiente, su naturaleza estática se transforma y cobra vida.

Hay que tener en cuenta que aun siendo ésta una característica propia del dinero, también lo es para las demás cosas, todas y cada una de las cosas e incluso las personas tienen que estar situadas en el sitio que les co-

responda. Por ejemplo, si un agricultor quiere obtener una cosecha de trigo, es evidente que necesita un campo, la simiente, el sembrarla a su debido tiempo sobre una tierra debidamente trabajada, regar o que llueva según sea tierra de regadío o secano, cuidarla, abonarla, cosechar en el momento oportuno y una vez hecha la recolección, comercializar el trigo mediante la venta al mejor precio a fin de obtener la máxima renta.

Sin embargo, esta simiente del ejemplo expuesto, que sin duda alguna ha dado un rendimiento, que ha generado una renta final, si hubiese permanecido de forma estática en el granero del agricultor, es evidente que hubiese cumplido otro objetivo, pero de ninguna manera hubiese conseguido el objetivo de multiplicarse a sí misma.

Dentro de misma línea, el hombre generador de riqueza por excelencia tiene que dedicar sus esfuerzos a acciones rentables si quiere obtener resultados económicos positivos. Sería del todo absurdo, por ejemplo, que se dedicara a fabricar e intentase vender esquís a fin de practicar el deporte de la nieve en un país, como por ejemplo Mauritania, sin nieve y con unos habitantes que no tienen ni la necesidad ni el deseo. Obviamente, dicha actividad no se ajusta ni al sitio adecuado, ni se dirige al público adecuado, pues lo normal hubiese sido que se realizase en Escandinavia.

Así pues, la cantidad líquida de dinero acumulado en los mencionados depósitos «nº 2» y «nº 3» tiene que orientarse, tiene que canalizarse hacia unos objetivos rentables económicamente.

El dinero debe aprovechar el tiempo —mediante la renta— que transcurre desde el momento de la entrada en el depósito de los deseos (nº 2). De igual modo tiene que hacerlo, por obligación, el dinero que entra en el depósito del tesoro (nº 3). Así pues, es necesario canalizar, encauzar, dirigir, estas masas dinerarias del conjunto de todos los depósitos (2 y 3) de ahorro hacia unos objetivos que regulen las necesidades de demanda dineraria por parte de quien desee y pueda demandarla.

Con el fin de cumplir dicha finalidad aparecieron ya en tiempos de la antigüedad los prestamistas de dinero a cambio de un interés (renta del capital), que son sin duda alguna el precedente de las actuales entidades bancarias.

El ahorro es uno de los elementos esenciales del sistema económico de libre mercado, pues no sólo se limita a generar renta para quien haya conseguido un capital, sino también satisface necesidades a quienes no disponen de capital, pero sí disponen de inquietud, ilusión y capacidad para usarlo a cambio del pago de una renta determinada.

El cómo y el porqué de la demanda de capital ajeno (ahorro) son cuestiones que iremos comentando y desarrollando a lo largo del presente trabajo.

El ahorro y sus rentas dependen de muchas variantes, pero el fruto del ahorro, que es la renta, depende directamente del riesgo del capital. Es decir, puede ir desde un porcentaje mínimo de seguridad, hasta el más hipotético, aventurado y arriesgado beneficio. Mas el ahorro que nos interesa analizar es el ahorro normal, el

ahorro que miles y miles de personas acumulan y depositan en las entidades bancarias o de ahorro (bancos, y Cajas de Ahorro), las cuales tienen la misión de custodiarlas y de administrarlas para alcanzar unos objetivos económicos únicos y exclusivos, como son: conseguir la renta suficiente a fin de distribuirla entre los depositantes propietarios y ofrecer una cantidad de dinero al mercado de capital, sin olvidar, lógicamente, que en dichas operaciones siempre obtienen algún beneficio.

En economía clásica o tradicional se parte de la premisa de que ahorro es igual a inversión (ahorro = inversión). Evidentemente, dicho concepto sigue siendo válido hoy en día, pero no es un concepto puro, pues pueden existir factores que incidan en defecto o en exceso tanto en el ahorro como en la inversión. Puede suceder que la masa de capital ahorrado sea tan enorme que las necesidades de capital para inversión no cubran la oferta monetaria. Y también puede suceder que la demanda inversora exceda a la cantidad ahorrada.

Realmente, creo que en la actualidad es más importante la relación producción-demanda/demanda-producción.

Antiguamente, es decir, al principio del proceso económico a nivel social, si no existía ahorro no podía existir inversión. Hoy, las circunstancias han variado, pues el ahorro ha generado a través del tiempo una masa enorme de capital, con lo cual el objetivo tradicional de producir ahorro se va transformando en la satisfacción de *demanda*. Demanda que exige una producción, la cual genera trabajo y, en consecuencia,

renta. En una palabra, son más importantes las rentas y el consumo consiguiente que el antiguo concepto del ahorro.

A pesar de lo comentado respecto al ahorro, el ahorro continúa siendo uno de los objetivos prioritarios de la sociedad, pues representa evidentemente un premio al esfuerzo realizado, del cual puede derivar una renta que nos evite esfuerzos venideros (el rentista)

Además hay que tener presente que al provenir el ahorro de los anteriormente mencionados «depósitos n° 2 y n° 3», y de cuyo contenido no depende nuestra subsistencia vital, es evidentemente una reserva de seguridad ante posibles fallos en los ingresos o rentas dirigidas hacia el «depósito n° 1».

La actual crisis económica —objeto del presente estudio—, es precisamente la consecuencia del desequilibrio entre el *ahorro-inversión* y el desequilibrio entre *producción-demanda/demanda-producción*. En el primer caso, la crisis se debe a que en este momento la inversión está paralizada por falta de perspectivas (rentas, beneficios) y de ilusión por parte de los inversores. Bien es cierto que existen mecanismos (inversión-gasto público) que pueden paliar esta deficiencia, pero el sistema no estaría equilibrado si los dos sectores de inversión (privado-público) no intervinieran, en partes proporcionales según los programas económicos preestablecidos o también según las circunstancias naturales.

Referente al segundo caso, al desequilibrio entre producción-demanda/demanda-producción, éste depende directamente de la propia estructura de nuestro

actual sistema económico inmerso en la sociedad de consumo, pues las variantes, tanto hacia un sentido como hacia otro, provocan constantemente excesos en todos sentidos.

Si el sector productivo de un determinado producto satura el mercado, es obvio que se tendrá que reducir su cota de producción, con el consiguiente desequilibrio económico de las personas que trabajan en dicho sector. Nos encontramos de esta manera con el factor PARO —hasta este momento no mencionado— que es el indicador de la esfera real del mundo del trabajo que determina dichas desigualdades o desequilibrios. Llegamos así a la causa de la posible reducción o paralización de entradas de rentas hacia el «depósito n° 1» de subsistencia, con la consiguiente penuria para quienes padecen dicha situación.

Hemos comentado anteriormente que el Estado, mediante la inversión pública, puede corregir deficiencias en diversos sentidos. Además el Estado, como organizador y tutor del conjunto de la sociedad, puede y debe corregir el problema creciente del paro, y otros muchos problemas, para lo cual dispone de la cuenta de «cargas sociales», cuya finalidad es decantar rentas del conjunto social hacia objetivos sociales de justicia igualitaria (pensiones, subsidio de paro, invalidez, etc.).

De los poderes del Estado (poderes que emanan del pueblo), surgen una serie de acciones a fin de armonizar en lo posible la economía a nivel total, pero no debemos olvidar que el Estado también dispone de los tres clásicos depósitos de líquido monetario y que es

obvio pensar que no puede tener mas salidas que entradas, ni tampoco puede endeudarse más allá de sus posibilidades, ni tampoco puede abusar de la máquina de hacer dinero, so pena de provocar la quiebra económica del propio Estado.

LA CIENCIA ECONOMICA

El arte de estudiar, analizar y orientar sobre cuestiones económicas, se denomina «Ciencia económica». Las personas encargadas de realizar dichos actos son los *economistas*, cuyo objetivo es cuidar y mantener el cuerpo socio-económico de una sociedad en concreto o de un área que comprenda más de una sociedad.

Ciertamente, la economía aparece como ciencia a partir del anglo-sajón Adam Smith (Riqueza de las Naciones, año 1771), y como tal continúa desarrollándose en nuestro días. Ejemplo de ello es el premio Nobel de economía otorgado anualmente a prestigiosos economistas como: P.A. SAMUELSON, J. TINBERGEN, G. MYRDAL, M. FRIEDMAN, L. KANTOROVICH, W. LEONTIEF y tantos otros.

Han existido, existen y existirán infinidad de corrientes, de diversos sistemas económicos respecto a modelos de sociedad, que serán defendidos de forma consecuente y entusiasta por sus promotores.

Es evidente también que la complejidad y diversidad de los diferentes movimientos socio-económicos requieren una especialización y dominio de la ciencia económica, por parte de los economistas responsables de orientar a los gobernantes políticos de los Estados.

Dichos gobernantes son quienes, mediante sus decisiones, ponen en práctica unos sistemas con sus métodos determinados.

Debemos agradecer a los doctores de la Ciencia Económica, la aportación de sus estudios, a los cuales podemos acudir juntamente con nuestra experiencia a fin de esclarecer cuestiones muchas veces oscuras relativas a los heterogéneos circuitos económicos, que debido a su complejidad resultan muchas veces ininteligibles para nuestra capacidad conceptual.

Numerosos estudios nos han abierto el camino hacia temas tan apasionantes como el proceso «multiplicador», o el de la denominada «expansión múltiple», y tantos y tantos otros capaces de interesar al llamado hombre-económico que, en mayor o menor medida, todos llevamos dentro.

SEGUNDA PARTE
UNA CRISIS DIFERENCIADA

«El ciclo económico es una oscilación común a casi todos los sectores de la vida económica y a todos los países capitalistas. Los movimientos de la renta nacional, el paro, la producción, los precios y los beneficios, no son tan regulares y predecibles como las órbitas de los planetas o las oscilaciones de un péndulo, y no existe tampoco ningún procedimiento mágico para predecir las fluctuaciones de la actividad económica».

PAUL A. SAMUELSON
(Curso de economía moderna)

EL INICIO DE LA ACTUAL CRISIS ECONOMICA

«Madrugada del 5 de Junio de 1967».

El fulminante que puso en movimiento el inicio del actual ciclo económico de «crisis» fue la llamada «*Guerra de los seis días*», que empezó en la madrugada del día 5 de Junio de 1967 y terminó al sexto día de haberse iniciado. Esta guerra árabe-israelí ya había sido ganada prácticamente por los israelitas antes de llegar al mediodía de la primera jornada de lucha al alcanzar su fuerza aérea, mediante un ataque preventivo, todos los aeródromos árabes con un éxito destructivo sin precedentes, con el resultado de la inutilización total de la fuerza aérea árabe.

En la tórrida y ardiente tierra del Oriente Medio —que además de calentar el clima calienta el odio entre árabes e israelitas—, se implantó el Estado de Israel por decisión de la ONU tras haber finalizado la 2ª Guerra Mundial. La implantación territorial del Estado de Israel, el 29 de noviembre de 1947, fue desde un principio un preludio de conflictos bélicos (guerras árabe-israelí 1948 y 1956).

El conflicto bélico de la «*Guerra de los seis días*» del año 1967, no fue más que la explosión de las presiones que habían ido germinando entre ambas partes

contendientes desde la implantación del Estado de Israel.

Los seis días beligerantes de la mencionada contienda fueron de un éxito total para los israelíes, dando sensación de estar viviendo un episodio de «hazañas bélicas», en el que los protagonistas eran del renombre del diplomático ministro israelí de Asuntos Exteriores, Abba Eban, o del Presidente egipcio Gamal Abdul Nasser, o del ministro de defensa general Moshe Dayan y de tantos otros.

Estos nombres y sus acciones, tanto bélicas como diplomáticas, resonaban una y otra vez en las ondas radiofónicas o radiotelevisivas, y los rotativos imprimían una edición tras otra a fin de informar al mundo sobre tan extraordinarios acontecimientos. Imágenes e ilustraciones mostraban destrozados efectivos militares del lado egipcio, esparcidos por las polvorientas tierras de la península del Sinaí, imágenes de improvisados campos protegidos con alambradas repletos de prisioneros, o el Canal de Suez inhabilitado a todo tránsito marítimo debido al hundimiento de todo tipo de barcos.

Al finalizar la contienda, el mundo árabe quedó humillado en lo más íntimo de su ser, y los israelíes, a pesar de su clamorosa victoria militar, no vieron asegurada ni su subsistencia pacífica, ni encontraron cuál era el camino a seguir.

EL PETROLEO Y LA OPEP

Según las Sagradas Escrituras, en el marco de las tórridas arenas del desierto de la Península del Sinaí, y bajo el mandato de Moisés, el pueblo de Israel peregrinó durante 40 largos años a la búsqueda de la «Tierra de Promisión» obteniendo el alimento para su subsistencia gracias al «Maná» que caía del cielo.

Pues bien, como un símil a este episodio bíblico e insertos en las mismas tierras calientes y arenosas del Oriente Medio, el «Maná» que ha hecho posible la alimentación al proceso de la expansión occidental ha sido el PETROLEO, que como el «maná», por sus cualidades, aplicaciones y bajo costo, ha permitido un desarrollo jamás visto sobre la tierra en todos los campos, tanto productivos, tecnológicos, como del saber.

Debe mencionarse la importancia del consumo petrolífero, pues su porcentaje puede cifrarse en más de 50% del consumo total de energía, a pesar de disponer de energía hidráulica, de energía carbonífera, de energía producida mediante gas natural, etc., etc. El auge en el crecimiento de consumo de hidrocarburos se ha debido a que los precios de coste, hasta la llegada del conflicto del año 1973 (ya hablaremos de ello con más

detalle), eran parecidos al mencionado «maná» caído del cielo de los tiempos bíblicos.

El petróleo se caracteriza por su forma líquida oleosa, constituida por una mezcla de hidrocarburos almacenados en cavidades en el interior de la tierra que unas veces fluye en forma de manantial y otras es extraído mediante bombeo. Debido a su forma constitutiva líquida, tiene un fácil manejo desde el momento inicial hasta los lugares de refinado (enormes tanques de almacenamiento, buques petrolíferos, extensas redes de oleoductos, etc., etc.).

Son varios los productos derivados de petróleo, y a partir del refinado se obtiene una variada gama de ellos para el uso cotidiano, como son: la gasolina, el gas-oil, el fuel-oil, el aceite mineral, etc. etc. Además, mediante procesos petroquímicos, se puede obtener fibras textiles, plásticas, proteínas sintéticas, etc. etc., pudiendo afirmar que gran parte de los objetos que nos rodean y que usamos provienen del petróleo.

El gran desarrollo del mundo industrializado —en gran medida del área occidental— que, podemos considerar, empezó a gran escala a partir del año 1945 —año en que finalizó la 2ª Guerra Mundial—, se basó sobre el soporte de la energía petrolífera debido a tres factores esenciales: su gran poder energético, su facilidad en el manejo y su ya mencionado bajo costo.

Debido al crecimiento desbordante y al aumento casi geométrico del consumo de petróleo por parte de los países industrializados o en vía de industrialización, los encargados del estudio sobre la economía empeza-

ron a vislumbrar lo que podía convertirse en un primer y complejo problema. ¿Habría suficiente petróleo en las reservas naturales para poder mantener dicho crecimiento en el consumo?. Se empezaron a barajar cifras de producción, de consumo, de tendencias, de reservas, etc. etc., y se llegó a la conclusión de que el petróleo, en el caso de no producirse variantes significativas en su consumo, podría llegar a agotarse en el corto plazo de unos 30 o 40 años; es decir, el límite estaba puesto en el año 2.000.

Así pues, los países de mayor capacidad productiva del «maná» moderno (Oriente Medio) espoleados por una parte por las continuas crisis árabe-israelíes y por la otra, por las noticias de los futurólogos respecto al fin de un producto tan vital como el petróleo, empezaron a organizarse para hacer valer su derecho a la propiedad sobre tan preciado, aunque económicamente tan despreciado tesoro.

De esta manera, sobre el año 1961 se fundó la hoy famosa organización de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). A pesar del criterio de la organización a fin de procurar mejores precios para su producto, dichos países productores estaban en su mayoría bajo el control de las potencias económicas mundiales, las cuales, mediante compañías multinacionales por ellas controladas, manipulaban un producto que no les pertenecía de derecho pero sí de hecho.

A pesar de la idea inicial de la OPEP, dicha organización no constituía un peligro inminente para los planes del mundo consumidor industrial desarrollado,

que fue basando sus planes de crecimiento bajo una constante de energía a bajo costo.

Es evidente que la OPEP fue creada para el control de todo el poderío productivo petrolífero, pero hay que tener en cuenta que países como la China, la Unión Soviética y algunos Sudamericanos, no tienen o tenían la misma estructura política ni comercial que los países productores de petróleo del área del Oriente Medio, la mayoría de los cuales estaban viviendo bajo un sistema colonialista, bajo protectorados, o bajo monarquías a su vez controladas por el poder capitalista o socialista, etc., etc.

EL CANAL DE SUEZ

Los países del área más industrializada (Norteamérica, Europa Occidental), excepto Japón por pertenecer a las rutas del Océano Indico, se abastecían y siguen haciéndolo en los países productores de petróleo del Oriente Medio (Irán, Irak, Kuwait, Arabia Saudí, Emiratos Arabes, etc., etc.), zona de máxima producción mundial y, de acuerdo con los comentarios anteriores, bajo el control total de las compañías petrolíferas multinacionales.

La ruta seguida para el transporte de esta inmensa cantidad de toneladas de crudo era la del Canal de Suez, a fin de cortar hacia el Mediterráneo y ahorrarse así la penosa y larga ruta que implica doblar el Cabo de Buena Esperanza, al sur del Continente Africano.

Esta famosa vía de 16 kilómetros navegables que une el mar Rojo con el Mediterráneo fue durante mucho tiempo el paso obligado de petroleros (barcos transportadores de petróleo) hacia las rutas de Occidente.

El primer conflicto, a nivel de paso petrolífero a través de dicha vía, surgió con la caída del rey egipcio Faruk y la constitución de la actual República Árabe Unida bajo el ya desaparecido presidente Nasser, en

cuyas medidas de gobierno incluyó la prohibición de paso por dicha vía navegable a los israelitas. Todo ello por supuesto, a partir de la nacionalización del Canal de Suez (1956). Mas la gran problemática referente a dicha vía de navegación surgió a raíz de la comentada «Guerra de los seis días» árabe-israelí del año 1967, cuyas secuelas bélicas obligaron al cierre forzoso y total de la ruta por el Canal de Suez hasta los días del mes de junio de 1975, en los cuales quedó definitivamente abierta de nuevo dicha vía marítima al tráfico internacional.

Un viejo refrán dice: «a grandes males, grandes remedios». Aplicándose grandes remedios como solución al problema, se construyeron grandes super-petroleros que dejaron obsoletos aquellos petroleros que empezaron a finales de siglo pasado con 3.000 toneladas, a los que ahora transportan unas 500.000 toneladas de crudo.

La vieja ruta del Canal de Suez, debido al poco calado, se ha quedado pequeña para los grandes y modernos petroleros, que tienen que seguir la larga ruta de doblar el Cabo de Buena Esperanza, pero que suplen dicha anomalía con una mayor productividad en el transporte.

EL PETROLEO COMO ARMA ESTRATEGICA

Al finalizar la «Guerra de los seis días» entre árabes e israelitas, el conflicto de Oriente Medio, en lugar de entrar en un período de suavización, entró de lleno en un período de gestación de nuevas e imprevisibles acciones, cuyas consecuencias no ofrecían ningún buen augurio.

El estado de ánimo de las partes en conflicto cada día que pasaba se radicalizaba más y más. En el sector árabe, se vislumbraba la idea de «Guerra Santa», guerra contra el infiel a semblanza del tiempo del medioevo. Y en el sector israelita, se desplegó una gran actividad hacia la autonomía en la producción de armamento y hacia el campo diplomático.

Dejando de lado los comentarios sobre el Estado de Israel debido a su limitación numérica de habitantes y a su total entrega al objetivo común de subsistencia como pueblo, nos encontramos ante un factor por parte de los países árabes al descubrir una corriente confesional que los une (religión), una lengua, una raza, cuyo objetivo se ha convertido en hacer la mencionada «Guerra Santa» contra el pueblo de Israel o contra quien les preste ayuda.

De pronto en el mundo árabe empezó a tomar vida

la idea de que disponían de un arma estratégica que, caso de saber usarla convenientemente, podría ser mortal de necesidad para el mundo amigo de los israelitas. Pero, para la consecución de tales fines precisaban que la organización (OPEP) entendiese no solamente las razones políticas, sino también las económicas, pues era obvio que tenían que defender su riqueza natural al máximo precio dentro de sus posibilidades, antes de que se llegase al agotamiento de sus yacimientos petrolíferos preconizado por los técnicos competentes.

De esta manera, los países árabes, a pesar de no imponer su voluntad de modo férreo, por temor a posturas con las multinacionales, intentaron —al ser los países árabes los máximos productores de petróleo— revalorizar aquel hasta entonces «maná», que se había convertido en necesidad vital del mundo desarrollado, hasta los límites posibles en defensa de unos intereses económicos y políticos.

LA GUERRA DEL YOM KIPPUR, TOQUE FINAL

Cuando sentado frente a la mesa de mi oficina, recibí la noticia de qué había estallado una nueva confrontación bélica entre árabes e israelitas, mi exclamación fue: «Esta vez la cosa es diferente». «No sé cuáles serán los resultados de las partes contendientes, pero nosotros los occidentales lo vamos a pasar mal económicamente». Como una cinta fotográfica de gran velocidad, apareció ante mis ojos la futura crisis energética, consecuencia lógica del uso del arma estratégica petrolífera, hasta entonces no usada pero en reserva.

Si, aquel viernes día 5 de octubre de 1973, día de Yom Kippur, o sea el «Día de la reconciliación de los judíos», cuando muchos hebreos estaban dispuestos a cumplir con el ayuno y a pasar parte de su tiempo orando en las sinagogas arrepintiéndose de sus pecados y a la espera de tener un buen año, el silencio tranquilo de la mañana del Yom Kippur fue interrumpido por la voz de Radio Israel con la comunicación de que fuerzas de los ejércitos egipcios y sirios habían lanzado ataques simultáneos en la zona del Canal de Suez y en los Altos del Golán.

Con la forma característica de reclutamiento en Israel, las emisoras radiofónicas iban lanzando al aire

frases incongruentes como: «Lobo marino», «estelas», etc., etc., a fin de que los reservistas se pudieran incorporar a sus unidades correspondientes.

Una vez más, los medios informativos transmitían sin cesar noticias, imágenes, incidentes de esta cuarta y peligrosa confrontación bélica árabe-israelí, cuyo desarrollo, que en un primer momento parecía decantarse a favor de los árabes, cambió radicalmente al pasar a la contra-ofensiva los israelitas, que una vez más confirmaron su superioridad estratégica y potencial.

Los ejércitos de la estrella de David reconquistaron la península del Sinaí y penetraron en territorio egipcio del otro lado del Canal de Suez. Bloquearon y cercaron a todo el tercer ejército egipcio en dicha península y por otro lado, establecieron seguras posiciones en los Altos del Golán, en Siria. En una palabra, esta vez los israelitas consiguieron establecer fronteras lo más lejos posible de su área vital.

El conflicto bélico terminó y las mismas constantes aparecieron en el mapa socio-político de la ardiente y calurosa tierra del Oriente Medio: victoria isaelita y humillación árabe. A fin de paliar dicha situación, la Organización internacional de la ONU ha intentado a partir de entonces arbitrar en dicha zona en previsión de futuros incidentes. Incidentes o enfrentamientos que a pesar de todos los pesares continúan produciéndose en gran medida en las fronteras israelitas con el Líbano y Siria, a causa de la resistencia palestina.

Precisamente, al escribir estas líneas, las fuerzas del ejército de Israel han invadido el Líbano, aprove-

chando este caluroso verano de 1982, y la capital, Beirut, está prácticamente convirtiéndose en un montón de escombros a causa del asedio israelita.

En la zona fronteriza sur Israel-Egipto, parece ser que el entendimiento ha empezado a primar sobre las divergencias, pues a raíz de los tratados de «Camp David», en los que intervino como moderador los EE.UU., los egipcios han ido recuperando la península del Sinaí por fases, de común acuerdo con sus poseedores israelitas. Este entendimiento, fruto de la diplomacia de ambas partes contendientes y del esfuerzo moderador norteamericano, ha promovido un acercamiento egipcio hacia la política norteamericana y un alejamiento respecto a los aliados soviéticos que hasta entonces habían tenido una fuerte presencia en la vida egipcia.

Pero, dejando a un lado los comentarios políticos y bélicos del Oriente Medio y volviendo al tema que nos ocupa, es evidente que los árabes sufrieron nuevamente una estrepitosa derrota frente a Israel en esta Guerra denominada del «Yom Kippur», mas esta guerra puso en movimiento el detonante que explotó el arma estratégica del PETROLEO, mediante la puesta en práctica —no teórica sino real—, de la presión de la OPEP sobre los precios del preciado «oro negro».

LA ESCALADA DE LOS PRECIOS PETROLIFEROS

Si analizamos la evolución de los precios del petróleo a través del tiempo, podremos darnos perfecta cuenta que desde el inicio de su consumo como base energética aplicable a los procesos de producción promovidos por el hombre, hasta la llegada de la fatídica confrontación bélica del «Yom Kippur» (1973), los precios del petróleo se mantuvieron casi inalterables a pesar de pasar por vicisitudes como fueron la I Guerra Mundial (1914-1918), la II Guerra Mundial (1942-1945) y la gran crisis económica del famoso 1929. Por lo tanto, a la vista de dichos antecedentes, parecía que el precio del petróleo era estable e insensible a todo movimiento o suceso a nivel internacional. Era —como he comentado al iniciar el presente trabajo— el «maná» que la propia naturaleza nos regalaba para desarrollar los sistemas productivos como base a un nuevo mundo de bienestar y de consumo.

Así pues, basada fundamentalmente en un producto energético (el petróleo) a precio de regalo, fue posible la programación de la construcción de un imperio económico sin límites, cuya finalidad era el crecimiento constante y la mejora del hábitat social.

A partir de la II Guerra Mundial, podemos considerar que el programa toma vida y delimita una época que va desde 1945 (fin II Guerra Mundial) hasta 1973 (Guerra de Yom Kippur). Podemos considerar este largo periodo de tiempo de 28 años como el período de mayor progreso de la humanidad —sobre todo a nivel socio-económico—, y fue conseguido en gran manera gracias a una energía que se mantuvo entre los 1,20 y 1,50 dólares por barril.

Durante este período de 28 años, la sociedad de bienestar y de consumo creció y creció, sustentada por la energía petrolífera a precio constante y en cantidad ilimitada, que ofrecía la posibilidad de producir más y más productos para satisfacer una demanda sin límites, que a su vez generaba más producción. Se formó de esta manera una circunvalación de producción-consumo/consumo-producción en doble sentido, con el consiguiente movimiento económico capaz de promover el ciclo de CRECIMIENTO.

El crecimiento, entre muchas otras cosas, conlleva el pleno empleo, con el consiguiente aumento de una capacidad adquisitiva capaz de mantener una tendencia hacia una mayor igualdad social. Por primera vez en la historia de la humanidad, se empezaba a producir un equilibrio respecto a las posibilidades del ciudadano en relación con los demás. Todos podían obtener rentas a cambio de trabajo, rentas que servían para satisfacer la demanda y que a la vez generaban producción.

Pero el meollo de la cuestión está en que el bienestar y el consumo solamente aparecen en determinadas

zonas terrestres, es decir, en la denominada zona industrializada, desarrollada o en vías de desarrollo, zonas que paradójicamente, se alimentan de petróleo a precio de «maná» proveniente de las zonas productoras petrolíferas, que viven en estado de subdesarrollo.

La OPEP —de acuerdo con lo comentado anteriormente— empezó a presionar sobre el precio del petróleo en defensa de lo que consideraba justo. Es decir, obtener el máximo precio para que, a su vez, los países productores de petróleo dejasen de ser unos simples servidores —a cambio de nada— de los países desarrollados o en vías de desarrollo, y de esta manera, poder empezar a establecer unos planes de expansión que permitiesen el mejoramiento de su hábitat.

El precio del petróleo ha sido aumentado repetidamente por la OPEP. Se ha pasado, desde el año 1973, de aquel nostálgico precio de 1,50 dólares el barril hasta el actual de 34 dólares barril, habiendo pues escalado la nada despreciable cota de 22,5 veces su precio inicial. Precio inicial que viene agravado por el precio del dólar al fortalecerse día a día; es decir, más dólares por barril de petróleo y, en nuestro caso determinado más pesetas por dólar.

Sin embargo, la organización OPEP se ha percatado de que puede hacer quebrar el sistema económico mundial si sigue presionando sobre el precio del petróleo. Podrían ocurrir cosas imprevisibles, como: la baja en el consumo petrolífero, la búsqueda de nuevas fuentes de energía (hasta el momento anti-económicas), e incluso, en el peor de los supuestos, existe la posibili-

dad de desposeimiento forzoso respecto a los actuales poseedores por parte y en defensa de una subsistencia vital del mundo industrializado desarrollado, alegando prioridad de orden, etc., etc.

Debe señalarse que últimamente la OPEP ha perdido algo de su firmeza inicial, debido a que no puede controlar las necesidades de todos sus miembros en cuanto a los límites de extracción de crudo, pues algunos miembros tienen unas necesidades de ingresos muy superiores a los ingresos previstos en el programa de compromiso (la OPEP no solamente regula los precios, sino que también regula la producción). A pesar de ello, en el mercado petrolífero existe el denominado «mercado negro», de acuerdo con las tradicionales costumbres humanas, en las que el lucro siempre ha sido un buen ingrediente para romper compromisos o tratados.

Dentro de la línea de lo económico, podemos deducir mediante una simple operación aritmética que un país que sea deficitario de productos energéticos, que tenga que suplir tal deficiencia con petróleo, ha incrementado su gasto total —en lo que hace referencia a la cuenta petrolífera— en unas 22,5 veces el precio del barril, más la diferencia del valor cambio-dólar que en nuestro caso específico es más o menos 110 ptas. dólar. Así pues, basandonos en que el precio medio del dólar en pesetas durante estos años pasados (1973-1981) ha sido de unas 80 pesetas dólar, tenemos un 40% de incremento en el valor del dólar, pasando de las 80 ptas. dólar \times 1,50 dólares barril = 120 pesetas el barril de

petróleo, a la escalofriante cifra de 3.740 ptas. que cuesta el barril actual; es decir, 34 dólares barril \times 110 ptas. dólar = 3.740 ptas., o sea, 31 veces más que el valor inicial de 1973.

No es preciso decir que esta escalada en el precio del petróleo ha desequilibrado la famosa *balanza de pagos* de todos los países consumidores de petróleo, al tener que hacer frente a una factura tan elevada, lo que ha provocado por primera vez en nuestra historia contemporánea un trasiego considerable de dinero o de fuerza de dinero hacia zonas subdesarrolladas pero productoras de petróleo.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, toda nuestra fuerza económica de producción y de consumo está basada en fuentes energéticas. No es de ninguna manera un factor nuevo, pues el fuego, la rueda, las velas de las antiguas embarcaciones, el carro movido por animales de tiro, o el molino girando con fuerza animal o hidráulica de tiempos antiguos, no son más que aprovechamientos de formas de energía en estado natural. El hombre, mediante su capacidad conceptual e ingenio, ha llegado a transformar una fuerza que por ella sola no lo sería, convirtiéndola en aplicable al pasar del vapor a la electricidad, de los hidrocarburos al motor de explosión, del uranio a la energía nuclear, etc., etc.

Sin lugar a dudas, podemos afirmar que la actual crisis económica que padecemos empezó con la subida de los productos energéticos encabezados por el petróleo a partir del año 1973, pero analizando todo el proceso transcurrido podremos darnos cuenta de que la

actual crisis no es una crisis producida por causas limpias, puras y concretas, sino que es una crisis motivada por múltiples desequilibrios, de entre los cuales la energía fue el punto inicial.

La subida del petróleo fue el punto inicial de una reacción en cadena que provocó cambios sustanciales en la estrategia económica a nivel mundial.

La visión de las potencias mundiales puso su atención en el control de las materias primas vitales, pues si una organización como la OPEP podía regular la producción y el precio del petróleo, también se podía intentar el control de los demás productos o materias esenciales. Me imagino que la pregunta debió ser la siguiente: ¿Cuál es la materia que más incidencia tiene sobre la supervivencia humana? Obviamente la respuesta salió espontáneamente: LA ALIMENTACION.

EL CONTROL DE LAS PROTEINAS Y DE MATERIAS VITALES

No solamente la estabilidad prolongada del precio del petróleo fue el motivo de la expansión y desarrollo del área occidental industrializada o en vías de desarrollo, sino que también la estabilidad del precio de las proteínas y de otras materias vitales fueron un factor determinante. Es decir, la estabilidad de los precios durante el largo periodo de tiempo que abarca desde el año 1945 hasta el año 1973 de productos como los cereales, trigo, cebada, maíz o de las semillas oleaginosas, soja, algodón, girasol (proteínas vegetales), las harinas de carne y de pescado (proteínas animales), del hierro, el cemento, el cobre, etc., etc., hicieron posible el desarrollo en un área determinada.

Dicha estabilidad quedó interrumpida como consecuencia del aumento del precio del petróleo, pues la energía es consumida en mayor o menor medida en todos los procesos de producción de cualquier producto. Por consiguiente, también subieron los inalterables precios de los productos proteicos y los precios de las materias vitales, como contrapartida del equilibrio entre los dos polos productivos: el que produce energía y el que produce alimentos.

Los países europeos, amén de otras muchas regiones del mundo, quedamos más o menos excluidos de este contexto bipolar entre el control de energía, por una parte de proteínas y otra de materias, por otra, con el agravante de que nosotros, los españoles, dependemos de los dos polos con intensidad, pues somos deficitarios en producción petrolífera y en materias protéinicas.

Actualmente, la ventaja en el mundo económico la disfrutan los EE.UU., pues disponen de grandes producciones, controles y stocks protéinicos, controlan las grandes producciones de cobre y tienen en reserva para casos de emergencia extensas zonas petrolíferas.

A la escalada de los precios petrolíferos le sigue la de los precios de los productos protéinicos y de materias vitales. El mundo capitalista desarrollado, encabezado por Alemania en Europa y por el Japón en Asia, ante una probable repetición del problema del petróleo traspasado a las proteínas, empieza a acaparar todas las existencias mundiales disponibles, provocando un alza no solamente momentánea sino también futuras (por futuro se entiende la bolsa de cereales y demás productos, cuya compra-venta se efectúa en firme con un plazo determinado de entrega).

El pánico de las proteínas llegó a tal extremo que en el año 1974 quedaron colapsados productos procedentes de plantas industriales de proteínas sintéticas, como los aminoácidos «metionina» y «lisina», productos que durante mucho tiempo no pudieron regularizarse debido a lo complejo que resultaba producir más, ya

que la instalación de nuevas plantas industriales para su fabricación requerían tiempo e inversión.

Respecto a los cereales y semillas oleaginosas, la mayor demanda fue rápidamente cubierta por una mayor producción, al incrementar las zonas productivas, países como por ejemplo Brasil, y otros de Sudamérica y de Sudáfrica, etc., etc. Es decir, el aumento en los precios proteínicos puso en marcha la explotación de zonas hasta entonces improductivas (es evidente que el factor económico de rentabilidad resulta un buen aliado para la producción).

Con estos cambios en las variantes económicas, nos encontramos ante un viejo y a la vez nuevo factor de poder. Ahora no se trata, como sucedía en los siglos XVI, XVII y XVIII, de conquistar o invadir por la fuerza regiones de nuestro planeta tierra a fin de imponer una voluntad autoritaria y de disfrutar de sus riquezas, sino que ahora el objetivo está puesto en disponer del poder de control de los productos consumibles por la mayoría de la sociedad con poder adquisitivo.

El control de los llamados países poderosos o superpotencias no se limita a lo anteriormente expuesto, sino que abarca todos los campos posibles, como por ejemplo, la acaparación de cerebros humanos privilegiados, ofreciéndoles unas posibilidades de realización imposibles de alcanzar en sus países de origen (nos referimos a investigadores, sabios, compositores, músicos, deportistas, etc., etc.).

LA PRESION DE LOS SALARIOS

La escalada de los precios petrolíferos, y la consiguiente subida de las materias proteínicas, repercuten evidentemente en la disminución real del poder adquisitivo de quienes precisan adquirir algún producto o servicio, contexto en el cual todos estamos inmersos. Todos necesitamos adquirir alguna cosa a cambio de algo. Este algo es dinero generado por el esfuerzo del trabajo que produce renta, es decir, dinero que fluye hacia el comentado «depósito n.º 1».

Olvidando los casos particulares o específicos, se debe poner el énfasis en lo genérico, en la mayoría, donde precisamente reside el poder adquisitivo con fuerza capaz para hacer mover la máquina de nuestra economía. Y obviamente, dicha fuerza económica mayoritaria de rentas está determinada por la renta proveniente de los salarios, por ser ellos el punto distributivo más significante de las bases sociales mayoritarias.

La presión de los salarios sobre la producción es una de las más viejas reivindicaciones del mundo obrero ante el sistema económico, habiendo pasado de la presión de *necesidad imperativa* para la subsistencia mínima humana, a la *necesidad de consenso* entre el

mundo del trabajo, la patronal y el capital.

Es evidente, que después del largo período vivido en nuestro país (1939-1975) bajo un régimen político autoritario, en el que el derecho a la huelga no era reconocido y la sindicación horizontal no existía, amén de otras características tan peculiares, como el pleno empleo, la euforia económica a partir de los años 60 con el agravante de la extensión hasta el año 1975 (a pesar de que ya hacía dos años largos (1973) que el resto del mundo desarrollado o en vías de desarrollo había tomado drásticas medidas económicas frente a la crisis energética, etc., etc.), el mundo del trabajo se liberó, como todos los demás sectores, ante un cambio hacia unas libertades democráticas con el consiguiente derecho de huelga y con la creación de sindicatos obreros horizontales.

Al hacer referencia al largo período autoritario paternalista, no puedo dejar de mencionar la triste realidad del mundo obrero español de antes de la Guerra Civil de 1936. Comparativamente, la fase posterior referenciada aportó unas mejoras evidentes, a pesar del paternalismo autoritario y de la falta de libertades, pues la idea respecto a lo social empezó a tomar cuerpo vivo por vez primera en nuestra historia, mediante una justicia legal, conmutativa y distributiva, aplicada con más o menos acierto, pero iniciadora de un andar hacia un objetivo social desconocido.

El objetivo fue la Seguridad Social, con todo lo que conlleva (seguro de enfermedad, asistencia médica, medicamentos, protección a las incapacidades, jubila-

ción reglamentada, pensiones, etc., etc.) y un salario mínimo (muy por debajo de las necesidades) con el fin de evitar más abusos en el sector obrero y como inicio de una tendencia hacia la homologación del precio mínimo establecido y el real. Es obvio pensar que en un régimen con plena libertad, dicho proceso hubiese sido más racional o al menos más participativo, pero no olvidemos que desgraciadamente en nuestro país hemos vivido mucho más tiempo bajo regímenes autoritarios que democráticos.

Pues bien, como en realidad no podemos cambiar el pasado y estamos donde estamos, volvamos al objetivo primordial, que es analizar el porqué de la actual crisis económica.

Hace 9 años que en los países industrializados se inició el camino ascendente de la actual crisis económica, mas nosotros, los españoles, nos ahorramos teóricamente los dos primeros años debido a las circunstancias políticas anteriormente mencionadas. ¿Como se ha comportado la presión de los salarios durante este periodo 1975-82? ¿Ha aumentado, ha disminuido? Es evidente que la respuesta será en uno u otro sentido, según quien sea la parte que responda la pregunta. Pero intentando encontrar la verdad de este complicado problema de las presiones salariales, podremos observar que ambas partes pueden tener la razón, y que además las partes no son tan simples ni son dos, sino que son múltiples; es decir, no hay una sola clase de asalariados ni una sola forma de patronos, sino que hay diversas formas de asalariados y patronos, y además está el

capital (tema que analizaremos posteriormente).

A fin de poder analizar la presión de los salarios, sería conveniente encontrar unos puntos de referencia del poder adquisitivo de diferentes periodos respecto a unos productos determinados. Por ejemplo: ¿Qué cantidad de producto podía adquirir una persona asalariada no cualificada con la renta de una hora de su trabajo en el año 1940, 1950, 1960, 1970 o 1980? De esta manera podríamos apreciar que la subida de los salarios siempre ha presionado de acuerdo con sus derechos, pero que al llegar precisamente al periodo inicial de la presente crisis económica, dicha presión salarial ha sido mucho más acentuada.

En realidad, los salarios han subido un porcentaje equivalente —o al menos se ha intentado conseguir— a la subida del coste de la vida, es decir, de los productos a adquirir. No obstante, y como sucede en casi todos los demás sectores económicos, este porcentaje en las subidas salariales, al ir incidiendo sobre unas bases cada vez más elevadas, en la medida que han ido acumulándose con el paso del tiempo, un mínimo 10% de aumento por hora de hoy, representa un importe superior al total recibido por una hora de trabajo del año 1970.

Si no recuerdo mal, el precio medio de una hora-trabajo de una persona asalariada no cualificada, es decir, un peón, era en el año 1974 del orden de unas 50 ptas. y ahora, año 1982, podemos considerar que el mismo tipo de persona recibe la cantidad de 250 ptas. hora. De este modo podemos observar que el poder ad-

quisitivo ha subido en este caso 5 veces, y partimos de este ejemplo por considerar que dicho sector asalariado es el mayoritario.

Resulta pues evidente que el poder adquisitivo de la clase productiva asalariada mayoritaria ha ido y va subiendo. Es decir, que la presión salarial es más fuerte que el aumento de los precios de los productos de primera necesidad (entendiendo por productos de primera necesidad: pan, aceite, carne..., vestido..., vivienda..., etc., etc.).

¿Dónde radica pues el problema?

¿Cuál es o son las causas, del descenso del poder adquisitivo que provoca la actual crisis económica?

Ciertamente de acuerdo con el comentario anterior donde hablaba del aumento de 5 veces en las entradas provenientes de las rentas por hora trabajada por una persona asalariada no cualificada, hay algo que no se ajusta a la realidad, pues de ser cierto dicho comentario —que lo es—, tendría que producirse una alegría en el consumo, y es obvio que dicha alegría brilla por su ausencia.

En primer lugar, hay que decir que, en la actualidad, no toda persona que quiera y pueda trabajar puede encontrar un puesto de trabajo. Unas 2.000.000 personas se encuentran en dicha situación, denominada de PARO, con lo cual entra en juego una nueva variante económica al tener que establecer mediante la justicia social un equilibrio socio-económico, con el apoyo consiguiente proporcionado por los *subsídios de paro, ayudas, etc., etc.* Difícilmente la persona que se

encuentra en situación de paro forzoso puede llenar aquel *depósito de necesidades n.º 1* y, por consiguiente, su existencia estará limitada a unos gastos mínimos condicionados por su precaria situación ante la imposibilidad de producir mayores rentas.

En este complicado apartado del paro, debemos hacer incapié en que las cifras de paro oficial no se ajustan a la realidad, pues al reducirse la demanda de trabajo muchas personas también reducen la tendencia hacia él, bien sea por su facilidad de vivir al amparo de otras personas (familiares, amigos, etc.) o bien por la tendencia innata del ser humano a no trabajar.

Pero la causa del paro —a pesar de que es muy importante— no es la única que priva del poder adquisitivo, pues hay otras muchas como por ejemplo, el aumento desbordante de los precios de los productos de consumo no vitales, pero sí deseables. Es decir, aquellas necesidades de subsistencia mínima inicial del *alimento, vestido y vivienda*, representan solamente una parte de la renta de un individuo, en comparación con la parte de la renta necesaria capaz de satisfacer el hábitat que la actual sociedad de consumo demanda.

Actualmente las rentas van mayoritariamente dirigidas hacia un mercado de consumo, abarcando una amplia y variada esfera. Consumo es la base primaria elemental comentada anteriormente, pero podemos considerar que consumo es conseguir bienes y servicios. Por ejemplo, consumimos automóviles, que a su vez consumen energía (gasolina, gas-oil, gas, aceite, etc.), que consumen impuestos (contribución, aparcamiento

municipal, impuesto de lujo, etc.), que consume servicios (seguro obligatorio, seguro a todo riesgo, reparaciones, mantenimiento, etc.) y que implica también riesgo.

He hecho referencia al automóvil por considerarlo, sin lugar a dudas, el producto consumible que más gastos fijos genera en un presupuesto familiar. Este ejemplo puede trasladarse a cualquier producto o servicio adquirible, que en realidad es casi todo.

Hemos comentado anteriormente que de la relación producción-consumo/consumo-producción y en la medida que dicha relación esté equilibrada, dependerá nuestro normal desarrollo socio-económico. De esta manera, pues, para que exista consumo de forma equilibrada es imprescindible que el poder adquisitivo vaya creciendo a un ritmo que permita un aumento en la producción capaz de crear los puestos de trabajo necesarios, con la consiguiente distribución de nuevas rentas.

Estamos de acuerdo en que la presión de los salarios es fuerte y en que tiende a continuar siéndolo, pero éste es un factor constante y necesario en un sistema económico de consumo, pues sería incomprensible pretender disminuir el poder adquisitivo de la mayoría social, no solo porque repercutiría en la producción al descender la demanda, sino también porque socialmente la tendencia hacia la igualdad en el bienestar no sería equitativa ni justa entre las diversas clases sociales.

OTRO FACTOR DE DESEQUILIBRIO: EL CAPITAL, EL INTERES DEL CAPITAL Y LA INFLACION

Al hablar del capital me refiero al capital en metálico (dinero), al dinero *contante y sonante* que es sin duda el líquido que hace mover el complejo engranaje de la máquina económica.

Para producir, se necesita la fuerza del trabajo, mas también es imprescindible el capital. Este capital o este dinero es materia viva que produce o cuesta dinero. Si lo recordamos, al principio comentamos que el capital produce por sí solo valor en el caso de estar en el sitio correspondiente.

Una de las características del capital en el momento actual es que el dinero vale cada día más dinero; es decir, tiene más valor, y además para hacer una misma cosa que ayer, hoy se precisa de más capital o dinero.

Si para producir se necesita energía, cuyo precio se ha multiplicado por 31 en el transcurso de estos últimos años, es obvio considerar que toda la producción y, en consecuencia, todo el sistema económico ha ido precisando mayor cantidad de capital, capital cada día más caro de obtener o de alquilar. Tenemos, pues, otro factor que presiona sobre los precios de los productos.

Claro está que se debe diferenciar entre lo que es capital activo y capital pasivo. Capital activo es aquel que una persona o entidad dispone y que fluye hacia aquel comentado *depósito n.º 3* del tesoro, con lo cual cuanto más caro sea el dinero, más renta obtendrán quienes disponen de este tipo de capital. En cambio, el capital pasivo es el dinero que una persona física o jurídica usa, teniendo que producir una renta para su propietario (renta que percibe el propietario activo), además de una hipotética diferencia adicional, que es el beneficio que pretende obtener el propietario pasivo.

Una vez hecha esta matización sobre el capital, el objetivo mayoritario consiste en analizar no el capital activo en forma de ahorro y que dá una renta fija, sino el capital pasivo, que es el que impulsa una economía en expansión, sin olvidar el riesgo.

El encarecimiento del capital es una enfermedad económica que en los periodos de crisis se hace crónica, la podemos denominar la enfermedad de la INFLACION. Es decir, para producir o adquirir un producto o un servicio cada vez se precisa de mayor cantidad de dinero, lo cual comporta un aumento dinerario en circulación, con el consiguiente desajuste económico.

Hablando de la renta fija del capital, es decir, del interés del capital, podemos observar que su ascenso ha llegado a cotas elevadísimas, pues ha pasado, desde el principio de la presente crisis económica, de un interés bancario medio de un 10% al 20% de la actualidad con lo cual el propietario de capital activo se beneficia y el del capital pasivo ve mermada su posibilidad de usar-

lo con rentabilidad. Pero si el problema de la carestía del dinero es importante, tanto o más lo es la acumulación inflacionista en el conjunto total de porcentaje anual, pues oficialmente estamos alrededor de un 15%, aunque en realidad el índice es mucho más alto. Sin embargo, basándonos en el porcentaje actual oficial y estableciendo un pequeño baremo, podremos observar que el proceso inflacionista llega a ser alarmante, pudiendo calificarla de inflación galopante.

Imaginémonos que una persona física o jurídica, dedicada a producir un bien X, precisaba de un capital fijo de 1.000 pesetas el día 1 de enero de 1973, pues bien el día 1 de enero del próximo año (o sea, en 1974) precisaba, para obtener el mismo bien, la cifra de 1.150 pesetas, aplicando a su capital fijo inicial un 15% de inflación. Y siguiendo este orden y el mismo porcentaje de inflación, necesitaría:

- año 1975: 1.322 ptas.
- año 1976: 1.521 ptas.
- año 1977: 1.749 ptas.
- año 1978: 2.011 ptas.
- año 1979: 2.312 ptas.
- año 1980: 2.659 ptas.
- año 1981: 3.058 ptas.
- año 1982: 3.466 ptas.

Con este simple ejemplo podemos observar que, aplicando un 15% de inflación constante sobre el capital fijo inicial de 1.000 pesetas para producir un bien X en el año 1973, se necesitan 3.466 pesetas para producir el mismo bien en el año 1982. Es decir, para producir lo

mismo que en 1973 se precisa un capital tres veces y media superior.

Pero, como hemos comentado repetidas veces, el capital es materia viva, y el dinero vale dinero. Así pues, volvamos al tema del interés como factor de renta del capital y como factor que incide en quien lo usa. Pueden ocurrir tres supuestos:

— Caso n.º 1: Que el capital fijo de 1.000 pesetas del ejemplo sea un capital fijo propiedad de quien lo usa (propietario activo).

— Caso n.º 2: Que el capital fijo de 1.000 pesetas del ejemplo sea un capital fijo no propiedad de quien lo usa (propietario pasivo).

— Caso n.º 3: Que el capital fijo de 1.000 pesetas del ejemplo sea un capital fijo cuya propiedad sea pasiva y activa en partes diferentes. Por ejemplo un 50% propiedad de quien lo usa y un 50% no propiedad de quien lo usa.

Analizando el *caso n.º 1*, el propietario del capital no está obligado a pagar rentas de su propio capital pero, como hombre-económico que es, está obligado a sacarle como mínimo el interés que obtendría de él en el caso de que lo tuviera depositado en el sitio adecuado, que puede ser desde cuentas de ahorro en bancos o cajas con imposición a corto, medio o largo plazo, o mediante préstamos hipotecarios, o bonos del Estado, o acciones bursátiles, etc., etc.

Pero volviendo a tomar como base de referencia, el año 1973, durante el cual, el interés estaba alrededor de un 10%, la renta generada por el capital de 1.000 pe-

setas sería la cantidad de 100 pesetas anuales. Este mismo capital de 1.000 pesetas hoy generaría unas 200 pesetas de renta, puesto que en el transcurso de los años hemos pasado al anteriormente mencionado 20%.

Mas este razonamiento tiene una importancia relativa, porque, como hemos visto, el capital fijo inicial de 1.000 pesetas del año 1973 se ha convertido mediante el proceso inflacionario en un capital de 3.500 pesetas (redondeando la cifra) en el año 1982, con lo que la renta que ahora produciría no serían las 100 pesetas del año 1973 ($1.000 \times 10\% = 100$) sino las 700 pesetas actuales ($3.500 \times 20\% = 700$).

Este primer caso, que podríamos llamar de *autofinanciación* porque el capital pertenece íntegramente a quien produce bienes o servicios, no es normalmente el caso más generalizado, pues las necesidades de capital —debido a la propia inflación y carestía—, suelen ser superiores a la disponibilidad activa.

Además de precisar más capital por el mero hecho inflacionista, la necesidad de nuevos planes de producción, de nuevas tecnologías, etc., etc., provocan que la autofinanciación sea casi inviable. Lo que sí cabe destacar es que, en el caso de una crisis económica como la que padecemos, quien se encuentre en esta condición singular de autofinanciación puede resistirla mucho mejor que quien se encuentra en los otros casos restantes.

En el *caso n.º 2*, se hace referencia al capital pasivo, es decir: el propietario del capital sólo tiene la propiedad del uso del capital mediante una obligación lla-

mada interés que es el precio que debe pagar por el uso de dicho dinero.

De esta manera vemos que quien usa de capital ajeno adquiere un compromiso ineludible (pago de intereses. En comparación al caso n.º 1 anterior, el movimiento del capital es el mismo, es decir, necesita cubrir el interés desde las 100 pesetas del año 1973 a las 700 del año 1974, y el capital inicial también se ha convertido en las 3.500 pesetas. Pero existen unas diferencias sustanciales, pues en el caso presente el no propietario del capital está obligado a pagar el interés del capital pasivo, sea cual sea el resultado económico de su ejercicio. Y además cuenta con una ventaja respecto al caso anterior, que es la ventaja de usar un capital que no es de su propiedad, proporcionándole unas posibilidades que no podría tener en el caso de que el capital debiera de ser suyo (de aquí surgen los factores empresariales: ilusión, capacidad, techo, etc., etc.).

Este caso n.º 2 es el que se ve más seriamente afectado en el supuesto de una fuerte crisis económica.

Y por último, el *caso n.º 3*, que es un caso intermedio entre el n.º 1 y n.º 2. Es decir: el propietario dispone de capital activo y capital pasivo.

Como hombre-económico considera que debe cubrir riesgos y es evidente que de igual modo que en los dos casos anteriores, tiene que cubrir los intereses del capital, y que también para él, el capital necesario para producir el mismo producto que en 1973 ha aumentado tres veces y media más. Pero la exigencia solamente estará en la parte de capital pasivo de que

disponga, dependiendo de su porcentaje dicha obligación.

Este caso parece ser el más idóneo para un desarrollo productivo, en cuanto tiene cierta flexibilidad en caso de crisis económica.

Hemos podido observar que la presión del capital, del interés y la inflación, junto con los demás factores del aumento de la energía y de la presión de los salarios, han incidido sobre la inflación galopante que cabalga a sus anchas sobre el devastado campo de la crisis económica pero, permitiéndome una analogía con los cuatro jinetes del apocalipsis, aún falta el comentario sobre el cuarto jinete para completar la devastadora escuadra que nutre la inflación. Me refiero a la presión fiscal.

LA PRESION FISCAL

Por presión fiscal se entiende no la presión sino la obligación que tenemos todos los ciudadanos de contribuir con parte de nuestras rentas al mantenimiento y construcción de unos bienes y servicios comunitarios bajo la organización del Estado.

Esta obligación está regida por unas normas legales que reglamentan, bajo una forma voluntaria y, si es preciso, también coercitiva, la participación con el fin de que cada uno participe con su obligación de acuerdo con sus bienes y rentas.

Obviamente, cabe decir que España ha sido hasta hace muy poco tiempo el «paraíso soñado» libre de impuestos excesivamente gravosos. Es decir, el pago de impuestos en nuestro país no revestía gran importancia, debido a su bajo índice impositivo.

Si analizamos el porqué de este fenómeno veremos que no tiene nada de extraordinario, pues nuestra economía, con anterioridad al año 1960, fue simplemente una economía de subsistencia, en la que la carencia de casi todo lo actualmente consumible era lo habitual. No hace falta recordar que de donde no hay nada, no se puede sacar nada, y que somos muchos los que recordamos nuestro precario estado económico del período

que abarcó las décadas del 40 al 60, o, por lo menos, son muchos los que han oído contarlo.

Considerando las dos décadas mencionadas (40 y 60), periodo de post-guerra con economía de subsistencia vital, podemos decir que la política económica en nuestro país cambió radicalmente de signo con el Plan de Estabilización en Julio de 1959, con tendencia hacia los siguientes objetivos: control de la demanda interior, estabilización de los precios, reapertura de las relaciones económicas con el exterior, equilibrio de la balanza comercial, defensa de la pérdida del valor adquisitivo de la peseta, vigilancia en la reserva de divisas, etc., etc.

Después del Plan de Estabilización surgieron en nuestro país los célebres Planes de Desarrollo, que abarcaron la década del 60 al 70. En una palabra, nos fuimos incorporando al mundo del desarrollo industrial, del progreso, del bienestar, del consumo y, en consecuencia, nos incorporamos también al mundo de los inevitables impuestos.

Hablar de los impuestos bajo el signo de presión o presión fiscal, no es en modo alguno hablar de un factor nuevo, pues ya las antiguas civilizaciones practicaban dicha actividad recaudatoria. Recordemos que en la organización imperial romana, y por mediación de los «publicanos» se recaudaban impuestos del tipo «evaluación global»; o sea, el imperio (su gobierno) imponía una cantidad de impuestos fijos por provincia y los «publicanos» (recaudadores) intentaban recaudar una cantidad superior a la demandada con el fin de lograr beneficios.

A través de los siglos, la organización del Estado se ha perfeccionado hasta tal punto que su eficacia recaudatoria ha llegado a gravar todas y cada una de nuestras acciones, con el objetivo de garantizar la estructura social, que es en definitiva la estructura del pueblo y para el pueblo.

Lo que sucede es que como los servicios comunitarios de dicha estructura estatal son, la mayoría de las veces, indirectos y nuestra participación impositiva hacia ella es directa, su verdadera eficacia muchas veces no es visible, a pesar de que existe. Y también puede ocurrir que consideremos nuestra participación tributaria desfasada a cambio de lo que recibimos.

Pero volviendo al aumento paulatino pero constante de la presión fiscal de nuestros días, resulta obvio que no tuvo una relevancia significativa en nuestra forma de vida socio-económica hasta que la economía salió de su letargo, hacia el año 1960, pues, con anterioridad a dicha fecha, ni el valor monetario cuantitativo ni el tráfico de bienes (cosas o servicios) tenían un montante suficiente para mover cantidades importantes de dinero.

La primera novedad digna de mención fue la introducción de un nuevo impuesto denominado «Tráfico de Empresas» (I.T.E.), inspirado en las teorías económicas modernas y progresistas. Es decir, dicho impuesto consistía o consiste en gravar todo producto en cada uno de sus tránsitos o tráfico, pudiendo oscilar dicho impuesto desde un 0,40% a un 3% sobre el valor del producto (bien o servicio) transferido o traficado,

según llegue directa o indirectamente a su destino, al consumidor final.

Creo que este fue el primer paso dado por parte el Estado, mediante su gobierno, con el fin de empezar a recaudar con eficacia unos impuestos sobre los movimientos de tráfico comercial que hasta aquel momento no existían.

En la medida en que hemos ido evolucionando hacia una mentalización de un Estado bajo una concepción en la que prima el bienestar y el consumo, el sistema recaudatorio ha ido abandonando los viejos y anacrónicos sistemas, sustituyendo los impuestos indirectos (evaluaciones globales) por los impuestos directos. La difusión en la obligatoriedad de realizar declaraciones sobre la renta de personas físicas y jurídicas, amén de tantas otras obligaciones, originan que la lista de impuestos sea tan compleja y heterogénea que vale la pena enumerar los más significativos.

IMPUESTOS DIRECTOS:

1. Contribución territorial, rústica y pecuaria.
2. Contribución territorial urbana.
3. Impuesto sobre los rendimientos del trabajo personal.
4. Impuesto sobre las rentas del capital.
5. Licencia fiscal (actividades comerciales e industriales).
6. Cuotas por beneficios (comerciales e industriales).
7. Impuestos sobre las rentas de sociedad y entidades jurídicas.
8. Impuestos sobre la renta de las personas físicas.

9. Impuestos sobre el patrimonio. Derechos reales (mortis causa).

IMPUESTOS INDIRECTOS:

1. Impuestos sobre la transmisión de bienes. Derechos reales (intervivos).

2. Impuestos sobre emisión, negociación o tramitación de valores mobiliarios.

3. Timbres del Estado.

4. Pagos del Estado.

5. Renta de Aduanas.

6. Arbitrios sobre puertos francos.

7. Tráfico de Empresas.

8. Impuestos sobre el lujo.

9. Monopolios fiscales.

Estos son los impuestos bajo la tutela del Estado, pero cabe señalar que la cosa no termina aquí, pues otro tipo de impuestos pueden acecharnos bajo un sistema obligatorio o voluntario.

Unos impuestos obligados podrían ser los arbitrios municipales (caso de ser propietario) o el seguro obligatorio del automóvil (caso de tenerlo). Unos impuestos voluntarios podrían abarcar, desde un seguro de vida, a un seguro de incendio, pasando por una variada gama de obligaciones de acuerdo con la forma de pensar, del estrato social, del estado civil, etc., etc.

Bien, hemos podido observar las múltiples y variadas formas de impuestos y no podemos dudar de su necesidad respecto al bien común, pero al igual que en los tres elementos anteriormente comentados y de acuerdo con la subida del valor de las cosas, bienes o servicios

que padecemos con la llamada INFLACION, un impuesto que parecía irrisorio hace unos pocos años, se ha convertido en un impuesto significativo y, muchas veces, tan gravoso que imposibilita algunas acciones comerciales hasta ahora posibles.

Ciertamente, el elemento del impuesto analizado a través del prisma que en definitiva revierte a la propia sociedad, no tendría que preocuparnos demasiado. Lo que sucede es que el montante total necesario para llenar el depósito de las necesidades (n.º 1) de qué dispone el Estado, va creciendo día a día con el riesgo de que su porcentaje respecto a la renta nacional en su conjunto pueda ser tan significativo que nos provoque un desequilibrio económico de difícil solución.

Debemos considerar que de las arcas del erario público sale una infinidad de prestaciones hacia unos servicios cada vez más indispensables para la sociedad. No solamente se ocupa de la infraestructura nacional (vías de comunicación, transportes, etc., etc.), sino también de toda una serie de inversiones sociales, como: enseñanza, sanidad, formación profesional, vivienda y urbanismo, asistencia social, obras civiles, defensa, seguridad, investigación, mejoramientos agrarios, telecomunicación, apoyo a industrias básicas, etc., etc.

Sí, de las rentas de todos los ciudadanos se nutre este tan complejo y delicado mundo del Estado. De los impuestos surge este sinfín de instituciones administrativas necesarias para su organización, ordenamiento, ejecución y control. Se trata de un mundo heterogéneo en grado superlativo, de la empresa económica más

importante, no solamente por su importancia cuantitativa, sino por su labor social.

El Estado —que en realidad somos nosotros mismos—, será más o menos eficaz en su funcionamiento según sea nuestra propia maduración ciudadana.

UNA CRISIS DIFERENCIADA

Tomando como referencia la ya comentada crisis económica del año 1929, y quizás por que al ser la última en importancia dentro del área occidental ha sido la más estudiada, intentaré analizarla en sus partes más esenciales, para ver si es posible encontrar alguna semejanza con el problema económico que actualmente padecemos.

Aquel 1929 y su crisis fue sin duda el momento económico más decepcionante jamás vivido, cuando todo un mundo se derrumbó de forma inusitada. Fue sin duda una crisis motivada por una *ola de especulación* en un momento de auge económico, en pleno desarrollo. El globo especulativo se hinchó tanto y tanto que el famoso «CRACK» del Wall Street traslado la crisis bursátil a todos los demás sectores, y la *gran depresión* se adueñó del mundo entero.

Paro, devaluación monetaria, caída de los precios (en gran medida los agrícolas), caída de los precios salariales, caída de las producciones, fueron los elementos que caracterizaron la *gran depresión*.

Con el triunfo del partido demócrata en los EE.UU. y la llegada al poder del presidente Franklin D. Roosevelt en otoño de 1932, se tomaron nuevas medidas

a fin de paliar tan caótica situación socio-económica. A los tres meses de la toma de poder de la nueva administración, surgieron a la luz una serie de leyes que constituyeron el núcleo de lo que se ha dado en llamar el NEW DEAL, con lo cual se inició un ensayo de *economía dirigida y economía mixta*, cuyos resultados y de acuerdo con las directrices keynesianas, nos han llevado hasta la situación actual.

El día 5 de octubre de 1973, con la explosión de la guerra del «Yom Kippur» entre árabes e israelitas, se produjo una circunstancia análoga al martes negro del otoño de 1929, con el CRACK de Wall Street. La caída bursátil newyorkina fue el detonador de la crisis del 1929, y las bombas del «Yom Kippur» de 1973 fueron el detonante de la crisis energética desencadenadora de la actual crisis económica.

A pesar de existir cierta similitud entre ambas crisis y de que, en un principio, algunos expertos comentaristas económicos dijeron que se acercaba una crisis con intensidad parecida a la crisis del año 1929, a excepción de cuatro elementos como son: el PARO, las QUIEBRAS y SUSPENSIONES DE PAGO, el DESCENSO PRODUCTIVO y la INTERVENCION DEL ESTADO en mayor o menor grado a fin de encontrar una salida, ambas crisis se diferencian netamente.

— La crisis de 1929 produjo una DEPRESION sin límites. La crisis iniciada en 1973 produce una INFLACION galopante.

— En la crisis de 1929 los precios agrícolas bajaron de forma tan exasperante que la agricultura quedó

prácticamente arruinada. La crisis iniciada en 1973 produce unos efectos inversos, pues los precios agrícolas han continuado subiendo.

— En la crisis de 1929 los precios de los productos manufacturados bajaron. En la crisis iniciada en 1973 siguen subiendo sin cesar.

— La crisis de 1929 produjo una recesión en los salarios. La crisis iniciada en 1973 no incide de la misma forma, pues los salarios siguen presionando.

— En la crisis de 1929 bajaron los intereses del capital a cotas mínimas. En la crisis iniciada en 1973 el tipo de interés sigue subiendo.

— Durante la crisis de 1929 la población quedó desasistida socialmente hablando. En la actual crisis iniciada en 1973, la asistencia social atiende a la población más afectada por ella mediante una asistencia adecuada (Seguridad Social, seguro de desempleo, etc., etc.).

— En la crisis de 1929 el capital pasivo bajó a cotas límites de «0». En la crisis iniciada en 1973 los capitales pasivos depositados en entidades bancarias alcanzan cotas jamás conseguidas.

Podríamos continuar enumerando algunas otras diferencias entre ambas crisis, pero considero que con las expuestas ha quedado suficientemente demostrado que la actual enfermedad económica que padecemos no tiene las mismas características que la crisis de 1929, ni que ninguna otra crisis económica padecida anteriormente.

El problema que ahora tenemos es el de una INFLACION GALOPANTE CRONICA motivada por

una *energía cara*, una *presión salarial*, un *dinero* con un tipo de interés elevado y una *presión fiscal* en alza.

La presión de estos cuatro elementos sobre la producción produce un alza en los COSTES de cualquier producto o servicio. Pero esta circunstancia no tendría ninguna consecuencia económica si el equilibrio entre producción-demanda/demanda-producción se mantuviese de una forma ordenada.

Si los precios de los productos suben y el poder adquisitivo también sube, es lógico pensar que no es éste el problema, pues nos encontramos ante un proceso recesivo que disminuye la producción y, en consecuencia, produce oferta de trabajo excesiva. Se inicia de esta manera el círculo vicioso: a menos producción, menos rentas, por consiguiente, menos demanda, por lo tanto PARO, por lo tanto QUIEBRAS y SUSPENSIONES en el mundo productivo.

Visto así, el problema parece sencillo de solucionar, pues simplemente se necesitaría aumentar la producción y el consumo, que a su vez generarían rentas y puestos de trabajo, cumpliéndose de esta manera la simbiosis CONSUMO-PRODUCCION. Consumir para producir y producir para poder consumir. Así funcionarían los circuitos económicos del libre mercado en una sociedad competitiva en desarrollo. Pero en una sociedad libre, la propia palabra LIBRE es una condición que la caracteriza, en la medida en que dicha libertad debe prevalecer con el consentimiento de las partes.

Naturalmente, no existe un índice de consentimiento entre las diferentes partes integrantes de un fun-

cionamiento económico-social. Es decir, entre la *producción, el trabajo y el capital*. Y también es cierto que momentáneamente el mayor o menor equilibrio socio-económico de nuestro país se mantiene merced al intervencionismo estatal, realizado mediante *inversiones públicas* y su soporte a las denominadas *cargas sociales*.

Pero como esta situación no puede continuar así eternamente —aunque el «maná» a alguien una vez le duró 40 años—, debemos encontrar entre todos una solución, so pena de no preferir caer en una quiebra total del sistema socio-económico. Así pues, a fin de poder precisar dónde nos hallamos y cómo hemos llegado —económicamente hablando—, intentaré desarrollar a continuación la evolución económico-social de los diferentes estratos dentro de unos periodos determinados de nuestra sociedad.

TERCERA PARTE
ECONOMIA Y ESTRUCTURA
SOCIAL

«El particular emplea su capital de forma que le produzca el mayor valor posible. Al hacerlo así, generalmente ni trata de favorecer el interés público ni sabe en cuánto le favorece; lo único que busca es su propia seguridad, su propio beneficio. Y en ello hay una «mano invisible» que le lleva a servir un fin que no estaba en sus intenciones. Al buscar su propio interés, el particular muchas veces favorece el de la sociedad mucho más eficazmente que si lo hiciese a propósito».

ADAM SMITH
(La riqueza de las naciones)

ECONOMIA Y ESTRUCTURA SOCIAL

No es lo mismo analizar una sociedad en su todo que analizar las partes que la componen, pues cada persona individual integrada en una sociedad posee unas características diferenciadas que la distinguen de las demás y a su vez la vinculan a una determinada clase social. De esta manera, se van formando unos estratos sociales diferenciados entre sí según sea la diferencia económica y cultural que exista entre los grupos. Esta configuración social es una característica del mundo occidental actual en el cual estamos inmersos, y donde existe la oportunidad de pasar de un estrato inferior a uno superior o viceversa, según dichos factores económicos y culturales incidan en mayor o menor medida en un individuo determinado.

Estas capas o estratos sociales, que agrupan a una serie de individuos con condiciones de hábitat similares, no son una condición social nueva en la sociedad. Dichas diferenciaciones siempre han existido a lo largo de la historia, y de forma aún más acusada que en nuestros días.

Precisamente, uno de los mayores éxitos de nuestro sistema económico-social ha sido el procurar reducir la distancia, tanto económica como cultural, entre el

estrato superior (clases privilegiadas) y el estrato inferior (pueblo llano). O sea, el objetivo del sistema se ha fijado en conseguir el mayor punto de igualdad posible, de acuerdo con las aspiraciones individuales. No es necesario decir que la premisa fundamental para el logro de dicho objetivo es la LIBERTAD.

Sin lugar a dudas, el concepto de libertad debe abarcar todos y cada uno de nuestro actos sociales, lo que queda plasmado en las libertades *civiles, políticas y sociales* que hoy disfrutamos (seguridad personal, libertad de conciencia y libertades económicas, libertad de expresión, de reunión y de asociación, prestaciones sociales colectivas bajo el control del Estado).

Lograr dichas libertades en sentido pleno y absoluto en todas sus manifestaciones siempre ha sido un trabajo arduo y difícil de conseguir para la humanidad. Nuestro país —tal como he comentado anteriormente— ha vivido muchísimo más tiempo en un contexto de carencia de libertades que en uno de libertades plenas. A Dios gracias, hoy estamos viviendo uno de los pocos periodos excepcionales de nuestra historia, en el que al amparo de la *Democracia*, tenemos todas las libertades.

Pero, dejando aparte la extensa gama de libertades, volvamos al objetivo primordial de lo económico. A pesar de que entre las diversas libertades existen unas características similares, la libertad económica, es como la propia palabra indica, el tipo de libertad necesaria para el libre desarrollo de una economía de libre mercado que se precie de serlo.

Retrocediendo en el tiempo, veremos que antiguamente ya se consiguieron libertades significativas. En la antigua Roma la clase *plebeya* consiguió, en el siglo V antes de C., frente a la clase *patricia* y mediante la «Ley de las XII tablas», unos logros significativos. A lo largo de la historia siempre ha existido un forcejeo entre las clases oprimidas y las clases privilegiadas. Pero fue a partir de las grandes revoluciones inglesa (1688), americana (1776) y, en gran medida también la francesa (1789), cuando se logró romper los antiguos y desiguales módulos sociales, abriendo el camino hacia el mundo de libertades a fin de alcanzar una mayor igualdad social.

Penetrando en la parte del presente estudio que se ocupa del análisis de la sociedad española actual, podremos observar que la posición social o estrato social de cada individuo o familia de él dependiente corresponde, normalmente, a un determinado nivel de ingresos o rentas.

A pesar de que en la esfera del mundo social la cultura ocupa un lugar relevante, en el presente estudio nos limitaremos a lo estrictamente económico, por considerar que, a la larga, lo económico tiene primacía en cualquier forma de estrato social. Este concepto ha sido una constante en nuestro sistema económico, y previsiblemente, sólo variará en caso de que así lo hiciera el propio sistema.

CLASIFICACION SOCIAL 1982

Resulta evidente que existen muchas clases o estratos sociales, pero a fin de exponer con más nitidez el análisis sobre ellas, las subdividiremos en cuatro: **CLASE CONSUMISTA MINIMA, CLASE CONSUMISTA MEDIA, CLASE CONSUMISTA ALTA y CLASE CONSUMISTA SUPERIOR.**

Para realizar dicha exposición, aprovecharemos el ejemplo de los depósitos de líquido dinerario que fluye hacia cada persona con capacidad productiva de rentas.

Podemos considerar incluidas en esta clasificación a toda persona, o persona que tenga a su cargo a un grupo de personas (familia) y que no satisfaga con sus ingresos (rentas) las necesidades mínimas de subsistencia, bien sea por su propia voluntad o por circunstancias ajenas a su voluntad.

a) Marginados sociales.

b) Obreros en paro (con o sin subsidio).

c) Obreros con salarios por debajo del mínimo de subsistencia.

d) Pensionistas, jubilados, etc. (con retribuciones por debajo del mínimo de subsistencia).

En esta clasificación podemos considerar a toda

persona, o persona que tenga a su cargo a un grupo de personas (familia), cuyos ingresos satisfacen las necesidades vitales de subsistencia mínima del llamado *depósito n.º 1*, con excedencia de rentas hacia el denominado *depósito n.º 2* de los deseos.

- a) Trabajadores no cualificados por cuenta ajena.
- b) Trabajadores no cualificados por cuenta propia.
- c) Jubilados y pensionistas bien remunerados.
- d) Rentistas.

Esta clasificación social corresponde a la persona o personas que tengan a su cargo a un grupo de personas (familia), cuyas rentas satisfagan con creces las necesidades vitales mínimas de subsistencia del llamado *depósito n.º 1*, satisfagan las necesidades de deseos del *depósito n.º 2* y tengan un excedente hacia el *depósito n.º 3*, denominado de tesorería.

- a) Trabajador por cuenta ajena cualificado.
- b) Trabajador por cuenta propia cualificado.
- c) Rentistas de alto nivel.

Esta clasificación corresponde a personal de las mismas características de la clase *consumista alta*, pero también cumplen la condición de disponer de una serie de depósitos del llamado *depósito n.º 3* del tesoro, de

una manera ilimitada.

a) Personas con privilegios singulares.

Bien, ya disponemos de una división del conjunto social en cuatro clases o estratos, diferenciadas entre sí por su nivel de rentas producido. Como he comentado anteriormente, se podrían realizar muchas otras divisiones de la sociedad, pero considero que analizando estos cuatro estratos sociales podremos obtener una idea socio-económica de conjunto mediante el estudio de sus correspondientes circuitos económicos y, por que no, de los milagros económicos..

Sin embargo, intentar elaborar este trabajo desde el alba de los tiempos económicos, creo sería un trabajo en extremo laborioso y extenso. Por lo tanto, partiré de los conocimientos básicos expuestos en la primera parte de este trabajo y de los motivos inflacionistas comentados en la segunda a fin de llegar al momento socio-económico actual, pasando por unos periodos determinados que van desde nuestra Guerra Civil 1936-1939 hasta finales del presente año 1982.

Periodo 1939-1950

De como quedó nuestro suelo patrio al finalizar una fratricida contienda como la del año 1939, de como quedaron de maltrechos nuestros cuerpos y nuestros corazones, de como quedó nuestra precaria economía, solamente quienes vivieron aquella época o quienes vivimos muy de cerca las consecuencias de la post-guerra podemos saberlo y decirlo. Porque debe tenerse en cuenta que la experiencia que teóricamente se transmite

en la ciencia del saber, por lo que se refiere a experiencia de cierta naturaleza es intransmisible, pudiendo incluir dentro de las no transmisibles la experiencia respecto a evitar conflagraciones humanas y la experiencia aplicada a evitar crisis económicas. Es decir, a pesar de la experiencia siempre han existido guerras y siempre han existido crisis económicas.

Durante esta década de post-guerra española podemos afirmar que nuestra economía fue una economía exclusivamente de subsistencia mínima, en la que el único y exclusivo problema de la mayoría de la sociedad consistía en poder obtener alguna renta a fin de intentar llenar en parte el depósito n.º 1 de las necesidades. En dicho periodo se debería hacer una distinción entre las personas que vivían en grandes núcleos urbanos y las personas que vivían en pequeños núcleos rurales.

Es evidente que la forma de vivir de aquellos duros tiempos en los que primaba la subsistencia, la vida en el campo, zonas rurales, pequeños pueblos, etc., etc., casi ofrecía la seguridad de que uno no se moriría de hambre. A diferencia de esta condición de vida existía la de las grandes urbes donde el problema se planteaba con la clásica y horrenda pregunta: ¿Qué comeremos hoy? Como se puede imaginar este no era el cuadro general de todo el pueblo español, pero sí que era un cuadro generalizado.

La mayor parte de la población carecía de dinero, de rentas, de trabajo, de materias primas; los campos de concentración y las cárceles rebosaban de personas

hambrientas; las fronteras estaban en estado de alerta —debido a que al finalizar nuestra guerra civil empezó la 2ª Guerra Mundial—, en resumen, un sinfín de penalidades caracterizó nuestra post-guerra. La única alegría consistía en que ya no se luchaba sobre nuestro suelo, y la única esperanza, era que nuestro cuerpo nacional extenuado ansiaba recuperar la vitalidad a fin de reconstruir una patria deshecha.

Sobre tan sombría base se fue desarrollando un sistema de economía cerrada, con «cartillas de racionamiento» y con una proliferación «estraperlista». La palabra «estraperlo» era utilizada para denominar los productos comercializados en el «mercado negro» (mercado clandestino), y la denominación de «estraperlista» se daba a las personas que ejercían dicha práctica.

En realidad nos hallábamos en una situación económica «atípica», característica de una post-guerra y agravada por haber sido una conflagración civil. Tres formas mercantiles constituían la base del circuito económico de aquellos momentos:

1ª. *Control de los productos y alimentos básicos por parte del Estado* (pan, aceite, azúcar, café, tabaco, etc., etc.). Control que evidentemente no cubría las necesidades totales de un pueblo hambriento, pero que intentaba distribuir las pocas existencias de dichos productos básicos, mediante las mencionadas «cartillas de racionamiento» a precios razonablemente asequibles.

2ª. *Libertad de circulación y venta de los productos y alimentos no incluidos en las listas de básicos.*

Dentro de esta categoría se incluían productos prácticamente «de lujo» en aquella época como: algunos artículos alimenticios, muebles, ropas, pasta dentrífica, agua de colonia, etc., etc.

3^a. *El «mercado negro» más o menos consentido.*

Esta forma de mercadeo fue un tema muy discutido en cuanto era una actividad totalmente ilegal, y, sin embargo, se practicaba de forma generalizada. El «mercado negro» era la forma mercantil mediante la cual se regularizaban las necesidades de quienes tenían la suerte de disponer dinero —que ciertamente no eran todos—, con el fin de acudir a él según sus posibilidades dinerarias. En este tipo de «mercado negro» existían toda clase de productos en más o en menos cantidad, con la única limitación del precio excesivo.

En el primer caso, el *control de productos y alimentos básicos* por parte del Estado, y en el segundo, la *libertad de circulación y venta de productos y alimentos no incluidos en las listas de básicos*, se vislumbra la intención de la autoridad competente (Administración del Estado) de proteger la subsistencia mínima de la población mediante una distribución igualitaria y a precios equitativos en el primer caso, y, en el segundo caso, el intento de dejar una vía libre para una serie de productos no básicos a fin de abastecer una demanda libre.

En cuanto al tercer caso, la existencia de un «mercado negro», teniendo en cuenta la rigurosidad del régimen político de aquel entonces, no resulta difícil deducir de que si la *autoridad* hubiese querido, el «mercado

negro» prácticamente no habría existido —al menos con la importancia que tuvo—. El único razonamiento lógico, es que fue la única manera posible de conseguir que una gran parte de la población no padeciera hambre. Es evidente que este procedimiento del «mercado negro» como procedimiento de comerciar en forma contraria a la ley tenía un doble sentido: el *sentido social*, en cuanto que permitía alimentar a una gran mayoría de la población, y el *sentido amoral*, en cuanto posibilitada de unas rentas a los llamados estraperlistas.

Pero el problema del «mercado negro» no es tan sencillo de definir ni de aclarar, pues se debe tener en cuenta que de este sistema arrancó uno de los primeros impulsos económicos de la adormecida y maltrecha economía nacional de la post-guerra.

Me explicaré. Como hemos comentado anteriormente para el buen funcionamiento de una economía es necesario generar rentas a fin de poder adquirir productos y consumirlos. En la década en que nos encontramos (de post-guerra) y refiriéndome a productos agrícolas por ser los más vitales, el precio que percibía el productor (precio intervenido) era francamente bajo. Al estar intervenida la cosecha poca o casi nula renta podía obtener el agricultor de su esfuerzo. Por consiguiente, difícilmente podía cubrir sus necesidades mínimas de subsistencia. Así pues, aplicando el instinto natural de «hombre económico», ante la escasez de sus productos en el mercado, empezó a escatimar cantidades en sus declaraciones agrarias, dejándose una parte de produc-

to liberado. Por ejemplo, al realizar la declaración de posibilidades de cosecha se quedaba por debajo de la cosecha real, y si la cosecha estimada era de 5.000 kg. de trigo, la cosecha real podía ser de 8.000 kg. de trigo, quedándole en este caso 3.000 kg. de trigo con posibilidad de destinar al «mercado negro». Este ejemplo siempre es aplicable por supuesto a cualquier producto intervenido.

Para llevar el producto vía «mercado negro» desde el productor al consumidor, surgió la figura del «estraperlista», que evidentemente actuaba fuera de la ley, de forma amoral e incluso desaprensiva.

Bien, es posible que hasta cierto punto y en determinadas personas tales calificativos pudieron ser ciertos, pero en su conjunto mayoritario el acto en sí de «estraperlar» fué un movimiento casi natural en el cual estaba implicada la mayor parte de la sociedad por no decir toda la sociedad. El productor estaba implicado por ofrecer su mercancía. El intermediario por ofrecersela al consumidor y el consumidor por comprarla y consumirla.

En realidad, la figura más visible del «estraperlo» fue la del intermediario, pero se deben diferenciar los distintos tipos de intermediarios «estraperlistas». Por ejemplo, existía quien o quienes, viajando en viejos vagones de tren con dirección a los grandes urbes, llevaban paquetes con pan, judías, patatas, garrafas de aceite, etc., etc., con el objetivo puesto más en dar de comer a su familia, que en los beneficios, considerando además, el riesgo de que les fuese decomisada su mer-

cancia en algunos de los periódicos controles ferroviarios realizados por la autoridad. Pero, por otro lado, existían los digamos profesionales del «estraperlo», que estaban organizados al *por mayor*, suministrando mercancías mediante camiones o barcas a las hambrientas zonas urbanas, con el fin exclusivo de obtener unos beneficios directos aunque indirectamente realizasen una labor social, sin olvidar el subsiguiente riesgo.

Sin embargo, analizando en su conjunto dicho fenómeno desde el más puro sentido económico, a partir de estas acciones la máquina empezó a funcionar debido a que alguien empezaba a llenar con rentas el *depósito n.º 1* de las necesidades, con posibilidades de decantar el líquido dinerario hacia el *depósito n.º 2* de los deseos. Este alguien era principalmente el productor de mercaderías ofrecidas en el «mercado negro», en la medida en que iba aumentando sus rentas. Este alguien también eran los intermediarios «estraperlistas» que suministraban productos al consumidor con pingües beneficios. Este alguien, era el propio sector consumidor, que si bien tenía que pagar, con dicho pago iniciaba la recuperación económica del sector productivo, que a su vez originó puestos de trabajo, obteniendo de esta manera las primeras rentas mínimas.

Hablar de las clases sociales de esta década, en la que se carecía de casi todo y la mayoría de la población pertenecía al nivel de subsistencia mínima, es decir, a la clase calificada hoy en día de CLASE CONSUMISTA MÍNIMA, es obvio considerar que el contexto generalizado del hábitat se presentaba bajo las siguien-

tes constantes: insuficiencia de rentas para cubrir las necesidades mínimas de subsistencia, forma de vida familiar y cerrada (restricciones eléctricas), escasez de productos alimenticios (pan negro) y de productos energéticos (falta de gasolina), escasez total de parque móvil (pocos vehículos privados), etc, etc. Al comentar esta falta de productos energéticos, se debe hacer la siguiente aclaración: el problema no era análogo al que hoy padecemos pues, a pesar de ser grave, como el nivel de consumo en todos los sectores era tan bajo, no repercutía en la vida normal del pueblo. Las necesidades se cubrían con imaginación, pues hablando de lo energético de este periodo de post-guerra, se tuvo que echar mano a combustibles sólidos para transformarlos en gas (gasógenos), con lo que resultan normal la presencia de grandes depósitos de combustibles sólido (carbón, cáscara de almendra, etc, etc) en la parte trasera de los viejos automóviles y camiones. Un verdadero espectáculo.

Así pues, con la excepción de una mínima parte de la población que debido a su condición singular tenía satisfecha sus necesidades vitales, podemos asegurar que el país entero partía económicamente de la nada, o sea del cero absoluto.

Infinidad de casas y edificios derruidos, campos sin cultivar, poca industria y la poca que existía casi paralizada, mucha hambre y luto por doquier eran las constantes de aquellos años 40.

Al llegar al término de la II Guerra Mundial en el año 1945, pareció que se vislumbraba una luz en el ho-

rizonte, que la situación iba a tomar un giro favorable; mas el problema aún se agudizó debido a la intransigencia de nuestro régimen político autoritario respecto a las nuevas líneas políticas de cariz democrático. De esta manera quedamos excluidos del «Plan Marshall», cuyo objetivo fue la ayuda a los países afectados por la guerra y así, encerrados en nosotros mismos, continuamos nuestra difícil andadura tanto en lo político, como en lo social, como en lo económico.

— ¿Cómo se vivía?

— ¿Cómo podía vivir un obrero?

Considerando que las rentas provenientes de los salarios son la base fundamental para el sustento de la mayoría de las familias españolas, poder contestar a estas simples preguntas resulta muy difícil, pues realmente debe señalarse que poder vivir de un salario en aquella década de los años 40 constituía un auténtico milagro. No creo que un obrero no cualificado pudiese ganar más de 1 ó 2 pesetas por hora trabajada durante el largo periodo que abarcó del año 1940 al 1950, y si consideramos que en el «mercado negro» un kilogramo de pan debía valer del orden de unas 3 a 10 pesetas, según las zonas, no hace falta realizar muchos cálculos para ver las dificultades de la época, sólo se necesita comprobar las horas de trabajo necesarias para adquirir un kilo de pan (dicha consideración puede trasladarse a cualquier producto alimenticio básico).

A pesar de las muchas penurias y penalidades, al pueblo español nos quedó el capital activo más preciado, el humano, que, junto con la ilusión y las ansias de

subsistencia inherentes en el hombre, empezaron a reactivar la estructura social. Cada persona se puso en su sitio de acuerdo con sus condiciones, posibilidades y ambiciones: el obrero, a buscar trabajo; el tendero, a abrir la puerta de su establecimiento; el descapitalizado comerciante, a mercadear; las deterioradas industrias, a producir; el profesional, a volver a practicar sus conocimientos; el banquero, a recircular el escaso dinero; los maestros, a la docencia; los chicos, a la escuela; y las fuerzas públicas, a hacer cumplir la ley y el orden.

Así se empezó a andar social y económicamente. La máquina económica adquiriría cierto ritmo en su casi paralizado latir. Que nadie pregunte a un obrero o a cualquier ciudadano cuántas eran las horas trabajadas diariamente. ¿10, 12, 14, 16? ¿Quién sabe! Que nadie pregunte lo que son las vacaciones anuales. ¿Para qué? Que nadie pregunte lo que es un fin de semana o «week-end». ¿Qué es éso?

Pobre e incipiente economía era aquella. Poco volumen de negocio, poco precio, mínima oferta, demanda ajustada, carreteras repletas de baches y vacías de vehículos, trenes lentos movidos por viejas máquinas de vapor, alimentadas con carbón, etc., etc.

Hablar de la «balanza de pagos», es decir, de nuestras relaciones de compra-venta con el exterior, era hablar de las exportaciones de nuestros productos genuinos, como los frutos secos (almendras, avellanas, nueces...), aceites de oliva, de bajo índice de acidez, vino y sus elaborados, cítricos (naranjas, mandarinas, limones...), amén de algún otro producto de menor impor-

tancia económica. De las divisas obtenidas de estas exportaciones dependía la importación.

El parque de vehículos, de tanta importancia hoy en día, era en aquel entonces prácticamente nulo. Pocos automóviles particulares (casi ninguno, pues no había ni dinero ni necesidad). Pocos camiones de transporte, tan sólo algún que otro viejo camión subastado por el ejército, mayoritariamente Ford 8 cilindros en «V», o algún «Bedford» o «Austin» obtenido a cambio de naranjas, ó algún viejo Fiat de aceites pesados equipado con gruesas ruedas macizas, etc., etc.

Inmersos en este desolador panorama de la postguerra, podemos clasificar en tres clases los estratos sociales existentes: a) los que *no cubrían las necesidades mínimas de subsistencia*; b) los que *sí las cubrían* y c) *los privilegiados* que no tenían ningún tipo de problema económico.

El estrato social que más personas abarcaba era desgraciadamente el a). Es decir, el que no cubría sus necesidades mínimas de subsistencia. Evidentemente, en este estrato social estaban incluidas todas las personas que trabajaban por cuenta ajena (obreros), cualificados o no, la mayoría de profesionales (desde ingenieros hasta maestros), los trabajadores por cuenta propia, mayoritariamente los que tenían oficios artesanales de servicios (zapatero, barbero, sastre, etc., etc.), los pequeños propietarios agrícolas, la mayoría de la administración del Estado, e incluso me atrevo a decir la mayoría de militares.

Referente al estrato b), el de los que cubrían sus

necesidades, podríamos incluir a parte de los componentes del primer estrato que iban rompiendo moldes según su inercia de «hombre económico», según su espíritu de superación, su circunstancia, suerte o demás factores favorables. Como ejemplo de dicha circunstancia, si consideramos que un trabajador por cuenta ajena de tipo medio obtenía un salario o renta semanal de unas 200 pesetas trabajando una jornada extremadamente larga, y la multiplicásemos por 52 semanas más 2 de extras (18 julio y 25 diciembre), obtendríamos $54 \times 200 = 10.800$ pesetas anuales; o sea, unas 30 pesetas diarias de media anual. Realizo este comentario a fin de disponer de un punto de referencia comparativo respecto a quienes rompieron la barrera económica del primer estrato y pasaron al segundo.

Era evidente que sin salirse de la estructura asalarada difícilmente se podía escalar hacia el segundo estrato, pues ni consiguiendo cobrar el doble ni el triple de salario por motivos de cargo, preparación, etc., se podía obtener ingresos que holgadamente satisficieran todas sus necesidades.

Así pues, algunas de las primeras personas que consiguieron alcanzar el segundo estrato socio-económico fueron: trabajadores por cuenta ajena que además de su jornada laboral, ya larga de por sí, añadieron unas horas de trabajo particular dedicadas al «mercado negro», obteniendo ingresos o rentas adicionales muchas veces superiores al sueldo; agricultores que podían escatimar en las declaraciones de productos básicos intervenidos por el Estado parte de su produc-

ción, consiguiendo rentas adicionales; a los ya mencionados «estraperlistas» intermediarios; a los comerciantes en el sentido de compra-venta, que abarcaba desde una tienda de comestibles a un granero, pasando por todo lo que se puede comprar y vender normalmente dentro de la esfera «legal», sin olvidar la posible forma de «estraperlo».

Resulta obvio que las rentas conseguidas por estas personas comentadas, en comparación a las conseguidas por las personas asalariadas sin otro tipo de ingresos que su salario, eran mucho más elevadas. Para comprobar la diferencia, si nos imaginamos que el individuo del primer ejemplo expuesto —el de un asalariado que después se dedica al estraperlo— comercializa 5 kilos de pan, con los que podrá obtener en poco tiempo de trabajo una renta adicional capaz de solucionarle su problema de subsistencia vital, veremos que si no hubiese realizado esa actividad no hubiera podido satisfacer esas necesidades. Ante esta circunstancia, algún asalariado con espíritu económico emprendedor se salió de la esfera de trabajador por cuenta ajena y se pasó a la de trabajador por cuenta propia.

Podemos tomar también como ejemplo a la persona que está inmersa en el mundo de la compra-venta. A este tipo de persona el proceso de escalada económica le fue más fácil de sobrellevar al estar dentro de su posibilidad, dependiendo de su forma de ser, de pensar y de las circunstancias, el incrementar sus ingresos o rentas por encima de la media. La escala de beneficios dentro de este mundo comercial, podríamos decir que podía ir

desde la venta de 100 pesetas de un producto intervenido, pasando por una venta de productos normalizados capaz de generar un beneficio diario superior al conseguido por una semana de un asalariado, hasta la venta de una cantidad indeterminada capaz de generar las 10.800 pesetas de beneficio en un sólo día. Es decir, igual al salario de un año de una persona que trabajase por cuenta ajena.

Nos resta hablar del estrato c), la *clase privilegiada* de esta década. Dicho estrato podría muy bien, componerse de latifundistas con grandes excedentes de productos agrícolas no declarados, obteniendo pingües beneficios al acudir al «mercado negro», o bien de industriales que produjesen un artículo de utilidad y de gran escasez en el mercado, o también de personas que por su condición natural de nacimiento disfrutasen de rentas y de bienes suficientes (grandes fortunas, títulos nobiliarios, banqueros, etc.).

Las desigualdades en las rentas entre las diversas clases o estratos sociales de esta década eran verdaderamente inhumanas y totalmente amorales, no por el mero hecho de serlo, sino porque una gran parte de la población española padecía hambre. Pero este gran problema socio-económico tiene y no tiene importancia si lo analizamos de manera fría, pues hoy, en pleno año 1982, es decir, después de haber transcurrido más de 40 años inmersos en un mundo de abundancia, centenares de millones de seres humanos de nuestro planeta tierra carecen de lo más elemental para su subsistencia. Dicha realidad es sin lugar a dudas una prueba feaciente de

nuestro egoísmo, en la medida en que normalmente se antepone a todo razonamiento lógico cualquier interés material que nos beneficie económicamente.

No obstante, volviendo a la pura, fría y matemática economía, el aumento durante esta década de las rentas no necesarias para la subsistencia vital de una clase social más las rentas de la clase privilegiada, formaron el capital líquido disponible —de acuerdo con los comentarios anteriores— que, acumulándose, ofreció la posibilidad de emprender proyectos indirectos hacia la reconstrucción del país y ofreció la posibilidad de alimentar al pueblo. De esta manera, junto a esta renta, la renta depauperada de la mayoría de la sociedad se fue acumulando en unas determinadas manos, revirtiendo en forma de inversión a su origen, cerrando de esta manera un proceso económico incipiente, que nos permitió ir desde el *casi nada* económico, hacia el *casi algo* económico.

PERIODO 1950-1960

A pesar de los hechos que ensombrecieron al mundo entero en la década anterior, como fueron las bombas atómicas arrojadas sobre las ciudades japonesas de HIROSHIMA y NAGASAKI, el genocidio del pueblo judío por parte de los nazis comprobado a través de las horripilantes imágenes recibidas de los campos de concentración con sus inhumanos métodos, los millones de seres humanos que murieron o desaparecieron durante el transcurso de aquella II Guerra Mundial bajo las balas, las bombas, el fuego, el frío o el ham-

bre, parecía que la tregua no quería llegar, pues empezamos otra década bajo el mismo signo aunque esta vez la guerra se localizase en el otro lado de nuestro continente: en Indochina y en las Coreas del Norte y del Sur.

La Europa en paz —no el mundo en paz— se caracterizó por su renacer económico durante esta década de los 50 al amparo del comentado «Plan Marshall», que permitió la reconstrucción de parte de lo devastado en la II Guerra Mundial. Al mencionar a Europa no me refiero a España, pues de todos es sabido que no formábamos un bloque con la mayoría de los países europeos, no fuimos pues favorecidos con el «Plan Marshall», distanciándonos en lo económico, no solamente por el defecto de ayudas, sino porque es obvio que nuestra riqueza natural no podía compararse con la riqueza de la denominada «Europa Verde».

Estas diferencias en los factores económicos entre los países europeos y nosotros favorecieron su mayor desarrollo, a pesar de que nosotros habíamos terminado los conflictos bélicos seis años antes (en 1939 terminó la guerra civil española, en 1945 terminó la II Guerra Mundial).

Se inició la década, bajo el aislamiento que también caracterizó la anterior. Mas se empezó a fraguar una tendencia hacia la apertura al tomar decisiones de tipo económico —no político— con la firma del tratado con EE.UU. el año 1953, y al poner en marcha el Plan de Estabilización en el año 1959.

Sin embargo, a pesar de nuestro afán económico, la diferencia en contra respecto a las florecientes econo-

mías del área occidental europea era muy considerable. Su hábitat socio-económico y el nuestro no se parecían en nada. Siempre recordaré mi impresión al respecto, con motivo de mi primera visita a Francia e Italia el año 1953. Si bien se notaban las huellas de una recién pasada conflagración bélica en los impactos de balas en las fachadas de las casas o los bunkers de hormigón —imágenes que también teníamos en España—, la forma de vivir de sus ciudadanos no se parecía en nada a la nuestra, pues se respiraba otro aire económico. Había productos, había consumo, en una palabra, había vida que movía la producción-consumo/consumo-producción.

Continuando los comentarios sobre las muchas diferencias que existían entre ellos y nosotros, una de las primeras que noté fue la del firme de una carretera francesa, bien compactado y fino, a diferencia de nuestros firmes desiguales y llenos de baches. El automóvil parecía tener alas, pues daba la sensación de que no tocaba el suelo. Otras novedades para mi fueron las luces de las avenidas de las ciudades, los grandes y acristalados escaparates que mostraban nuevos y relucientes modelos de diversas marcas de automóviles, grandes tiendas —tipo supermercado— repletas de toda clase de productos, que abarcaban desde la alimentación, pasando por la novedad del plástico y la maravilla del «nylon» (el «nylon» constituyó una gran novedad en España, y existía la posibilidad de adquirirlo en el «mercado negro», vía contrabando).

Una de las grandes novedades de este viaje fue el comprobar la cantidad de vehículos que había estacio-

nados en los aparcamientos de las industrias, así como delante de las zonas de estacionamiento de las estaciones de ferrocarril (ferrocarril eléctrico). Fue un espectáculo para mis ojos, el movimiento, la fluidez, el ajetreo comercial por doquier. En fin, era otro mundo, era otro sistema. Por mi mente pasó la idea de que nosotros teníamos escaparates que mostraban zapatos y alpargatas, y ellos tenían escaparates para mostrar relucientes automóviles. Evidentemente ambos productos servían para desplazarse.

Pero las novedades no terminaron aquí, pues la próxima fue circular por autopista. La autopista Milan-Como, que bordea las aguas del tranquilo lago de Como, era todo un espectáculo en aquel año 1953, en el que el auge de la publicidad era el exponente del «consumismo» de la Italia de post-guerra, cubriendo los carteles publicitarios de las marcas comerciales ambos lados de autopista como si fuese un verdadero bosque. Ya en aquel entonces, la «operación retorno» en un día festivo hacia la gran ciudad era otro gran espectáculo, pues, reloj en mano, cronometré más de 250 vehículos por minuo, con preferencia de las motocicletas marca «vespa» que se movían como un verdadero enjambre.

A la vista de estos breves comentarios, puede observarse que la diferencia era muy grande a pesar de que todos salíamos de las guerras. Ellos —los europeos de la «Europa verde»— estaban viviendo inmersos en una «sociedad de consumo» y nosotros estábamos viviendo en una «sociedad de subsistencia».

Sea como sea, por contagio, por imitación, por necesidad, etc., etc., durante esta década de los 50 nuestro sistema económico se fue encaminando hacia una «sociedad de consumo», con un avance significativo desde el inicio de la década hasta final. Fue la industria del automóvil, quizá, la que empezó a mover el ansia de cambio hacia una industrialización masiva, pasando de la inventiva improvisada del «biscuter» al tecnificado «seat», del viejo parque móvil de transportes con camiones de post-guerra a los potentes camiones «pegaso» y «barreiros». De la misma manera que en Italia con sus «vespas», toda una gama de motocicletas «ossa», «montesa», «vespa», «lambretta», «iso» invadió las carreteras españolas. Nos hallamos en la denominada época del «600» (automóvil utilitario).

En el transcurso de esta década, nuestra precaria situación alimenticia también fue normalizándose paulatinamente, con lo cual el *pan negro* se convirtió en *pan blanco*, la intervención del Estado respecto a los denominados productos básicos fue cediendo hacia la liberalización, acabándose de esta manera el «mercado negro» y el «estraperlo». Aunque también es cierto que quedaron algunos productos bajo el intervencionismo total del Estado, como el Servicio Nacional del Trigo (hoy SEMPA) a fin de garantizar unos precios mínimos de garantía a la producción cerealista. También quedó intervenido el alcohol y algún otro producto, y conservó el monopolio de los carburantes, del tabaco, etc., etc.

Otro paso importante fue la puesta en marcha del

plan hidro-eléctrico (pantanos), que incrementó la producción de energía eléctrica y promovió nuevos regadíos. Se arrinconaron los viejos quinqués utilizados en las largas y negras noches de las restricciones, dada la seguridad de un suministro continuado, y con los nuevos regadíos se pudo incrementar las producciones agrícolas.

Disponiendo de mayor cantidad de energía y de más productos agrícolas, las devastadas zonas tanto rurales como urbanas fueron reconstruyéndose e incrementándose con nuevas viviendas, muchas de ellas motivadas por el fenómeno de la inmigración y el crecimiento demográfico (28.000.000 de habitantes el año 1950, 30.525.000 el año 1960).

Es evidente que, económicamente hablando, el país se movía. La reconstrucción se había iniciado. Casi todo estaba por hacer. Las pocas industrias existentes producían a todo ritmo, se ampliaban y se construían otras nuevas. El país estaba al límite de «pleno empleo». A medida que se producía más, se demandaba más. Era como una carrera contra reloj sobre el objetivo puesto, durante estos diez años, en la meta del casi todo partiendo del casi nada. Es decir, de no disponer de ningún piso a disponer de muchos y nuevos, con modernos elementos sanitarios, con relucientes muebles, con una gama casi completa de electrodomésticos (nevera, congelador, cocina, aspirador, etc., etc.). También se pasó del viejo aparato de radio con altavoz detrás de la lona, en el que tantos partes de guerra se escucharon a escondidas, al moderno transistor y al todo-

poderoso dios «televisión» (1958-59). Durante esta década pasamos prácticamente de la *alpargata* al «600», e inauguramos la tan esperada y deseada «sociedad de consumo».

EL MULTIPLICADOR

En sentido económico tradicional y estricto, la palabra «multiplicador» se refiere a los efectos que produce una determinada cantidad de dinero (capital) destinada a inversión. Es decir, toda inversión ocasiona un movimiento múltiple repetitivo de la cantidad inicialmente invertida.

La propia palabra «multiplicador» ya indica por sí misma su objetivo. O sea, la media de la potenciación multiplicadora se calcula en un múltiplo de cinco veces a la inversión inicial. Por ejemplo, si la construcción de una vivienda presupone una inversión hipotética de 1.000.000 de pesetas, el efecto de dicha inversión supone en el marco económico no la base primera del millón de pesetas, sino la cantidad de cinco veces o más. Es decir, cinco millones de pesetas.

A fin de comentar mejor este ejemplo multiplicador, podemos observar una probable distribución de la inversión inicial entre las diferentes partes que intervienen. Ejemplo: construcción de una vivienda.

1ª. PROYECTO

- a) Planos (delineante, arquitecto, etc.)
- b) Memoria

c) Superficie física (terreno rústico, urbano)

2ª. OBRA CIVIL

a) Cimientos (hormigón)

b) Estructura (cemento, hierro, madera, etc.)

c) Paredes (ladrillos, aislantes, etc.)

d) Cubierta (tejas, fibrocemento, etc.)

e) Mano de obra directa (albañiles, etc.)

3ª. ACABADOS

a) Carpintería (madera, cerraduras, cristales, etc.)

b) Suelos, paredes y techos (alicatado, enyesado, gres, terrazo, moqueta, etc.)

c) Parte eléctrica (acometida, contadores, instalaciones en general, lámparas, bombillas, etc.)

d) Parte sanitaria (grifos, lavabos, sanitarios, bañera, ducha, etc.)

e) Calefacción

4ª. DECORACION

a) Pintura (esmalte, cola, etc.)

b) Alfombras, cortinas, etc.

c) Mobiliario (comedor, habitaciones, sala, etc.)

5ª. UTENSILIOS DOMESTICOS

a) Cocina (cocina con sus enseres, nevera, congelador, lavavajillas, microondas, etc.)

b) Electrodomésticos no de cocina (radio, televisión, plancha, aspirador, tocadiscos, video, etc.)

6ª. DOCUMENTACION LEGAL

a) Escritura de propiedad, hipotecas, etc.

Como podemos imaginar, el millón de pesetas invertido ha sido distribuido entre las seis partes referenciadas, recibiendo cada una de ellas la cantidad de dine-

ro que le corresponda. Pero, al recibir cada una su importe, lo que hace es impulsarlo hacia un nuevo movimiento económico —evidentemente derivado de la inversión inicial—, destinado a mover circuitos económicos independientes del objetivo físico de la construcción de una vivienda.

Estos nuevos circuitos son los efectos multiplicadores anteriormente comentados, en la medida en que generan unas rentas en cada una de las diferentes fases, que van desde la simple renta obtenida por la mano de obra directa o indirecta, a las rentas obtenidas por quienes producen cada uno de los productos utilizados.

Todos y cada uno de los movimientos de inversión o consumo —pues consumo está muy vinculado a la inversión— tienen efectos multiplicadores. Por ejemplo, si dedicamos 1.000 pesetas en la adquisición de una simple mesa de madera, estas 1.000 pesetas son realmente el valor de dicha mesa, pero al adquirirla (inversión o consumo) se cumple algo más que una simple adquisición, pues se cumple el objetivo económico multiplicador que cierra el circuito, al obtener cada una de las partes lo que le corresponde según su inversión. Recibe su parte el talador de bosques, el aserradero, el que la ha tratado (secador de madera), los diferentes transportistas, el almacenista, el artista ebanista y el comercializador (la tienda de muebles). Cada una de las diferentes partes añade su trabajo a la materia prima que va transformándose a medida que pasa de un proceso a otro, hasta convertirse en un producto de utilidad. De esta manera se va formando una red económi-

ca que abarca todo lo producido y da vida económica a un sistema determinado.

He iniciado los comentarios de esta década del 50 con una breve exposición sobre el aspecto del «multiplicador», por considerar que durante esta década la inversión estaba recobrando pleno auge, con lo que el objetivo múltiple crecía sin límite, con el consiguiente aumento de la actividad económica que originaba más demanda de productos y más demanda de mano de obra, iniciándose de esta manera una cierta *inflación* (que partía de una cota muy baja) y una cierta presión de los salarios al gozar el sistema de una tendencia al «pleno empleo».

A pesar de la inflación y de la presión de los salarios, esta década se caracteriza por la estabilización en los precios de coste y por el aumento de la producción. Es evidente que todos los factores eran propicios, pues disponíamos de energía a precios muy bajos (gasolina a 6 pesetas litro, gas-oil a 2 pesetas litro) y de mano de obra relativamente barata. Se debe remarcar que los salarios estaban protegidos o garantizados mediante la Seguridad Social con un mínimo interprofesional. Dicho «salario mínimo» solamente era aplicado con efectos reales en las zonas menos desarrolladas del país, siendo para las zonas desarrolladas o en vías de desarrollo sólo un precio de salario indicador a efectos de retribuciones a la Seguridad Social, pues al existir en dichas zonas más demanda que oferta de mano de obra, la propia demanda hacía subir los salarios entre dos o tres veces más que el salario mínimo garantizado

(este fue uno de los motivos que provocó el movimiento migratorio).

Al hacer referencia al factor migratorio ocasionado por la desigualdad entre los salarios pagados entre diferentes zonas, se debe decir que este factor no fue el único que provocó dicho movimiento pues también tuvo una fuerte incidencia socio-económica la desigualdad entre los salarios pagados a los trabajadores agrícolas y los de las florecientes industrias de las áreas urbanas. Este gran movimiento de trasvase humano de unas zonas a otras y de los pueblos hacia las grandes ciudades dió un fuerte impulso a la economía, al poner en el mercado más capital activo (el humano) con la imperiosa necesidad de subsistir y de prosperar.

Esta fue una década que terminó con «pleno empleo» y con «inversión constante». La iniciativa individual tenía gran importancia para escalar estratos socio-económicos con rapidez inusitada. Toda persona que llevase dentro algo de hombre-económico y tuviese inquietudes, podía alcanzar su «techo» (me refiero al «techo» que cada persona tiene como límite) mediante su voluntad. La persona que trabajaba por cuenta ajena (el obrero) podía ir escalando en remuneración y en calidad de trabajo (debido a la demanda constante), la persona que trabajaba por su cuenta, podía conseguir el objetivo de ser un pequeño o gran comerciante o industrial (debido al crecimiento constante).

Sin embargo, como sucede en una «carrera de automóviles» en un circuito moderno, en la que muchos aspirantes a *meta*, quedan o pueden quedar

fuera de competición, ya sea por avería, por colisión, por falta de engrase o de combustible, por cansancio, por falta de ilusión, etc., etc., muchos aspirantes a la *meta* económica también pueden quedar fuera de juego por parecidos motivos aplicados al mundo de lo económico. Pero a diferencia del circuito de una «carrera automovilística», el circuito de una «carrera económica» tiene una característica especial, pues mientras en la primera los competidores son los que parten de la *salida* en un momento dado, en la segunda la *salida* es continua y libre de participación en cualquier hora del día o de la noche, y sin limitación de corredores.

Así como en la década anterior fue el «mercado negro» una de las causas que ofreció posibilidades de traspaso de personas hacia un estrato socio-económico superior, en la década que nos ocupa fue el aumento del producto nacional bruto lo que hizo incrementar la tendencia hacia el aumento de la clase social que podía acumular ahorro (capital) en el «depósito de los deseos».

En esta década, las posibilidades económicas fueron superiores, debido a la simple circunstancia de *hacer* (producir). Producir de todo, porque faltaba de todo. La reconstrucción del país bajo los aspectos económicos, sociales y culturales entrelazados entre sí, e impulsados por el espíritu de superación individual de cada persona como «hombre económico» llevaba dentro, permitió este hacer.

Trabajadores por cuenta ajena, con fuerte sentido de superación y en circunstancias propicias, se arriesga-

ron a trabajar por cuenta propia. Trabajadores asalariados, con menos espíritu emprendedor o menos suerte que los del caso anterior, realizaban su jornada laboral y además practicaban el pluriempleo. Lo que importaba era el incrementar la renta a toda costa, no solamente por lo que económicamente representaba de por sí, sino por que existía mucha más necesidad de adquirir productos que capacidad de generar rentas.

De entre las personas que trabajaban por cuenta propia surgió el «empresario». Al referirme a «empresario» me refiero no a un «magnate» de la industria o del capital, sino que me refiero al «empresario» en sentido de persona dedicada a negociar, a comerciar, a dirigir una pequeña empresa totalmente dependiente de los avatares económicos, conocedor de su ocupación —ya que es él quien la ha creado—.

Este tipo de hombre-económico, este hombre de empresa, es decir, este «empresario», está inmerso en la esfera de la *ilusión* de conseguir objetivos que produzcan rentas o beneficios. Rentas o beneficios para volver a *invertir, gastar o ahorrar*, con prioridad en el *invertir*. Resulta obvio que su desarrollo dependerá de su «techo», en la medida en que sea muy limitado o sin límite, pero su único objetivo está puesto en el hacer, en el crear, para lo cual necesita como premisa fundamental *ganar*, es decir obtener beneficios.

Las personas trabajadoras por cuenta ajena (obremos), durante esta década, fueron presionando mediante reivindicaciones apoyadas en su mayor parte por el exceso de demanda de mano de obra, consiguiendo lo-

gros muy por encima del comentado salario de garantía mínimo interprofesional. El precio de referencia de una hora de trabajo, o de un obrero no cualificado pasó a lo largo de estos 10 años de unas 3 pesetas/hora a unas 10 pesetas/hora. Evidentemente, lo recibido a cambio de su trabajo no era mucho, pero, comparando esta década con la anterior, podemos observar que una hora de trabajo ya cubría el precio de un kilo de pan, mientras que en la anterior década, precisaba del salario de media jornada laboral para conseguir un kilo de pan (al precio de «mercado negro»).

Las personas que trabajaban por cuenta propia fácilmente podían incrementar sus rentas, pues, a todos los niveles (pequeño o gran empresario), el factor del «coste» no representaba un impedimento significativo para su desarrollo. Al hablar del «coste» me refiero al precio resultante final de cualquier producto o servicio destinado al mercado consumidor. Es decir: materias primas + salarios + coste del dinero + amortizaciones + impuestos + beneficios = producto o servicio.

Dentro de este contexto debe hacerse mención especial al bajo índice de precios del que se partía en cada uno de los factores mencionados para conseguir un producto o servicio, por lo que, a pesar de tener un índice de inflación constante, el crecimiento de las rentas o beneficios superaba con creces dicha inflación, originando un crecimiento en el capital.

Como caso práctico, comentaré un ejercicio económico de un bien de producción concreto: *un vehículo de transportes* (un camión) durante el año 1955, año

medio de la década que nos ocupa.

— RUTA: LERIDA-BARCELONA-LERIDA

— KILOMETROS RECORRIDOS: 320 KM.

— VALOR DEL CAMION: 850.000 PESETAS

— VIAJES AL AÑO: BASE 250 (uno por día laboral).

CUENTA DE EXPLOTACION (base un viaje)

INGRESOS

Transporte de 10 ton. hacia Barcelona

a 300 pesetas tonelada 3.000 ptas.

Transporte de regreso de 10 ton. hacia Lérida

a 150 pesetas tonelada 1.500 Ptas.

TOTAL INGRESOS BRUTOS 4.500 Ptas.

GASTOS

320 Km. recorrido \times 40 litros de consumo de gas-oil

a 2 pesetas litro (128×2) 256 Ptas.

Salario conductor y dietas 100 Ptas.

Mantenimiento (garage, ruedas,
aceite, engrase...) 150 Ptas.

Contribución, impuestos, seguros 200 Ptas.

Interés del capital ($850.000 \times 10\%$) 340 Ptas.

Amortización «POSITIVA» ... Ptas.

TOTAL GASTOS 1.046 Ptas.

RESULTADO NETO POR VIAJE 3.454 Ptas.

RESULTADO EJERCICIO AÑO 1955

$3.454 \text{ Ptas.} \times 250 \text{ días año}$ 863.500 Ptas.

Examinando el capítulo de gastos de este caso práctico podemos observar como un caso original la expresión de «amortización positiva». Es decir, el vehículo después de haber cumplido el ejercicio anual tenía un valor residual superior al inicial. O sea, en caso de que

el propietario decidiese venderlo al cabo del año, el precio obtenido sería superior al de adquisición. Este factor era debido a que la escasez de vehículos y al exceso de demanda de transportes.

Este ejemplo puede aplicarse a cualquier actividad tanto comercial como industrial, pues la capacidad productiva del país estaba muy por debajo de las necesidades y demanda. Esta circunstancia ocasionaba un desequilibrio entre las rentas obtenidas por una persona que trabaja por cuenta ajena y una que trabaja por cuenta propia, pues mientras una persona asalariada no cualificada obtenía una renta media anual de 50 ptas. de media diaria (año 1955) $350 \times 50 = 17.500$ pesetas, no logrando llenar aún el «depósito n.º 1» de las necesidades mínimas de subsistencia, una persona que trabajase por cuenta propia podía lograr con facilidad rebasar sus ingresos hacia el «depósito n.º 3» del tesoro, mediante unas rentas 10 a 50 veces superiores.

La acumulación de rentas y beneficios más la demanda continuada provocó una corriente inversora que generó puestos de trabajo, con la consiguiente tendencia hacia un trasvase de poder económico (poder adquisitivo), dirigido a la clase obrera. A partir de este proceso, las reivindicaciones salariales fueron más persistentes —sin ser oficiales ni de convenio—, debido al exceso de demanda de mano de obra que iba presionando mediante posibles cambios ante la mayor y mejor oferta de la parte demandante (empresarios).

Todos y cada uno de los sectores económicos del país estaban cambiando. La sufrida agricultura vió du-

rante esta década como aumentaban sus rentas, no ya vía «mercado negro» sino por la normalidad de unas rentas vía «mayor rentabilidad» en sus cultivos. Dicho cambio se produjo a consecuencia de la utilización de abonos químicos, al uso de maquinaria, al avance genético en las semillas cerealistas llamadas «híbridas» (trigo, cebada, maíz, sorgo, etc., etc.), a la puesta en marcha de los planes de ganadería extensiva al estabular ganado porcino, vacuno, avícola y otros, alimentado con nutrimentos equilibrados producidos por modernas plantas industriales de piensos, etc., etc. Todas estas innovaciones en la tradicional agricultura ayudaron a romper moldes y a proporcionar un horario flexible al agricultor mediante una serie de actividades complementarias capaces de generar renta.

A su vez, la industria necesitaba sin cesar más personas a fin de satisfacer la demanda creciente. Se crearon grandes y nuevos sectores industriales y se modernizaron los sectores tradicionales. Por tradicionales se puede entender, el sector siderúrgico, el textil, el pesquero, ..., y por nuevos, la industria del automóvil, la química, la petrolífera, la de electrodomésticos, la construcción, la electrónica, la informática, ... Como hemos comentado anteriormente estos cambios e incrementos productivos originaron un trasvase constante de gentes del campo hacia las ciudades industriales. Mas esta pérdida de las zonas rurales no significó una disminución de la capacidad productiva del campo, pues la técnica y la mecanización, con la consecuente transformación de los hábitos tradicionales, hicieron

posible no una pérdida sino un aumento productivo. El advenimiento de los tractores, con aperos de toda índole (sembradoras, abonadoras, cavadoras), de modernas cosechadoras auto-propulsadas, que permitieron que una sola persona realizase en una sola vez las viejas y sacrificadas tareas de regar, agavillar, transportar, trillar, aventar y envasar el grano fueron la solución de no sólo la agricultura sino también la industria.

Volviendo al viejo y tradicional concepto «ahorro = inversión», entendiendo por ahorro todas las rentas acumuladas procedentes de beneficios de la índole que sean, sean rentas obtenidas por un obrero, sean rentas obtenidas por un empresario, sean rentas obtenidas por un profesional, o sean beneficios de las propias rentas, la acumulación de ahorro durante esta década de los 50 fue generada mayoritariamente por los beneficios empresariales.

Recordando la importancia que tiene el gasto público e inversión pública bajo la dirección del Estado, a fin de controlar y organizar una economía a nivel nacional, se debe tener en cuenta que los Presupuestos Generales del Estado en aquel entonces estaban, como los precios, muy por debajo de los de ahora, por lo que la incidencia del sector público no tenía una importancia significativa en comparación a la dinámica inversora del sector privado.

Así pues, la inversión efectuada en su mayor parte durante la década de los 50, con la salvedad de su fase final (año 1959, Plan de Estabilización), se nutrió del ahorro de la iniciativa privada, con lo que además de

satisfacer las necesidades (depósito n.º 1) y sus deseos (depósito n.º 2), invirtió sus beneficios e incluso el ahorro de los demás.

Al hacer referencia al ahorro de los demás aludo al espíritu del hombre-económico, en la medida en que, motivado por futuros e hipotéticos beneficios, el empresario sin darse cuenta y de forma subconsciente usaba dicho ahorro de terceros con el fin de conseguir sus objetivos.

Tanto si construía una nueva planta industrial, como si edificaba una vivienda, como si se compraba un coche nuevo, o se hacía un simple traje con su dinero (ahorro propio), o con el de los demás (ahorro ajeno), tanto si compraba un nuevo camión de transporte, como si ampliaba su negocio, tienda o fábrica, usando su capital o el de los demás, impulsaba la rueda económica en su conjunto social beneficiando directamente a la comunidad. Al construir una nueva industria o vivienda da trabajo al sector de la construcción, con todo lo que ello conlleva (el multiplicador), si se cambia de coche, las factorías automovilísticas pueden producir y dar trabajo (mano de obra), si se compra un traje nuevo —aunque no lo precise urgentemente— da trabajo al sastre y al sector textil, si amplía su negocio de transportes comprando un nuevo camión, si reforma su tienda o moderniza su fábrica, es evidente que promueve acciones económicas que generan beneficio.

Esta fue la década iniciadora de una nueva corriente económica en el país llamada «consumismo». El consumo se puso a la vanguardia de casi todo deseo

humano, pero aún estábamos muy lejos de alcanzar un consumo igualitario en lo básico deseable, debido a la desigualdad existente de las rentas individuales.

Dicha desigualdad entre las rentas individuales —que tal como hemos observado eran muy dispares—, originó una nueva clase o estrato social ya iniciada en el periodo anterior del comentado «mercado negro» una nueva clase social muy trabajadora, con escasa base cultural y con gran poder económico. Alguien ha denominado a dicha clase con la expresión de «nuevos ricos», expresión que no encuentro acertada, pues todo el mundo con fuerte poder económico ha partido y parte en su momento inicial, de la base cultural que tiene, siendo el transcurso del tiempo quien homologa la condición cultural de dicha clase.

Llegamos al final de esta década con la novedad de una nueva corriente económica que favorece a nuestro sistema. Me refiero al «turismo» que empieza a dar buenas divisas y promueve la nueva «industria turística». Como cosa curiosa cabe remarcar que, a pesar del ejemplo dado por el turista extranjero en la preferencia de la playa, el ardiente sol y la tórrida arena, la mayoría de los ciudadanos españoles continúa prefiriendo la refrescante sombra de un buen árbol y la tradicional siesta en su casa.

Respecto al disfrute de vacaciones, seguimos con la misma tónica que en la década anterior y, en lo que refiere a las pagas extraordinarias salariales, siguen las pagas dobles (dos semanas) del 18 de julio y de Navidad.

Periodo 1960-1970

Queda ya muy lejano aquel periodo de postguerra. Los que nacieron en él ya son hombres activos en la década que nos ocupa. Son personas con unas características diferenciadas con respecto a sus generaciones anteriores y posteriores, son una generación que ha crecido en un ambiente de austeridad y de privaciones. Pero, económicamente hablando, han tenido ante sí la posibilidad de participar en una economía que partió de la nada o casi nada hacia un mundo de nuevas posibilidades.

La evolución socio-económica de la presente década es la que más ha incidido en nuestra configuración actual. Década de pleno empleo, energía barata a pesar de aumentos energéticos (por ejemplo, gasolina a 6 pesetas/litro en el año 1955 y a 10 pesetas/litro en el año 1965), coste del capital razonable, salarios bajos, impuestos con crecimiento débil e inflación moderada.

Europa (la Europa Verde) estaba disfrutando de su momento álgido productivo, por lo que grandes grupos de personas trabajadoras por cuenta ajena (obremos) de los países subdesarrollados o en vías de desarrollo se trasladaron (emigración) hacia los países centro europeos (Francia, Suiza, Alemania, Países Bajos, Inglaterra, ...) con el fin de mejorar su hábitat. Los españoles emigraron en cantidades importantes hacia los mencionados países con lo que durante esta década el «pleno empleo» a nivel nacional continuó y siguió presionando sobre los salarios, alcanzando cifras muy por encima de los salarios de garantía mínima interprofe-

sional garantizados por el Estado en las zonas industriales del país.

Había en aquel entonces una doble o triple emigración: la emigración hacia el exterior (países europeos) motivada por el mayor importe de salarios percibidos, la emigración de las zonas rurales nada industrializadas de España (Andalucía, Murcia, Extremadura, Galicia, etc., etc.) hacia los grandes centros industriales (Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, ...) con el mismo objetivo de percibir más rentas y mejorar así el hábitat, y la emigración interna de las propias zonas desarrolladas, al aumentar la corriente del campo hacia la ciudad.

Todas estas corrientes emigratorias tenían en común conseguir mejores rentas, pero la primera de ellas —la emigración al extranjero—, tenía o realizaba un doble servicio: el comentado de obtener más renta y el de recibir vía divisas unos ingresos en monedas fuertes que ayudaban al equilibrio de nuestra «balanza de pagos».

Durante esta década se produjo otro fenómeno favorable. Fue el «Boom» turístico. El nuevo sector empezó su andadura económica ofreciendo un buen producto a los extranjeros inmersos en el consumismo. Nuestro sol, nuestra hospitalidad, nuestros variados paisajes y climas, nuestra gastronomía, nuestro folklore y, en gran medida, nuestros precios bajos possibilitaron un nuevo impulso multiplicador que añadió más fuerza a la fuerza de nuestra joven economía que parecía no vislumbrar límite alguno.

En esta época, se produce uno de los más importantes cambios socio-económicos de todos los tiempos. A la reconstrucción de la vida normalizada, mediante la paulatina existencia y suministro de los productos necesarios mínimos de subsistencia y la industrialización del país, hay que añadir en esta década los factores «emigración» y «turismo» como fuentes importantes de «divisas» y el «turismo» particularmente, como multiplicador económico al invertir para satisfacer las necesidades estructurales del sector.

La emigración interior motivó una demanda de nuevas viviendas, activando la construcción, en las áreas urbanas de las grandes ciudades industriales, de una forma inusitada. Surgieron las «ciudades satélite» alrededor de las grandes urbes y también surgieron grandes y desordenadas zonas urbanísticas sin programación alguna. Para darse cuenta de ello solamente es necesario dar una vuelta por los cinturones de las grandes ciudades y se podrá observar todo tipo de aciertos y desastres, pero económicamente hablando, que es la constante del presente trabajo, dichos aciertos o desastres constituyeron el mayor impulsor de la presente década.

La emigración exterior (extranjero) junto con la actividad turística, como hemos comentado anteriormente, producen «divisas» que ayudan en gran medida a equilibrar el déficit comercial que siempre genera nuestra economía, como consecuencia de la necesidad de adquirir en el exterior ciertos productos básicos elementales, como pueden ser: el petróleo (energía), la ali-

mentación (cereales, soja, ...) y la tecnología (pago de royaltys).

Merece especial atención el factor «turismo», no sólo bajo el aspecto económico, sino también en el aspecto social, pues nuestras costumbres tradicionales, que se alimentaban de un hábitat sin prácticamente recursos económicos, se han visto removidas por una serie de yuxtaposiciones motivadas, en parte, por el contacto turístico (nuevas costumbres, etc., etc.) y, en parte, por el aumento del poder adquisitivo de la sociedad. Obviamente, la legislación laboral incluía en su ordenamiento la obligatoriedad vacacional, pero hasta la llegada de esta década no se convirtió este derecho en hecho, pues la mayoría de las personas activas o productoras preferían trabajar durante dicho periodo con el fin de conseguir unas rentas adicionales que buena falta les hacían.

Se puede afirmar que la tendencia hacia el disfrute de vacaciones reales y efectivas, que empezó en esta década dentro de algunos grupos sociales reducidos, no alcanzó su plenitud de forma generalizada hasta la llegada de la siguiente década.

Todas las circunstancias económicas van en dirección de mayor consumo pero, a pesar de ello, el poder adquisitivo real de una hora de trabajo de un obrero no cualificado continua siendo reducido, pudiendo decir que en el transcurso de esta década, se consiguió pasar de 10 ptas./hora a 20 ptas./hora. A pesar de lo reducido de los salarios, ciertamente algo se había conseguido, pues para adquirir el *kilo de pan base* ya no

era preciso una hora de trabajo.

Durante la presente década los salarios cubrían justamente las necesidades primarias (salario de obrero no cualificado), por lo que para conseguir ingresos de rentas adicionales al salario de la jornada laboral reglamentaria, sólo cabía la posibilidad de trabajar más horas (horas extraordinarias), ya fuera en la propia empresa o bien mediante el famoso «pluriempleo». Trabajar 10 ó 12 horas diarias —inclusive sábados— era una constante generalizada de la época que podríamos bautizar como «época en fase de producción predominante».

En este periodo de producción predominante resulta obvio imaginar que las personas que conseguían obtener rentas superiores a la media salarial, por el motivo de trabajar por su cuenta, incitaban con su éxito a que proliferasen personas hacia el mercado productivo (empresarios) con la única exigencia de su voluntad puesta en querer incorporarse.

Así pues, utilizando el concepto de los estratos sociales y de los depósitos anteriormente comentados, cada vez había más personas que ascendían a una posición superior. Es decir, la mayoría ya había salido del primer estrato —«consumo mínimo»— y empezaba a llenar el «depósito n.º 2» de los deseos, con el fin de satisfacerlos todos o en parte. Con lo cual, la mayoría pasaba al estrato de «consumo medio».

Dicha situación de prosperidad socio-económica se producía a pesar del bajo precio percibido por una hora de trabajo pues, al existir la condición de «pleno

empleo» y de «demanda ilimitada», todos los miembros de la célula básica económica que es la familia podían trabajar —si querían— y obtener rentas que acumulaban o podían acumular en la empresa familiar. Con esta acumulación en bloque de las rentas familiares se podía satisfacer deseos hasta entonces reservados a las personas que trabajaban por su cuenta. Esta es la explicación a «grosso modo» del ascenso hacia el segundo estrato social y del uso del «depósito n.º 2» de los deseos, pasando dicha clase social a ser la mayoritaria.

El conjunto del proceso productivo generó un ahorro incipiente, pero significativo, pues al ser por primera vez un elemento de la mayoría, incrementó el capital. Ahora los 34.000.000 de españoles (crecimiento demográfico), en mayor o en menor medida, empiezan a ahorrar, unos con base a las rentas mínimas laborales o acumuladas familiarmente, otros en base a rentas superiores como consecuencia de su actividad comercial o industrial libre.

LA EXPANSION MULTIPLE Y LA BANCA

En los comentarios de la década anterior he comentado la importancia económica del «multiplicador» como medio activador pues, como pudimos observar, el importe de la inversión inicial produce efectos multiplicadores.

Sin embargo, ahora nos encontramos ante un nuevo elemento, que surge del aumento de la masa dineraria (capital), llamado «expansión múltiple». Dicho elemento toma vida del capital, ayudado por la institución bancaria. Su objetivo es producir dinero disponible en cantidad superior a la inicialmente real. Es decir, se produce una especie de milagro económico.

Con el fin de mejor entender la mencionada «expansión múltiple», intentaré exponer un ejemplo: imaginémos que una persona determinada ingresa en una cuenta bancaria la cantidad de 1.000 pesetas (al referirme a «cuenta bancaria» me refiero a cualquier entidad dedicada al tráfico monetario en sentido profesional).

— ¿Qué sucede con el ingreso de las 1.000 pesetas?

Si realmente sólo existiese un banco, no pasaría nada, pues las 1.000 pesetas continuarían siendo 1.000 pesetas. Pero al existir más de una y muchas más de dos, de tres, etc., etc., entidades bancarias, dicha canti-

dad de 1.000 pesetas inicial se expansiona de forma múltiple.

Me explicaré. Un banco «X» recibe la cantidad ingresada de 1.000 pesetas, con lo cual dispone de un capital pasivo para negociar. Este capital pasivo puede prestarlo a quien lo solicite, siempre que reúna las garantías que crea sean suficientes para prestarle la cantidad solicitada. Pero, lo que el banco «X» no puede hacer es prestarle la totalidad del capital pasivo de 1.000 pesetas, pues la ley le obliga a retener de dicho capital pasivo un coeficiente obligatorio como fondo de garantía.

Partiendo de la hipótesis de que el porcentaje del fondo de garantía de los depósitos pasivos es del orden del 20%, podemos observar que la cantidad de 1.000 pesetas ingresadas, el banco solamente puede disponer de 800 pesetas para tráfico dinerario.

Entonces, efectuando una simple operación reiterativa de ingresos y demandas de capital en distintas entidades bancarias, podremos ver que las 1.000 pesetas iniciales producen el siguiente efecto:

	I N G R E S O S	20% RESERVA	PRESTAMOS
1º Banco	1.000,—	200,—	800,—
2º Banco	800,—	160,—	640,—
3º Banco	640,—	128,—	512,—
4º Banco	512,—	102,—	410,—
5º Banco	410,—	82,—	328,—
6º Banco	328,—	65,—	263,—
7º Banco	263,—	52,—	211,—
8º Banco	211,—	42,—	169,—

9° Banco	169,—	33,—	136,—
10° Banco	136,—	27,—	109,—
11° Banco	109,—	21,—	88,—
12° Banco	88,—	17,—	71,—
	4.666,—	929,—	3.737,—

Bien, las 1.000 pesetas iniciales han hecho posible, después de doce pases de ingresos bancarios y las consiguientes prestaciones (sin haberse agotado sus posibilidades), el milagro económico de haber generado recursos de capital por valor de 3.737 pesetas y reservas de capital por valor de 929 pesetas.

La circulación monetaria y su control es un tema apasionante por su múltiple y compleja forma de llevarse a cabo. De dicho control proviene un poder que es codiciado por quien o quienes se dedican a trabajar el dinero como materia prima productiva. Es evidente que el poder del control del dinero siempre conlleva una serie de signos externos que no pueden ser escondidos ni camuflados, pues, del mismo modo que el «Rey dinero» (el oro), reluce con destellos deslumbrantes donde existe dicho poder.

Los grandes y erguidos castillos medievales e incluso los anteriores al medioevo, las hermosas y majestuosas catedrales de la época predominantemente religiosas, y todo signo externo de magnificencia no alcanzable por la mayoría de la sociedad como un bien particular o individual, han sido, y continúan siéndolo, unos signos del poder del dinero o del poder sobre el control

del dinero. Dichas realidades de signo externo se caracterizan por el elevado importe de su construcción y por su privilegiada situación territorial (alto de la colina, o céntrica plaza) que determinan su condición de poder indiscutible.

Pues bien, con el paso del tiempo y gracias al avance socio-económico de la mayoría de la sociedad, aquellos viejos y grandes castillos del medioevo y las altas y suntuosas catedrales religiosas han sido igualadas o superadas por unas nuevas construcciones de objetivos diferenciados y con otro tipo de poder. Su situación territorial, también está ubicada en sitios estratégicos con pleno dominio de las corrientes humanas en colinas y plazas de los pueblos y ciudades. Me refiero a las entidades bancarias y de ahorro que con su poder sobre el control del dinero han edificado verdaderos castillos y catedrales en versión moderna, en las que el sencillo y laborioso ahorrador que las nutre se siente cohibido y a la vez seguro ante tanta magnificencia.

AUGE EMPRESARIAL

De la incipiente actividad empresarial en la década de los años 40 y de la corriente hacia dicha actividad en la década de los años 50, pasamos en la presente década de los años 60 al pleno auge empresarial originado por toda una serie de factores que evidentemente le fueron propicios.

Dichos factores fueron:

- Demanda plena de la producción.
- Mano de obra relativamente barata.
- Capital a bajo coste.
- Impuestos moderados (más bien tirando a bajos).
- Tasa de inflación moderada.
- Energía a bajo coste (fue el «maná» impulsor).
- Índice de valores totales bajos (posibilidades inversoras, posibilidades crediticias, etc., etc.).

Dentro de este contexto, en el que los gastos fijos tenían una mínima incidencia en la producción, es lógico imaginar el auge empresarial de esta época, motivado por la facilidad de obtener beneficios.

• Penetrando en el mundo empresarial y considerando al empresario como persona individual y libre que tiene como objetivo el producir bienes u ofrecer servicios para obtener beneficios dentro de un marco de

libre mercado (competitivo) por su cuenta y riesgo, cabe distinguir distintos aspectos del empresario de esta década, en la medida en que cada individuo tiene o puede tener unos puntos de vista diferenciados de otro, con lo cual —por ejemplo— el «conservador» se distingue del «progresista» y los distintos «techos» pueden condicionar a ambos de una forma determinada.

La distinción, entre los dos tipos de empresarios referenciados, consiste en que el tipo de empresario «conservador» que ha llegado a esta época que comentamos —los años 60— es un empresario tradicional —normalmente de cierta edad—, o bien puede ser una *persona que está inmersa en el mundo empresarial, por causas heredadas*. Volviendo al circuito de carreras de automóviles anteriormente comentado, éste sería el tipo de «corredor» que circula con su viejo modelo bien cuidado, sin pisar demasiado el acelerador y sin preocuparse de quien le adelanta. Este tipo de «corredor económico» también puede ser la persona cuyo «techo» le impida acelerar su moderno y veloz automóvil, porque no puede soportar una serie de presiones determinadas. Como pueden ser: excesiva responsabilidad, jornadas laborales largas y con plena dedicación, aunque no física, sí mental, etc., etc.

Pero el verdadero triunfador de esta época y el que ha tenido una importancia decisiva en nuestro sistema socio-económico, es el tipo de empresario «progresista» y sin límite de «techo». Es el «corredor económico» con ansias de victoria a pesar de los riesgos y del tipo de vehículo que conduce, es el luchador que con su ímpetu

estimula la acción competitiva del mercado al ofrecer novedades (productos nuevos) que obligan a sus competidores a seguir su ritmo. Es el máximo exponente de prototipo de hombre económico del sistema de libre mercado, en el que, bajo la constante de igualdad de oportunidades, hace posible un tráfico continuo de personas hacia y fuera el circuito económico-empresarial, haciéndose realidad aquella frase de los clásicos utilitaristas ingleses que rezaba: «cada tres generaciones, se quitan o se vuelven a poner el «mono», que aplicándola a nuestros días equivale a decir que cada tres generaciones se asciende o desciende de estrato socio-económico.

Con esta distinción entre empresarios «conservadores» y «progresistas», no quiero decir de ninguna manera que unos sean mejores que otros, pues es obvio que cada uno de ellos cumple su función dentro del juego económico competitivo, con lo cual su subsistencia depende de la misma fuente. Dicha fuente es la objetividad de sus acciones traducidas en beneficios.

Por lo tanto, a pesar de que las metodologías y técnicas sean muy importantes en la dirección de toda actividad empresarial, es el carácter personal del empresario lo que le encasilla en un modelo determinado («conservador» o «progresista») según sea lo que produce y ofrece, en la medida en que debe ser necesario y competitivo. Es decir, lo que se produce, ha de ser necesario en el sentido de que no sea obsoleto, y ha de ser competitivo con el fin de no quedar eliminado del ámbito comercial.

— ¿De qué manera se ha realizado la evolución del empresario en sentido personal y en sentido comercial?

— ¿Cuál ha sido su trayectoria a través de las dos décadas anteriores y durante el transcurso de la presente?

Pues bien, partiendo del supuesto de que toda empresa se inicia por la voluntad e ilusión de una persona con fuerte sentido de «hombre-económico» al producir algo demandado por el mercado, el empresario, por mediación de su actividad, se convierte en eje vertebrador de toda acción tanto física como mental que esté relacionada con el mundo económico.

A fin de analizar tan apasionante mundo empresarial, considerando al empresario como a su eje en el sentido de que lo es toda persona que trabaja por su cuenta, intentaré exponer un caso hipotético de empresa en la que los factores «conservadores», «tradicional» y «techo» se puedan ver reflejados.

Para mejor ilustrar este caso escogeremos un tipo de empresa que produzca un bien cuya actividad comercial no estuviese controlada por el Estado como consecuencia de la guerra civil de 1936-1939. Es decir, un producto de libre circulación y venta en un sistema económico de libre mercado.

DE LA ESCOLA AL ASPIRADOR (1ª Fase. Nacimiento y crecimiento)

De la iniciativa personal de un individuo con fuerte dosis de «hombre-económico» surge la idea de que es posible obtener mejor renta trabajando por su cuenta que trabajando por cuenta ajena. Por lo tanto, su mente económica decide hacer algo que esté dentro de sus posibilidades —que evidentemente son pocas—, y que pueda realizar sin ayuda de los demás. Su capital activo consiste en su propia persona, en su ilusión, en su salud y en su edad (edad 27 años, recién terminada la contienda civil, en el 1939).

Su idea económica consiste en producir una simple y vulgar ESCOBA. Así pues, con unas cañas que corta él mismo y comprando palma y alambre, empieza a producir la clásica escoba, que por supuesto él mismo comercializa.

Después de la primera experiencia y comprobado que la rentabilidad en producir escobas supera con creces la que obtenía anteriormente trabajando por cuenta ajena, su mente empieza a trabajar en sentido de *calculador mental económica* y deduce lo siguiente: «Si produciendo y vendiendo 10 escobas diarias gano X, produciendo y vendiendo 20 escobas diarias ganaré el

doble».

Por consiguiente, su jornada laboral se adapta a lo máximo permitido por el límite de su salud, bajo el incentivo de ver mayor beneficio. Y, siguiendo la línea de su *calculadora mental económica*, continúa pensando y deduciendo más cosas: «Si me ayudara la mujer (pues se había casado al cabo de un año de iniciarse como trabajador por su cuenta, año 1940) y los suegros, etc., etc., podría producir tanto o más, y dispondría de tiempo libre para dedicarme a comercializar (vender), con lo cual podría producir más y obtener mayores beneficios». Pensamiento que se cumplió, pasando a transportar y vender las escobas con su vieja bicicleta.

Después de un periodo de unos pocos años trabajando con este sistema puramente familiar y en vista de que la demanda de escobas seguía presionado —es decir, el mercado de dicho producto no se saturaba—, el empresario iniciador de dicho negocio sigue pensando bajo el prisma de su *calculadora mental económica* y continúa deduciendo lo siguiente: «Si contratara a dos personas mediante un salario, podría producir más y mejor organizado, con lo cual aumentaría la producción y podría satisfacer las demandas, y en consecuencia obtendría mayores beneficios».

Mas, como la cosa funcionaba, de los dos empleados iniciales y tras un proceso de cálculo elemental en su *calculadora mental económica*, deduce con lógica aplastante (al no estar saturada la demanda ni vislumbrarse dicha saturación) que: «Si tantas

escobas producidas producen un beneficio de X, cuantas más escobas se produzcan tantos más beneficios voy a obtener». Razón por la cual fue incrementando la plantilla productora hasta 50 empleados. Por consiguiente, su estructura tuvo que sufrir un cambio considerable. En primer lugar tuvo que dejar su vieja tienda-obrador de los bajos de su vivienda y pasar a alquilar un almacén capaz de atender sus nuevas necesidades productivas. De vez en cuando aun se incorpora a la cadena de producción de escobas (pues ahora el trabajo está dividido y cada persona desempeña una acción diferenciada, y del conjunto de acciones surge la escoba totalmente terminada), en un acto nostálgico de sus recordados inicios. Sin embargo ahora su principal trabajo consiste no en trabajar directamente en la producción de escobas sino en abrir y cerrar el almacén diariamente y dedicarse a la venta, yendo de un cliente a otro con su flamante «motocicleta». Amén de ésto, lleva las cuentas, redacta y escribe la correspondencia, efectúa las facturaciones y va al banco (entidad bancaria) sin quitarse su «bata color gris», cada mediodía.

Durante unos años la estructura empresarial sigue directamente bajo su completo control. Su mujer y sus familiares continúan ayudándole en todo lo que sea menester. Algunas máquinas han ido simplificando el artesanal proceso de producción, consiguiendo mejor productividad en sentido cualitativo y cuantitativo. A pesar de que la empresa continúa bajo un control, la estructura es más grande y requiere un reajuste en las labores directivas y de producción. Dicho reajuste se pro-

duce de forma obligada debido a la falta de tiempo material del empresario para poder realizar tantas y variadas acciones. En primer lugar, contrata un contable durante unas horas por la noche, para que le ayude a llevar las cuentas y hacer las facturaciones (contable que, como es de suponer, es una persona que practica el pluriempleo). Su vieja motocicleta es sustituida por un automóvil nuevo de tipo «utilitario» con el fin de mejorar el servicio de visitas a los clientes. Y compra un camión usado para servir pedidos con más facilidad. Mientras, su cuenta de resultados va subiendo, es decir, sus beneficios se van acumulando.

Llegamos así a los inicios de la década de los 60, y la empresa dedicada a la producción de escobas continúa ubicada en el almacén de alquiler. Mas el empresario, a fin de incorporar a su hijo en el negocio floreciente de las escobas e inducido por los comentarios del director de la entidad bancaria en que trabaja, empieza a pensar con su *calculadora mental económica* y se decide a dar el gran salto. Es decir, a ser propietario de una nueva factoría que pasa seguidamente a construir. La inversión la efectúa en parte con su capital (beneficio acumulado durante estos años) y en parte con capital prestado (crédito que le concede el banco), convirtiendo su sueño en realidad.

El negocio de las escobas sigue «viento en popa» y, sin dificultad alguna, en poco tiempo devuelve el crédito al banco. La estructura empresarial va cambiando a medida que su hijo se introduce en la dirección.

Ahora ya dispone de un administrativo y dos meritorios a jornada entera, de un jefe de personal (su mujer se queda en el hogar), de un visitador-vendedor y de dos automóviles (pues su hijo se ha casado y vive independientemente). Pero, a pesar del desarrollo, el empresario fundador del negocio continúa siendo el primero en llegar por las mañanas para abrir las puertas y el último en salir para cerrarlas.

Siguiendo la línea del pensamiento siempre creador del empresario con ilusión de beneficios y respaldado por la ayuda de su hijo, considera que hay que estar al día e intentar salir del circuito de competencia, pues ha llegado a la conclusión de que producir una escoba tradicional está al alcance de cualquiera, por lo tanto, y recordando haber observado durante de una de sus salidas al extranjero la existencia de escobas fabricadas con materiales distintos a los por él empleados, es decir materiales más modernos con mayor facilidad de ser industrializados y manejados, como por ejemplo el *plástico*, empieza a pensar y a decidir que dicho material es el elemento sustitutivo de las clásicas materias primas de palma, caña y alambre con que fabricaba hasta entonces las escobas.

Consecuentemente, una vez tomada la decisión después de hacer funcionar la *calculadora mental económica* en base a «si tanto rinde X, el doble, doble X» manda a su hijo a contactar con fabricantes de materiales plásticos y surge el diseño de una escoba moderna, de colorido variado y vistoso, de fácil manejo productivo y a un precio muy competitivo.

El éxito es total. La demanda le desborda prácticamente, obligándole a tomar decisiones de ampliación, con lo cual el propio éxito le exige más capital fijo y circulante para trabajar bajo este nuevo tipo de demanda, pues necesita mantener unos stocks, necesita mantener una línea de financiación, necesita un servicio más actualizado en administración, marketing, etc., etc. Sin embargo, cualquier problema de tesorería que pueda surgir no es tal problema, puesto que su socio indirecto (me refiero a la entidad bancaria) le presta la cantidad de dinero necesaria a cambio, como es lógico, de una renta determinada.

En estas condiciones de facilidades crediticias sin límite y respaldado por buenos beneficios, su *calculadora mental económica* sigue y sigue buscando soluciones que puedan redundar en mayores beneficios y más seguridad. De este modo llega a la decisión de fabricarse las materias plásticas empleadas en la escoba, y construye un departamento industrial de «inyectado plástico».

Mas dicha decisión de la planta inyectora de plásticos, a pesar del apoyo de su hijo (que tiene ascendencia plena en la dirección del negocio) no acaba de satisfacerle demasiado (surge en él el espíritu «conservador» y el «techo» por cuestiones de edad) y decide, de acuerdo con su hijo, que dicha planta de inyectado esté bajo la dirección de un técnico en dicha materia, que a su vez se convertiría en su socio.

De esta manera surge una Compañía Mercantil, cuya estructura ya no es posible controlar personal-

mente pues requiere un equipo humano para su buen funcionamiento. Un equipo compuesto por un adjunto a la gerencia, un jefe de administración, un jefe de ventas, un jefe de marketing, un jefe de publicidad, etc., etc. Estos son los nuevos elementos activos que entran a formar parte de una estructura inicialmente personal, que va transformándose hacia una nueva configuración más acorde con las necesidades del momento.

El negocio de las escobas sigue creciendo y produciendo buenos beneficios. Su estructura económica se ha convertido en una Sociedad Limitada, perteneciente a su fundador, su hijo y su socio.

Inmersos en la época dorada del auge empresarial, la parte más activa y joven de la sociedad (hijo y socio), realizando, del mismo modo que el fundador, los *cálculos mentales económicos* y añadiendo la parte matemática lógica de los números mediante un estudio planificado, introduce la idea de un proyecto más ambicioso que la fabricación de una escoba, aunque sin salirse de su campo, pues la idea consiste en fabricar una «escoba eléctrica», es decir, un ASPIRADOR. Su utilidad no se limita solamente a barrer las superficies planas, sino a barrer y aspirar el polvo de alfombras, moquetas, cortinas, muebles, etc., etc.

El espíritu «progresista» de los socios jóvenes de la sociedad (el progresismo es propio de la juventud, pero no exclusivo de ella) discrepa con el espíritu «conservador» del socio fundador y deciden realizar el proyecto del ASPIRADOR por su cuenta.

Ante este proyecto surgen las primeras necesida-

des: terreno y capital. El proyecto es ambicioso, por lo que deciden constituir una Sociedad Anónima con la consiguiente emisión de acciones puestas a la venta en el mercado bursátil, con la salvedad de que han retenido para sí el 51% de dichas acciones, a fin de tener el control de la sociedad. Las acciones puestas en el mercado fueron absorbidas rápidamente, gracias al prestigio personal de los empresarios, que auguraba de alguna manera el éxito de la inversión.

El proyecto ya está en marcha. Anteproyecto, proyecto, permisos, terrenos, capital, es decir, cuentan con todos los ingredientes necesarios. La nueva sociedad requiere una estructura mucho más compleja que la que queda en manos del fundador inicial (la fábrica de escobas); ésta exige mayor agresividad, más dinamismo, con profesionales de «managers» que sepan organizar y dirigir los diferentes departamentos del negocio, como son: las finanzas, las técnicas, la investigación, el marketing (ventas-publicidad), las relaciones públicas, es decir, toda una gama que llega hasta el super control mediante el uso de la cibernética.

Factoría, delegaciones comerciales, delegaciones de venta y servicio post-venta forman una extensa red que hace posible que el producto llegue al consumidor. Pero al mismo tiempo también conlleva que la dirección de tan magno imperio no recaiga en un sólo hombre, sino en un equipo. Reuniones del Consejo de Administración, reuniones de trabajo de los directivos, reuniones de mandos intermedios, reuniones de jefes de delegaciones, etc., etc., son las constantes que indican

la complejidad de una estructura industrial dedicada a producir bienes de consumo.

El sueño se ha convertido en realidad. Mil (1.000) obreros trabajan en la factoría de ASPIRADORES produciendo 1.000 aspiradores al día, es decir, 2,4 unidades cada minuto de trabajo. La década de los 60, que se caracteriza por la demanda continua y por los costes de producción bajos, permite obtener buenos beneficios que se distribuyen entre los accionistas, los cuales obtienen doble beneficio al subir de valor las acciones iniciales; es decir, el beneficio de la renta de las acciones y la posibilidad de realizar un beneficio en el supuesto de que enajenasen las acciones.

Dejando de momento el caso de la escoba y el aspirador (que continuará en la siguiente década), podemos considerar que la constante económica de la presente consiste en conseguir beneficios al mero roce con todo lo que sea de signo económico.

La mayoría de las personas con espíritu de hombre-económico lograron llenar, no solamente el «depósito n.º 2» de los deseos, sino también el «depósito n.º 3» del tesoro, con lo cual el cambio en sentido ascendente de estrato social fue conseguido por gran número de personas. Hemos visto, en el ejemplo del empresario de la escoba, como ha ido pasando de la bicicleta a la motocicleta, al vehículo utilitario y ahora, quizás, disfruta de un potente y lujoso automóvil como forma de exteriorizar su triunfo económico. Pero el trabajador por cuenta ajena (el obrero) también durante esta década ha logrado ascender —por lo que a

signos externos se refiere—, pasando de la alpargata al «600» y, por lo que se refiere a los signos internos, del no poder apenas satisfacer sus necesidades alimenticias mínimas de subsistencia, a aborrecer el pollo. Es evidente que han sido considerables los cambios en sentido positivo, la mayoría de los cuales han sido posibles gracias a la iniciativa privada de las personas con espíritu de superación dentro de un sistema de libertad económica.

A finales de la presente década, es decir, al llegar al año 1970, nuestro país había sufrido una transformación total en comparación a aquel maltrecho país de la post-guerra civil, pues las carreteras ya no tienen baches, se construyen autopistas —quizás el signo más significativo en el mejoramiento de nuestra precaria infraestructura—, empieza la época de los supermercados y la televisión se ha adueñado de todos los hogares y de la mayoría de las mentes que habitan dentro de ellos, convertida en el más grande y espectacular vehículo de transmisión de ideas, de entre las cuales, las económicas, al inducir hacia un determinado tipo de consumismo, influyen enormemente en el tema que nos ocupa, pues casi puede decirse que todo producto televisivo es vendible, consumible y comercial.

Cabe mencionar también que el automóvil se ha convertido en un producto popular y asequible para la mayoría, que las pensiones por invalidez, por jubilación o viudedad llegan puntualmente a sus beneficiarios (como consecuencia de una Seguridad Social capaz de asumir por primera vez en nuestra historia una ver-

dadera función social y justa), que las jornadas laborales por fin se reducen, que el fin de semana o «week-end» se generaliza, consiguiendo así los sábados por la tarde libres de actividad laboral (la mayoría), que gozan de vacaciones de forma efectiva la mayoría de los ciudadanos, que las pagas extraordinarias llegan como pagas mensuales y no como pagas semanales (semana doble)... En fin, vivimos bajo una corriente socio-económica ascendente hacia el bienestar y el progreso, cuyo nivel de hábitat no puede preverse de ninguna manera (en sentido de nivel superior), como tampoco puede preverse de ninguna de las maneras el CAMBIO que se avecina a toda velocidad y cuya gestación empezará en los inicios de la siguiente década.

DECADA 1970-1980 (1970-73/1973-75/1975-80)

La presente década merece una especial atención por su incidencia económica en nuestro actual entorno socio-económico, pues de un sistema económico de «producción» y «pleno empleo» hemos pasado a un sistema de «consumismo» y «paro».

Cabe destacar tres fases: la que incluye el periodo que va desde el año 1970 hasta el año 1973 (año 1973 Yom Kippur —guerra árabe-israelí—), la que abarca desde el año 1973 hasta el año 1975 (año 1975, muerte del General Franco, y periodo no reconocido de crisis energética), y, por último, el quinquenio que va desde el año 1975 al 1980 (periodo de adaptación a la nueva realidad socio-económica del cambio).

Periodo 1970-1973 (El Consumismo)

Durante este trienio, el impulso económico sigue presionando hacia un crecimiento continuo, manteniéndose la situación de «pleno empleo», la «producción» en crecimiento y existiendo una cierta intervención del Estado en aquellas cuestiones en las que la iniciativa privada no veía aliciente de tipo crematístico. Por ejemplo, el INI —Instituto Nacional de Industria—, en cuyo seno normalmente se cobijan un tipo de industrias con ejercicios deficitarios, pero que producen productos necesarios para el funcionamiento de la economía nacional.

Estamos en la fase culminante de un proceso económico de desarrollo productivo sin límites, sin fronteras, que solamente se verá truncado de *derecho*, no de *hecho*, a partir del primer destello del conflicto del petróleo, una realidad a la que no quisimos prestarle ningún caso.

Volviendo al punto de referencia respecto a las clases sociales, podemos observar su continuado ascenso motivado por mejoras en los ingresos de rentas en la mayoría social. Podemos afirmar que las personas que trabajan por cuenta ajena rebasan mayoritariamente su capacidad de entradas líquidas en el «depósito n.º 2» de los deseos, y consiguen trasvasar líquido hacia el «depósito n.º 3» del tesoro. Y se puede también constatar que la tendencia generalizada en todos los estratos sociales consiste en un aumento paulatino pero constante en la salida de los deseos, motivada por el mercado de oferta de «consumo» que ofrece, cada vez con

más intensidad, una mayor gama de productos y servicios.

Evidentemente, a pesar de nuestros avances significativos socio-económicos nos encontramos aún en una situación digamos de cierto retraso, respecto a los demás países del área occidental desarrollada, pero llegamos a nuestra manera durante este trienio a la meta de la deseada «sociedad de consumo».

Así pues, dentro de este contexto, podemos decir que todas las familias (con rarísimas excepciones), tanto si sus elementos activos trabajan por cuenta propia como por cuenta ajena, tienen la posibilidad de decantar una parte mayoritaria de sus rentas hacia la salida de deseos, en la medida cuantitativa relacionada con dichas rentas. El automóvil fue un deseo que muchas veces tuvo primacía sobre los deseos de mejoramientos domésticos, entendiéndose por mejoramientos desde lo más básico a lo más superfluo. Prescindiendo pues del orden de prelación, la calefacción, el frigorífico, el cuarto de aseo, la cocina a gas o eléctrica, la lavadora, el lava-vajillas, el televisor, el microondas, la mejora en la decoración (muebles, cortinas, alfombras, etc., etc.), el tocadiscos, la radio de alta fidelidad con estéreo, el video, etc., etc., dejando de lado toda la extensa gama de productos orientados hacia el «ocio», van configurando un nuevo hábitat.

La satisfacción efectiva de los mencionados deseos produce una demanda, que evidentemente encontrará un límite a medida que dichas necesidades (deseos convertidos en necesidades), queden cubiertas. Sin embar-

go, este límite productivo no encontrará un punto de estancamiento «cero», sino que mantendrá una demanda natural, por motivos de aumento demográfico, por reposiciones debidas al natural deterioro, por continuos cambios tecnológicos, por aumento en las rentas que permitan cambios hacia productos de superior calidad, etc., etc.

La «sociedad de consumo» no solamente consume productos de las características reseñadas en el párrafo anterior (amén de alimentos, vestidos y vivienda), sino que en su repertorio consumista está incluido todo aquello que se consume de forma no necesaria. Lo que sucede normalmente es que las necesidades no vitales se convierten en hábitos de carácter imprescindible en forma de pequeños o grandes vicios de consumo cotidiano (por la palabra vicio, se entiende consumo innecesario).

Al referirme a pequeños vicios, me refiero a que en épocas como la anteriormente comentada de la postguerra, el ir a tomar café diariamente a la cafetería, o el fumar tabaco con filtro, o el sentarse en un moderno «snack-bar» para tomarse un «whisky», no formaba parte de las acciones habituales de aquel entonces. Y por lo que se refiere a los grandes vicios, no hace falta comentarlos, puesto que están reservados a la clase «consumista alta», pudiendo ir desde un «yate» hasta un «safari».

Continuando el tema del «consumismo», es obvio que nos atrae en grado sumo no sólo por sus múltiples ventajas en cuanto al servicio que nos presta, sino por

lo que representa como acto de triunfalismo respecto a los demás pues, normalmente, a mayor renta corresponde más consumo. A pesar de que en este periodo que comentamos casi todos los ciudadanos activos han llenado el «depósito n.º 1» de las necesidades mínimas de subsistencia, e incluso la mayoría ha llenado los «depósitos n.º 2 y 3» de deseos y tesoro, lo que existe es una diferencia en la cantidad de entradas de rentas y en la cantidad de salida de deseos en cada célula productiva, ocasionando unas diferencias en el «consumo» susceptibles de ser manifestadas o no. Lo que quiero decir es que, por ejemplo, el que «consume» un yate manifiesta una renta superior al que «consume» una pequeña barca de remos. Y a su vez, el que «consume» la barca de remos manifiesta una renta superior a quien le contempla desde la playa como simple bañista.

En uno de los párrafos anteriores he hecho un pequeño inciso referente al «ocio». El desarrollo hacia el nuevo «consumismo» del tiempo libre será sin lugar a dudas un factor determinante en la sociedad del futuro. Este es un tipo de «consumo» que requiere enormes cantidades de servicios y, por supuesto, quien se dedica a prestar servicios al consumista de «ocio» percibe a cambio una renta.

Llegamos, pues, a la conclusión de que cualquier producto o servicio consumido se traduce en renta que va directamente hacia la producción o hacia los servicios. Durante este trienio las rentas están dirigidas mayoritariamente a la «producción» pero, a partir del presente periodo, la tendencia irá orientándose hacia

los «servicios» como resultado de la reducción de la jornada laboral y del aumento en el poder adquisitivo de la mayoría de la población.

Este trienio sigue caracterizándose por la demanda constante de mano de obra, que sigue presionando por encima de la oferta, con lo que el salario interprofesional establecido por el gobierno como garantía mínima sigue estando por debajo (en las zonas desarrolladas) del salario real percibido por el trabajador. Difícilmente se prevé que llegará un día no muy lejano en que el salario oficial y el real estarán a la par.

Continuando en la línea comparativa, podemos considerar que una hora-trabajo de un trabajador no cualificado por cuenta ajena, en el año 1973, representaba unas 50 pesetas, lo que significaba un aumento considerable respecto a los periodos anteriores, en cuanto al poder adquisitivo (recordemos el citado kilo de pan), pues la renta necesaria para la alimentación ha pasado a un plano secundario, al ser sustituida su prioridad por el nuevo plano «consumista».

Periodo 1973-1975 (Interregno)

Como consecuencia de la guerra árabe-israelí iniciada el 5 de octubre de 1973, llamada del «YOM KIPPUR», la organización de la OPEP comenzó a presionar sobre los precios del «crudo» y el mundo económico occidental empezó a tambalearse al carecer de su tradicional «maná». Toda la base económica y todo el sistema expansivo progresivo estaba atado en su mayor parte a la energía petrolífera. La energía era y continúa

siendo el oxígeno para el desarrollo de toda estructura socio-económica. Desde las calefacciones domésticas, hasta los modernos reactores que surcan los espacios aéreos, pasando por los automóviles, los materiales plásticos, etc., etc., toda industria, en sus procesos transformadores, precisa inevitablemente energía.

La escalada de los precios petrolíferos fue el detonante que impulsó los costes hacia límites inimaginables e imprevisibles. La actual crisis económica es, en gran medida, consecuencia directa del incremento de los costes, pero la subida en los precios energéticos —no solamente de los derivados del petróleo sino también de todos los productos energéticos— ha sido la causa principal.

A la subida de la energía le siguió la del precio de las proteínas, tanto de origen animal como vegetal. La harina de soja de procedencia americana (necesaria para la alimentación ganadera) sufrió un alza desde las 9,50 pesetas kilo del año 1972 a las nada despreciables 37 pesetas kilo del año 1973 (precios de mercado nacional). El rey de los cereales para piensos, el maíz, pasó de las 5 pesetas kilo a las 8 pesetas kilo durante el mismo periodo, y siguiendo esta misma tónica fueron escalando los precios de todas las demás materias proteínicas.

Inmersos en tan sombrío contexto y ante la visión de una serie de medidas de tipo restrictivo en el área de la Europa industrializada (racionamiento de gasolina, prohibición de circular en días festivos, etc., etc.), nosotros y nuestro sistema económico hicimos caso omiso

a tales avatares y nos resistimos a creer que teníamos que reducir el desarrollo a niveles menos ambiciosos. Con toda seguridad, tal resistencia fue debida a que hacía tan poco tiempo que habíamos alcanzado una meta respetable en la «sociedad de consumo», que no queríamos entender ni ver lo que sucedía a nuestro alrededor.

A pesar de todo, la alarma estaba dada, y el capital —como primer elemento económico sensible— empezó a resentirse, motivando una cierta apatía inversora que ocasionó, por primera vez en España desde el año 1939, que los precios de los salarios no pudiesen presionar al capital de la misma forma en que lo venían haciendo. De esta manera, pues, durante el breve periodo de interregno del 73 al 75, se puede decir que los precios salariales oficiales alcanzaron a los precios salariales reales; es decir, al quedar congelados los salarios reales debido a la falta de inversión y al ir efectuando el gobierno subidas paulatinas de acuerdo con la subida del índice del coste de vida, se consiguió un objetivo difícil de prever en años anteriores, al quedar como salario real el salario oficial. A consecuencia de este hecho, las cuotas a ingresar en la Seguridad Social fueron por primera vez reales, es decir, ajustadas a la realidad, y fueron también por primera vez considerablemente cuantiosas, al estar sus bases a cotas más elevadas.

Otros factores que incidieron durante este breve bienio en sentido de presagio económico negativo, fueron la disminución de entradas por divisas al reducirse el factor turístico y el inicio del regreso de emigrantes que procedían de las áreas industrializadas europeas en

recesión, ocasionando también menos entradas por divisas e incrementando la ya sobrante mano de obra en el interior.

Podemos considerar que en este periodo, que denomino de «interregno», la estructura socio-económica estaba en nuestro país a la espera de sucesos tanto económicos (alza petrolífera y de materias primas), como políticos, pues a finales del año 1975 (20 de noviembre) falleció el General Francisco Franco, bajo cuya jefatura y mandato transcurrieron casi cuatro décadas de nuestra historia.

Periodo 1975-1980 (Crisis)

Hemos llegado al momento álgido de la verdad socio-económica. Hemos llegado al punto de reconocer que la tendencia hacia el cambio, iniciada dos años atrás en el sistema capitalista desarrollado, era una realidad palpable.

En este quinquenio final de la década de los setenta empezamos una nueva andadura política (democracia), y una nueva andadura económica (crisis), en la que la presión del alza de los costes en forma casi geométrica origina una *inflación galopante* que hace inviables la mayoría de los procesos productivos.

En este nuevo contexto, el paro obrero, el cierre obligado o voluntario de empresas, el retorno de emigrantes, la crisis contagiosa del exterior, la carestía del dinero, la mayor presión fiscal, el incremento del gasto público, la expansión de las cargas sociales, y el aumento del poder de los monopolios y de las empresas

multinacionales son factores desestabilizadores de la estructura socio-económica en la mayor parte de la población, que se esfuerza para alcanzar el nuevo equilibrio.

La espectacular escalada de los precios durante este quinquenio, como consecuencia de la escalada de costes, me recuerda la vieja anécdota del juego del ajedrez, en la cual se cuenta que habiendo perdido el rey una partida concedió al ganador la gracia de pedir lo que deseara. Ante el asombro del rey, el ganador sencillamente pidió que le diese un grano de trigo por el primer cuadro del tablero de ajedrez y que este grano de trigo fuese doblado sucesivamente en cada uno de los 64 cuadros del tablero, es decir, 1, 2, 4, 8... El rey accedió rápidamente ante la insólita demanda, ordenando a su tesorero se cumpliera dicha orden. Pasado un tiempo prudencial, el tesorero del rey comunicó a su majestad que no disponía de trigo suficiente en la despensa nacional. Evidentemente la sorpresa fue mayúscula.

Puesto que las máquinas calculadoras electrónicas más usuales no pueden recoger la magnitud aritmética del resultado obtenido paso a exponerlo gráficamente por considerar este dato lo suficientemente importante.

TABLERO DE AJEDREZ 64 CUADROS (8 × 8)

1	1
2	2
3	4
4	8
5	16

6	32
7	64
8	128
9	256
10	512
11	1.024
12	2.048
13	4.096
14	8.192
15	16.384
16	32.768
17	65.536
18	131.072
19	262.144
20	524.288
21	1.048.576
22	2.097.152
23	4.194.304
24	8.388.608
25	16.777.216
26	33.554.432
27	67.108.864
28	134.217.728
29	268.435.456
30	536.870.912
31	1.073.741.824
32	2.147.483.648
33	4.294.967.296
34	8.589.934.592
35	17.179.869.184

36	34.359.738.368
37	68.719.476.736
38	137.438.953.472
39	274.877.906.944
40	549.755.813.888
41	1.099.511.627.776
42	2.199.023.255.552
43	4.398.046.511.104
44	8.796.093.022.208
45	17.592.186.044.416
46	35.184.372.088.832
47	70.368.744.177.664
48	140.737.488.355.328
49	281.474.976.710.656
50	562.949.953.421.312
51	1.125.899.906.842.624
52	2.251.799.813.685.248
53	4.503.599.627.370.496
54	9.007.199.254.740.992
55	18.014.398.509.481.984
56	36.028.797.018.963.968
57	72.057.594.037.927.936
58	144.115.188.075.885.872
59	288.230.376.151.711.744
60	576.460.752.303.423.488
61	1.152.921.504.606.846.976
62	2.305.843.009.213.693.952
63	4.611.686.018.427.387.904
64	9.223.372.036.854.775.808

Bien, de los primeros y sencillos cálculos numéricos del 1, 2, 4, 8..., hemos pasado en solamente 64 pases geométricos a la escalofriante cifra de 9,2 trillones. Cifra de posible plasmación pero de difícil alcance en cualquiera de nuestros actos humanos. Por ejemplo en el supuesto de que nuestra media de vida fuese de 70 años, que son $365 \text{ días/año} \times 70 \text{ años} = 25.550 \text{ días} \times 24 \text{ horas/día} = 613.200 \text{ horas} \times 60 \text{ minutos hora} = 36.792.000 \text{ de minutos} \times 60 \text{ segundos minuto} = 2.207.520.000 \text{ segundos}$, resultaría que no habríamos vivido los segundos de vida suficientes para conseguir llenar con nuestros propios segundos el cuadro número 42 del juego de ajedrez.

Después de este juego de números pasemos a centrar el tema sobre la *inflación* y la *inflación galopante*. Es cierto que el proceso inflacionista ha sido y es una constante del mundo económico de todos los pueblos y tiempos, pero lo que no es una constante es la *inflación galopante*, ni las bases sobre la cual dicha inflación actúa. Es decir, el pasar de 1 a 2 ó de 2 a 4, no es lo mismo que el pasar de 20 a 40 ó de 40 a 80, a pesar de usar el mismo proceso matemático geométrico.

Resulta evidente que la tasa de inflación actual no crece anualmente de una forma geométrica, tal como sucedía en el caso del ajedrez expuesto anteriormente, pero sí crece geométricamente en periodos de tiempo más o menos cortos de acuerdo con el porcentaje de dicha tasa. Por ejemplo, si tenemos una tasa de inflación anual del 10% acumulable, durante el transcurso de 7 años la cantidad base inicial se habrá doblado. Y si

la tasa de inflación acumulable es del 15% solamente se requerirá el tiempo de 5 años para que la base inicial se doble. Y si llegasemos a una tasa del 20% de inflación acumulable, en cuatro años se doblará.

AÑO	BASE	TASA 10%	TASA 15%	TASA 20%
1º	100	110	115	120
2º		121	132,25	144
3º		133,70	152,05	172,80
4º	▶	146,40	174,85	▶207,35
5º	▶	161	▶201,05	
6º		177,10		
7º	▶	▶194,70		

Tenemos pues el concepto definido de lo que es una progresión geométrica, y de como dicha progresión actúa de acuerdo con un espacio de tiempo determinado. Así pues, tomando como tasa de inflación media anual el 15%, es decir, la tasa porcentual necesaria para que una cantidad de dinero se duplique en el transcurso de cinco años, podremos observar que el crecimiento de los salarios —tomando como base una hora-trabajo de un trabajador no cualificado— aumen-

tan en progresión geométrica cada quinquenio. Tomaremos como punto de partida el año 1940, que coincide con el inicio del presente estudio socio-económico por décadas.

PERIODO	AÑO	ptas.-hora-trabajo
1º	1940	1
2º	1945	2
3º	1950	4
4º	1955	8
5º	1960	16
6º	1965	32
7º	1970	64
8º	1975	128
9º	1980	256

Continuando bajo este supuesto hipotético —pero como podemos observar, bastante fidedigno en lo que se refiere al movimiento inflacionista durante las décadas estudiadas— podríamos ir incrementando los periodos temporales y veríamos que el ritmo progresivo adquiriría la siguiente configuración.

PERIODO	AÑO	ptas.-hora-trabajo
10	1985	512
11	1990	1.024
12	1995	2.048
13	2000	4.096

Al analizar con frialdad matemática las exposicio-

nes referentes a la inflación, encontramos una cierta contradicción en ellas, en la medida en que, según parece ser, el proceso de inflación ha sido constante y con el mismo porcentaje durante todo el espacio temporal que abarca desde el año 1940 al 1980. Sin embargo, achacamos la mayoría de los males de nuestros actuales problemas económicos al alza del precio de los productos energéticos (subida del petróleo) como impulsor de toda una serie de factores inflacionistas desestabilizadores.

Si intentamos razonar con lógica deductiva, podremos comprobar que, si bien la inflación con base a la tasa expuesta es real, resulta evidente que no lo es en todos y en cada uno de los campos económicos en la misma medida, pues la mayoría de productos consumibles básicos y manufacturados siguen una escala inferior y algunos otros, superior.

A fin de poder observar de forma clara el razonamiento anterior de que no ha existido una tasa de inflación igualitaria en todos los campos económicos, paso seguidamente a comentar mediante unas tablas los efectos hipotéticos que habrían sufrido toda una serie de productos, basándose en la progresión geométrica quinquenal aplicada anteriormente al salario de una hora-trabajo.

TABLA N.º 1 - PRODUCTOS AGRICOLAS

AÑO	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Trigo	0,60	1,20	2,40	4,80	9,60	19,20	38,40	76,80	143,60
Maiz				3	6	12	24	48	96
Cebada	0,50	1	2	4		16	32	64	128

TABLA N.º 2 - BIENES MANUFACTURADOS
(Producción Nacional)

AÑO	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Automóvil tipo 1.400 A				138.000	276.000	552.000	1.102.000	2.204.000	4.408.000
T.V. blanco y negro					25.000	50.000	100.000	200.000	400.000

TABLA N.º 3 - PRODUCTOS CONSUMIBLES NO VITALES

AÑO	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Un café				2,50	5	10	20	40	80
Un periódico				1,75	3,50	7	14	28	56
Una cerveza				3	6	12	24	48	96

TABLA N.º 4 - PRODUCTOS CONSUMIBLES BASICOS

AÑO	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
1 kg. pan	1	2	4	8	12	32	64	128	256
1l. aceite	0,70	1,40	2,80	5,60	11,20	22,40	44,80	89,60	179,20
1l. vino	0,75	1,50	3	9	12	24	48	96	192

Estas tablas se podrían ampliar por sectores y productos, mas creo que no es conveniente llenar páginas y páginas de estadísticas que, si bien pudiesen tener interés para algún sector, no corresponden al objetivo prefijado, que consiste únicamente en demostrar que la inflación no ha repercutido por igual en todos los productos producidos.

Podemos pues deducir, a la vista del proceso inflacionista por acumulación de una tasa del 15% anual, que los elementos económicos que más se ajustan a dicha tasa son, paradójicamente los SALARIOS y el CAPITAL, intereses evidentemente contrapuestos. Entendiendo como tales SALARIOS las rentas provenientes del trabajo realizado por cuenta ajena, y como CAPITAL, la masa líquida dineraria en su totalidad.

Resulta obvio que el gran éxito actual de la «sociedad de consumo» ha sido debido al aumento del poder adquisitivo de la mayoría de la sociedad, pues es premisa fundamental y básica para el desarrollo socio-económico. Mantener un alto índice de consumo promueve la producción necesaria para un crecimiento ordenado que sea capaz de aumentar la masa de capital líquido. *Trabajo y capital constituyen unos elementos que de convivir de forma equilibrada configuran una sociedad económica donde cada día hay menos ricos y menos pobres. Menos pobres, puesto que para no serlo se requiere solamente trabajar (de aquí surge el posible desequilibrio por exceso de paro laboral o falta de trabajo), y menos ricos, debido a la normalización fiscal y a la tendencia hacia la justicia igualitaria.*

CAMBIO DE SENTIDO EN LA PRESION SALARIAL

En el transcurso del presente quinquenio 1975-1980, la presión salarial ha continuado presionando pero en distinto sentido. Ahora no es el exceso de demanda de «mano de obra» lo que promueve aumentos salariales, recirculación de puestos de trabajo y competitividad en el mundo laboral, sino que ante la apatía empresarial y la nueva circunstancia política del país (apatía empresarial que no puede absorber «mano de obra» puesto que más bien tiene excedentes, y circunstancia política debida a la legalización del derecho de huelga, sindicatos horizontales y convenios colectivos) el mundo obrero organizado continúa su lucha reivindicativa para defender su derecho a que no disminuya su poder adquisitivo ante la inflación galopante.

Nos hallamos en una nueva corriente en la relación producción-trabajo, en la que la producción que no tenía límite ha quedado limitada, y de una situación de «pleno empleo» se ha pasado a una situación laboral de gran «porcentaje de paro». Dicho cambio se produce no solamente en nuestra economía sino que es una corriente generalizada en todo el mundo del área capitalista industrializada. Como consecuencia de los problemas exteriores, la situación del paro en el interior va tomando importancia debido a nuestra «recesión económica», a la que se debe sumar el regreso de miles de emigrantes, ya sea por causas de finalización de contrato, ya sea por que vislumbran sombrías expectativas económicas, y prefieren volver al lugar de sus raíces. El

nuevo y desconocido factor del PARO irrumpe en nuestro sistema económico de forma continuada que hacía mucho tiempo que no veíamos. Las frías estadísticas van indicando como aumenta el número de parados, acercándose a la cifra de 2 millones (verano del año 82) y siendo imposible prever su límite y cual será la solución ante tan desequilibrable problema socio-económico.

El Estado por mediación de su cuenta de «cargas sociales» intenta paliar las deficiencias en el mundo del trabajo, intento que recae en la organización de la Seguridad Social asegurando unos mínimos de subsistencia a los parados (subsidio de paro) durante unos periodos determinados. Esta es una solución para un problema momentáneo, pero de ninguna manera es una solución definitiva, pues el déficit nacional tiene un límite que no puede ser rebasado, so pena de llegar a la «quiebra económica del Estado».

Característica de este quinquenio es la penetración del factor «paro» como una constante socio-económica. Tanto el gobierno como los representantes de los sindicatos obreros y de las patronales buscan sin cesar soluciones viables (jubilación anticipada, disminución de la jornada laboral, inversión, incompatibilidades, etc., etc.). Mientras, una gran parte de la población española vive en el desencanto. Sobre todo parte de la juventud que se ve inclinada hacia formas de vida más naturalistas, intentando salirse de la «sociedad de consumo».

Sumergidos en este nuevo contexto, donde la pre-

sión de los salarios sigue manteniendo su ritmo reivindicativo proporcional a la inflación estimada, la demanda de puestos de trabajo sigue descendiendo no solamente por dicha presión salarial, sino también porque la iniciativa privada se ve presionada por todas partes y en todo momento.

LA FALTA DE ILUSION EMPRESARIAL

El motor que mueve toda la actividad creadora del mundo empresarial privado (repito, entendiendo como empresario a toda persona que trabaja por su cuenta) es la ilusión. La ilusión del hombre-económico que se esfuerza por alcanzar un objetivo, que se traduce en beneficio económico a cambio de su dedicación y entrega. Por lo tanto si el empresario privado considera o cree ver cortadas sus aspiraciones hacia el objetivo por motivos insalvables, el motor de la ilusión desaparece y con él desaparece la creatividad, la laboriosidad y la dedicación que le caracteriza. De esta manera se convierte en un «capitán en huelga» en el intento de mantener a flote su navío, evidentemente bien anclado y amarrado en un puerto seguro con el mínimo gasto para su mantenimiento. Mas, si el «capitán» (empresario) considera o cree que existe alguna posibilidad de obtener beneficios (objetivo), el barco seguirá navegando a pesar de las tormentas, pues el riesgo es parte esencial de toda empresa.

A partir de la primera tormenta económica del año 1973 y sobre todo a partir del año 1975, el descalabro en el mundo empresarial ha sido considerable. Las esta-

dísticas reaccionan antedichos naufragios con «suspensiones de pagos» y «quiebras», con enormes cantidades de pasivos inmovilizados y activos improductivos. Pero de igual modo que las estadísticas sobre el paro no reflejan toda la realidad, las estadísticas sobre los fallidos empresariales tampoco la reflejan, pues una gran cantidad de empresarios y de futuros empresarios se retiran o no entran en el juego por falta de ilusión. Por lo tanto, a la falta de ilusión, y por primera vez en el periodo económico iniciado a partir de la post-guerra civil en 1939, así como se ha realizado un *cambio de sentido en la presión fiscal*, se ha producido un cambio en la forma de participar en el *circuito de carreras*.

Ahora se observa en el *circuito de carreras* una mayor cantidad de salidas que de entradas, y mucho más accidentes y averías, lo que ocasiona una disminución de tráfico. Es decir, el circuito del empresario está cada vez menos concurrido por falta de objetivo, lo que se traduce en falta de ilusión.

De todos los males que aquejan al mundo empresarial, la *inflación* es el peor. Se nutre, en gran medida, de las acciones de aquellos jinetes del Apocalipsis (mencionados en la segunda parte de este trabajo como analogía respecto a la crisis económica) bajo la forma de ENERGIA CARA, PRESION SALARIAL, DINERO CARO E IMPUESTOS EN ALZA. Ciertamente, la inflación presiona en mayor o menor medida sobre todas las clases sociales y dichos jinetes pueden actuar por separado (aunque normalmente se coordinan) sobre alguna clase social determinada, pero sobre la

clase empresarial los cuatro caballos galopan desbocados.

A fin de ilustrar esta visión apocalíptica de la situación empresarial del momento actual, intentaré exponer un caso hipotético, el de un empresario-comerciante dedicado a la venta de «ganchos de hierro forjado».

El comercio en cuestión está representado por una persona que trabaja por su cuenta (empresario), ayudado por dos personas que trabajan por cuenta ajena (obreros) con la categoría de ayudante y aprendiz. El sistema de trabajo es puramente tradicional, no interviniendo el factor crédito ni en sentido activo ni pasivo. Es decir, compra los «ganchos» al contado y los vende al contado, y así puede comprobar diariamente su situación económica (balance). En verdad, se trata de un tipo de empresario casi inexistente, pero por su nitidez operativa en lo que refiere a su concepción económica pura y simple, creo que se trata de un ejemplo inteligible.

Su forma de operar consiste en programar sus necesidades de «ganchos» en un ejercicio anual, efectuar el pedido y pagarlo contra el recibo de la mercancía. Así pues, la programación de necesidades para el ejercicio del año 1970 fue de 240.000 «ganchos» al precio de 2 pesetas unidad. El margen de beneficio establecido (limitado por la competencia) era de 1 peseta unidad, cantidad con la que (240.000 pesetas de beneficio) podía vivir él y su familia, retribuir a la mano de obra (ayudante y aprendiz) y atender a los gastos generales

del negocio. A partir de la crisis energética y al realizar el nuevo pedido de reposición se encuentra con que el precio del «gancho» había subido a 3 pesetas unidad, por lo que solamente pudo reponer 160.000 ganchos en lugar de los 240.000 acostumbrados, pues el poder adquisitivo de su capital (480.000 pesetas) había descendido a dicha cota adquisitiva ($160.000 \times 3 = 480.000$). Al efectuar el pedido, el siguiente ejercicio vió con sorpresa que el «gancho» valía 4 pesetas unidad, con lo que su capital (que se había mantenido a duras penas al reducir sus beneficios —menos ventas— y tener los mismos gastos fijos) sólo alcanzó para comprar 120.000 ganchos ($120.000 \times 4 = 480.000$ pesetas). Es decir, la mitad de su poder adquisitivo se había perdido. Ante tal circunstancia tuvo que suprimir gastos (despido de su ayudante y aprendiz), pues él podía atender su negocio perfectamente al quedar reducido al 50%. Al reponer la mercancía para el próximo ejercicio, el precio del «gancho» había pasado a 5 pesetas unidad, con lo que su poder adquisitivo sólo le permitió adquirir 96.000 ganchos ($96.000 \times 5 = 480.000$). La situación se agrava, pues no pudo reducir más gastos fijos y el beneficio no cubrió sus necesidades mínimas de subsistencia, con lo que empezó a perder capital. En sucesivos ejercicios, y a base de una precio de compra superior de los «ganchos» y de disminución del capital disponible, al tradicional comerciante sólo le quedó «UN SOLO GANCHO DE HIERRO FORJADO» que, colgado en la pared de su vacía tienda parecía invitarle a colgarse.

Bien, ya sé que el caso expuesto es utópico, pero sirve para demostrar que la inflación va erosionando al capital a medida que van pasando los ciclos multiplicadores según sea su tasa, obligando a quien precisa de él a aumentarlo en la misma medida en que la inflación crezca. Mas el capital es dinero y el dinero —tal como hemos comentado al principio—, vale dinero, por lo tanto, a mayor masa de capital, más coste de dicho capital, con lo que se fomenta una mayor inflación.

Así pues, y desarrollando el mismo tema, voy a poner un caso más real, tomando como base una empresa dirigida por un empresario actualizado y moderno que no tiene miedo a endeudarse si ve en perspectiva un beneficio. Para ello concluiré el ejemplo —también hipotético— del caso ya expuesto anteriormente.

DE LA ESCOBA AL ASPIRADOR **(Fase 2^a. Mantenimiento, posible cierre o reconversión)**

La moderna planta industrial que fabrica «aspiradores» surgió de la inicial producción de «escobas» (que, en línea separada, aun existe), y cuya tónica general fue la de la prosperidad y crecimiento hasta la llegada del año 1973. Su imagen, su elevado volumen de ventas, su tecnología avanzada, su agresividad en marketing, etc., etc., le imprimen un sello de empresa al día.

Su base productiva anual consiste en:

1.000 unid./día × 250 días laborables = 250.000 aspiradores. 250.000 aspiradores al precio de 25.000 pesetas = 62.500.000 Ptas.

Sus gastos de explotación son:

1.000 obreros	20.000.000
Materias primas	14.000.000
Administración y ventas	6.000.000
Impuestos, I.T.E., etc.	2.500.000
Amortización planta	2.000.000
Amortización maquinaria	2.500.000
Interés del capital	9.375.000
% Beneficios	6.125.000
	62.500.000

En esta simple cuenta de explotación se puede observar que los capitales más importantes son los que se refieren a la «mano de obra» y al «interés del capital».

En este tipo de empresas, el capital circulante siempre es muy elevado, pues el producto a vender requiere un proceso lento de realización de tesorería (delegaciones, distribuidores, plazos largos, etc., etc.) y difícilmente se recupera la inversión antes de transcurrido un periodo de tiempo considerablemente largo (media un año). Además, se deben tener en cuenta los stocks de materias primas necesarias para la programación de la producción sin interrupciones, por lo que se considera absolutamente necesario disponer de un capital circulante igual a la venta de un año o ejercicio.

Ahora bien: ¿qué ha sucedido desde el año 1973 hasta el 1980?

Durante este periodo se han disparado los costes de producción y ha disminuido la demanda. En consecuencia, el sistema de explotación de la empresa debe adaptarse a la nueva situación.

Los costes no solamente tienen incidencia por su reflejo en el porcentaje de subida (¿15% de inflación media anual?), sino porque parten de una base cada vez más elevada, cuya progresión, al ser geométrica, incide cada vez más.

La demanda ha disminuido, por que el mercado ya está saturado de aspiradores, por lo que se debe ajustar rápidamente la producción a la demanda natural del mercado. Situación muy distinta a la anterior, en la que se trabajaba en unas condiciones de mercado desabas-

tecido.

Ante esta nueva coyuntura (acumulación de aspiradores fabricados —stocks inmovilizados— en la factoría, delegaciones o tiendas) se deben tomar medidas urgentes y drásticas.

Primera medida de urgencia: eliminar mano de obra. El coste medio anual de un obrero ha pasado de unas 200.000 pesetas (incluida Seguridad Social) del año 1973 a 1 millón de pesetas (Seguridad Social incluida) del año 1980, convirtiéndose de esta manera en el capítulo más importante de la empresa (1.000 millones de pesetas). Se debe proceder rápidamente a suprimir «mano de obra», sea como sea (despidos, indemnizaciones, jubilaciones anticipadas, etc., etc.).

Segunda medida de urgencia: tecnología más avanzada.

Es necesario modernizar la factoría, con el fin de continuar la operación «reducción de plantilla», pues es evidente que su presión económica incide aún de una manera considerable en la producción (tecnología electrónica, circuitos impresos, terminales de ordenadores, algún «robot» en la línea de montaje, etc., etc.).

Tercera medida de urgencia: elevar el precio de venta.

El departamento de ventas, ayudado por los de marketing y publicidad, intenta reactivar la imagen del producto a fin de conseguir mejores precios, pero dicho objetivo topa con el límite natural de la competencia del libre mercado, que ofrece productos similares a precios más competitivos.

Cuarta medida de urgencia: ampliación de capital.

Mientras ha durado este periodo de readaptación a la nueva situación del mercado, es obvio que la empresa se ha descapitalizado de forma alarmante y que su capacidad de endeudamiento ha alcanzado su tope, por lo tanto, el Consejo de Administración decide recurrir al mercado de capital mediante una ampliación. Ampliación que no encuentra ayuda suficiente, debido a que los socios actuales hace tiempo que no perciben dividendos, por lo que difícilmente se encontrarán nuevos accionistas.

Las cosas se han puesto verdaderamente complicadas, por no decir imposibles, para la moderna y agresiva empresa de «aspiradores». El departamento de finanzas se ve desbordado ante tantas necesidades. Necesita capital líquido (tesorería), capital circulante (fabricación y stock), debe regularizarse respecto a la inflación, debe prever las amortizaciones, debe pagar los impuestos, etc., etc.

Como hemos visto anteriormente, este tipo de empresa necesita un capital circulante igual al valor de la producción anual. Por lo tanto, el interés del capital y la tasa de inflación inciden directamente sobre su producto bruto total, menos los beneficios. Así pues, podemos decir que precisa cubrir los siguientes gastos financieros:

— Interés del capital	20%
— Tasa de inflación	15%
— Amortización	5%
— Impuestos	5%

— TOTAL 45%

En un mercado de competencias de iniciativa privada, difícilmente una empresa con estas cargas financieras puede subsistir, por lo tanto, o se disuelve o desaparece. Pero este razonamiento, que a simple vista parece sólido, no lo es tanto, pues dichas partidas, a excepto del *interés del capital*, existen en cualquier tipo de empresa por igual. Además, esta partida excluida del *interés del capital* es engañosa, ya que en el supuesto de que la empresa se autofinanciase, es decir, de que todo el capital fuese suyo, dicha empresa se ve en la obligación mínima de obtener este 20% como beneficio, pues de lo contrario su esfuerzo no tendría compensación alguna.

Quinta medida de urgencia: Cierre voluntario o forzoso.

Ante tales avatares, el Consejo de Administración, presidido por el hijo del empresario pionero de la «escoba» (que tiene 40 años) y por su socio, cuyo carácter económico «progresivo» y sin límite de «techo» a quedado suficientemente probado, deciden «tirar la toalla» y volver a sus orígenes, es decir, al negocio que aún conserva su padre «conservador», del cual continúan siendo socios, que sigue fabricando escobas.

A pesar de todo, su carácter y su forma de ser, como hombres económicos, les mantiene en reserva para que en el momento oportuno su *calculadora mental económica* reaccione y decidan emprender una nueva andadura.

Como he comentado al iniciar el presente (y quizás

largo) «caso», se trata de un «caso hipotético». Por lo tanto, la forma de disolver la sociedad de «aspiradores» queda a su voluntad, y se pueden considerar diversas formas de realizarla. Por ejemplo:

1^a — Venta de los activos realizables con cuyo importe se paga a los acreedores (autodisolución voluntaria).

2^a — Quiebra de la sociedad. Pues es más importante la masa pasiva que la activa, con lo cual los acreedores se adjudican el activo (disolución forzosa).

Sin embargo, a pesar del resultado aparentemente negativo de la empresa de «aspiradores», si analizamos su trayectoria económica a lo largo de su existencia, podremos observar que ha generado una serie de beneficios al conjunto de la sociedad, e incluso podemos observar que, una vez desaparecida como tal, podría generar todavía recursos económicos.

Esta es precisamente una de las cualidades del sistema económico de iniciativa privada; me refiero al aprovechar los recursos soople el viento de donde quiera. Por ejemplo, y sin salir del «caso» expuesto anteriormente, vamos a intentar dar una salida económica viable a los activos de dicha sociedad:

1^o. No era absolutamente necesario disolver la sociedad, pues podía haberse enajenado todo su activo y pasivo. Es decir, vender la empresa. En cuyo caso continuaría generando recursos económicos.

2^o. Disponemos del activo humano (técnicos, directivos, jefes de venta, etc., etc.), cuyos conocimientos pueden ser empleados por su cuenta o por cuenta ajena. E incluso podríamos añadir no solamente este activo humano —digamos más cualificado—, sino

también intentar reactivar la actividad mediante una cooperativa obrera, con el soporte de toda la plantilla.

3º. También disponemos del activo inmovilizado (terrenos, inmuebles, etc.), cuya estructura podría ser utilizada por algún nuevo empresario con ilusión, pues podría ver una oportunidad de disponer de dicho activo por debajo de los costes reales.

Continuando los comentarios sobre el concepto de ilusión empresarial, podemos decir que hoy solamente disponen de dicha condición las personas que verdaderamente tienen vocación, pues las condiciones entre la persona que trabaja por su cuenta y la que trabaja por cuenta ajena han cambiado considerablemente desde la década inicial del presente trabajo (1940) hasta la actual (1980).

Frente a una jornada laboral reducida de una persona que trabaja por cuenta ajena, con tendencia a las 40 o menos horas semanales, la persona que trabaja por cuenta propia (salvo raras excepciones) si bien puede tener una jornada laboral más flexible en cuanto a horario, es evidente que no la tiene tan reducida.

Frente a una seguridad de renta más o menos considerable por parte de una persona que trabaja por cuenta ajena (en el supuesto de que disfrute de un puesto de trabajo), se presenta una renta de una persona que trabaja por su cuenta, que puede ser o no considerable, pero no segura.

Frente a un periodo anual vacacional remunerado de una persona que trabaja por cuenta ajena, se encuentran, unas posibles o probables vacaciones de una

persona que trabaja por cuenta propia, que pueden o no pueden llegar.

Frente a la vida tranquila de una persona que trabaja por cuenta ajena, la incógnita constante de la vida de una persona que trabaja por su cuenta.

Evidentemente, ante tal cúmulo de diferencias, el hombre-económico que alimenta al mundo empresarial no tiene la misma ilusión de antaño, ya que ha verificado que sus sacrificios muchas veces no tienen respuestas económica ni social, en sentido positivo.

LAS MULTINACIONALES Y LOS PRIVILEGIOS, MOTIVO DE DESILUSION

Vamos a introducirnos ahora en un terreno muy resbaladizo de nuestra estructura socio-económica. Me refiero a las multinacionales, a los privilegios y a su evidente poder económico.

La tendencia hacia el control de los precios de los productos no es una cuestión nueva. Pero a partir de la II Guerra Mundial los países aliados, bajo la hegemonía norteamericana, han facilitado la creación de un tipo de empresas llamadas «multinacionales» que, si bien contribuyen al desarrollo económico, limitan la libre participación de los demás en sus actividades.

Referente a los privilegios, es el Estado quien, mediante unas determinadas concesiones, protege actividades sectoriales diversas, privando así la participación de la iniciativa privada.

En terminología económica, los medios son relativos, lo que importa son los fines. Así pues, las «multinacionales», a pesar de no disfrutar de un monopolio legal, tienen poder para producir algo determinado que difícilmente puede encontrar competencia por parte del simple empresario. Por lo tanto, se escapa o intenta escaparse del circuito normal económico de la pregonada

«iniciativa privada», quedando en una posición ventajosa respecto al empresario corriente.

Resulta obvio que las producciones de las «multinacionales» benefician a la economía en general, ya que distribuyen rentas en forma de salarios, de reparto de dividendos, de inversiones, de investigación, etc., etc. Pero el campo de acción productivo que escogen debe de ser abandonado (más pronto o más tarde) por los empresarios independientes que ejercen dicha actividad productiva, por la sencilla razón de que dichos empresarios dependen de una estructura económica simple, en la que la técnica, las grandes campañas publicitarias, la poca resistencia económica ante unos bajos precios de venta, etc., etc., son factores decisivos que no está a su alcance controlar.

La *gran invasión* es el elemento que caracteriza a las empresas «multinacionales», en la medida en que van ampliando su territorialidad en diversos países. Es decir, su poder se extiende mucho más allá de las fronteras naturales de las que son originarias, siendo su campo de acción todo el planeta.

El motivo de desilusión del empresario inmerso en el sistema económico de libre iniciativa, el empresario que dirige pequeñas y medianas empresas, reside no en el hecho de no poder producir los productos —llamémosles monopolizados—, sino en saber cuál va a ser el próximo producto que caiga en la red de las «multinacionales». Pues es obvio, y él lo sabe, que no dispone de los medios ni del capital suficiente a pesar de lo cual, en el caso de que no existiesen dichas empresas «multi-

nacionales», los productos por ellas producidos también tendrían salidas para competir.

Otro motivo importante de desilusión del empresario es el problema de la *inflación*, cuyos efectos no inciden por igual en ambas partes. Pues, mientras una empresa «multinacional» (monopolística) o «privilegiada» (semi-monopolística) puede fijar el precio de sus productos fabricados a su libre albedrío, evitando así la incidencia de la *inflación*, el empresario actual se ve presionado por ella y por la continua competencia, propia de la iniciativa privada.

De esta manera, si las materias primas aumentan de precios, si los convenios colectivos presionan, si el interés del capital crece, si la presión fiscal se incrementa, etc., etc., las todopoderosas «multinacionales» y «privilegiadas» (monopolísticas o semi-monopolísticas) solamente deben reajustar el precio de venta y, automáticamente, su rentabilidad sigue la programación prefijada.

Nos encontramos también ante una desigualdad, entre ambos tipos de empresa, referente al mundo del trabajo. Normalmente, las «multinacionales» ofrecen una retribución salarial por encima de la media normal, con lo cual consiguen la «mano de obra» más cualificada. En realidad, dicho proceder rompe una vez más la igualdad de oportunidades. Pero esta vez se incide también en las desigualdades del mundo obrero, pues ni todos los obreros pueden encontrar un sitio de trabajo en las «multinacionales», ni todas las empresas medianas o pequeñas pueden soportar la presión de los

salarios que dichas «multinacionales» inponen si quieren ponerse a su altura.

Existe también otro tipo de figura empresarial que, a pesar de no pertenecer al grupo anteriormente descrito de las «multinacionales» o «privilegiadas», goza del estatuto de «protegidas». Es decir, no dispone del poder de fijar precios, pero dispone de una protección por parte del capital (normalmente por instituciones financieras) con la cual, si el sector no produce beneficios puede llegar a un endeudamiento ilimitado. Su objetivo consiste en subsistir a la espera de mejores coyunturas. Mientras, su competencia de sector puede desaparecer o quedar muy mermada.

Sin embargo, a pesar de tantas desigualdades, la mayor parte de la vida económica de nuestro país sigue en manos de centenares de miles de personas que trabajan por cuenta propia, con o sin empleados, como profesionales, en tiendas, en comercios, en pequeñas y medianas empresas, etc., etc., que compran y venden, que producen, que prestan servicios, y de cuyo latir se acelera a ralentiza la vida económica nacional.

Los comentarios sobre el presente quinquenio 1975-1980 son sin duda negativos respecto a la ilusión empresarial, pero el «hombre-económico» es un factor connatural en la persona, que puede estar o no estar más o menos activo de acuerdo con las posibilidades de futuro (ilusión) que vea o prevea.

Los «capitanes» están en paro forzoso de ilusión, pero prontos para salir a la mar. Más, en el caso de que no puedan volver a salir, tengamos en cuenta el CAM-

BIO. Es decir, en tierra firme no se precisa «capitanes» de barco, por lo tanto, todo el mundo puede ser «soldado raso».

A PESAR DE TODO, LOS DEPOSITOS ESTAN LLENOS

Continuando con la teoría de los tres depósitos de líquido dinerario; al llegar a los años finales de esta década 1970-1980, es cuando se consigue la máxima cantidad de líquido acumulado. Solamente la *clase mínima consumista* tiene el «depósito n.º 1» de necesidades sin llenar. Las otras dos clases (la clase media consumista y la alta) han conseguido aumentar las rentas percibidas logrando acumular líquido dinerario en los «depósitos n.º 2 y 3». Respecto a la *clase alta consumista* ésta sigue con sus depósitos llenos, pero su incidencia y su volumen de líquido dinerario total ha perdido posiciones respecto al conjunto general.

Así pues, podemos ver que en todos los estratos socio-económicos se ha conseguido llenar los tres depósitos de líquido dinerario (a excepción de la clase mínima consumista), por lo cual la masa de capital (ahorro) ha alcanzado cotas jamás imaginables, cuyo volumen acumulado puede observarse simplemente en el aumento de capitales pasivos en las cuentas de ahorro de las entidades financieras.

Es cierto, y todos lo sabemos y decimos, que existe una crisis económica fuerte. Pero, resulta paradójico, el volumen de capital pasivo va aumentando y acumulándose en las cuentas de ahorro o en las cuentas co-

rrientes bancarias. Este factor viene a confirmar, que nos encontramos ante un fenómeno económico totalmente diferenciado a cualquier hecho económico anterior en periodo de crisis.

Nos encontramos bajo los efectos de una *inflación galopante* sincrónica a una *recesión*, ante un ascenso preocupante del *índice de paro*, y los *salarios siguen presionando*. Estamos más que preocupados por el *precio del dinero* y eso que, según dicen las estadísticas, *cada día hay más*.

- ¿Qué sucede?
- ¿Dónde está el problema?
- ¿Cuál es el problema?
- ¿Cuáles son sus posibles soluciones?
- ¿Cuál es la mejor solución?

Estas y muchas otras preguntas son una constante para quien o quienes tienen inquietudes económicas.

La doctrina económica neoliberal Keynesiana dió respuesta a muchas preguntas y solucionó la crisis del año 1929, mediante una política económica mixta. Es decir, frente a un amplio sector público, una fuerte iniciativa privada.

En realidad, ésta es la doctrina que sigue imperando en nuestro sistema económico, y está en contradicción a la nueva doctrina, que tiende al retorno a los orígenes tradicionales preconizados por M. Friedman, y que a su vez está en oposición la doctrina preconizada por Galbraith. Es obvio que el mundo de la economía es múltiple, complejo y arizado, pero creo que a pesar de nuestros indiscutibles lazos con el resto del

mundo, debido al intercambio comercial (importaciones/exportaciones), y también debido a la interrelación social de los pueblos, no debemos ver nuestros problemas económicos de forma análoga a los demás problemas (también económicos) de los otros países (aunque tengan mucha semejanza), ya que nuestras raíces no son las suyas y nuestra manera de ser, es decir, nuestro carácter tampoco es el suyo.

Debemos tener en cuenta que, a pesar de haber conseguido igualarnos en cuanto a «sociedad de bienestar» y «sociedad de consumo» respecto a los países del área occidental, las penurias que durante tanto tiempo hemos padecido no las sufrimos hoy físicamente pero sí subsisten en nuestros recuerdos más próximos. Y también es posible que existan grandes sectores en nuestra sociedad que aún no hayan salido del «hambre psicológica» de los deseos.

Es posible que el factor de «hambre psicológica» de los deseos también exista en los demás países de nuestra área, pero es obvio imaginar que no será en la misma medida en EE.UU. Canadá, Francia, Italia, Suiza, Alemania, etc., etc., que entre nosotros, pues sus satisfacciones personales han podido ser satisfechas hace mucho tiempo, con lo cual la primacía no reside en los «deseos» sino en aspectos más realistas, como pueden ser «utilidad», «eficacia», «rentabilidad», etc., etc.

Esta condición psicológica que nos caracteriza implica una cierta facilidad de manipulación respecto a la mayoría de la sociedad por el propio «consumismo»,

en la medida en que induce a la mencionada mayoría social a satisfacer unos deseos no razonados económicamente.

Como ejemplo de un «deseo no razonado económicamente», expondré brevemente un «caso» referente al sistema de inversión generalmente practicado por un agricultor medio cuyo hábitat pertenezca a un pueblo agrícola.

En una población agrícola puede observarse que normalmente en cada casa poseen un *tractor* con sus correspondientes aperos e incluso, se dispone de una propiedad de mediano tamaño, de una *cosechadora autopropulsada*.

Bien, nos limitaremos solamente al estudio económico del *tractor*:

— Valor de un tractor	1.500.000
— Aperos (arados, sembradora, carreta, abonadora, etc., etc.)	1.000.000
— TOTAL	2.500.000

Puede considerarse que dicha inversión tiene que ser amortizada en un periodo de 10 años, no porque se desgaste hasta su límite, sino porque cambia la tecnología respecto al tractor y a los aperos. Por lo tanto, se precisan 250.000 pesetas para la amortización anual, pero como la reposición de un equipo parecido o mejor, durante el transcurso de los 10 años, tendrá un valor muy superior (de acuerdo con la comentada progresión geométrica en ciclos 4/5/7), y en el supuesto de que se haya tenido la precaución de poner las cuotas de amortización a buen recaudo, difícilmente podrá con

dicha cantidad obtener los mismos bienes que adquirió hace diez años. En consecuencia, tendrá que descapitalizarse o endeudarse.

La cuenta anual de gastos sería la siguiente:

— Amortización 10%	250.000
— Interés del capital 15%	375.000
— Mantenimiento	15.000
— Seguros, impuestos, etc.	15.000
— 350 horas de trabajo anuales (gas-oil, aceite, ...)	250.000
— TOTAL	905.000

$905.000 : 350 \text{ horas} = 2.585 \text{ pesetas/hora}$

Es decir, cada hora trabajada costaría 2.585 pesetas, más el riesgo de averías, accidentes, etc., etc. El mismo trabajo agrícola realizado en régimen de alquiler seguramente habría resultado a unas 1.500 pesetas/hora, con lo cual se habría conseguido un ahorro de 1.085 pesetas/hora, que resultan 379.750 pesetas anuales.

Ciertamente, el agricultor que se encuentra en dicha circunstancia estará de acuerdo con el razonamiento expuesto, pero probablemente alegará que la comodidad de poder realizar el trabajo cuando quiera hace totalmente necesaria e imprescindible tal inversión. En este caso se podría confundir el «deseo no razonado económicamente» con «supuestos valores económicos», que en caso de ser ciertos podrían justificar dicha inversión.

Tomemos como ejemplo otro nuevo caso de «deseo no razonado económicamente» con base a una ren-

ta más ajustada. Dicha base podría ser la renta obtenida por una persona que trabaja por cuenta ajena y que tiene a su cargo una familia.

Uno de los deseos no razonados económicamente, pero más necesario, es sin duda alguna *el automóvil*. Pues bien, imaginémosnos un automóvil en propiedad de la mencionada persona y supongamos que dicho medio de transporte no le es necesario para trasladarse al lugar de trabajo. Su renta asciende a unas 750.000 pesetas netas al año, con lo cual, distribuida en 12 meses, tiene 62.500 pesetas mensuales, que deben bastar para nivelar su presupuesto doméstico y, si le es posible, ahorrar algo.

A diferencia de la costumbre de los países desarrollados, en los que las personas con rentas ajustadas adquieren vehículos de los llamados de segunda o tercera mano, aquí normalmente se adquieren nuevos, con lo cual el desembolso monetario tiene una fuerte incidencia sobre su renta, puesto que desarrolla un esfuerzo económico sobrehumano, que puede llegar a realizar porque ha ahorrado anteriormente durante muchos años, o bien por pedir una cantidad a sus familiares o amigos, o mediante el compromiso de pagar el automóvil a plazos.

GASTOS ANUALES DE UN AUTOMOVIL DE BAJA CILINDRADA

Precio de un automóvil tipo «utilitario»	500.000
— Seguro obligatorio y a todo riesgo, contribución, aparcamiento, etc., etc.	30.000

— Mantenimiento (engrase, revisiones, etc., etc.)	5.000
— Amortización estimada 10% (10 años)	50.000
— Interés del capital 15%	75.000
— TOTAL	160.000

Es decir, sin añadir los gastos normales de desplazamiento, que pueden oscilar entre 10 y 12 pesetas el kilómetro, el mero hecho de ser propietario del automóvil en cuestión representa un montante del 21% aproximado de la totalidad de su renta.

Esta gravosa cifra económica podría reducirse en el caso de que el deseo se dirigiese hacia un vehículo de segunda o tercera mano, pero añadiría el riesgo de las averías. Sea como sea, el automóvil ya no es prácticamente un deseo, se ha convertido en un producto totalmente necesario en nuestra sociedad, y casi puede considerarse que quien no lo posee está en inferioridad socio-económica respecto a la mayoría. El automóvil es normalmente un signo externo de triunfo personal, además de ser un multiplicador económico y en gran manera un multiplicador de los deseos.

Evidentemente, el uso del automóvil proporciona muchas satisfacciones y también da muchos problemas (en gran medida a las personas de rentas mínimas). Una persona de renta ajustada, propietaria de un automóvil, tiene por costumbre calcular los gastos que le originará su uso antes de emprender un trayecto. Para lo cual realiza una previsión a base de cálculos aritméticos elementales, según el razonamiento: «este fin de semana recorreremos (él y su familia) 200 kilómetros, tantos kilómetros a tantos litros de gasolina el

kilómetro, tantos litros. Tantos litros de gasolina a tantas pesetas el litro, total tantas pesetas». Bien éste es un cálculo muy simple y sencillo de realizar, pero debe tenerse en cuenta el riesgo que comporta la utilización del automóvil, no sólo la utilización material, sino las responsabilidades. ¿Qué responsabilidades? puede preguntarse el confiado propietario desconocedor de sus responsabilidades civiles o penales emanadas de las posibles infracciones del Código de Circulación. Atendiendo a los posibles fallos del respeto al Código de Circulación, podría suceder que, habiendo calculado para los gastos de viaje 1.500 pesetas, esta cifra se viera alterada considerablemente. Por ejemplo: imaginémosnos que para dar un paseo él y su familia, estacionan su vehículo en zona prohibida (sin darse cuenta), encontrándose con la papeleta prendida del limpiaparabrisas: o en el peor de los casos que la «grua» se hubiese llevado el automóvil. Evidentemente, al gasto inicial ya se le podrían añadir 2.000 o 3.000 pesetas, con lo que ya no serían 1.500 pesetas las gastadas, sino mucho más (4.500 pesetas). Pero puestos a imaginar, la cosa podría muy bien no terminar así, pues al cabo de unos días podría recibir por correo certificado una multa de tráfico, notificándole que el «radar» controló su velocidad, precisamente en el punto kilométrico correspondiente a la salida de la ciudad, donde se le llevó la «grua» su automóvil. Es prácticamente seguro, que el enfado motivado por el desembolso del servicio de la «grua» provocó que nuestro conductor se descargara apretando el acelerador, pasando a 80 km/hora por un sitio

indicado por un «60 km/hora» bien visible. Resultado: el viaje se podría incrementar en unas 5.000 pesetas o 10.000 pesetas más. ¡Y menos mal que llegó con salud y sin accidente alguno!

Después de estos dos ejemplos de «deseos no razonados económicamente», que podrían ampliarse a infinidad de productos de consumo cuyo uso no se aprovecha rentablemente, podemos casi asegurar que la tendencia hacia un mejor aprovechamiento de los bienes se ha empezado a producir como consecuencia de la crisis.

Continuarán existiendo deseos, pero evidentemente tendrán que ser más razonados. Mas, no seamos agoreros pues a pesar de todo, los «depósitos» están llenos.

MAYOR INTERVENCION DEL ESTADO

Sin lugar a dudas, el Estado es el arbitro que aplica el reglamento por mediación del Gobierno, el cual debe dirigir, orientar y corregir la economía en lo que respecta a la macro-economía nacional.

Dentro de la doctrina económica neoliberal de mercado mixto, el sector público debe intentar regular y ordenar la economía, a fin de evitar desequilibrios que puedan afectar a la sociedad en general. Pero, este sistema, como cualquiera otro tiene riesgos, pues en el supuesto de un crecimiento desordenado de la incidencia del sector público, con la buena intención de provocar efectos multiplicadores, podría muy bien suceder que sus acciones produjesen una atonía en el sector privado con consecuencias económicas imprevisibles.

El Estado es la mayor empresa de la nación cuyo presupuesto y todas sus partidas son verdaderamente importantes.

1. Educación y cultura.
2. Investigación y Desarrollo Tecnológico
3. Sanidad Social. Sanidad y Asistencia Social.
4. Vivienda
5. Estructura y Servicios Urbanos
- 5 bis. *Defensa contra la contaminación del aire y del agua y contra el ruido ambiental.*
6. Agricultura, Pesca y Regadíos
7. Fomento y Reestructuración Industrial
8. Transportes
9. Correo y Telecomunicaciones
10. Turismo e Información
11. Comercio Interior
12. Defensa
13. Otros sectores

Estas y algunas otras partidas especiales, como pueden ser la de la Inversión Financiera o la del INI (Instituto Nacional de Industria) son las encargadas de distribuir las inversiones públicas.

A excepción de partidas específicas como Correos y Telecomunicaciones y Asistencia Social, las demás pueden estar en competencia con el sector privado, con lo cual se establece un doble circuito económico de inversiones y servicios.

La función del Estado debe consistir en regular dichas partidas, fomentando o restringiendo las facilidades financieras de acuerdo con el programa económi-

co preestablecido. Pero cuando la situación económica del sector privado está sumergida en una fase de depresión, recesión e inflación como la actual, el mecanismo del sector público tiende a incrementar sus inversiones en la mayoría de sus partidas, consecuencia de lo cual es el crecimiento del déficit presupuestario del Estado con la consiguiente devaluación de la moneda.

Es obvio que la devaluación ayuda a mejorar la competitividad comercial con el exterior, pero como siempre es más importante la partida de importaciones que la de exportaciones, las devaluaciones monetarias inciden directamente sobre un aumento en la tasa de inflación.

En realidad el Estado, a sabiendas de que deberá cerrar sus ejercicios económicos con déficit, está obligado a ello. Pues no tiene otro camino a escoger a pesar del riesgo de descalabro económico (quiebra del Estado). Sin embargo, el Estado como empresa disfruta de un privilegio respecto a las empresas del sector privado (las cuales precisamente están bajo su tutela) que reside en poder subsistir a pesar de todo, puesto que la empresa del Estado está avalada por el conjunto de todos los ciudadanos. Por consiguiente, se puede llegar a la conclusión de que si el déficit del Estado se hace crónico y continuado, el conjunto de la sociedad se empobrece, es decir, pierde poder adquisitivo en la medida que el referido déficit nos devalúe hasta el límite permitido, que estaría en una economía cerrada a nuestras propias posibilidades, al igual que sucedió en la década de los 40 en la post-guerra.

Esta reflexión en cierto modo negativa, no creo que pueda convertirse en realidad, pero creo que es conveniente considerar que todos formamos parte del Estado y que por lo tanto su empresa es nuestra propia empresa, siendo el conjunto de nuestras acciones lo que hará posible que la empresa del Estado sea económicamente vigorosa y en consecuencia todos seamos económicamente vigorosos también.

SITUACION ECONOMICA DE LAS CLASES SOCIALES EN 1982

Al finalizar esta década de los 70, y en gran medida durante los años siguientes (80-81-82), el convencimiento de todos los sectores de la sociedad coinciden en que nos encontramos ante un futuro socio-económico cambiante.

Se ha confirmado que la mayoría de los procesos productivos han bajado sus cotas, debiendo proceder a la readaptación de acuerdo con la nueva situación de demanda unos, y a la reconversión otros.

Se ha confirmado la apatía inversora del sector privado, como consecuencia de la falta de ilusión empresarial, motivada por el excesivo riesgo que comporta el mantener una estructura productiva bajo la presión constante y creciente de todo tipo de costos de forma cíclica geométrica.

Se ha confirmado la tendencia hacia unas tasas de paro creciente que han llegado a alcanzar la cifra oficial de 2.000.000 de parados (¿reales, cuántos?). Situación que parece haber adquirido el status de constante.

Se ha confirmado que la tasa de inflación y el

índice del coste de la vida, así como la tendencia hacia la devaluación de nuestra moneda, continúan por el derrotero acostumbrado y difícilmente corregible.

Se ha confirmado —que a pesar de todos los pesares—, que la masa líquida de capital pasivo (ahorro) —según las cifras—, sigue su tendencia creciente. Lo cual parece demostrar que durante estas décadas ha existido y existe un movimiento generalizado de rentas hacia los sectores sociales mayoritarios.

Se ha confirmado también que la escalada de los precios energéticos, controlados por la OPEP, ha encontrado el límite a sus pretensiones.

Se ha confirmado que el Estado tiende a aumentar por encima de la tasa normal la incidencia del sector público en la economía, a fin de mantener una actividad económica vital y como corrección a la apatía del sector privado.

Se ha confirmado que hemos pasado de un sistema económico de producción, con demanda y pleno empleo, a un sistema económico de consumo restringido y paro.

Se ha confirmado la mayor disponibilidad de tiempo libre llamado «ocio», cuya consecuencia implicará una nueva concepción del hábitat y unos cambios considerables en los circuitos económicos (aumento del sector de servicios).

Lo único que no se ha confirmado durante este periodo de tiempo en las sociedades democráticas occidentales, a cuyo tipo pertenecemos, es hacia donde nos dirigimos, a qué sistema de sociedad deseamos para el

futuro inmediato. Si nos dirigimos hacia una sociedad en la que prime la *libertad*, o si por el contrario nos dirigimos hacia una sociedad en la que prime la *igualdad*.

Esta es una incógnita que permanece abierta a la espera de la decisión de la voluntad mayoritaria del pueblo español.

Sin embargo, a pesar de tantas confirmaciones y no confirmaciones, dado que nos encontramos aquí y ahora y supongo que las estructuras económicas actuales no sufrirán cambios súbitos (aunque siempre son cambiantes), terminaré analizando nuestra estructura social actual, cuya distribución por clases realicé al principio de esta tercera parte del presente estudio.

1. CLASE CONSUMISMA MÍNIMA

a) *Marginados sociales*

Debemos distinguir, en primer lugar, a los marginados como consecuencia de la propia sociedad y a los marginados que se automarginan.

En el primer caso podemos encasillar a toda persona que no cumple las reglas establecidas por la propia sociedad (reglas legales). Es decir, la sociedad empuja a las personas que incumplen las normas de convivencia hacia una situación de la cual es posible salir, mediante la simple aceptación de dichas normas. Podemos considerar en estas condiciones a las personas que delinquen (delincuentes).

En el segundo caso —el de los automarginados—, la situación es diferente, pues no quebrantan ley alguna, sino que se hallan en una situación por ellos elegida

u obligada por una serie de adversidades. La elegida puede incluir a los grupos minoritarios desvinculados de los módulos establecidos, como pueden ser: naturistas, movimientos de los denominados «hippies», etc., etc.; y los obligados por adversidades pueden ser: mendigos, enfermos sin protección familiar ni estatal, etc., etc.

Es evidente que en el primero de los casos la situación económica es totalmente nula, e incluso no disponen de «depósito» dinerario de renta alguna, puesto que están subsistiendo en condiciones mínimas al carecer de libertad.

En el caso de los automarginados obligados por la adversidad, el Estado, organizaciones religiosas y organizaciones civiles ponen a su disposición unos mínimos vitales de subsistencia (dormitorios comunitarios, comedores, ropa, etc., etc.). En cambio, los que eligen la automarginación se encuentran en una situación diferenciada, pues su posición es de ruptura con el sistema actual, aunque se alimentan de él. Es decir, viven de una sociedad a la que se oponen.

b) Obreros en paro (con o sin subsidio)

Como se ha podido observar a través del presente estudio económico durante las diferentes décadas, el factor «paro» no ha empezado a influir de manera significativa en nuestro sistema socio-económico hasta que se ha producido el cambio de sentido de una situación de producción creciente con demanda, a una situación de producción decreciente.

Es evidente que el reparto del trabajo en la presen-

te situación será un factor determinante del equilibrio social, con lo cual las jornadas laborales tenderán a reducirse, el pluriempleo prácticamente desaparecerá y las jubilaciones tenderán a anticiparse.

El «paro» como nuevo factor socio-económico actual tiene tres vertientes: a) los que encuentran nuevo puesto de trabajo. b) los que cobran subsidio del paro y c) los que no encuentran puesto de trabajo y terminan el periodo de subsidio.

En el primer caso a) se reintegran al sistema de rentas normalizado. En el segundo caso b) se encuentran al mínimo de subsistencia, y en el último caso c) pueden estar a la puerta del caso anterior, el de los marginados sociales.

c) *Obreros con salarios por debajo de los mínimos de subsistencia.*

Este es un caso excepcional y restringido, pues es obvio que toda persona que trabaja tiene como mínimo aseguradas sus necesidades vitales, pero puede darse el supuesto de que, debido a situaciones familiares (familia numerosa en la primera fase), le exijan una renta superior a la que normalmente obtiene, con lo cual su estructura económica no abastece sus necesidades.

d) *Pensionistas, jubilados, etc. (con retribuciones por debajo del mínimo de subsistencia).*

De acuerdo con las estadísticas, la longevidad creciente de la raza humana cobra cada día más importancia, y de ella se deriva la familiarmente llamada «tercera edad». Es decir, la humanidad tiende a vivir más tiempo. A esta premisa hay que añadir la nueva

condición laboral de anticipación de las jubilaciones, con lo cual la «tercera edad» tiene, por su cantidad numérica, una fuerte incidencia en la configuración socio-económica actual.

Debemos considerar que una gran mayoría de la denominada «tercera edad» percibe unas retribuciones mínimas con las cuales solamente puede alcanzar la simple subsistencia. Debido a sus mínimas rentas, solamente puede pensar en ir llenando algo el «depósito n.º 1» de necesidades mínimas de subsistencia.

Sin lugar a dudas en un próximo futuro este creciente sector social exigirá nuevas y constantes atenciones por parte del Estado y de la sociedad, si queremos que se cumpla el concepto de justicia igualitaria.

Normalmente las personas insertas en este grupo social con mínimos de subsistencia, ven aumentar su precaria situación económica al crecer la inflación por encima de las mejoras retributivas.

La solución económica para este grupo reside más en una buena estructura familiar (concepto de familia unitaria), a la cual estén vinculados como sujetos activos, que en la percepción pecuniaria que reciban. Desgraciadamente el concepto unitario familiar está en franco deterioro, lo que evidencia una problemática creciente en dicho grupo.

2. CLASE CONSUMISTA MEDIA

a) Trabajadores no cualificados por cuenta ajena.

Incluida en este apartado podemos considerar a toda persona que basa su activo económico en sí mis-

ma, es decir, en sus manos. Es posiblemente esta clase social la mayoritaria y la que más incide sobre un sistema económico. En el transcurso de las décadas estudiadas hemos podido observar como sus rentas han ido aumentando, llenando primero el «depósito n.º 1» de las necesidades, luego el «depósito n.º 2» de los deseos, y finalmente iniciando la acumulación en el «depósito n.º 3» del tesoro.

No obstante para esta clase social el «depósito n.º 2» de los deseos, es el preferido y el más difícil de rebasar, pues la cantidad de los deseos es normalmente superior a los ingresos o rentas percibidas.

La cantidad de líquido dinerario dentro del «depósito n.º 2» de los deseos será mayor o menor, dependiendo de la intensidad y periodicidad de las salidas.

Me refiero a la periodicidad, porque muchas veces se cierra el grifo de salida del «depósito n.º 2» con el fin de acumular un capital (ahorro momentáneo) para satisfacer un deseo importante en un momento dado. Aunque la moderna configuración comercial consumista va eliminando esta tradicional costumbre mediante el sistema de «venta a plazos», con lo que se puede anticipar la materialización de los deseos confiando en futuras rentas (seguridad en el salario), es posible que ante situaciones económicas como la que padecemos (crisis), se vuelva otra vez a la acumulación de dinero en el «depósito n.º 2», como consecuencia de la pérdida de seguridad en el salario futuro. Este es un factor importante a estudiar, pues influye de manera decisiva en la producción y, por lo tanto, en la economía.

Hasta bien entrada la crisis económica actual, la demanda para satisfacer deseos iba normalmente por delante de las rentas percibidas. Es decir, tal como he dejado entrever en el párrafo anterior, una gran mayoría de productos se adquirirían a crédito en espera de cumplir la obligación adquirida con las rentas futuras, *garantizadas por una situación de pleno empleo y con la posibilidad de incrementarlas ante la posibilidad de encontrar un puesto de trabajo mejor retribuido.*

Así pues, ante la actual recesión adquisitiva de productos por inseguridad en las rentas, y ante la nueva circunstancia de que infinidad de deseos ya han sido satisfechos con anterioridad, la demanda ha entrado en una fase de prioridades antepuestas a la adquisición de productos. Ahora los deseos se orientan hacia el consumo de más servicios, con lo cual, en el supuesto de mantenerse el mismo poder adquisitivo, el circuito económico ha cambiado de destino, pues ha pasado de adquirir producción a crédito a adquirir servicios al contado.

Por ejemplo: muchas personas prefieren mantener su automóvil durante un periodo más largo de tiempo del hasta ahora habitual (evitándose la engorrosa letra de cambio de cada fin de mes) a cambio de salir a cenar con la familia el sábado a un restaurante. O bien prefieren conservar su vieja pero aún útil lavadora a cambio de un «carnet de socio» de un club de tenis en el que pueda disfrutar toda la familia.

Este cambio de destino de las rentas —no en sentido total pero si mayoritario— activa una política

económica de contado, pues los servicios tienen una acción económica fluida, al producirse los cobros una vez prestados.

Para esta *clase consumista media* no existe crisis. Lo que si existe es crisis de ciertos deseos en la medida en que no los puede satisfacer en la misma cantidad que lo pueden hacer las clases superiores a ella.

b) *Trabajador no cualificado por cuenta propia.*

Nos hallamos ante una figura de clase consumista media, parecida a la anteriormente comentada respecto al disfrute de la renta, pero debe añadirse una peculiaridad: el miedo. Es decir, tiene miedo a la pobreza porque sabe que su seguridad económica depende exclusivamente de un trabajo no a cambio de un salario, sino a cambio de lo que sepa hacerlo rendir.

Su característica esencial es la «libertad», prefiriendo algunas veces estar por debajo de las rentas salariales normales antes de lo que él muchas veces consideraría alienarse.

Un tipo característico de trabajador por cuenta propia cualificado es el pequeño agricultor que prefiere vivir a su aire autónomo mediante el cultivo de tierras, el cuidado del huerto y el mantenimiento de su variado corral, consiguiendo a cambio una economía tradicional y cerrada. Evidentemente, llega a la sociedad de consumo, pero bajo un estricto control de su renta, dada la inseguridad en la cantidad de rentas de que puede disponer.

Este tipo de clase social es normalmente la que alimentaba la demanda de servicios de las zonas industria-

les antes del cambio de signo económico producido a partir del año 1973. La persona que tenía más decisión o necesidad se trasladaba de lugar a fin de mejorar sus rentas (el tipo anteriormente comentado, el de trabajador por cuenta ajena no cualificado, fue el característico de la emigración). Estos cambios de zonas de residencias actualmente no se producen (por falta de demanda de mano de obra) pero, si se producen, son en sentido contrario. Es decir, son cambios hacia su origen inicial (¿retorno de la ciudad al campo?).

En este apartado de las personas no cualificadas que trabajan por su cuenta, también podría incluirse a todas aquellas personas que se dedican a regentar pequeños comercios, simples servicios, etc., etc., en los que prevalece también la libertad y la posibilidad de equiparar sus rentas a las de la persona que trabaja por cuenta ajena, aunque sea a costa de jornadas laborales más largas o de trabajos menos selectivos.

En cuanto a su situación de crisis, está en la misma situación que el caso anterior. Es decir, su crisis es de deseos comparativos.

c) Jubilados y pensionistas bien remunerados.

A diferencia de sus homólogos mínimos consumistas, reciben rentas suficientes para satisfacer sus necesidades mínimas de subsistencia y buena parte de los deseos.

Cada vez es más frecuente encontrarse con personas pertenecientes a la llamada «tercera edad» que disponen de mayor seguridad económica. Normalmente dicha condición es fruto de una mayor y equitativa re-

tribución en las jubilaciones de las personas que han prestado sus servicios en empresas del sector privado de las llamadas «privilegiadas» (multinacionales, monopolísticas...) o en las empresas del sector público.

A pesar de todo, el aumento de la tasa de inflación puede mermar el poder adquisitivo de sus rentas en el caso de conseguir vivir muchos años, pues difícilmente los aumentos percibidos serán iguales a la pérdida del valor real de sus rentas.

d) *Rentistas.*

Por rentistas se entiende a toda persona que disfruta de una renta capaz de permitirle una forma de vida sin necesidad de trabajar.

En dicha clase podríamos incluir a las personas que, mediante el pago de cuotas suficientes de determinados tipos de seguros, obtienen una cantidad de rentas en forma continuada a partir de cierta edad y de forma vitalicia. Pero lo más frecuente para conseguir ser rentistas, es la acumulación de riqueza por el propio rentista o por sus antecesores que le permita, a partir de un momento determinado, vivir de las rentas de sus riquezas, es decir, vivir de las rentas del capital.

Los peligros de la pérdida de la renta consisten en que, en un momento dado, sus riquezas no tengan ningún valor (caso bastante improbable) o que la peligrosa inflación vaya deteriorando sus rentas de forma continuada (caso probable).

Así pues, la tasa de inflación y su periodo de crecimiento progresivo determinará, de acuerdo con la cantidad de renta fija y el tiempo de existencia física de

una persona, si dicha renta le permitirá vivir con el mismo nivel de vida con que se inició como rentista.

Por ejemplo: si una persona rentista dispone de una renta fija de 200.000 pesetas al mes en este año 1982 y tiene 60 años de edad, en el supuesto de prever su existencia hasta los 90 años (hecho posible y probable), transcurrirán 30 años, con lo cual y basándonos sobre una tasa de inflación media del 15% se habrán producido seis ciclos de cinco años (recordemos que cada cinco años al 15% crece cualquier cantidad de forma geométrica), con el siguiente resultado:

Año 1980	200.000 pesetas de renta
1er. ciclo año 1985	400.000 pesetas de renta
2º ciclo año 1990	800.000 pesetas de renta
3er. ciclo año 1995	1.600.000 pesetas de renta
4º ciclo año 2000	3.200.000 pesetas de renta
5º ciclo año 2005	6.400.000 pesetas de renta
6º ciclo año 2010	12.800.000 pesetas de renta

Es obvio que si el rentista en cuestión tuviese la suerte de vivir hasta sus 90 años, también tendría la desgracia de ver como su holgada renta fija de 200.000 pesetas al mes del año 1980 solamente le permitiría adquirir el 1,6% de lo que con su renta del año 1980 podía adquirir. Por consiguiente, habría pasado en el transcurso del tiempo de forma paulatina de pertenecer a la *clase media consumista* a la *mínima consumista*, en el supuesto de que alguien no le echase una mano, pues dentro de la *clase mínima consumista* estaría en la de «marginados sociales» en la más completa indigencia.

3. CLASE CONSUMISTA ALTA

Una expresión relativa al disfrute de las riquezas o rentas a nivel norteamericano dice: «la relación 80/20, es decir un 20% de la población disfruta del 80% de la renta nacional y en consecuencia el 80% de la población solamente disfruta del 20% de la renta nacional. Con bastante seguridad dicha relación puede aplicarse también al resto de países consumistas e industrializados.

Debe tenerse en cuenta que a partir del momento en que una persona logra llenar el «depósito n.º 1» de las necesidades mínimas de subsistencia, cada litro o fracción de líquido dinerario que logra decantar hacia el «depósito n.º 2» de los deseos no indica solamente una cantidad determinada, sino que indica un poder económico muy superior al número específico trasvasado. Por ejemplo, si una determinada persona dispone de una renta de 550.000 pesetas anuales y sus necesidades mínimas de subsistencia (salida depósito n.º 1) son de 500.000 pesetas, obviamente se irán hacia el «depósito n.º 2» de los deseos las 50.000 pesetas que le restan. Bien, si otra persona dispone de unas rentas por valor de 600.000 pesetas anuales, y sus necesidades mínimas de subsistencia quedan satisfechas con igual cantidad que la otra persona, es decir, 500.000 pesetas, tendremos que la diferencia hacia el «depósito n.º 2» de los deseos será de 100.000 pesetas. O sea, con un ingreso de solamente un 10% más de renta, dispondrá de una cantidad doble para el disfrute de sus deseos.

Después de este preámbulo ilustrativo pasemos a

analizar la mencionada *clase alta consumista*.

a) *Trabajador cualificado por cuenta ajena*.

Puede considerarse inserta en dicha clasificación, a toda persona que trabaja por cuenta ajena y que recibe a cambio una renta que le permite llenar con facilidad los tres depósitos de líquido dinerario.

Es un grupo muy heterogéneo y minoritario —recordemos la teoría del 80/20—, pudiendo abarcar desde un oficial de primera, un técnico, un administrador, un alto directivo o un gerente, hasta el presidente de Gobierno. Todos son trabajadores por cuenta ajena y disfrutan de altas rentas y, en consecuencia, de un alto nivel de consumo.

Es evidente que en la coyuntura económica actual de crisis también están expuestos al fatídico espectro del «paro», pues depende del mercado de demanda, con lo que tienen la posibilidad de descender del estrato social en el supuesto de encontrarse en dicha situación. Pero mientras mantengan su posición de empleo, es evidente que es una de las clases más privilegiadas, pues su activo es la propia persona y permanece indestructible ante cualquier adversidad sopeña de ser física. Debido a su preparación y cultura, están en condiciones óptimas de ir escalando mejores posiciones económicas en la medida de sus aptitudes y objetivos.

De acuerdo con sus rentas son sin lugar a dudas la clase social que adquiere o satisface más deseos, pero en economía esta condición tiene una importancia relativa, pues en cifras absolutas es lo mismo que veinte consuman como ochenta que ochenta consuman como

veinte, pues en nuestro sistema económico lo que importa es consumir y lo que conviene es que los ochenta consumidores, menos privilegiados en cuanto a la obtención de rentas, disfruten de unas rentas que sean superiores a sus necesidades mínimas de subsistencia.

¿De qué manera afecta la actual crisis económica a este grupo social? Es evidente que mientras desempeñen un trabajo podrán escuchar comentarios o leer artículos sobre la crisis económica y sus consecuencias en el mundo del área occidental, pero en su empresa económica (refiriéndome a su familia) económicamente no saben lo que es crisis, porque las rentas se llegan a ella con regular metodismo.

b) *Trabajador cualificado por cuenta propia.*

Nos encontramos ante el tipo de clase social que más incidencia tiene en la marcha económica de una sociedad como la nuestra. En dicha clasificación podemos incluir desde el agricultor propietario de un predio rentable, hasta el ganadero, el comerciante, el industrial, el profesional, etc., etc.

Este grupo se caracteriza por su heterogeneidad, pero cabe diferenciar en él dos tipos relevantes, que son: la persona que para realizar su tarea precisa del trabajo de las demás, a las que remunera con unas rentas en forma de salarios (recordemos la factoría de aspiradores), y la persona que se basta a sí misma para realizar el trabajo, siendo opcional el tener asalariados o no (ingeniero, abogado, médico, corredor de comercio, etc., etc.).

Precisamente es importante hacer esta distinción

porque sobre los primeros incide negativamente la actual coyuntura económica de crisis, en cambio, sobre la segunda, dicha coyuntura de crisis normalmente incide de forma positiva.

A fin de precisar un poco más este concepto sobre las personas que tienen o no a otras personas a su cargo, ampliaré un poco la explicación sobre el tema.

a) *Persona que trabaja por su cuenta y precisa de personas asalariadas.* Este tipo de persona está inmersa en la espiral de la subida actual de los costes. Por consiguiente debe preocuparse de obtener rentabilidad de sus acciones económicas, tanto para él como para los que están bajo su responsabilidad. Cabe remarcar que la mayoría de las personas con condición de asalariadas en nuestro país pertenecen al sector de la pequeña y mediana empresa (el cual va dirigido por el tipo de persona que estamos analizando), cuya paralización *activa* proporciona el principal contingente de parados.

Hasta el año 1973 los costes eran importantes pero no alarmantes pues, de acuerdo con los comentarios socio-económicos referidos a las anteriores décadas, ya pudimos observar que los beneficios de las personas que trabajaban por su cuenta cubrían con creces cualquier eventualidad, y además la demanda de «mano de obra» constante y creciente regulaba la necesidad empresarial de tener más o menos obreros. Es decir, si una empresa precisaba de más «mano de obra» sólo requería aumentar la oferta salarial por encima de la media u ofrecer mejores condiciones laborales. Y si precisaba reducir su plantilla, con el sólo hecho de congelar

los salarios la propia demanda se la reducía.

A partir del cambio de signo económico del tan repetido año 1973, que conllevó una carga salarial en crecimiento y una reducción en la demanda de la mayoría de productos, una gran mayoría de empresas han quedado hipotecadas por la propia carga laboral (amén de otras muchas).

Ahora y siempre la rentabilidad de una empresa es de todo punto imprescindible, pues de lo contrario, de no ser competitiva, no podría existir. Debe tenerse en cuenta que sólo levantar una puerta de un comercio por la mañana, encender una caldera de vapor, poner en funcionamiento una cadena de montaje o abrir una oficina de servicios a las ocho de la mañana, hoy vale un potosí. Los gastos plasmados en los recibos de energía eléctrica, del teléfono, de las primas de seguros, los impuestos, los salarios con su renombrada y compleja Seguridad Social, las materias primas, el mantenimiento y un sinfín de cosas más ponen en peligro cualquier tipo de empresa que no se adapte al momento actual.

Uno de los motivos del creciente paro actual es que muchas pequeñas y medianas empresas no restituyen ningún puesto de trabajo, pues un puesto de trabajo puede representar económicamente una carga tan pesada para ellas que implique que su ejercicio sea positivo o negativo. Además, si tienen una baja laboral debida a una mejor oferta salarial (caso bastante improbable), o por jubilación, o por enfermedad o invalidez, normalmente tampoco la restituyen, pues se tiende a pasar como se pueda, bien mediante la modernización del sis-

tema productivo o limitándose a producir menos (a pesar de tener demanda), pues consideran que las cargas en general, y la laboral en particular, son una hipoteca peligrosa.

La posición de primacía socio-económica que tuvo el empresario durante las décadas anteriores a la crisis actual respecto a las personas asalariadas, en muchos casos ha quedado superada por el propio asalariado, pues al recibir un salario obtiene una seguridad económica que el empresario no tiene, como consecuencia del endeudamiento originado para poder satisfacer tales salarios.

Ante tal cúmulo de perspectivas de carácter negativo, la actividad empresarial privada se halla en uno de sus momentos más bajos. Esta circunstancia se debe a la falta de ilusión anteriormente comentada, así como al cambio vocacional con orientación hacia otros objetivos menos ambiciosos mediante la adaptación a la nueva filosofía de la vida; es decir, la primacía reside, en el «consumismo» en «satisfacer deseos» y, sobre todo, en tener tiempo para ello (ocio).

Obviamente, es razonable imaginar que el tipo de personas analizado tenderá a descender hacia una clase consumista inferior.

b) *Persona que trabaja por su cuenta y que se basta a sí misma (opcionalmente pueden tener asalariados)*

Este tipo de persona ha encontrado normalmente una coyuntura favorable —económicamente hablando— a partir precisamente del año 1973. La causa de tan extraño fenómeno ha sido que el volumen dinerario

operacional ha sufrido un aumento considerable motivado por los ya mencionados ciclos periódicos en progresión geométrica. Es decir, cualquier cosa en producción o servicios vale, cada día que pasa, mucho más que ayer, pues su valor monetario se va multiplicando sobre su propia base.

Recuerdo que una de las primeras premisas en el arte de comerciar, la aprendí hace muchos años de mi padre. Su indicación fue la siguiente: «para poder obtener un beneficio de una peseta sobre algo, este algo debe de tener como mínimo el valor de una peseta». Es decir, es imposible ganar una peseta por kilo sobre una mercadería cuya cotización en el mercado sea inferior a la unidad de peseta, pues ni en el supuesto de que la mercadería no tuviese ningún valor de compra (regalada, heredada, encontrada, etc., etc.) podría conseguirse el beneficio pretendido. En cambio, si el precio por kilo de una mercadería tiene un valor de 10 pesetas, ofrece la posibilidad de obtener el beneficio de una peseta por kilo, mediante el 10% de incremento de su valor.

Esta simple teoría puede aplicarse a cualquier producto o servicio respecto a su valor de base, en la medida en que podrá obtenerse o podrá tenerse la posibilidad de obtener mayores beneficios, cuanto mayores sean las bases.

Así pues, el tipo de clase social que analizamos, que está mayoritariamente compuesta por profesionales o similares, ha visto como normalmente han subido sus rentas al incrementarse las bases del conjunto de las

rentas de la mayoría social. Por ejemplo, un abogado que ejerciese en la década de los 40, difícilmente podría obtener rentas elevadas, puesto que el tráfico intrínseco de su profesión estaba casi paralizado y las rentas base eran mínimas. En cambio ahora, el tráfico sectorial es creciente y por consiguiente sus posibilidades de obtener renta son fácilmente alcanzables.

Si descendemos a puntos comparativos de profesiones más populares, como por ejemplo el zapatero o el barbero, podemos darnos cuenta —siempre que quieran trabajar— que actualmente sus rentas son superiores a antaño, con lo cual se confirma que al aumentar el valor cuantitativo monetario de las bases económicas, las acciones personales pueden obtener mejor rentabilidad.

Ante esta circunstancia, motivada en gran manera por la inflación, es obvio imaginar que esta clase social tiende a mejorar su nivel socio-económico, siendo la crisis económica actual normalmente una circunstancia ajena.

c) *Rentistas de alto nivel.*

Nos encontramos en la última distinción de este grupo. Por rentista se entiende a toda persona que obtiene sus rentas por mediación de su capital (entendiendo por capital bienes y dinero).

Hemos podido observar algunos comentarios sobre dicho tipo social en el transcurso del presente trabajo. Cómo ha conseguido el rentista la posición de un capital considerable es una cuestión derivada de su momento y de su circunstancia. Puede haberlo obtenido

por mediación de una herencia, por haber dedicado parte de su vida activa a actividades económicas con éxito que le hayan permitido acumular una enorme masa de capital, puede haberlo conseguido por azar (juego, lotería, quinielas...), puede haberlo obtenido de forma ilícita no descubierta, por consiguiente no penalizada, puede haber recibido una donación o incluso haber hallado un valioso tesoro.

Es evidente que la situación inflacionista va erosionando el valor absoluto de las rentas de su capital pero, de acuerdo con el ejemplo de progresión geométrica del juego de ajedrez, su nivel de renta está situado en un estrato muy superior, con lo cual a pesar de descender su valor absoluto, la limitación de su propia existencia física en el tiempo impide que las crisis económicas le afecten. Solamente podría quedar afectado en el supuesto de que fuese el último rentista de tipo hereditario, que después de varias generaciones hubiese llegado a agotar su ventaja geométrica, con lo cual es evidente que descendería de clase social.

4. CLASE CONSUMISTA SUPERIOR

Su propia denominación indica que nos encontramos ante una clase social que no tiene límite, de tipo económico, pues sus rentas son tan elevadas que le exime de toda preocupación de este tipo.

Nos hallamos ante un tipo social muy reducido, que disfruta de unos privilegios derivados de las grandes fortunas amasadas a través de la historia y en gran medida a partir de la Revolución Industrial. Debido a

sus características es un grupo muy cerrado, pero a partir de la entrada en vigor de la nueva época de «sociedad de consumo», es posible que personajes del arte, del deporte, etc., puedan conseguir introducirse en él.

Dejando de lado los comentarios sobre los pocos y poderosos poseedores de las grandes fortunas tradicionales, es evidente que la «sociedad de consumo» ha permitido ofrecer una oportunidad a título individual a personas que por sus actitudes diferenciadas han conseguido amasar fortunas de miles de millones de pesetas en un corto periodo de tiempo. Con lo cual sus deseos no tienen ningún límite, pues imaginémosnos un capital de 1.000 millones de pesetas, que a una tasa de interés del 15% produce una renta de 150 millones anuales, es decir, tres millones semanales.

Sin embargo, debemos considerar que en los circuitos de la economía toda acción produce una reacción, y de la misma manera que la venta de pan diario cumple la función de alimentar a la población y al mismo tiempo la de dar vida a unos circuitos de producción (siembra, cosecha, molienda, panadería, venta), la operación de compra-venta de un abrigo de visón, a pesar de cumplir una función que satisface un deseo de lujo (puesto que la finalidad práctica de proteger del frío también se cumpliría con un abrigo de un valor cien veces inferior), pone en circulación una masa dineraria de forma multiplicadora que produce rentas para quienes hayan invertido en los circuitos económicos (caza, cría de animales, curtido, peletería) tan necesarias para el funcionamiento de una economía de libre

mercado como las producidas por la venta de pan.

¿QUE TIPO DE CRISIS PADECEMOS?

Mediante un trabajo simple y desde una perspectiva práctica, e intentado analizar en esta tercera parte del libro la evolución socio-económica de nuestro país desde el año 1940 hasta nuestros días. No sé si lo he conseguido, ni en que grado. Si parcial, total o en absoluto. Pero de lo que sí estoy convencido, es de que estamos totalmente de acuerdo en que la realidad nos indica inequívocamente que padecemos un tipo de crisis y que desde hace nueve años intenta modificar nuestras estructuras socio-económicas.

Para poder diagnosticar acertadamente, la cuestión estriba en saber de qué tipo de crisis se trata. ¿Se trata de la tan renombrada crisis económica?

A través del análisis de las diferentes clases sociales, hemos podido observar que si bien la clase *mínima consumista* y parte de la clase *consumista alta* están afectadas por la «crisis económica», dichas clases a pesar de que son significativas no representan a la mayoría de la población. Además, si tenemos en cuenta que la cantidad de capital pasivo va creciendo, es decir, las rentas totales se acumulan, es obvio deducir que

alguien genera riqueza monetaria. ¿Es este alguien la propia inflación, motivada por el aumento del coste de la vida y la devaluación constante de nuestra moneda? ¿Es la comentada expansión múltiple? ¿O es la máquina de hacer dinero que tiene el Estado y que utiliza con la intención de corregir el déficit?

Sin embargo bajo el punto de vista egoísta que tanto caracteriza a los humanos, podríamos diagnosticar lo siguiente: la crisis económica solamente existe para quien la padece, y la padece quien carece de lo necesario vital así como también quien padece carencias en la satisfacción de sus deseos. Es evidente que para ambos (el que padece necesidades vitales y el que padece carencia de satisfacción de deseos) se trata de una crisis de signo económico pero, indudablemente, de distinto grado. Bajo este punto de vista podemos decir que hay crisis económica, pero también podemos decir que siempre la ha habido, pues difícilmente podrá evitarse que exista un mínimo de personas que carezcan de lo esencial, y una mayoría de personas que dispongan de más deseos que rentas.

La actual crisis económica que padecemos no es propiamente una crisis económica generalizada, como lo fueran las crisis económicas anteriores del sistema capitalista, sino que nos encontramos ante una crisis de estructura del sistema. Una crisis motivada por la propia naturaleza del sistema *consumista* y por la gran evolución del sistema *productivo*. Es decir, por un lado tenemos unas necesidades de deseos sin límite capaces de absorber todas las rentas por elevadas que sean (exclu-

yendo la *clase consumista superior*) y, por otro lado, la tecnología introducida en los medios productivos motiva que la relación trabajo-producción descienda continuamente.

El concepto de que la *sociedad de consumo* absorbe las rentas, es claro. En cambio no lo es tanto el de la *tecnología introducida en los medios productivos*, pues parece que tendría que proporcionar productos a precios más competitivos, con lo cual las rentas podrían aumentar su capacidad adquisitiva.

El sector privado, como «motor» que impulsa la producción en una sociedad de tipo como la nuestra, se esfuerza en producir y en obtener rentabilidad de dicha producción como objetivo primordial. Pero, tal como hemos podido observar en la parte dedicada al sector privado (empresarios), la escalada en los costos le impide mantenerse dentro de un estado de rentabilidad o beneficios. En consecuencia, acude a la tecnología como si fuese la tabla de salvación que le permita disminuir mano de obra, energía, inmovilizado material, capital circulante, etc., etc. O sea, intenta reducir todas las *partidas que gravan la producción sin perder o incluso, si es viable, aumentar su capacidad productiva*. En el caso de que no logre dicho intento en la reducción de costos, queda en inferioridad respecto al que lo consigue y pierde su razón de existir. Por lo tanto, desaparece y con él desaparecen los puestos de trabajo (paro) y toda actividad económica.

La cuestión reside en que decrecen los puestos de trabajo y crece la capacidad productiva, con lo cual la

desocupación provoca menor capacidad adquisitiva al reducir las rentas (salarios) y la capacidad productiva se emplea con una tasa decreciente.

Así pues, debido a la menor demanda originada por la situación de 2.000.000 de personas en situación de rentas mínimas de subsistencia, la producción decrece a pesar de su capacidad productiva.

Como agravante al sistema productivo tenemos el cambio sufrido en los deseos de la mayoría de la sociedad, al orientarse hacia el sector terciario de los servicios. Es decir, la tendencia consumista actual de la sociedad se encamina hacia los servicios y no hacia los bienes.

Parece ser, pues, que, como medida correctora del creciente paro, el sector «servicios» podría absorber mano de obra para satisfacer la demanda motivada por la nueva corriente y posibilitada por el tiempo libre. Si bien parece que dicho razonamiento tiene lógica deductiva, sobre todo ante la imposibilidad de tecnificar el sector de los «servicios», de momento parece, a la vista de la situación actual, que difícilmente podrá absorber tanta cantidad de parados como existe actualmente.

Mientras, las grandes empresas «multinacionales», «monopolistas», «privilegiadas» o «protegidas» siguen reduciendo costos por todos los medios a fin de obtener una mayor rentabilidad. Estamos entrando en la época de los «robots» (Japón a la cabeza) y se continuará eliminando mano de obra (en gran manera de líneas de montaje en cadena). La cibernética, con sus grandes avances, ha conseguido milagros en competi-

vidad mediante los «circuitos integrados» y los todopoderosos «chips» de silicio que hacen posible el microprocesador.

La pregunta surge otra vez en tono inquisitivo. ¿Qué tipo de crisis padecemos?

Pues ante un paro alarmante, un descenso en la producción de bienes y una psicosis de miedo al futuro, la ciencia avanza, la sociedad aumenta su nivel de culturización, la persona dispone de más tiempo libre y puede alcanzar deseos de toda índole, como el de desayunar en Londres, almorzar en Nueva York y cenar en Tokio en un mismo día, con la sola condición de que se lo permita su renta.

¿Podríamos decir que nos encontramos ante una crisis de deseos?

La escala de valores de deseos es evidentemente diferente en cada individuo, de acuerdo con su condición social. Es decir el objetivo de una persona perteneciente a la *clase mínima consumista* consistirá en asegurarse las necesidades mínimas de subsistencia que, en el supuesto de no conseguir, le ocasionará una verdadera crisis económica, estando los deseos vetados para ella. En cambio, una persona que pertenezca a la *clase media consumista*, puede padecer *crisis de deseos* pues sus necesidades mínimas de subsistencia están aseguradas hasta un límite razonable. Sus deseos estarán enmarcados dentro de su condición social, como por ejemplo, el conseguir un nuevo modelo de automóvil, unas vacaciones en el mar o en la montaña, procurar una mejor educación para sus hijos, ... pero no creo

que pueda ocurrírsele el deseo de adquirir un yate de recreo y dar la vuelta alrededor del mundo con él. Por lo que respecta a una persona de *clase alta consumista*, es evidente que pondrá su objetivo en unos deseos más elevados, padeciendo verdadera *crisis de deseos* en el supuesto de no poder satisfacerlos con facilidad. Y, por último la persona que pertenece a la *clase consumista superior*, no hace falta decirlo, sus deseos son simples órdenes dirigidas al mercado ofertante de bienes y servicios que está presto a servirle fielmente.

Los deseos humanos van creciendo normalmente de acuerdo con las rentas y dentro de un sistema comparado. Es decir, si el vecino dispone de un piso más confortable se tenderá a igualar dicha confortabilidad, si el amigo disfruta de tal categoría de automóvil, se procurará no ser menos que él y así en cada uno de los puntos comparativos económicos.

Uno de los problemas de la sociedad de consumo reside en cómo la mayoría puede conseguir satisfacer el máximo de deseos, sin desequilibrar la relación entre los que disponen de mayores o menores rentas. La palabra igualdad parece incidir en esta cuestión, pero es evidente que la igualdad económica nunca podrá existir en un sistema de libertad, puesto que de conseguirse se tendría que perder dicha libertad y todo lo que conlleva. Y además, estoy convencido de ello, un pueblo sin libertad no precisa igualdad, por la simple razón de que no existe como pueblo.

CUARTA PARTE
EL CAMBIO

«La asociación de la pobreza con el progreso es el gran enigma de nuestros tiempos, es el hecho central del que provienen las dificultades económicas, sociales y políticas que tienen perplejo al mundo, contra las cuales luchan en vano el arte de gobernar, la filantropía y la enseñanza. Es el enigma que la esfinge del Destino plantea a nuestra civilización, y no contestarlo es ser destruido».

HENRY GEORGE
(Progreso y Miseria)

DEL AÑO 1982 AL...?

¿Qué nos depara el futuro?

¿Cuál será el cambio?

¿En qué sentido y con qué intensidad?

Ante nosotros tenemos un reto que debemos aceptar con decisión, sabedores como somos de nuestros múltiples defectos y de nuestras muchas cualidades. Esta combinación de defectos y cualidades inherentes en el hombre, también está presente en la economía por lo que sus contradicciones no deben extrañarnos. Bien puede suceder que la lógica matemática y su aplicación en el campo socio-económico contengan fallos y lagunas.

Toda programación y planificación de una economía o sistema económico se basa en una serie de factores de naturaleza constantemente variable, por lo que difícilmente se podrán conseguir unos resultados ajustados a dicha programación y planificación, al ser el futuro un factor imprevisible.

Durante el desarrollo del presente trabajo hemos podido observar que la evolución de una sociedad, en sentido socio-económico, ha dependido en gran medida de acontecimientos fortuitos ajenos a la voluntad de las

personas. Por ejemplo, la evolución hacia un tipo de sociedad industrializada y consumista ha sido posible gracias a una energía barata y fácil durante un largo periodo de tiempo en forma de «maná». El petróleo.

NUEVO «MANÁ»: EL CAPITAL

En los presentes comentarios sobre economía práctica hemos hecho diferentes observaciones sobre el capital, pero hace falta incidir un poco más en él, por haberse convertido en el nuevo maná que alimenta los fallos o lagunas que pueda contener la estructura socio-económica de nuestros días.

El capital, entendido como masa dineraria o bienes transformables fácilmente en dinero, ha sido uno de los elementos que ha seguido un orden de crecimiento geométrico, con lo cual se ha producido la mayor «tarta» jamás imaginada (tarta en sentido de pastel, de maná, de la que es posible alimentarnos). Respecto a cómo se ha constituido tan gran cantidad de masa dineraria, es obvio imaginar que ha sido posible gracias a las rentas de la tierra, del trabajo y del interés del propio capital.

Hemos repetido diversas veces que el capital como cuerpo físico no tiene vida, pero que es vivo y que circula con la siguiente condición: la de usarlo. Pero tal condición de uso no depende de nuestra elección, pues la actual configuración socio-económica motiva que el capital sea tan necesario como lo es el oxígeno para

nuestra existencia.

Sin capital, es decir, sin este oxígeno económico, la sociedad tal como está configurada no podría existir. Sin capital, el cambio sería total y absoluto, pues la tabla de valores económicos sería totalmente distinta. Por consiguiente, ante la resistencia que nos caracteriza frente a cualquier cambio brusco, el capital será el «maná» que nos alimentará hasta que se encuentre una solución viable que permita un nuevo sistema económico o hasta que se subsanen las deficiencias del que tenemos.

El peligro reside en la espera, pues en caso de ser demasiado larga podríamos comernos todo el «pastel» como alimento sustitutivo de las rentas no producidas, provocando una ruptura en el sistema que ocasionaría el cierre de un ciclo económico de nuestra historia y se abriría otro. Quiero señalar que, a pesar de todo, la humanidad subsistiría.

EL DESCENSO DE LAS RENTAS BASE EN RELACION A LA PRODUCTIVIDAD Y A LOS DESEOS

En la controversia entre los economistas John Kenneth Galbraith y Milton Freidman, Galbraith analiza la tesis de Freidman y dice: «Si esta tesis fuera cierta, significaría que actualmente los ricos no trabajan a fondo porque no ganan suficiente y que los pobres trabajan demasiado poco porque ganan demasiado. Algo grotesco».

Si por «ricos» se entiende a toda persona física o jurídica que disponga de empresas —en gran medida pequeñas y medianas—, debe decirse que tal deducción —«no trabajan a fondo porque no ganan suficiente»— no es cierta. Pues precisamente la persona que trabaja por su cuenta y riesgo, pocas veces consigue alcanzar los beneficios de acuerdo con sus ambiciones. Siendo lo más normal conseguir una renta que justifique su esfuerzo y que le permita elevar su estrato social.

En cuanto a que «los pobres trabajan demasiado poco porque ganan demasiado», supongo que la expresión «pobres» se refiere a los asalariados. Expresión que, del mismo modo que la de «ricos», no concuerda

con el mundo económico de nuestro sistema actual, pues actualmente tanto la persona que trabaja por su cuenta (empresario, o empresario autónomo) como la persona que trabaja por cuenta ajena (asalariada), pueden pertenecer a distinta clase social, según sean sus rentas, pero el ascenso o descenso entre las distintas clases es condición de ambas, y ganar más es una de las formas de ascender.

Es evidente que los sectores productivos han sufrido una evolución más que considerable a partir de la II Guerra Mundial. Lo que importa no es el número de horas trabajadas sino la producción conseguida en una hora de trabajo. Es decir, la productividad. Dicha condición es aceptada tanto por la parte de la empresa como por la del trabajo. O sea, la relación trabajo-producción tiende, por un lado, a aumentar la productividad en la consecución de bienes manufacturados y, por otro lado, hacia la mejora en la rentabilidad del tiempo de trabajo empleado.

Ambas partes consiguen más productividad en sus acciones, pues la propia consecución productiva motiva el anteriormente comentado proceso de tecnificación a fin de reducir costes, y las continuadas reivindicaciones salariales a fin de conseguir más productividad en su contraprestación personal.

Como consecuencia de estas tendencias comentadas, se produce un descenso de las rentas base en todos los sectores. Se puede afirmar que, en pleno año 1982, el sector privado va perdiendo nivel productivo al no usar su plena capacidad, por lo que el empresario ve re-

ducidos sus beneficios, a pesar del aumento de productividad, y la persona asalariada ve reducidas sus rentas, a pesar de las mejoras conseguidas, como resultado de unas jornadas laborales cortas, y eso sin contar el riesgo del paro.

Es evidente que esta situación está generalizada, pero no es general. Existen empresas que siguen obteniendo buenos beneficios y personas asalariadas con voluntad y responsabilidad en sus acciones que consiguen buenas rentas.

Sin embargo, el gran problema reside en el descenso de las rentas base, tanto en la producción como en el trabajo, en relación con los deseos. Uno de los muchos motivos es la cantidad de tiempo libre disponible por persona activa, pues de las 8.760 horas existentes en un año solamente se emplean laboralmente unas 1.700. Es decir, el tiempo medio empleado semanalmente en trabajar a cambio de una contraprestación salarial es de 33 horas, de las 168 que tiene la semana. Y, por lo que hace referencia a las personas que trabajan por su cuenta, es posible que sus horas de dedicación al trabajo sobrepasen las 33 horas semanales, pero sin duda alguna también descienden.

Ante tal descenso en el tiempo obligado de trabajo, la sociedad dispone de una cantidad de tiempo libre que por tendencia natural tiene que emplear consumiendo deseos. La «sociedad del ocio» parece ser que va asentándose en la nueva concepción socio-económica como una constante, lo que provoca un ajuste de las rentas hacia los deseos de una forma creciente y

alarmante, al estar las rentas congeladas y los deseos comparativos en crecimiento.

EL MERCADO SUMERGIDO

Dentro de este contexto de desequilibrio económico, una cantidad de empresarios y de obreros buscan una solución a sus problemas de pocos beneficios o ningún beneficio unos, y una renta que les permita satisfacer el mínimo de subsistencia y algún que otro deseo, los otros.

Me refiero al denominado «mercado sumergido» que, como la propia palabra indica, quiere decir que no se ve. Dicho sistema de mercado está compuesto por actividades productivas fuera del marco legal establecido. Es decir, quien se dedica a dicha actividad, no paga impuestos, no contrata personal oficialmente —por consiguiente no paga seguridad social—, no hace publicidad de sus productos, etc., etc.

Este tipo de mercado, a todas luces ilegal tanto bajo el aspecto de infringir la ley como bajo el aspecto de hacer una competencia desleal a quienes están trabajando de acuerdo con la ley, tiene como objetivo producir rentas para personas que trabajan por su cuenta y para personas que trabajan por cuenta ajena, pues por mediación de su ilegalidad consiguen unos ser competitivos y los otros aumentar sus rentas o conseguir alguna

renta.

¿Cómo y por qué ha surgido dicha modalidad?

Se debe reconocer que la iniciativa del hombre-económico se dirige siempre hacia la búsqueda de la forma de salirse del círculo de presión que se ejerce sobre él, tanto si la presión proviene del Estado, como de la sociedad en general. Por lo tanto, y teniendo en cuenta la fuerte incidencia de los costos dentro del marco económico legal, es posible que evitando el control de dicha legalidad pueda producir a precios más competitivos y subsistir. En realidad puede entenderse como un último intento de mantenerse activo, o también como un acto de rebeldía al no querer hipotecarse a unas condiciones obligatorias, como pueden ser el disponer de activos muebles o inmuebles o de personal contratado.

Por lo que se refiere a las personas que trabajan por cuenta ajena y que disfrutan de un puesto de trabajo bien remunerado, también éstas ven en la modalidad sumergida la posibilidad de disponer de unas rentas adicionales, que pueden obtener fácilmente gracias a su jornada reducida que les deja un cierto margen de tiempo libre y que no emplean en «ocio», sino en conseguir mayor capacidad adquisitiva para los deseos. Y no olvidemos el servicio que presta dicha modalidad de «mercado sumergido» a aquellas personas que no disponen de ninguna renta asegurada (sin trabajo, sin subsidio de paro), pues es la única fuente de ingresos de que disponen y, resulta obvio, no pueden dedicarse a analizar su procedencia.

¿Está permitido el «mercado sumergido»? Evidentemente podemos responder con un no categórico, pues dicha actividad no está en absoluto dentro del ámbito legal. Pero de la misma manera que durante la década de los años 40 existió el «mercado negro», que a pesar de ser ilegal gozaba del reconocimiento tácito de la mayoría social, ahora, después de transcurrido más de 40 años, surge esta modalidad de «mercado sumergido» totalmente fuera de la ley, pero también con el consenso de la mayoría social.

Sin duda, del mismo modo que en los recordados tiempos del «estraperlo» de los años de la post-guerra, en que el «mercado negro» sirvió —a pesar de ser ilegal— para poder alimentar a numerosísimas personas en las ciudades e incrementar muchas rentas, en los actuales momentos de recesión económica añadir un movimiento económico subterráneo de forma ilegal produce un efecto multiplicador económico que beneficia al consumo añadiendo unas rentas a las rentas legales, beneficiando al conjunto de la economía en general.

Es cierto que todo infractor en caso de ser descubierto por la ley resulta condenado a una pena normalmente pecuniaria, pero la mayoría no es penada por la sencilla razón de que representa un elevado porcentaje de la población total. Delinque el empresario que contrata mano de obra que percibe seguro de desempleo, mano de obra en régimen de pluriempleo no declarado y mano de obra de libre contratación, así como delinquen estas personas que permiten ser contratadas a cambio de percibir unas rentas. Delinquen al no pagar

unos impuestos específicos unos y otros, así como también delinquen los compradores de los bienes o servicios e incluso los consumidores (aunque los consumidores es difícil afirmarlo, pues muchas veces ignoran la procedencia de lo que adquiere).

Es evidente que el objetivo del «mercado sumergido» es el de conseguir unos beneficios económicos con riesgo, prescindiendo de la estructura legal, como consecuencia de la propia presión que atenaza de forma despiadada (inflación) al sector privado, que busca desesperadamente salvarse. Surge así la figura del «franco tirador» económico, que pretende tener libertad absoluta en sus actividades. Este procedimiento a todas luces anárquico pone en condiciones desfavorables a los empresarios que trabajan al amparo de la ley, por lo que la situación económica respecto a la libre competencia se agrava, en la medida en que el porcentaje de la actividad económica sumergida de un país consigue abarcar un volumen considerable del producto nacional bruto.

Es lógico pensar que si toda la actividad económica de una nación se produjese bajo un sistema sumergido, es decir, libre y desligada del Estado, el Estado vería descompensado su presupuesto general al no ingresar unas partidas tan considerables como las que se derivan de la producción y del trabajo. Por consiguiente, dicha situación de «mercado sumergido» debe de ser eliminada del mismo modo que lo fue aquella situación anormal del «mercado negro» de la post-guerra, porque de lo contrario la competencia entre el

«mercado sumergido» y el «mercado legal» puede establecer unos circuitos económicos diferenciados que agraven mucho más la actual situación.

EN EL MERCADO DE LIBRE COMPETENCIA, TENDENCIA HACIA EMPRESAS PEQUEÑAS

Como consecuencia del cambio sufrido en nuestro sistema económico al pasar de un sistema de producción y pleno empleo a un mercado de consumo con demanda decreciente y paro, bajo la constante elevación de costes, la tendencia generalizada de las empresas del sector privado se dirige hacia un tipo de estructura empresarial más controlable en todos sus aspectos.

Uno de los muchos problemas de una empresa grande reside en el enorme perjuicio económico que puede ocasionarle cualquier desviación negativa en la planificación, técnica, marketing, etc., etc., solamente superable si tiene un fuerte apoyo financiero. Por lo tanto, dentro del mundo empresarial de la libre competencia sin ningún tipo de privilegio, debe evitar al máximo el riesgo y adaptarse a una estructura que le permita controlar perfectamente sus actividades. Por ejemplo: si la cantidad de operarios a partir de 50 no limita la obtención de un producto competitivo, será normalmente más rentable un tipo de empresa ajustada a esta cifra laboral que otra empresa que disponga de 1.000 operarios, aunque tenga asegurada la venta de su produc-

ción.

El problema de las grandes estructuras empresariales proviene de épocas pasadas florecientes bajo el objetivo de producir para conseguir más beneficios (objeto común en todo tipo de empresa), pero a medida que ha ido cambiando la situación de la demanda, bien por descenso en la demanda de un bien determinado, bien por desvío de la demanda hacia otro tipo de bienes, la mayoría de las grandes empresas han quedado desfasadas, debido a que han confundido la magnitud con la rentabilidad.

El mantenimiento de los gastos estructurales ha sido y continúa siendo la pesadilla de la mayoría de empresas, sobre todo a partir del año 1973. La regulación de empleo, las suspensiones de pago, las quiebras y la reducción de plantillas y de gastos generales, han sido unos hechos palpables en el mundo empresarial.

Hay un viejo refrán que dice: «el ojo del amo engorda al caballo», con lo que se quiere decir que la simple presencia del interesado sobre cualquier actividad, por el mero hecho de estar presente ya es productiva. Lo que confirma la tendencia hacia unidades pequeñas siempre más fácilmente controlables que las mayores.

Reducir pues las dimensiones de las unidades productivas no significa retroceder, sino acomodarse a la situación presente en defensa preventiva o real de los comentados jinetes del apocalipsis que devastan la economía.

Hoy la empresa dentro de un mercado de libre competencia sin privilegios, debe considerar muy bien

cualquier gesto que le imponga una obligación en la partida de gastos tanto si son fijos como variables, pues muy probablemente encontrará en el mercado todo tipo de servicios que necesite. No se trata pues de padecer uno de los males que nos caracterizan; el mal del comparativismo. Sino que se deben dividir las acciones en lo que está empeñado, para que cada cual se responsabilice a lo máximo.

La empresa privada parece que tiende a reducir su tamaño con el fin de aumentar su eficacia, y apoyada en la tecnología, en la investigación y en la cibernética bajo un sistema de «staf», sin olvidar la vieja y tradicional costumbre de nuestros antepasados hombres-económicos del uso del papel, la goma y el lapiz, subsistirá a pesar de todas las crisis.

EN EL MERCADO MONOPOLISTICO O DE PRIVILEGIO, TENDENCIA HACIA EMPRESAS GRANDES

A diferencia del comentario anterior, el tipo de empresas monopolísticas, semi-monopolísticas, privilegiadas o protegidas tienden por regla general hacia un crecimiento continuo de su estructura, debido a su situación privilegiada respecto a las empresas insertas en el área del libre mercado competitivo. Con ello no pretendo decir que no exista competencia entre ellas, ni con las demás (libre mercado), pero sí que disponen de unas condiciones excepcionales que rebasan en gran medida lo que se considera como empresa, bajo el más puro sentido de empresa en condiciones normales.

Este tipo de empresas tienen una capacidad financiera, en cuanto a capitalización y a endeudamiento, ilimitada, y debido al importante número de puestos de trabajo que ofrecen y a sus altas remuneraciones económicas, poseen no una protección de derecho pero sí de hecho por parte del Estado (en el caso de tratarse de empresas públicas, tienen por supuesto toda la protección del Estado).

A diferencia de lo acontecido durante este periodo

de crisis de la producción en las empresas de libre competencia, en la que la pérdida de ilusión empresarial ha ocasionado un descenso en la demanda de puestos de trabajo, en el tipo de empresas que comentamos los puestos de trabajo se han mantenido no porque en líneas generales no haya descendido su producción, sino porque están amparadas por razones más de tipo social que económicas.

Referente a las empresas públicas la conservación de los puestos de trabajo se mantiene en gran manera en el aparato burocrático del Estado, y no sólo se mantiene sino que crece.

El aumento del sector burocrático del Estado es uno de los elementos alarmantes de la crisis actual, pues debe tenerse en cuenta que, a pesar de ser necesario, no produce bienes consumibles. Es decir, las rentas distribuidas entre los administradores de las instituciones públicas no surgen de la producción de su trabajo directo, sino del trabajo de otras personas. Pero en sentido económico dichas rentas salidas del erario público hacia la burocracia tienen la misma incidencia multiplicadora que las demás, es decir, cumplen el mismo objetivo: procurar poder adquisitivo, como motor que genera demanda para promover producción.

Una de las cuestiones sobre este delicado tema está en que de continuar la escalada cuantitativa de la burocracia del Estado, por motivos emanados de nuevos puestos en las administraciones de las Autonomías, etc., etc., podría llegarse a una situación en la que hubiera más administradores que administrados, desequi-

librándose la fuerza producida respecto a la consumida.

¿QUIENES PADECEN CRISIS ECONOMICA?

Se ha hablado, y se continúa hablando, de crisis económica como de un tema generalizado —incluso este trabajo está impregnado de la palabra crisis—, se ha hablado de la palabra miedo como psicosis al miedo de empobrecerse. Dichas palabras despiertan en nosotros sentimientos de inquietud, no sólo porque en la situación actual exista una gran inseguridad en lo que se refiere a mantener unas rentas capaces de alimentar el «depósito n.º 3» del tesoro, sino también porque esto nos sugiere, con gran horror por nuestra parte, la posibilidad de que no podamos llenar el «depósito n.º 2» de los deseos y, lo que sería peor, ni tan siquiera el «depósito n.º 1» de las necesidades vitales.

Pero se debe tener en cuenta que las necesidades de aumentar las rentas son obligadas, pues los deseos son acumulables y crecientes. Este es un reto que solamente puede solucionarse a nivel personal. Por lo tanto, la tan comentada crisis económica no es genérica sino específica (comentario que ya hemos hecho anteriormente al decir que la crisis económica la padece quien la padece).

Es evidente que existen sectores económicos que

padecen más crisis que otros y que existen personas que no padecen ningún tipo de crisis y otras que las pueden padecer todas. Pero volviendo a comentarios efectuados anteriormente, hay indicadores económicos que se contradicen entre sí. Como por ejemplo: el aumento del ahorro (capital), que evidentemente indica un crecimiento de las rentas en su conjunto (lo que no quiere decir un aumento en el poder adquisitivo), o el aumento de la tasa de interés del capital, como si fuese un bien escaso sin serlo.

También existen indicadores en la forma de vida de la mayoría que no indican crisis económica generalizada, pues los periodos de vacaciones tienden a aumentar en tiempo, en disponibilidad de dinero y en mayor participación. En realidad este fenómeno de las vacaciones tiene una explicación de tipo social, pues en general la mayoría de la sociedad prefiere vivir al día con el fin de aprovechar el escaso tiempo de vida terrenal.

Existen pues indicadores de tipo económico y de tipo social que indican ausencia de crisis y que indican existencia de crisis (paro, cierre de empresas, falta de inversión, etc.).

¿Quiénes padecen crisis económica?

Padece crisis económica el empresario cuya empresa se descapitaliza o se endeuda como consecuencia de no poder cubrir con beneficios la inflación galopante de los costos, con lo que, en un plazo más o menos largo, se ve obligado a abandonar.

Padece crisis económica la persona que precisa trabajar y no encuentra trabajo o está en situación de paro

(en la primera circunstancia no percibe renta alguna y en la segunda (paro), al término del plazo legal, tampoco percibirá ninguna renta).

Padece crisis económica toda persona que no satisface sus razonables deseos con normalidad, a pesar de que trabaja y de que percibe una renta.

Padece crisis económica quien no quiere trabajar y prefiere vivir de las sobras de una sociedad todavía opulenta.

Motivos más que sobrados indican que padecemos un tipo de crisis económica diferente a las tradicionales, ésta es una crisis de tipo sectorial en la que existe una parte de la sociedad que soporta una presión que merma su capacidad de generar beneficios y rentas, y otra parte de la sociedad que está exenta de tales presiones.

EL TIPO DE SOCIEDAD

La palabra cambio y su sentido lleva también al tipo de sociedad puro. ¿El capitalismo es hoy el mismo sistema que era antaño? ¿Es el socialismo el mismo socialismo ortodoxo preconizado por Marx y Engels? Nada de eso. Ahora todo está confuso. El capitalismo se ha transformado en un capitalismo socializante, y el socialismo hacia un socialismo capitalizante.

La única idea que parece prevalecer pura y mediante la cual podemos distinguir cual es el tipo de sociedad que preferimos, es la idea sobre la primacía de la *libertad* o de la *igualdad* en el modelo de sociedad.

Parece que la idea más acertada, de acuerdo con nuestro carácter individual y emprendedor, es la de la primacía de la *libertad*, pues sin la libertad el hombre no puede realizarse a sí mismo por entero.

La idea de *igualdad* en el orden económico y su primacía sobre la libertad, parece ser que difícilmente podría tener éxito e incluso difícilmente podría mantenerse más de unas horas, pues en el supuesto hipotético de que todos dispusiesemos de la misma cantidad de dinero en un momento dado, el distinto carácter de cada persona, su mayor o menor laboriosidad, produ-

cirían que las distintas rentas conseguidas las distinguiese económicamente.

La idea de *igualdad* en el sentido de justicia social es un tipo de igualdad totalmente necesaria e imprescindible si queremos mantener una justicia equitativa como defensa del bien común. La idea de *igualdad* en sentido pleno en lo económico y en lo social conllevaría la pérdida de parte de la *libertad*. Y la idea de *libertad* en sentido pleno como primacía es evidente que nos llevaría hacia una desigualdad económica.

En fin, la idea de *igualdad* es la corriente ideológica del socialismo y la de la *libertad* la del capitalismo, pero la bipolarización ideológica capitalismo-socialismo dentro de un modelo de sociedad democrática que predomina en la mayoría de países desarrollados, no es tal bipolarización, puesto que la ideología no lo es en sentido puro. Por consiguiente, las nuevas tendencias ideológicas de ambas partes tienden hacia la moderación. Moderación que provocará cambios estructurales en las sociedades modernas.

EL CAMBIO

¿Cómo será este cambio estructural? ¿Hacia dónde se dirigirá?

Son preguntas que acuden raudas a nuestro pensamiento, temerosos de la posibilidad de rupturas irreparables, o esperanzadas ante la posibilidad de soluciones posibles.

En todas las épocas y en todos los tiempos el mundo en que estamos ha sido variable. El hombre, mediante su evolución, ha hecho posible una nueva forma de vida, que procuran satisfacer el máximo de necesidades al máximo de personas posibles. Pero, a pesar de los grandes avances en todos los campos del saber, grandes zonas de la Tierra están apartadas de dichas satisfacciones y continúan en la más mísera de las situaciones (desnutrición, analfabetismo, ...); es decir, padecen todos los males socio-económicos-culturales, incluida la falta de libertades.

Esta anómala situación contradice de manera palpable el preconizado mundo del bienestar, pues difícilmente puede alcanzarse este objetivo mientras exista tanta desigualdad en el disfrute de la riqueza, entendiéndose por riqueza toda la riqueza de la Tierra en su

conjunto.

Durante el proceso de desarrollo del mundo occidental ha quedado bien manifiesta la posición económica predominante de los llamados países desarrollados frente a los países llamados subdesarrollados. Hubo un tiempo en que se dudó si era o no posible que los llamados subdesarrollados pudiesen alcanzar algún día a los desarrollados. Tal duda ha quedado despejada, en el sentido de que los países ricos (desarrollados) cada día son más ricos y los países pobres (subdesarrollados) cada día son más pobres.

Ante esta situación divergente se confirma la teoría de la progresión geométrica, pues el punto base de la referencia de valores de la progresión cada vez está más distante uno de otro. No en el mismo partir de una base de valor 4 que indica $4 + 4 = 8$, que partir de una base con valor 1.000.000, que indica $1.000.000 + 1.000.000 = 2.000.000$.

Dejando de lado los problemas socio-económicos a nivel mundial, y volviendo al tema que nos ocupa en el área occidental desarrollada o en vías de desarrollo y dentro de ella, España, de no modificarse las tendencias actuales de la economía en general podemos afirmar que el crecimiento económico no se estabilizará, ni crecerá, sino que entrará en una situación de crecimiento CERO o incluso decrecerá.

Es obvio que disponemos de la fuerza de la inercia que sigue impulsando un sistema que sirvió para llegar donde estamos, pero esta inercia durará un tiempo más

o menos limitado según sean las circunstancias. Urge, por lo tanto, un cambio de sistema o un cambio dentro del propio sistema, antes de que la situación económica actual llegue a su límite.

¿DONDE SE PRODUCEN O PODRIAN PRODUCIR LOS CAMBIOS?

1. ¿... en la reducción del tiempo de trabajo?

Una de las grandes constantes de la humanidad es el trabajo, la acción de trabajar. Pero, al mismo tiempo, otra de las constantes importantes está directamente en contradicción con lo anteriormente expuesto; es decir, el hombre es por naturaleza reacio a trabajar.

Poder disfrutar de la vida sin trabajar es hoy en día —a la inversa que ayer—, un distintivo de hombre inteligente en la medida en que se siente superior a los demás que trabajan y que no logran vivir mejor que él.

Sin embargo, teniendo en cuenta la tendencia hacia la reducción de las horas dedicadas al trabajo tanto por las personas que trabajan por su cuenta como por las que lo hacen por cuenta ajena, difícilmente se podría llegar a alcanzar la situación de la persona que logra vivir sin trabajar, pero sí que se podría llegar a una situación en la que apenas fuese necesario trabajar.

En el supuesto de conseguir reducir más y más las jornadas laborales, es evidente que se podría aumentar la participación de personas en actividades remuneradas, y es obvio también suponer que, de estar lo suficiente retribuidas, la distribución de las rentas serían.

más equilibradas respecto a la sociedad en general (pues habría menos o, en el caso óptimo, ningún parado).

Para que tal supuesto se convirtiese en realidad, la tecnología tendría que proporcionar métodos de producción cómodos y de fácil manejo, en las que la participación de las personas fuese mínima —y, como he comentado anteriormente, suficientemente retribuida—, quedándole un tiempo libre para poder consumir la cantidad suficiente para que todo el sistema pudiese producir.

Es evidente que este tipo de soluciones no son viables en un sistema de libre mercado y con plenas libertades personales, pues lo que sucedería sería que se produciría una desigualdad en las rentas en vez de una igualdad. Este hecho sería el resultado de la propia inquietud de «hombre económico», pues las personas que trabajasen por cuenta ajena obtendrían unas rentas suficientes para vivir holgadamente acorde con sus —por ejemplo— 3 horas diarias de trabajo de media anual, pero las personas que trabajasen por cuenta propia, al disponer de una posibilidad de una jornada laboral libre, estarían en condiciones de trabajar más de 3 horas de media-día, con lo cual sus rentas obtenidas serían superiores.

Ante esta situación, lo que podría muy bien suceder es que se produjese un hecho insólito. Es decir, que se formase una corriente de personas hacia el sector de trabajo por cuenta propia, con el fin de obtener mayores rentas, del mismo modo que sucedió durante la

comentada década de la post-guerra 1940-1950.

Sin duda alguna estamos ante un tema verdaderamente apasionante, pues también podría suceder que la corriente de personas fuese a la inversa, es decir, personas que trabajasen por su cuenta ante la crisis de ilusión empresarial y todo lo que comporta de riesgo una actividad personal con rentas inseguras, se pasasen al sector de personas que trabajan por cuenta ajena.

2. ¿... en una energía milagrosa?

El cambio hacia una energía milagrosa que nos librase de la pesada carga de los costes del petróleo podría ser otra medida que nos ayudase a resolver la situación económica actual.

Recordemos que la subida de los precios de los crudos (bajo el control de la OPEP), a partir de las comentadas guerras árabe-israelitas, fue el detonante que puso en movimiento la reacción en cadena del alza de los precios de todo producto energético.

Los esfuerzos de los técnicos del mundo entero se dirigen hacia conseguir un tipo de energía, que evite a los países deficitarios de tales productos energéticos la dependencia y el consiguiente pago de facturas en divisas (que cada día son más caras como consecuencia de la política de revalorización del dólar).

Es totalmente necesario aprovechar hasta el máximo permitido la capacidad de producir energía hidráulica (una vez regulados todos los ríos, el único límite estaría en la climatología), las centrales térmicas alimentadas con carbón de baja calidad, la fuerza eólica (viento), las corrientes de la mar y el cambio de temperatura

de sus aguas, así como la investigación en la energía solar, el uso de los recursos del gas natural, la energía geotérmica, la energía nuclear, etc., etc., más, a pesar de todos los pesares, todo intento encaminado a conseguir energía más barata que el caro petróleo, de momento parece totalmente inútil.

Pero imaginémosnos el cambio que se produciría en el mundo económico en el supuesto de conseguir encontrar una «energía milagrosa» e inagotable. Por ejemplo: que surgiese del propio aire o del agua mediante una simple, fácil y económico procesamiento químico. Si tal supuesto se produjese, todo un circuito de rentas aplicables al gasto de energía pasaría a un circuito libre que permitiría adquirir y disfrutar, de mayor cantidad de bienes y servicios. Del mismo modo también sería posible que descendiesen los precios de los bienes producidos, como consecuencia del menor costo.

Difícilmente tendremos la suerte de poder contemplar dicho milagro, pero lo que sí veremos es que la energía en su forma tradicional posiblemente no cambie, pero sí que cambiará en su forma de uso. Cambiará en la forma de utilización, como consecuencia de una probable reorganización más utilitaria por parte de toda la sociedad, motivada por su encarecimiento constante y por la necesidad de aprovechamiento. Es decir, la nueva tendencia del uso tenderá hacia formas comunitarias como pueden ser: el suministro colectivo —a nivel de municipio— de calefacción, el transporte mediante unos buenos servicios comunitarios, etc., etc.

Referente a su forma, a pesar de que parece no cambiará sustancialmente, es obvio imaginar que dependerá del punto comparativo en el tiempo, pues si la comparación la hacemos a 100 años vista, es muy probable que la forma no exista, no sólo en el petróleo, sino tampoco ni en el carbón, ni en el gas natural..., pues es muy posible que se hallen agotadas.

3. ¿... en el acceso a la cultura?

Se ha comentado últimamente que la Universidad es una «fábrica de parados» ¡ojalá que todas las personas que están en situación de paro hubiesen podido pasar por una fábrica de este tipo!

Lo que es la Universidad, es una fábrica que produce conocimientos en una serie de personas, cuyo resultado es un alto nivel cultural que les permite razonar de manera lógica y equilibrada ante situaciones adversas.

Es evidente que el acceso a la cultura por parte de todos los ciudadanos es un objetivo que se debe lograr, pues la cultura es un bien común. Además, es obvio que el país o la nación que logre en mayor medida dicho objetivo denotará un grado de homogeneidad en el conjunto social que permitirá una mejor convivencia.

Existe un problema acerca de si todo ciudadano tiene acceso al mismo nivel de cultura. Por lo que hace referencia al nivel cultural bajo la protección del Estado, el artículo 27.4 de la Constitución dice: «La enseñanza básica es obligatoria y gratuita», con lo cual queda bien claro que todo ciudadano tiene la misma

posibilidad hasta el mencionado nivel de enseñanza básica. Pero, a partir de dicho nivel, la diferenciación en las oportunidades puede ser notoria, pues dependerá de muchas circunstancias, pero en gran manera del de la clase social a que pertenezca.

En la parte dedicada al estudio de las diferentes clases sociales y sus respectivos tipos, hemos podido observar que la mayoría de las familias que componen nuestra sociedad ha logrado durante el transcurso de las últimas cuatro décadas llenar los depósitos n.º 2 y n.º 3 (deseos y tesoro), circunstancia económica que la sitúa en posición de ofrecer a sus hijos la posibilidad —a partir de la base de la enseñanza básica— de adionar «cultura» a su persona con el fin de alcanzar el máximo desarrollo de la personalidad.

Sin embargo, no todas las posibilidades de alcanzar un alto nivel de cultura dependen del poder de las rentas, pues la capacidad conceptual tiene hoy en día una importancia capital dentro del campo cultural, mediante el Estado (becas de estudio) o la propia voluntad de la persona mediante el trabajo-estudio.

¿Qué la sociedad tiende cada día más a culturizarse? No es un interrogante, sino una afirmación que puede muy bien ser contrastada en los países más desarrollados. Por ejemplo: en Escandinavia, en contradicción al comentario inicial de que la «Universidad es una fábrica de parados», se ha impuesto la modalidad de la Universidad para las personas de la «tercera edad», es decir, a partir de la jubilación.

Este ejemplo escandinavo es un síntoma favorable

a la humanidad en la medida en que se esfuerza en alcanzar el desarrollo de la personalidad a nivel individual, no para el logro de beneficios o rentas, sino para realizarse plenamente como un ser diferenciado de los demás.

Ante el cambio socio-económico que se preconiza, la tendencia mayoritaria de la sociedad hacia la cultura como objetivo para realizarse creo que será uno de los mejores ingredientes para poder encontrar soluciones viables y duraderas a nuestros periódicos desequilibrios.

4. ¿...hacia la igualdad?

¿Puede producirse un cambio hacia la igualdad?

Esta vieja y utópica idea de la igualdad, latente desde hace mucho en algunas doctrinas políticas, continúa siendo una constante tentación de soñadores nostálgicos.

Volviendo al tema anteriormente comentado respecto al tipo de sociedad, me refiero a igualdad en sentido económico, y al caso de que dicha igualdad impidiera el libre desarrollo de una economía con fuerte incidencia de la iniciativa privada.

La igualdad entendida así, nos homologaría bajo un molde socio-económico común (rentas iguales), privándonos de la iniciativa de nuestra libre voluntad con el fin de poder alcanzar nuestra propia personalidad.

Si la igualdad se impusiese como posible solución a los desequilibrados socio-económicos actuales, todo el sistema actual tendría que cambiar profundamente. Pues la personalidad individual quedaría suplida por la

de grupo, las inquietudes personales (iniciativa privada) por las planificadas bajo la organización de los órganos competentes (elegidos o no por el pueblo), la familia como célula vital de la actual forma social se iría transformando y adquiriendo nuevas formas, y el capital, como fuerza económica, desaparecería.

Ciertamente, se produciría un verdadero cambio en todos y cada uno de los actuales circuitos económicos y en la configuración social (jornada laboral igualitaria remunerada por igual, enseñanza única para todos, posibilidad de ejercer cargos públicos, etc., etc.). Estas serían las bases de una igualdad que convertiría a la propia sociedad en una clase estandarizada, como si se tratase de un producto. Un cambio de sentido hacia una sociedad de este tipo, no creo que sea lo que nuestra forma de ser demanda, por la sencilla razón de que la mayoría prefiere la libertad en sus actos personales (sin olvidar el reconocimiento a las ventajas de lo colectivo en determinados sectores).

5. ¿... hacia la libertad igualitaria?

Un cambio hacia la libertad igualitaria en sentido económico podría conllevar, sin lugar a dudas, una mayor igualdad socio-económica, siempre que existiese la siguiente condición: que el conjunto de los bienes producidos fuesen suficientes para mantener las necesidades normales de toda la sociedad.

Nuestro sistema económico actual (mercado mixto) es un sistema de semi-libertad, pues la intervención del Estado en extensos sectores de la producción, su creciente burocratización y algunas leyes son ele-

mentos introducidos en nuestra economía que, con el fin de buscar un equilibrio social, muchas veces provocan desequilibrios sectoriales.

Para conseguir este supuesto de libertad igualitaria, además del Estado (sector público) existe un tipo de leyes que se interfieren en su camino. Por ejemplo: tenemos el grave problema del paro. Situación que parece ser el punto álgido del problema socio-económico actual.

Es evidente que el factor desestabilizador del paro o desocupación (2.000.000 de personas de nuestra población activa no disponen de puesto de trabajo bajo condiciones de amparo legal) es una de las máximas preocupaciones de nuestros dirigentes gubernamentales, pues se considera que el trabajo, además de dignificar a la persona, es la forma idónea para percibir unas rentas.

Sin embargo, la libertad igualitaria entre la parte contratante (empresario) y la parte contratada (asalariado) no existe realmente, pues una de las partes (la asalariada) está más protegida por las leyes que la otra.

Las leyes de tipo laboral es natural que favorezcan al más débil —económicamente hablando— más a pesar de sus buenas intenciones socio-económicas, interfieren la libertad igualitaria y ponen en guardia al contratante (empresario), al verse presionado. Si existiese este supuesto cambio hacia una libertad igualitaria es muy posible que el índice de paro descendiese, pues se contrataría de acuerdo con las necesidades reales, desapareciendo el miedo a la hipoteca que recae sobre el empresario (hipoteca que recae sobre la parte contra-

tante, en sentido económico, de satisfacer unas rentas y garantizar unos derechos acumulativos crecientes a medida que la parte contratada esté a su servicio).

Al hacer referencia a la libertad igualitaria en el mundo del trabajo, no me refiero al «despido libre», pues considero que el despido es una anomalía laboral motivada por ambas partes de la relación (empresario-asalariado). Es decir, cuando se produce un despido es por una causa determinada que, en terminología laboral, es procedente o improcedente, pero en economía pura la causa obedece simplemente al carácter objetivo del contrato, en el que la primacía está puesta en la rentabilidad de la contraprestación.

La libertad igualitaria en el mundo laboral sería la máxima demostración del triunfo de la razón de los hombres, donde cada cual, sabedor de sus derechos y obligaciones, se limitara a cumplirlos, sin olvidar la existencia de unas reglas que indicasen los límites de dichas relaciones y la de unos árbitros que las aplicasen con verdadera imparcialidad.

6. ¿... en el capital?

Obviamente, la actual «gallina de los huevos de oro» es el capital.

¿Quién la matará para comérsela?

En comentarios anteriores hemos visto que, a pesar de todos los males que padece nuestra maltrecha economía el *capital* sigue creciendo, lo que indica que el actual sistema económico ha llegado a una meta que se sale de los cauces tradicionales y va formando una nueva esfera económica en la que el todopoderoso capi-

tal genera, de momento y por sí sólo, la suficiente renta para que origine más masa de capital.

Pero supongamos el cambio en sentido de su crecimiento, motivado por el signo decreciente de las rentas. Es decir, el capital está relacionado directamente con el conjunto de las rentas y, en el supuesto de que sean decrecientes en forma continuada, llegará inexorablemente un momento en que difícilmente podrá mantener su posición de privilegio económico, pues su masa total descenderá. Lo que sucederá; en base a este nuevo supuesto, es que la propia inercia del mismo capital impedirá que el cambio de sentido se produzca de forma brusca hasta que las rentas decrecientes a todos los niveles sean verdaderamente crónicas.

En el ínterin de lo que sucederá, el capital continúa siendo usado como «la gallina de los huevos de oro» por la propia sociedad que le ha dado vida, y con su propio permiso, sabedor como es de que para ser necesario tiene que ser usado.

¿Quién puede matar a «la gallina de los huevos de oro»? ¿Quién se la comerá? Es evidente que puede hacerlo de un lado la sociedad y de otro el propio capital.

Puede ser que la sociedad se resista al cambio mientras exista un pedazo de «pastel» de este «capital». «Pastel» que, en definitiva, ha salido de las rentas del conjunto del esfuerzo social y al que revertiría así en cumplimiento de la frase profética «devolver a la tierra lo que es de la tierra». Este proceso de devolución para su desaparición podría durar un periodo de tiempo tal

que ni con varias generaciones pudieran agotar dicho «pastel».

Y podría ser que el propio «capital» no fuese tan real como quiere hacernos ver, que sus efectos multiplicadores y de expansión múltiple se redujesen como consecuencia del crecimiento «cero» o incluso por los beneficios negativos (pérdidas) de los sectores productivos y por el déficit presupuestario crónico del Estado.

En el supuesto de que desapareciese «la gallina de los huevos de oro» o el «pastel» —denominaciones que podríamos dar al «capital» según produzca rentas o esté en situación estática respectivamente—, el cambio socio-económico en nuestra estructura actual sería sin duda alguna un hecho inevitable, con la siempre latente incógnita de si el referido cambio sería para mejor o para peor.

7. *¿... en el error final?*

Todas las sociedades en conjunto y la nuestra en particular están inmersas en una situación socio-económica cambiante, sin que ello signifique una quiebra total del sistema presente. El cambio es, pues, un factor constante que va de acuerdo con la sociedad a través del paso del tiempo, la cual lo acepta de forma implícita.

Obviamente, el factor cambio en sentido socio-económico presenta hoy una mayor aceleración, como consecuencia de los avances tecnológicos que de forma vertiginosa van sucediéndose unos a otros. Se puede afirmar con toda certeza que se ha conseguido más logros respecto a la calidad de vida humana en lo que va

de siglo XX que durante todo el periodo de tiempo anterior.

Ciertamente, de entre tan espectacular escalada de conocimientos en todos los campos del saber ha surgido la ciencia de la física-nuclear, denominación (la nuclear) que incluso ha cambiado el signo de era al pasar de la «contemporánea» a la «atómica».

La aplicación de la «energía atómica» en el difícil y tantas veces comentado campo energético, en la investigación, en la medicina, etc., etc., no tiene precedentes, pero al mismo tiempo este maravilloso campo tecnológico dispone del reverso de la moneda con su cara sombría y negativa, al poder aplicarse para el mal con efectos destructores capaces de hacer desaparecer no sólo un sistema social, sino la sociedad entera.

Es evidente, que la mayoría de la sociedad está inmersa en los múltiples problemas cotidianos que la envuelven, y que no presta demasiada atención a la «espada de Damocles» que pende de un frágil hilo encima de nuestro planeta Tierra y que produciría un terrible cambio si se descolgase. Me refiero al problema de una catástrofe de tipo «nuclear», cuyo riesgo sabemos que existe aunque muchas veces queramos ignorarlo.

De producirse este supuesto hecho por motivos intencionados o por error (el motivo no tiene demasiada importancia, pues el resultado final sería el mismo), nos encontraríamos ante el hecho consumado del «error final» de nuestra era y, como no, ante el hecho real de cambio, para los supervivientes, en la clásica y tradicional forma de vida.

Después del hipotético pero posible «error final» como consecuencia de una conflagración nuclear extendida por todo el planeta Tierra, cuyo momento podríamos fijar en el tiempo como «HORA 0», la cuenta hacia adelante de lo que quedase ofrecería sin duda alguna una nueva configuración, que dejaría alejados en el tiempo nuestros actuales problemas de crisis socio-económicas, como lo fueron para nosotros aquellos problemas prehistóricos del alimento-vestido-vivienda.

Todo parece indicar que no entra en nuestra racional manera de pensar que tal supuesto pueda producirse, pues significaría la autodestrucción de todo el mundo, al cual —a pesar de sus defectos— estamos aferrados con todas nuestras ansias de vivir. No obstante debemos tener presente que el «error final» puede producirse, y que todas nuestras lamentaciones no bastarían para remediar lo irremediable.

A pesar de todo, cabe destacar que en los países de la Tierra con más alto nivel de desarrollo, la creencia de un posible «error final» está cada día más aceptada. Dicho concepto está basado en la cantidad de refugios «anti-atómicos» que se están construyendo tanto a nivel particular como comunitario.

Sólo la razón que Dios nos ha legado podrá evitar un cambio tan brusco y peligroso como sería el tener que empezar la cuenta a partir de la «Hora 0».

EL TRIUNFO DE LA RAZON

De acuerdo con la doctrina antropológica optimista de Jean-Jacques Rousseau: «*el hombre es bueno por naturaleza y es la sociedad la que lo convierte en malo*». Debemos usar la razón como un don privilegiado, para que dicha bondad innata en el hombre pueda dirigir esta sociedad que tiende a convertir lo que nace como bueno en malo.

Es obvio que la escala de valores entre lo bueno y lo malo, no está homologada en la consciencia de todo ser racional, siendo precisamente dicha condición la nota que nos caracteriza individualmente, del mismo modo que lo hace la diferenciación física que permite distinguirnos unos de otros.

Por lo tanto, para que triunfe la razón es absolutamente necesario que el concepto de justicia tenga unos límites bien precisos con el fin de no confundir nuestra razón respecto a los valores del bien y del mal, tanto en lo que hace referencia a nosotros mismos como en lo que se refiere a los demás.

Volviendo al tema que nos ocupa desde el principio de este trabajo, «la crisis económica» y el estudio de sus posibles causas, así como sus consecuencias en

las distintas clases sociales y de los supuestos hacia un cambio, después de analizar en profundidad cada uno de los apartados, podemos observar como la razón usada con equidad y justicia nos puede llevar al mejor diagnóstico para resolver mediante una terapia apropiada la enfermedad crónica, entendiendo por tal el tipo de crisis que padecemos.

Si de verdad cada uno de nosotros intentara luchar en su existencia cotidiana realizando acciones positivas que estuviesen de acuerdo con nuestra situación respecto a la clase socio-económica a la que pertenecemos, sin duda alguna que la clase de crisis actual no desaparecería totalmente, pero se paliarían en gran medida los problemas y se ayudaría a encontrar el preconizado y demandado cambio social.

Al hacer referencia al encasillamiento de las acciones personales dentro de una clase social, me refiero a la toma de conciencia de que dentro de cualquier esfera socio-económica, cada persona debe producir y obtener rentas dentro de los límites establecidos por la Ley, distinguiendo perfectamente lo que es el uso de lo que es abuso de dichas estructuras.

La razón de la razón que debe imperar en el hombre bajo el prisma de la bondad innata en él, es la de limitación inequívoca entre lo bueno y lo malo, entre lo justo y lo injusto, entre lo permitido y lo prohibido, ..., con el fin de establecer unas pautas de comportamiento que establezcan unos puntos de vista concretos, tangibles y aceptados por la propia sociedad.

A la vista de los análisis y reflexiones, es evidente

que padecemos un tipo de crisis de características totalmente nuevas para nosotros. Las crisis de tipo socio-económico a las que podemos acudir como fuentes de conocimiento, tienen signos inequívocos de «crisis económica», de «crisis de deseos» (dentro de la económica, «crisis de producción», «crisis de consumo», y dentro de la de deseos, desde la satisfacción del «mínimo de subsistencia» hasta «deseos inalcanzables»). A todas estas concepciones puramente económicas debemos añadir una nueva: el concepto de «crisis de valores», cuya relación con la crisis actual es manifiesta.

El cambio en los valores ya se ha producido. Es decir, la «crisis de valores» referente a los valores humanos, que hasta hace poco indicaban unas pautas de comportamiento social aceptadas por la mayoría, como forma de convivencia ciudadana, han sido modificados en su base socio-económica.

Este cambio de valores, tiene una relación directísima con la actual crisis, pues se ha convertido en usual el abusar de la propia situación social.

Al amparo de la expresión «sólo se vive una vez» la mayoría de la sociedad de los países desarrollados o en vías de desarrollo, está inmersa en un mundo de bienestar y consumismo cuya circunstancia desean aprovechar «hoy» convencidos de que la vida terrenal que disfrutamos es muy corta, y pronto llegará el «mañana».

Frente a esta oferta de consumismo y bienestar, y ante la convicción de que la vida es corta y pasajera, se

ha producido este cambio de valores que abarca mucho más que lo puramente económico (me refiero también a los valores morales), sustituidos por otros logros de tipo puramente material. La forma de medición de estos nuevos valores, está bajo el control riguroso de «don dinero».

¿Es éste el cambio?

¿Será verdad qué lo que padecemos es una «crisis de valores»?

Como Rousseau soy un hombre optimista por naturaleza y creo fervientemente en el triunfo de la razón. Y como admirador de Henry George, que con su tratado *Progreso y miseria* impartió una de las primeras lecciones prácticas sobre este apasionante tema de la vida social y económica, termino el presente trabajo usando las palabras de oro con las que puso broche final a su obra, publicada en marzo de 1879, como canto a la esperanza.

«¡La esperanza que surge es el corazón de todas las religiones! Los poetas la han cantado; los profetas la han revelado, y en sus más profundos latidos el corazón del hombre palpita respondiendo a su verdad. Lo que Plutarco ha dicho es que lo que, en todos los tiempos y en todas las lenguas, han dicho los que tienen el corazón puro y la mirada penetrante, los que, colocados, por decirlo así, en la cima de la montaña del pensamiento y mirando sobre el oscuro océano, han divisado vislumbres de la tierra:»

«Las almas de los hombres, rodeadas aquí de los cuerpos y las pasiones, no tiene comunicación con

Dios, salvo únicamente lo que pueden llegar a concebir, por medio de la filosofía, como en una especie de oscuro sueño. Pero cuando se desligan del cuerpo y se trasladan a la región desconocida, invisible, impenetrante y pura, este Dios es entonces su guía y su rey; están, como si dijéramos, pendientes de El totalmente y contemplan sin cansancio y aman con pasión aquella belleza que no puede ser expresada o proferida por los hombres».

TITULOS PUBLICADOS POR EL AUTOR

- 1. «SENTIMENT CATALÀ»
(Historia de Catalunya)**
- 2. «LA CATALUNYA DE TOTS»
(Ensayo socio-político)**
- 3. «DE LA CRISIS AL CAMBIO»
(Ensayo socio-económico)**

**Este libro de Josep Font i Huguet, se ha impreso
en los talleres Indústrias Gráficas Cuberes, S.A.
de Mollerussa, habiendo salido el día
23 de Diciembre de 1982**